



**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS HUMANOS  
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN**

**IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA DE SERVICIOS DE  
CAPACITACIÓN Y ENTRENAMIENTO EN SEGURIDAD Y SALUD  
OCUPACIONAL EN LIMA SUR**

**PRESENTADO POR  
ADOLFO RONALD LOCK CHACÓN**

**PLAN DE NEGOCIOS**

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN  
ADMINISTRACIÓN**

**LIMA – PERÚ**

**2018**



**CC BY-NC-ND**

**Reconocimiento – No comercial – Sin obra derivada**

La autora sólo permite que se pueda descargar esta obra y compartirla con otras personas, siempre que se reconozca su autoría, pero no se puede cambiar de ninguna manera ni se puede utilizar comercialmente.

<http://creativecommons.org/licenses/by-nc-nd/4.0/>



FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS HUMANOS  
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

PLAN DE NEGOCIOS

IMPLEMENTACIÓN DE UNA EMPRESA DE SERVICIOS DE  
CAPACITACIÓN Y ENTRENAMIENTO EN SEGURIDAD Y SALUD  
OCUPACIONAL EN LIMA SUR

PARA OPTAR  
EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADO EN ADMINISTRACIÓN

PRESENTADO POR:

**ADOLFO RONALD LOCK CHACÓN**

LIMA, PERU  
2018

Dedico este trabajo a mis hijas Alekxia y Camila, con mucho amor. Gracias por existir, son lo más bello e importante en mi vida y a la memoria de mi madre María Teresa, guía amorosa en mi vida.

Agradezco a los profesores de mi alma mater por su orientación y apoyo en el desarrollo del presente trabajo. Asimismo, a las personas que están a mi lado día a día brindándome su apoyo incondicional en lograr mis objetivos.

## **RESUMEN EJECUTIVO**

El plan de negocios desarrolla un proceso de administración estratégica para la implementación de una empresa de servicios de capacitación y entrenamiento en seguridad y salud en el trabajo, determinando su demanda de mercado y su viabilidad financiera y económica, crecimiento en número de capacitaciones y rentabilidad.

En el entorno general, la variable económica, si bien presenta una constante, continúa en crecimiento; la variable legal, en cuanto a la seguridad y salud en el trabajo, está en una etapa creciente con respecto a su impacto y se espera promueva incluir dentro de los presupuestos de las organizaciones el presupuesto destinado para esta área. A nivel político, demográfico y social resalta la demanda creciente, organizaciones que requieren alinearse con las exigencias legales evitando sanciones y evitar incidentes o accidentes que ponen en riesgo la integridad de sus colaboradores y de su patrimonio; insatisfechas con los servicios recibidos por otras empresas no especializadas en el rubro con experiencia en la primera respuesta a incidentes.

Al analizar el entorno de la industria de la capacitación, se ha determinado que es un sector atractivo y que genera muy buenas expectativas. Asimismo, frente a los competidores, según la Matriz de posicionamiento, se mantendrá una posición estratégica competitiva basada en la calidad de los servicios, posicionándose en la mente de los consumidores como una

organización confiable y con alta credibilidad, además de un precio competitivo comparado con las organizaciones ya posicionadas.

Se han identificado las fortalezas y debilidades a través de la cadena de valor y hemos realizado el análisis de los recursos y capacidades, determinando la ventaja competitiva en una imagen de credibilidad y confiabilidad, con la principal característica de contar con la experiencia en la primera respuesta a incidentes o accidentes, obtenida por los socios en la atención constante a emergencias de todo tipo, como bomberos voluntarios, con alta competencias y capacidades, e instructores dentro de la institución voluntaria. Se mantendrá un trato amable y que inspire confianza y seguridad a los clientes desde el primer contacto, manteniéndolo antes, durante y después de brindarle el servicio.

Se adoptará una estrategia genérica de enfoque, debido a que el sector en el que se encuentra, es un sector creciente que se hace cada vez más sólido, sin perder el compromiso y responsabilidad en el entrenamiento veraz, eficiente y eficaz, sin olvidar la seguridad y el bienestar de los capacitados. La estrategia a usar se basa en realzar e incrementar valor agregado, especializándose en el servicio, por el tipo de cliente y por el área geográfica, enfocada donde existe una creciente migración de empresas industriales que son las que tienen la mayor cantidad de riesgos laborales, tomando como fuente académica a Michael Porter (1995). A través del estudio de mercado y tomando información estadística disponible del sector empresarial, las exigencias legales y los riesgos presentes en toda organización dentro de sus instalaciones y en labores de sus trabajadores se determinó la demanda estimada de los principales

servicios ofrecidos, como: capacitaciones de seguridad y prevención; así como, capacitaciones de Seguridad y Salud en el Trabajo.

Como parte del proceso de planificación estratégica se han establecido objetivos estratégicos de rentabilidad, crecimiento y supervivencia considerando como estrategias de negocio el desarrollo de mercado, desarrollo de más servicios, ampliando el portafolio de productos, la integración hacia atrás a través de alianzas estratégicas y otras acciones estratégicas determinadas a través de la matriz Interna-Externa FODA.

Para cada plan funcional se han establecido objetivos específicos que contribuirán con el cumplimiento de los objetivos estratégicos.

En *marketing*, la estrategia de penetración de mercado se realizará a través de difusión dirigida y la estrategia de desarrollo de productos a través de servicios mejorados y especializados. Asimismo se establecerá estrategias funcionales de fidelización y posicionamiento, basadas en la experiencia del cliente antes, durante y post el servicio.

A nivel de operaciones, se desarrollarán acciones estratégicas que permitan contar con la capacidad para cumplir con las atenciones planificadas, aplicándose constantemente el proceso de mejora continua del servicio brindado.

En recursos humanos, se establecerá una política de capacitación y certificación constante, evaluación y bonificación por mérito y producción, así como propiciar un armonioso ambiente de trabajo y clima laboral.

Como responsabilidad social, se ejecutarán acciones conjuntas a través de los otros planes funcionales y a lo largo de toda la cadena de valor, tomando en cuenta las demandas de los *stakeholders*. Se iniciará una aproximación a



instituciones benéficas, centros educativos estatales y gobiernos locales, para buscar una alianza para la capacitación de sus componentes humanos y poder brindar formación en la prevención de accidentes en casa o lugares públicos mediante un programa de ayuda social que contemple la prevención ante la pirotecnia, evitar quemaduras en niños, preparar brigadas escolares y otros.

A nivel de finanzas, se ha evaluado el financiamiento mediante la elaboración del flujo de caja, determinando la viabilidad de este proyecto.

## ÍNDICE

<b>ÍNDICE DE TABLAS.....</b>	<b>xiii</b>
<b>ÍNDICE DE FIGURAS.....</b>	<b>xv</b>
<b>ÍNDICE DE ANEXOS.....</b>	<b>xvi</b>
<b>CAPÍTULO I: ORGANIZACIÓN Y ASPECTOS LEGALES.....</b>	<b>1</b>
1.1 Nombre o razón social .....	1
1.2 Actividad económica o codificación internacional (CIIU) .....	1
1.3 Ubicación y factibilidad municipal y sectorial .....	2
1.4 Objetivos de la empresa. Principio de la empresa en marcha.....	2
1.4.1 Misión .....	2
1.4.2 Visión .....	3
1.4.3 Valores .....	3
1.4.4 Principios .....	3
1.4.5 Normas peruanas en seguridad y salud ocupacional .....	4
1.5 Ley de MYPE, Micro y Pequeña Empresa, características.....	4
1.6 Estructura orgánica .....	6
1.7 Cuadro de asignación de personal.....	7
1.8 Forma jurídica empresarial .....	8
1.8.1 Sociedad Anónima Cerrada.....	8
1.9 Registro de Marca y Procedimiento en INDECOPI.....	8
1.10 Requisitos y trámites Municipales .....	9
1.10.1 Formularios y Requisitos para obtener la Licencia de Funcionamiento. (Ver anexo 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10 y 11).....	9

1.11 Régimen Tributario procedimiento desde la oportunidad de RUC y Modalidades.....	10
1.11.1 Personas Comprendidas .....	10
1.11.2 Acogimiento al RMT .....	10
1.11.3 Obligación de Ingresar al Régimen General.....	11
1.11.4 Inclusión de Oficio al RMT por parte de SUNAT .....	11
1.11.5 Declaración y Pago de Impuestos.....	12
1.11.6 Impuestos a pagar .....	12
1.11.7 Libros contables del RMT .....	13
1.11.8 Comprobantes de pago a emitir .....	14
1.12 Planilla Electrónica.....	14
1.13 Régimen Laboral Especial y General Laboral .....	15
1.13.1 Marco Legal.....	15
1.13.2 Derechos Laborales en la MYPE .....	16
1.13.3 Despido arbitrario de los trabajadores de la MYPE.....	16
1.13.4 REMYPE y sus requisitos .....	17
1.13.5 Seguridad Social en el Régimen Laboral MYPE .....	17
1.14 Modalidades de contratos laborales.....	18
1.15 Contratos Comerciales y Responsabilidad de los Accionistas .....	18
<b>CAPÍTULO II: ESTUDIO DE MERCADO.....</b>	<b>20</b>
2.1 Descripción del entorno del mercado.....	20
2.1.1 Objetivo General.....	20
2.1.2 Metodología.....	20
2.1.3 Limitaciones.....	20
2.1.4 Participación en el Mercado. ....	20
2.1.5 Factores Macro Ambientales .....	22
2.1.6 Ventaja competitiva .....	26

2.1.7	Identificación de los Atributos Determinantes .....	32
2.1.8	Matriz de Posicionamiento de la Competencia .....	33
2.1.9	Definición de la Estrategia de Posicionamiento .....	35
2.2	Ámbito de acción del negocio .....	36
2.3	Descripción del bien o servicio .....	38
2.3.1	Análisis FODA.....	38
2.3.2	Estrategia de Posicionamiento .....	41
2.3.3	Propuesta de valor del servicio ofrecido.....	42
2.4	Estudio de la demanda .....	42
2.4.1	Parques y centros industriales al sur de Lima .....	43
2.4.2	Tamaño de mercado y posicionamiento .....	44
2.4.3	Costo de oportunidad .....	48
2.5	Estudio de la oferta .....	49
2.5.1	Cuadro de Competidores .....	49
2.6	Determinación de la demanda insatisfecha .....	50
2.7	Proyecciones y provisiones para comercializar .....	51
2.8	Descripción de la política comercial .....	52
2.8.1	Producto .....	53
2.8.2	Portafolio de Productos / Servicios.....	54
2.8.3	Capacitadores / Instructores .....	56
2.8.4	Desarrollo de proceso de experiencia del cliente .....	57
2.8.5	Precio .....	61
2.8.6	Plaza .....	62
2.8.7	Promoción.....	62
2.8.8	Plan Creativo .....	63
2.8.9	Plan de Medios .....	63
2.9	Cuadro de la demanda proyectada para el negocio .....	63

<b>CAPÍTULO III: ESTUDIO TÉCNICO.....</b>	<b>65</b>
3.1 Tamaño del negocio, factores determinantes. ....	65
3.1.1 Capacidad Financiera.....	65
3.1.2 El Mercado.....	65
3.1.3 Obras Complementarias .....	66
3.2 Proceso y tecnología .....	69
3.2.1 Descripción y diagrama de los procesos.....	69
3.2.2 Capacidad Instalada y Operativa.....	74
3.2.3 Cuadros de Requerimiento de Bienes de Capital, Personal e Insumos.....	77
3.2.4 Infraestructura y Características Físicas .....	79
3.3 Localización del negocio. Factores determinantes.....	79
3.3.1 Factores determinantes.....	79
<b>CAPÍTULO IV: ESTUDIO DE LA INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO .....</b>	<b>86</b>
4.1 Inversión fija.....	86
4.1.1 Inversión Tangible .....	86
4.1.2. Inversión Intangible .....	86
4.2 Capital De Trabajo .....	88
4.3 Inversión Total .....	91
4.4. Estructura de la Inversión y Financiamiento.....	91
4.5 Fuentes financieras.....	92
4.6 Condiciones de crédito .....	93
<b>CAPÍTULO V: ESTUDIO DE LOS COSTOS INGRESOS Y EGRESOS.....</b>	<b>94</b>
5.1 Presupuesto de los costos.....	94
5.1.1 Presupuesto de insumos .....	94
5.2 Punto de equilibrio.....	96
5.3 Estado de pérdidas y ganancias.....	97

5.4 Presupuesto de ingresos .....	98
5.5 Presupuesto de egresos .....	99
5.6 Flujo de caja proyectado .....	100
5.7 Balance general.....	101
<b>CAPÍTULO VI: EVALUACIÓN .....</b>	<b>102</b>
6.1 Evaluación económica, parámetros de medición .....	102
6.1.1 VAN económico .....	102
6.1.2 TIR económica.....	102
6.1.3 Periodo de recuperación de la inversión .....	103
6.1.4. Rentabilidad en función a las ventas .....	103
6.2 Evaluación financiera, parámetros de medición .....	103
6.2.1 VAN financiero .....	103
6.2.2 TIR financiera .....	104
6.3 Evaluación Social.....	104
6.4 Evaluación Ambiental .....	106
<b>CAPÍTULO VII: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....</b>	<b>108</b>
7.1 Conclusiones.....	108
7.2 Recomendaciones .....	109
<b>BIBLIOGRAFÍA .....</b>	<b>112</b>
<b>ANEXOS .....</b>	<b>115</b>
<b>NOTA BIOGRÁFICA .....</b>	<b>151</b>

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1	Población Lima Sur proyectada 2017 .....	22
Tabla 2	Total de empresas en Lima .....	38
Tabla 3	Total empresas Lima Sur .....	45
Tabla 4	Capacitaciones anuales y empresas capacitadas .....	47
Tabla 5	Porcentaje de empresas en Lima Sur a atender durante un año ...	47
Tabla 6	Tamaño del mercado TAM SAM SOM .....	47
Tabla 7	Comisión de instructores.....	48
Tabla 8	Demanda insatisfecha .....	51
Tabla 9	Proyecciones y provisiones .....	52
Tabla 10	Demanda proyectada .....	63
Tabla 11	Equipos y materiales .....	77
Tabla 12	Gastos de constitución .....	78
Tabla 13	Costo de planilla.....	78
Tabla 14	Servicios .....	79
Tabla 15	Alternativa de localización por ponderación .....	85
Tabla 16	Equipos y materiales .....	87
Tabla 17	Gastos de constitución .....	88
Tabla 18	Insumos de capacitación .....	88
Tabla 19	Transporte y combustible .....	89
Tabla 20	Gastos en publicidad.....	89
Tabla 21	Cuadro de asignación .....	89

Tabla 22	Servicios .....	89
Tabla 23	Materiales e insumos de limpieza .....	90
Tabla 24	Útiles de oficina .....	90
Tabla 25	Total capital de trabajo .....	90
Tabla 26	Inversión total .....	91
Tabla 27	Inversión en aporte propio y financiamiento .....	91
Tabla 28	Aportación de accionistas .....	92
Tabla 29	Presupuesto de los costos .....	94
Tabla 30	Insumos capacitación A .....	94
Tabla 31	Insumos capacitación B .....	95
Tabla 32	Insumos capacitación C .....	95
Tabla 33	Insumos capacitación D .....	95
Tabla 34	Costos fijos y variables .....	96
Tabla 35	Punto de equilibrio .....	96
Tabla 36	Estado de pérdidas y ganancias .....	97
Tabla 37	Presupuesto de ingresos .....	98
Tabla 38	Presupuesto de egresos .....	99
Tabla 39	Flujo de caja proyectado .....	100
Tabla 40	Balance general .....	101
Tabla 41	Rentabilidad en función a las ventas .....	103



## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Cambios ley MYPE .....	4
Figura 2 Organigrama .....	6
Figura 3 Cuadro de asignación .....	7
Figura 4 Renta anual.....	12
Figura 5 Plantilla electrónica PLAME .....	15
Figura 6 Evolicuión porcentual empresas de servicios 2015-2018 .....	21
Figura 7 Empresas formales según segmento empresarial 2016 .....	21
Figura 8 MYPIME formalessegun nuemro de trabajadores 2016 .....	23
Figura 9 Jerarquía de control de riesgos OHSAS 18001.....	25
Figura 10 Accidentes laborales en 2018 .....	26
Figura 11 Las 5 fuerzas de Porter .....	31
Figura 12 Atributos determinantes.....	33
Figura 13 Matriz de posicionamiento de la competencia.....	35
Figura 14 Mercado TAM SAM SOM.....	48
Figura 15 Participación por línea de capacitación. ....	56
Figura 16 Proyecto con baja capacidad inicial. ....	68
Figura 17 Proceso de negociación .....	70
Figura 18 Proceso de prestación .....	71
Figura 19 Proceso comercial .....	72
Figura 20 Proceso de mejora continua .....	73

## ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1	Búsqueda Sunarp .....	116
Anexo 2	Busqueda Sunat .....	117
Anexo 3	Mapa de ubicación del predio .....	118
Anexo 4	Certificado de parámetros urbanísticos .....	119
Anexo 5	Índice de uso de tratamiento normativo .....	120
Anexo 6	Formato de declaración jurada para licencia de funcionamiento	121
Anexo 7	Declaración jurada de condiciones técnicas de seguridad .....	123
Anexo 8	Solicitud de inspección técnica ITSE.....	127
Anexo 9	Información proporcionada por el solicitante para determinar nivel de riesgo.....	128
Anexo 10	Informe de verificación de cumplimiento de seguridad .....	129
Anexo 11	Reporte de nivel de riesgo .....	130
Anexo 12	Contrato de trabajo de naturaleza temporal.....	131
Anexo 13	Contrato de locación de servicios.....	132
Anexo 14	Contrato de prestación de servicios .....	134
Anexo 15	Modelo de minuta de constitución de SAC .....	136
Anexo 16	Empresas formales por estrato empresarial 2016. Perú: Empresas formales por estrato empresarial, según regiones, 2016	140
Anexo 17	Stock y variación de empresas en el primer trimestre 2018 ....	141
Anexo 18	Altas de empresa según ámbito geográfico 2017-2018 .....	142

Anexo 19	Altas de empresas segun ambito geografico urbano y distrito, 2017- 2018.....	143
Anexo 20	Bajas de empresas según ámbito geográfico urbano y distrito	144
Anexo 21	Cuadro de competidores .....	145
Anexo 22	Logo y merchandising.....	147
Anexo 23	Plano de distribución layout .....	148
Anexo 24	Mapa de localización y distritos .....	149
Anexo 25	Financiamiento de prestamo .....	150

## **CAPÍTULO I: ORGANIZACIÓN Y ASPECTOS LEGALES**

### **1.1 Nombre o/ razón social**

Se realizó la búsqueda en el Directorio Nacional de Personas Jurídicas de la SUNARP bajo el nombre SAFETY TRAINING PERU SAC donde no se encontró resultados para la búsqueda. (Ver anexo 1).

Se realizó también la búsqueda en SUNAT bajo el mismo nombre, donde existe el registro de una empresa con un nombre muy parecido que se encuentra en el Estado de Contribuyente con Baja de Oficio desde el 31 de Julio de 2009. (Ver anexo 2).

### **1.2 Actividad económica o codificación internacional (CIIU)**

La actividad económica en la que se ubica Safety Training Perú SAC está codificada con la Clasificación Industrial Internacional Uniforme - CIIU 8549 - Otros tipos de enseñanza n.c.p.

Esta clase comprende las actividades de enseñanza e instrucción especializada, generalmente para adultos, no asimilables a la enseñanza de formación general clasificada en los grupos 851 a 853. No se incluyen las actividades académicas de escuelas, colegios y universidades. La enseñanza puede impartirse en diversos entornos; por ejemplo, en los locales de enseñanza de la unidad o del cliente, en instituciones educativas, en el lugar de trabajo o a domicilio, así como por correspondencia, por radio, por televisión, por Internet, en aulas o por otros medios. (INEI, 2010)

### 1.3 Ubicación y factibilidad municipal y sectorial

La empresa se ubicará en la Calle Malabrigo Mz-E1 Lt-14 Agrupación de Familias Santa Cruz, Distrito de Punta Hermosa, Lima. (Ver anexo 3). (Google, 2018)

Safety Training Perú SAC contará con una oficina de acuerdo a lo permitido por la Municipalidad de Punta Hermosa. La zonificación de usos de suelo considera la vía como Zona Residencial de Densidad Media, permitiendo la ubicación de oficinas administrativas y de asesoría con un área no mayor al 30% del área total o 35m<sup>2</sup>. (Punta Hermosa, 2018)

### 1.4 Objetivos de la empresa. Principio de la empresa en marcha

Safety Training Perú SAC tiene como objetivo principal brindar los servicios de Capacitación y Entrenamiento en Seguridad, Prevención y Salud Ocupacional.

Asimismo, brindar sus servicios de manera profesional y ética, consecuente con los resultados de los servicios brindados, de manera eficiente, eficaz y efectiva.

Finalmente, tiene como objetivo específico, posicionarse en los distritos de la zona Sur de Lima.

#### 1.4.1 Misión

Promover mejoras en las condiciones de seguridad y prevención en todo tipo de organización bajo altos estándares de higiene y seguridad, brindando el soporte idóneo en la capacitación y entrenamiento de sus colaboradores y brigadas de primera respuesta en la atención de incidentes y/o accidentes, que pongan en riesgo la salud de los trabajadores y su entorno laboral.

#### 1.4.2 Visión

Ser reconocida por las empresas del sur de Lima, como una de las empresas más confiables en cuanto a la calidad de sus servicios. Siendo de gran ayuda a todo tipo de organización en la prevención y primera respuesta ante incidentes o accidentes.

#### 1.4.3 Valores

- a) Compromiso: Cuidar y valorar la vida incondicionalmente.
- b) Vocación de servicio: Tenemos auténtica predisposición y entrega para servir a los demás, enseñando con una experiencia real.
- c) Integridad: Guiados por sólidos principios que defenderemos ante cualquier circunstancia, actuando con transparencia y honestidad.
- d) Trabajo en equipo: Buscamos alcanzar el objetivo común que nos une “La seguridad, la Prevención y la Primera Respuesta”.
- e) Coraje: Característica principal de los Bomberos Voluntarios para enfrentar situaciones adversas, con conocimiento y experiencia.
- f) Sentido del humor: El sentido del humor ilumina a quienes lo transmiten, disfrutando lo que hacemos y contagiando bienestar.
- g) Innovación: Explorar, experimentar y aprender alcanzando soluciones novedosas y aprovechando las oportunidades que ayuden al éxito de nuestra empresa y sus procesos, garantizando la calidad de los resultados.

#### 1.4.4 Principios

- a) Liderazgo: Ser protagonista del cambio respondiendo proactivamente en cada acto, para maximizar el potencial colectivo de la empresa.

- b) Cooperación: Obrar en conjunto por el mismo fin trabajando en red y aportando a la cadena de valor social.
- c) Calidad: Brindar conocimientos y experiencia del más alto nivel que contribuyan a preservar la integridad de la vida.
- d) Proactividad: Dedicar energía al trabajo para superar los desafíos tomando la iniciativa en el desarrollo de acciones creativas y audaces para generar mejoras continuas.

#### 1.4.5 Normas peruanas en seguridad y salud ocupacional

- a) Constitución Política del Perú.
- b) Ley 29783 Ley de Seguridad y salud en el Trabajo.
- c) Ley N° 30222
- d) Decreto Supremo N° 005-2012-TR

#### 1.5 Ley de MYPE, Micro y Pequeña Empresa, características.

Safety Training Perú SAC se acogerá a la ley MIPYME desde el inicio de sus actividades, como una microempresa, gozando de los beneficios que esta brinda. De acuerdo a la Ley N° 30056, la que facilita la inversión, impulsa el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial. La PYME deben reunir las siguientes características concurrentes:

- a) El número total de trabajadores: No hay límite de trabajadores.
- b) Niveles de ventas anuales: Hasta 150 Unidades Impositivas Tributarias.

Ley N° 30056	
Ventas Anuales	Trabajadores
Hasta 150 UIT	No hay límites
Más de 150 UIT y hasta 1,700 UIT	No hay límites
Más de 1700 UIT y hasta 2,300 UIT	No hay límites

Figura 1 Cambios leyMYPE

De acuerdo a esta Ley se cambian los criterios de clasificación para la micro, pequeña y mediana empresa de la siguiente manera:

- a) Se transferirá la administración del Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa (REMYPE) pasando del Ministerio de Trabajo (MINTRA) a la SUNAT
- b) Las microempresas que se inscriban en el REMYPE gozarán de amnistía en sanciones tributarias y laborales durante los tres primeros años contados a partir de su inscripción y siempre que cumplan con subsanar la infracción.
- c) El régimen laboral especial establecido mediante el D.Leg. N° 1086 es ahora de naturaleza permanente.
- d) El régimen laboral especial de la microempresa creado mediante la Ley N° 28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, se prorrogará por 03 (tres) años. Sin perjuicio de ello, las microempresas, trabajadores y conductores pueden acordar por escrito, durante el tiempo de dicha prórroga, que se acogerán al régimen laboral regulado en el D.Leg. N° 1086. El acuerdo deberá presentarse ante la Autoridad Administrativa dentro de los 30 (treinta) días de suscrito.
- e) La microempresa que durante 02 (dos) años calendarios consecutivos supere el nivel de ventas establecido (150 UIT por año), podrá conservar por 01 (un) año calendario adicional el mismo régimen laboral. (Congreso, 2018)



## 1.6 Estructura orgánica

Safety Training Perú SAC estará organizada de manera formal y su estructura estará diseñada bajo elementos claves de Jerarquía o Cadena de Mando y de especialización de Trabajo.

Mediante la estructuración orgánica se cimentarán y ordenarán las unidades de la organización y la relación que guarda entre sí, dividiendo, agrupando y coordinando las actividades de la organización. Para diseñar la estructura, se consideran factores como el tamaño, giro y necesidades de las organizaciones, pues en base a ellos se determinan las unidades, los medios humanos necesarios y la asignación de funciones a los mismos.

La organización está diseñada de acuerdo al siguiente organigrama:

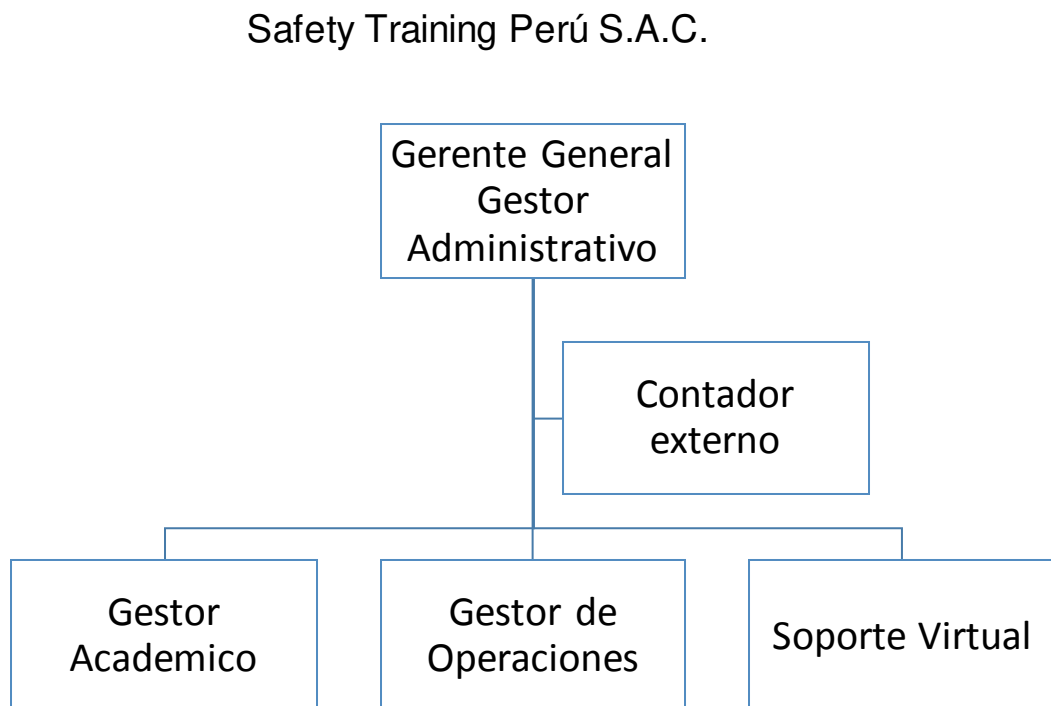


Figura 2 Organigrama

## 1.7 Cuadro de asignación de personal

Cantidad	Cargo	Función	Remuneraciones						
			Costo Mensual	Horas Bonificación	Vacaciones 15 días	ESSALUD 9%	SCTR	Total Mensual	Total Anual
			Total						S/ 8,619.85
1	Gerente GENERAL / Gestor Administrativo y Comercial	Gestión Administrativa y Comercial. Firma de contratos comerciales. Toma de decisiones de inversión. Representante legal de la empresa.	930.00	1,175.00	38.75	83.70	25.00	2,252.45	27,029.40
1	Gestor de Operaciones	Gestión y coordinación operativa de entrenamientos y capacitaciones. Responsable de Logística y coordinación directa con Staff de instructores.	930.00	1,175.00	38.75	83.70	25.00	2,252.45	27,029.40
1	Gestor Académico	Responsable de la revisión constante del contenido curricular y desarrollo de nuevos productos para el portafolio. Coordinación de eventos académicos.	930.00	1,175.00	38.75	83.70	25.00	2,252.45	27,029.40
1	Encargado Soporte de Sistemas y Virtual	Responsable de la imagen organizacional en redes y pagina web. Responsable del almacén y apoyo al gestor de operaciones.	1,200.00	-	50.00	112.50	-	1,362.50	16,350.00
1	Contador Externo	Apoya a la organización en materia contable. Contratación por locación de servicios.	400.00	-	-	-	-	400.00	4,800.00
1	Encargado de limpieza	Mantenimiento de oficina y almacén	100.00	-	-	-	-	100.00	1,200.00

Figura 3 Cuadro de funciones y asignación de personal.

## 1.8 Forma jurídica empresarial

Safety Training Perú SAC elige la denominación de Sociedad Anónima Cerrada para iniciar sus operaciones. Estará conformada por 03 socios aportantes, mismos que ocuparan los cargos de Gerente General (CEO), Gestor de Operaciones (COO) y Gestor académico y Contenido Curricular (CSO).

### 1.8.1 Sociedad Anónima Cerrada

- a) De 2 a 20 accionistas.
- b) Denominación: La denominación es seguida de las palabras "Sociedad Anónima Cerrada", o de las siglas "S.A.C."
- c) Órganos: Junta General de Accionistas, Directorio (opcional) y Gerencia
- d) Capital social: Aportes en moneda nacional y/o extranjera y en contribuciones tecnológicas intangibles.
- e) Duración: Indeterminado
- f) Transferencia: La transferencia de acciones debe ser anotada en el Libro de Matrícula de Acciones de la Sociedad.  
  
(Ley Sociedades, 1997) (Proinversion, 2018)

## 1.9 Registro de Marca y Procedimiento en INDECOPI

Safety Training Perú SAC no tramitará Registro de Marca de las dos opciones que existe: En línea o vía trámite documentario. En caso necesitarse al corto plazo se hará en línea. (Indecopi, 2018)

### Solicitud de Marcas de Producto y/o Servicio en Línea

Este servicio le permite al usuario presentar vía internet su solicitud de registro de marca de producto y/o servicio. Está dirigido a las personas o las

empresas que deseen solicitar el registro de marcas de producto y/o servicio, así como a los estudios de abogados que brindan asesoría externa, a fin de que puedan utilizar este servicio para agilizar la atención a sus clientes.

#### Requisitos

Para utilizar el servicio debe cumplir los siguientes requisitos:

1. Obtener una cuenta en el sistema e-Marcas, como persona natural o jurídica, llenando el formulario que se encuentra en la opción REGÍSTRESE del menú superior de la ventana principal del sistema.
2. Cumplir los requerimientos técnicos mínimos de e-Marcas.
3. Realizar pagos con tarjetas de crédito o débito afiliadas a VISA.

Registros de marca y otros signos:

- a) Marca de producto y/o servicio
- b) Nombre comercial
- c) Lema comercial
- d) Marcas colectivas

#### 1.10 Requisitos y trámites Municipales

La Municipalidad de Punta Hermosa establece el siguiente procedimiento para obtener la obtención de Licencia de Funcionamiento Municipal.

##### 1.10.1 Formularios y Requisitos para obtener la Licencia de Funcionamiento.

(Ver anexo 4, 5, 6, 7, 8, 9, 10 y 11)

- a) Solicitud para la obtención de Licencia Funcionamiento (Gratuito).
- b) Declaración Jurada de Condiciones Básicas de Seguridad (Gratuito)

- c) Solicitud para Inspección Técnica en Seguridad en Edificaciones-ITSE (Gratuito)
- d) Formulario para ITSE (Gratuito)
- e) Información Proporcionada por el Solicitante para la determinación del Nivel de Riesgo del Establecimiento Objeto de Inspección.
- f) Informe de Verificación y Declaración Jurada ITSE-POSTERIO
- g) Reporte del Nivel de Riesgo
- h) Indicaciones para llenado de los formularios ejemplo práctico
- i) Costos del Derecho total vigente para el trámite de obtención de Licencia de Funcionamiento es de S/. 290.00.

#### 1.11 Régimen Tributario procedimiento desde la oportunidad de RUC y Modalidades.

Safety Training Perú SAC se acogerá a los beneficios del Régimen MYPE Tributario, el cual se detalla a continuación.

##### 1.11.1 Personas Comprendidas

En este régimen comprende a Personas naturales y jurídicas, sucesiones indivisas y sociedades conyugales, las asociaciones de hecho de profesionales y similares que obtengan rentas de tercera categoría, domiciliadas en el país cuyos ingresos netos no superen las 1 700 UIT en el ejercicio gravable. (Sunat, 2018)

##### 1.11.2 Acogimiento al RMT

Corresponde incluirse siempre que cumpla con los requisitos. Deberá considerar: (Sunat, 2018)

- a) De iniciar actividades, podrá acogerse con la declaración jurada mensual del mes de inicio de actividades, efectuada dentro de la fecha de su vencimiento.
- b) Si proviene del NRUS, podrá acogerse en cualquier mes del ejercicio gravable, mediante la presentación de la declaración jurada que corresponda.
- c) Si proviene del RER, podrá acogerse en cualquier mes del ejercicio gravable, mediante la presentación de la declaración jurada que corresponda.
- d) Si proviene del Régimen General, podrá afectarse con la declaración del mes de enero del ejercicio gravable siguiente.

#### 1.11.3 Obligación de Ingresar al Régimen General

Los sujetos del RMT que en cualquier mes del ejercicio gravable, superen el límite de 1700 UIT de ingresos netos o incurran en algunos de los siguientes supuestos: (Sunat, 2018)

- a) Tengan vinculación directa o indirecta en función al capital con otras personas naturales o jurídicas y cuyos ingresos netos anuales en conjuntos superen 1 700 UIT.
- b) Sean sucursales, agencias o cualquier otro establecimiento permanente en el país de empresas constituidas en el exterior.

#### 1.11.4 Inclusión de Oficio al RMT por parte de SUNAT

Si se detecta a sujetos que realizan actividades generadoras de obligaciones tributarias y que no se encuentran inscritos en el RUC, o que estando inscritos no se encuentran afectos a rentas de tercera categoría debiéndolo estar, o que registren baja de inscripción

en dicho registro, se procederá de oficio a inscribirlos al RUC o a reactivar el número de registro, según corresponda, y acogerlos en el RMT. (Sunat, 2018)

#### 1.11.5 Declaración y Pago de Impuestos.

La declaración y pago de los impuestos se realizará mensualmente de acuerdo al plazo establecido en los cronogramas mensuales que cada año la SUNAT aprueba, a través de los siguientes medios: (Sunat, 2018)

- a) Formulario Virtual N° 621 - IGV - Renta Mensual;
- b) Formulario Virtual Simplificado N° 621 IGV - Renta Mensual;
- c) Declara Fácil.
- d) PDT. 621.

#### 1.11.6 Impuestos a pagar

Deberá pagar los impuestos siguientes:

- a) Impuesto a la Renta

Se deberá presentar declaración jurada anual para determinar el impuesto a la renta, de acuerdo con tasas progresivas y acumulativas que se aplican a la renta neta:

<b>RENTA NETA ANUAL</b>	<b>TASAS</b>
Hasta 15 UIT	10%
Más de 15 UIT	29.50%

Figura 4 Renta anual

Fuente: SUNAT, Lima, 2018.

Los sujetos del RMT determinarán la renta neta de acuerdo a las disposiciones del Régimen General contenidas en la Ley del Impuesto a la Renta y sus normas reglamentarias, por lo que tienen gastos deducibles.

b) Impuesto General a las Ventas

Este impuesto grava todas las fases del ciclo de producción y distribución, está orientado a ser asumido por el consumidor final, encontrándose normalmente en el precio de compra de los productos que adquiere.

Se aplica una tasa de 16% en las operaciones gravadas con el IGV. A esa tasa se añade el 2% del Impuesto de Promoción Municipal (IPM).

$$\text{IGV} = \text{Valor de Venta} \times 18\%$$

$$\text{Valor de Venta} + \text{IGV} = \text{Precio de Venta}$$

1.11.7 Libros contables del RMT

a) Contribuyentes con ingresos netos anuales hasta 300 UIT:

Registro de Ventas

Registro de Compras

Libro diario de Formato Simplificado

b) Contribuyentes con ingresos netos anuales superiores a 300 UIT:

Libros conforme a lo dispuesto por el segundo párrafo del Artículo 65 de la Ley del impuesto a la renta. (Sunat, 2018)



#### 1.11.8 Comprobantes de pago a emitir

Comprobantes de pago que pueden emitir al realizar sus ventas o prestar sus servicios. (Sunat, 2018)

Al vender debe entregar cualquiera de los siguientes comprobantes de pago:

- a) Boletas de venta, o Tickets
- b) Facturas

Además, puede emitir otros documentos complementarios a los comprobantes de pago, tales como:

- c) Notas de crédito
- d) Notas de débito
- e) Guías de remisión remitente y/o transportista, en los casos que se realice traslado de mercaderías

#### 1.12 Planilla Electrónica

Safety Training Perú SAC hará uso del Registro de Planillas Electrónicas PLAME.

Es el documento llevado a través de los medios informáticos desarrollados por la SUNAT, en el que se encuentra la información de los empleadores, trabajadores, pensionistas, prestadores de servicios, personal en formación – modalidad formativa laboral y otros (practicantes), personal de terceros y derechohabientes.

A partir del 01.08.2011 la Planilla electrónica tiene dos componentes que son el Registro de Información Laboral (T-Registro) y la Planilla Mensual de Pagos (PLAME).

<b>Planilla electrónica</b>	<b>Descripción</b>	<b>Descripción</b>	<b>Medio de acceso</b>
<b>I – REGISTRO</b>	Registro de Información Laboral	Es el Registro de Información Laboral de los empleadores, trabajadores, pensionistas, prestadores de servicios, personal en formación – modalidad formativa laboral y otros (practicantes), personal de terceros y derechohabientes.	A través de la Clave SOL, OPCIÓN MI RUC Y OTROS REGISTROS
<b>PLAME</b>	Planilla Mensual de Pagos	Comprende información laboral, de seguridad social y otros datos sobre el tipo de ingresos de los sujetos registrados, trabajadores y derechohabientes	Se descarga el programa en <a href="http://www.sunat.gob.pe">www.sunat.gob.pe</a> , se elabora, genera archivo y envía en SUNAT Operaciones en Línea.

Figura 5 Plantilla electrónica PLAME

Fuente: SUNAT. Lima, 2018.

### 1.13 Régimen Laboral Especial y General Laboral

Safety Training Perú SAC acogerá el régimen General de contratación de la ley MYPE.

Este régimen laboral tiene como finalidad promover la formalización de los trabajadores de la micro y pequeña empresa, así como el acceso a los derechos socio laborales, la seguridad y salud en el trabajo y la seguridad social, reconocidos por ley.

#### 1.13.1 Marco Legal

- a) Ley N° 28015, Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa, cuya vigencia ha sido prorrogada durante 3

años en virtud de la Ley N.º 30056, Ley que modifica diversas leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial.

b) Texto Único Ordenado aprobado mediante Decreto Supremo N.º 007-2008-TR, vigente desde el 01 de octubre del 2008.

#### 1.13.2 Derechos Laborales en la MYPE

Derechos Socio Laborales de los trabajadores de la Micro Empresa:

- a) Contar con una jornada máxima de 8 horas o 48 horas semanales.
- b) Gozar de 24 horas continuas de descanso físico a la semana.
- c) Percibir una remuneración mínima vital.
- d) Gozar de 15 días de vacaciones por cada año de trabajo, o su parte proporcional (pudiendo reducir de los 15 a 7 días con la debida compensación económica).
- e) Gozar de los feriados establecidos en el régimen laboral común o general.

#### 1.13.3 Despido arbitrario de los trabajadores de la MYPE

En la micro empresa, el empleador deberá indemnizar de acuerdo al equivalente a 10 remuneraciones diarias por cada año completo de servicios como un máximo de 90 remuneraciones diarias.

En el caso de pequeña empresa, el empleador deberá indemnizar de acuerdo al equivalente de 20 remuneraciones por cada año completo de servicios con un máximo de 120 remuneraciones diarias.

#### 1.13.4 REMYPE y sus requisitos

Es el Registro Nacional de la Micro y Pequeña Empresa REMYPE, en el cual todas las empresas que deseen pertenecer al Régimen Laboral Especial deben registrarse, para lo cual deben cumplir con los siguientes requisitos:

Solicitud de registro, según formato del REMYPE y Número del RUC.

#### 1.13.5 Seguridad Social en el Régimen Laboral MYPE

Derechos de la Seguridad Social de los trabajadores de la Micro Empresa:

- a) Los trabajadores y conductores (empleadores) tienen derecho a ser asegurados al Sistema Integral de Salud (SIS), a cargo del Ministerio de Salud, el cual es un sistema semi contributivo, ya que el Estado asume el 50% de este seguro y el empleador el otro 50%.
- b) Tanto los trabajadores como conductores tienen derecho a ser asegurados al Sistema Nacional de Pensiones o al Sistema Privado de Pensiones (AFP); sin embargo, existe una nueva posibilidad que consiste en el Sistema de Pensiones Sociales (SPS), el cual tiene como objeto otorgar pensiones con las características similares al de la modalidad de renta vitalicia familiar del Sistema Privado de Pensiones (SPP), solo a los trabajadores y conductores de las microempresas que se encuentren bajo los alcances de la Ley.
- c) El SPS es excluyente del SPP y del Sistema Nacional de Pensiones (SNP) y de cualquier otro régimen previsional existente.

- d) Deben estar registrados en el régimen contributivo de Essalud, en donde el empleador deberá aportar a Essalud el 9% de lo que perciba el trabajador.
- e) Tienen derecho a estar asegurados al Sistema Nacional de Pensiones (SNP / ONP), o al Sistema Privado de Pensiones (AFP).
- f) Contar con el Seguro Complementario de Trabajo de Riesgo-SCTR en caso realice actividades riesgosas.

(Sunafil, 2018)

#### 1.14 Modalidades de contratos laborales

Safety Training Perú SAC emitirá contratos laborales de naturaleza temporal, como también, contratos laborales por Locación de servicios.

Modalidades (Ver anexo 12, 13 y 14)

- a) Contrato de trabajo de Naturaleza Temporal
- b) Contrato de Trabajo de Obra Determinada o Servicio Específico.

#### 1.15 Contratos Comerciales y Responsabilidad de los Accionistas

Para la constitución de la empresa Safety Training Perú SAC se usará el siguiente modelo de Constitución de Sociedad Anónima Cerrada – S.A.C. con aporte en bienes dinerarios, que será elevada a los Registros Públicos de la Ciudad de Lima. (Ver anexo 15)

Safety Training Perú SAC firmará contratos laborales en las siguientes modalidades, en el caso de solicitar Instructores externos:

Contrato de locación de servicios.

Contrato de prestación de servicios.

Los accionistas son responsables de los términos contractuales, cada asesor, auditor o capacitador asume responsabilidades en cuanto al

cumplimiento del contenido de su capacitación y las medidas de prevención y seguridad durante su desarrollo.

## **CAPÍTULO II: ESTUDIO DE MERCADO**

### 2.1 Descripción del entorno del mercado

#### 2.1.1 Objetivo General

Describir el panorama global y segmentado, de las empresas existentes en Lima Provincia, Lima metropolitana, y específicamente Lima Sur.

#### 2.1.2 Metodología

La siguiente descripción del entorno del mercado se elabora en base a fuentes de información secundaria aplicando los siguientes criterios y procedimientos. Se revisó, selecciono y sistematizó la data disponible del número de empresas a nivel Lima metropolitana y Lima Provincias. Se obtuvo información de PRODUCE y del INEI.

#### 2.1.3 Limitaciones

La principal limitación que se tuvo durante la obtención de datos para la descripción del entorno del mercado fue el acceso a la información de las instituciones públicas. Al respecto se empleó como alternativa la publicación estadística del Ministerio de Trabajo e INEI. Además, información obtenida en Boletines.

#### 2.1.4 Participación en el Mercado.

De acuerdo al INEI, en junio 2018, el sector Servicios Prestados a Empresas creció en 3,23% respecto al mismo mes del año anterior,

registrando 14 meses de continuos de resultado positivo, esto genera confianza en las inversiones y proyectos de este sector. (Ver Figura 6).

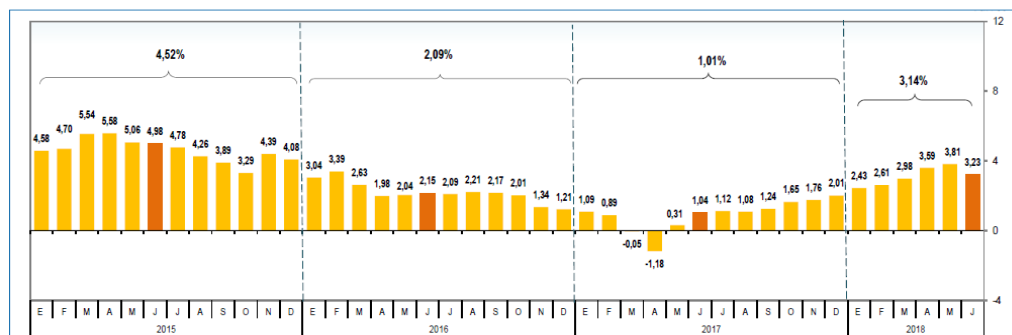


Figura 6 Evolución porcentual empresas de servicios 2015-2018

Fuente INEI, Lima 2018.

El Ministerio de la Producción, mediante PRODUCE y su Oficina de Estudios Económicos (OEE). Elaboró el cuadro de empresas formales, según estrato empresarial en el 2016, de acuerdo a la Ley N° 30056. Señala que el total de empresas en el Perú es de 1 737 743, este señala que el número de Pymes es de 1 728 777 el 95%. Genera grandes expectativas, en proyectar un potencial mercado, se evidencia la capacidad emprendedora en el Perú por la cantidad de microempresa formada por 1 652 071 unidades. (Ver Figura 7).

Estrato empresarial <sup>1</sup>	Nº de empresas	%
Microempresa	1 652 071	95,1
Pequeña Empresa	74 085	4,3
Mediana empresa	2 621	0,2
<b>Total de mipymes</b>	<b>1 728 777</b>	<b>99,5</b>
Gran Empresa	8 966	0,5
<b>Total de empresas</b>	<b>1 737 743</b>	<b>100,0</b>

Figura 7 Empresas formales según segmento empresarial 2016

Elaboración Produce – Anuario estadístico Industrial 2016. OEE.

Fuente Sunat



## 2.1.5 Factores Macro Ambientales

### a) Factores demográficos

En el Compendio Estadístico, Provincia de Lima 2017 del INEI Provincia de Lima: Población Total Proyectada y Densidad Poblacional, Según Distrito, 2017. En la Provincia de Lima, en los distritos del Sur la población proyectada en el 2017 alcanza a 1 991 663 habitantes, lo que genera la percepción de un alto índice de mano de obra disponible en los distritos del Sur y la necesidad de capacitación. (Ver Tabla 1)

*Tabla 1*

<b>POBLACION LIMA SUR PROYECTADA, 2017</b>	
<b>DISTRITO</b>	<b>Al 30/06/2017</b>
<b>TOTAL</b>	<b>1 991 663</b>
Lurín	89 416
Pachacamac	136 921
Pucusana	18 002
Punta Hermosa	7 979
Punta Negra	8 369
San Bartolo	8 073
San Juan de Miraflores	415 870
Santa María del Mar	1 694
Santiago de Surco	357 577
Villa el Salvador	482 027
Villa María del Triunfo	465 735

Fuente: INEI Compendio Estadístico 2017

### b) Factores económicos

El anuario estadístico Industrial Mipyme y Comercio del 2016 emitido por PRODUCE del Ministerio de Trabajo acerca de las empresas formales, brinda información valiosa para conocer cifras

porcentuales y cuantitativas. Permitiendo percibir la necesidad de las empresas de velar por la seguridad y salud de sus trabajadores.

Señala la cantidad de trabajadores por estrato empresarial. Las empresas desde 21 hasta las de 201 a más trabajadores, suman 9 185 (Ver Figura 7). Esto genera gran expectativa de la necesidad de capacitación en seguridad y prevención.

**Perú: Mipyme formales según número de trabajadores y segmento empresarial, 2016**

Rango de trabajadores	Micro	Pequeña	Mediana	Mipyme
[0 - 5]	1 632 992	43 289	562	1 676 843
%	98,8	58,4	21,4	97,0
[6 - 10]	14 331	13 333	382	28 046
%	0,9	18,0	14,6	1,6
[11 - 20]	3 689	10 442	672	14 803
%	0,2	14,1	25,6	0,9
[21 - 50]	894	5 180	484	6 558
%	0,1	7,0	18,5	0,4
[51 - 100]	112	1 421	308	1 841
%	0,0	1,9	11,8	0,1
[101 - 200]	33	338	153	524
%	0,0	0,5	5,8	0,0
Mayor a 201	20	82	60	162
%	0,0	0,1	2,3	0,0
<b>Total</b>	<b>1 652 071</b>	<b>74 085</b>	<b>2 621</b>	<b>1 728 777</b>

Nota: El estrato empresarial es determinado de acuerdo con la Ley N° 30056

Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2016

Elaboración: PRODUCE - Oficina de Estudios Económicos (OEE)

Figura 8 MYPIME formales según número de trabajadores 2016

Fuente Sunat, 2016

### c) Factores Socio Culturales

En el Perú la cultura de Prevención y Seguridad no ha sido totalmente desarrollada a la par con el desarrollo mundial de la especialidad. En el 2012 inicia, mediante la promulgación de la Ley

29783 de Seguridad y Salud en el trabajo, la cual está dirigida a todo ámbito o tipo de organización: Privada, Entidades del estado, Fuerzas Policiales y Fuerzas Armadas. En el 2014 fue creada la Superintendencia de Fiscalización Laboral (SUNAFIL), ente fiscalizador del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo (MTPE)

Debido a un origen de formación y cultural en el Perú, para la gran mayoría de los empresarios, las palabras Seguridad y Prevención son sinónimos de gasto de dinero, y no, de costo de inversión en conservación o integridad de vidas y patrimonio.

A pesar de los esfuerzos ya iniciados en el sector empresarial, aún no se ha desarrollado esta mejora en la cultura a nivel escolar, los esfuerzos son muy pocos y de bajo contenido y aplicación. Además, no se monitorea la aplicación de los mismos.

#### d) Factores Políticos Legales

La Seguridad y Salud Ocupacional de trabajadores de todos los sectores productivos del Perú están basados en la Ley 29783. Nuestra empresa justifica su inicio y participación en el mercado bajo el concepto de la obligación y necesidad de capacitación de todas las organizaciones, para el cumplimiento de lo exigido en las normas legales peruanas.

La Ley 29783 de Seguridad y Salud en el trabajo, debe tener cumplimiento por las altas direcciones de las organizaciones. La entidad fiscalizadora SUNAFIL, es la que provee el soporte necesario al MTPE. Esto crea un conflicto en la alta gerencia de las

organizaciones, ya que significa muchos cambios para formalizar toda la organización, desde las contrataciones, hasta la seguridad y salud en el trabajo; así como, una alta e imprevista inversión económica, tiempo y recurso humano, debido a que no está contemplado un presupuesto para la Seguridad y Salud en el Trabajo (SST).

Las altas gerencias de las organizaciones consideran que brindar equipos de protección personal al trabajador es todo lo necesario. No tienen conocimiento y/o no consideran que existe una Jerarquía de Control de Riesgo basada en Normas internacionales como OHSAS18001 o ISO45001. (Ver Figura 8)



Figura 9 Jerarquía de control de riesgos OHSAS 18001

Para ello, las empresas deben trazar sus objetivos anuales en un Programa Anual, donde se debe contemplar las capacitaciones. La ley 29783 mediante su Reglamento por Decreto Supremo No. 005-TR-2012 exige cuatro (04) capacitaciones al año, como mínimo. Debiendo hacerse más, si la investigación de peligros y evaluación

de riesgos en la organización y/o a los puestos de trabajo arroja dicha necesidad.

En el Perú, de acuerdo a las estadísticas del Ministerio de Trabajo (MINTRA), los accidentes laborales afectan desproporcionalmente a los hombres y están asociados a ciertas ocupaciones de mayor riesgo.

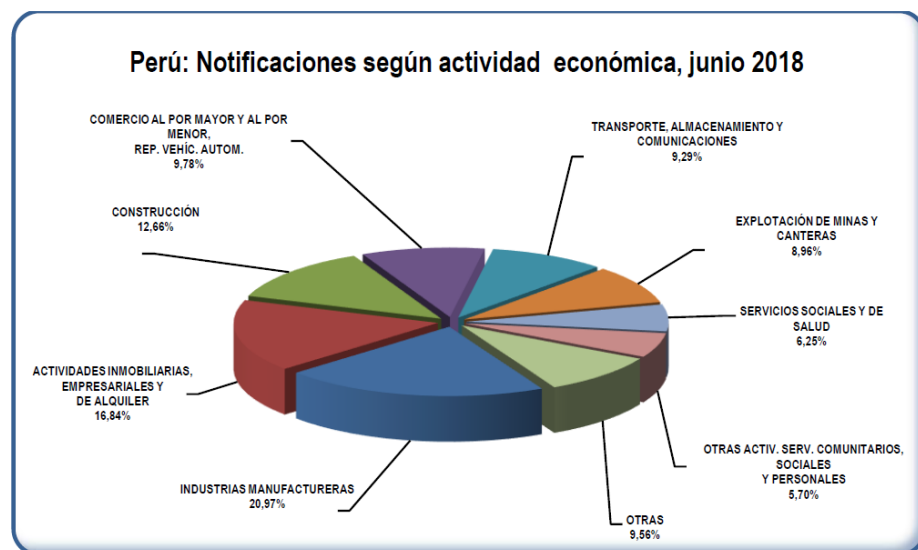


Figura 10 Accidentes laborales en 2018

Fuente: Ministerio del Trabajo y Promoción de Empleo, 2018.

Las estadísticas antes presentadas se basan en notificaciones de las empresas al MINTRA. En el Perú más de dos tercios de la fuerza laboral es informal, por tanto el problema no se encuentra totalmente visibilizado.

#### 2.1.6 Ventaja competitiva

Para identificar la ventaja competitiva se desarrolló la teoría de las cinco (5) Fuerzas de Michael Porter.

a) Poder de negociación de los compradores o clientes

Existe una gran demanda de empresas por necesidad de capacitación, para el cumplimiento de la Ley 29783. La mayoría de empresas no tienen un presupuesto asignado para este rubro, por tanto, lo asumen como un gasto y no como una inversión en previsión. No existe un estándar de precios, sin embargo todas las empresas buscan el costo más bajo posible.

La razón más importante de no aceptar solicitudes de rebajas cercanas a los costos es que se desea posicionar a la empresa por la imagen de credibilidad y calidad del servicio. No motiva el pensamiento “Tiburón de los negocios”, no se tiene un producto de consumo masivo con el que se debe pelear una guerra de precios. Se capacita para salvaguardar el recurso más valioso de una organización, la vida humana. Se piensa que las empresas necesitan personas y/o empresas honestas, bien capacitadas y con experiencia para la formación de su personal, es así, como la empresa ingresará en el escenario de su necesidad y se les brindará la ayuda o apoyo con todo el compromiso posible.

Se dejará en manos de los clientes el valorar las capacidades y experiencia de Safety Training Perú SAC. Las empresas plantean precios rebajados y desean negociar descuentos constantemente sin deparar en la calidad.

b) Poder de negociación de los proveedores o vendedores

La mayor variedad de productos que usan para este rubro de servicios son productos terminados. El mercado nacional ante el

auge de los requerimientos de las empresas para adquirir equipos de protección personal para sus trabajadores ha generado el surgimiento de cientos de empresas importadoras de insumos, ubicados en la zona de Mesa Redonda, Av. Emancipación y Av. Tacna en Cercado de Lima. Los productos que se encuentran el mercado tienen en su mayoría procedencia china, como guantes de látex, mascarillas para polvo, lentes de seguridad y otros. Nuestra política de seguridad define que solo se capacitará a las empresas con los equipos con los que cuenta, evitando que adquieran uno sustituto y usarlos sin conocer si son equipos seguros y normados.

Al existir tantos importadores, existe gran y variada oferta de precios, dependerá de los requerimientos y nuestro conocimiento para recomendar o elegir los idóneos que garanticen seguridad. La gran mayoría de importadores de las zonas mencionadas manejan políticas de precios o stock variadas.

c) Amenaza de nuevos competidores entrantes

La empresa es consciente del ingreso de nuevos competidores constantemente. Se reconoce que la mayoría de empresas dedicadas a la asesoría en SST o en temas ambientales brindan este servicio, subcontratando a prestadores de servicios como bomberos, ingenieros y otros.

Se continuará brindando calidad y generando una diferenciación en el servicio brindado, frente a las empresas ya presentes como de los nuevos ingresantes al mercado mediante una notable diferencia en calidad y especialización.

Amerita reconocer que la coyuntura de los requisitos legales ayuda mucho al posicionamiento de la empresa al hacer que las empresas necesiten del servicio en cumplimiento de los mismos.

d) Amenaza de productos sustitutos

Si bien existen muchas empresas de asesoría que brindan el servicio de capacitación a otras empresas como parte de su servicio, esto no garantiza la calidad de las mismas y mucho menos que cuenten con la experiencia de la primera respuesta.

Es por esa razón que la diferencia entre las empresas radica en la ventaja competitiva del *expertise* o experiencia con la que contamos en Primera Respuesta, sumado al conocimiento o *know how* del Gerente General, quien es subcontratado por diversas empresas de asesoría y consultoría para brindar capacitaciones a sus clientes.

Se defenderá la honestidad y la ética, por lo tanto, no es de interés “robar” clientes. Se cree firmemente que la imagen no solo gira alrededor de la calidad de servicio, sino y sobre todo, se basa en la calidad humana y la ética profesional.

Además de empresas de asesoría en SST, existen en el mercado empresas proveedoras de equipos de prevención de incendio y otros, que ven la oportunidad de brindar o subcontratar a personas para brindar capacitaciones a sus clientes. La mayoría de organizaciones que no tienen personal encargados de la SST en sus empresas cometen el error de contratar cualquier empresa que capacite a la organización y siempre en búsqueda de la propuesta



más económica. El contar con personal preparado en SST hace que la selección de la empresa capacitadora se base en la valoración de competencias, experiencia, currículum vitae de los instructores y un resumen de las capacitaciones brindadas como empresa a otras organizaciones, aunque, siempre la aprobación estará sujeta al presupuesto aprobado por la alta gerencia de la organización. Por experiencia, el canal que mejor funciona es el de la referencia o recomendación, las empresas solicitantes del servicio no toman mucho tiempo en la búsqueda y ya tienen las opiniones de otros usuarios que han tenido la oportunidad de comprobar la calidad o nivel de las capacitaciones de un determinado proveedor.

La percepción de las empresas de conseguir el precio más barato ira desapareciendo en la medida que los encargados de la SST sean capacitados para esa función, la estrategia de fiscalización de SUNAFIL se dirija a todo estrato empresarial, cuando la incidencia de accidentes se vaya elevando en sus organizaciones, cuando los empleadores se concienticen que la ley castiga a los empleadores que cometieron negligencias con pena privativa de libertad y finalmente cuando los trabajadores estén informados y capacitados en materia SST conociendo sus derechos.

e) Rivalidad entre los competidores

La rivalidad existe en todo los rubros de negocios. Hemos identificado que en el rubro de capacitaciones y entrenamiento en primera respuesta, es tan grande el mercado que aún no existe una fuerte rivalidad y hay espacio para las pocas empresas exclusivas

del rubro. Al ser tan pequeña la oferta especializada en este rubro la actividad es más rentable. Cabe recordar que la ley de SST es bastante joven y de aplicación gradual en las empresas; esto se debe a la falta de fiscalización desde que fue creada la ley.

Por todo lo mencionado anteriormente, Safety Training Perú SAC define su ventaja competitiva basada en la diferenciación en el mercado como una empresa confiable y con un servicio de calidad especializado, además, de la vasta experiencia en la primera respuesta a incidentes.



Figura 11 Las 5 fuerzas de Porter

### 2.1.7 Identificación de los Atributos Determinantes

Safety Training Perú SAC Luego de evaluar los factores y variables de su ventaja competitiva, identificó que los atributos determinantes como empresa son:

- a) La Imagen de credibilidad, confiabilidad e integridad en el cumplimiento de sus principios y valores, muy apreciado por muchas empresas. Reforzando de esta manera la misión y visión como organización, hacia sus clientes, potenciales clientes, como también frente a la competencia.
- b) La Calidad en el servicio que se brinda, durante toda la experiencia de cliente. Esta debe mantenerse en mejora continua, mediante la revisión permanente de los objetivos, procesos, contenidos académicos y su corrección de ser necesario.
- c) La disponibilidad del servicio de capacitación, al contar con un número adecuado de capacitadores que garantizan el poder cubrir nuestra capacidad instalada.
- d) La experiencia brindada al cliente para que valore el servicio; antes, durante y después de las capacitaciones, es algo que agrada a los clientes, pues se sienten respaldados o protegidos, eso forma un vínculo más estrecho en la relación Cliente-Proveedor.



Figura 12 Atributos determinantes

### 2.1.8 Matriz de Posicionamiento de la Competencia

De acuerdo a la Matriz de posicionamiento de la competencia, son tres empresas las que se dedican actualmente a la capacitación y entrenamiento como actividad principal, otras dos subcontratan el servicio para brindarlo a sus clientes.

a) HSE Perú SA está ubicada en el distrito de Surco, Lima. De acuerdo a lo publicado en su página web brinda servicios de asesoría en salud, seguridad y ambiente, actualmente enfatiza que están

dirigidos a la capacitación y entrenamiento en primera respuesta. Asimismo, publica una relación de sus clientes.

- b) Training of Brothers SAC es una empresa que en su oferta de servicios brinda directamente capacitación y entrenamiento, teniendo experiencia de casi 3 años en el mercado. Se encuentra ubicada en el distrito de Surco, Lima.
- c) QHSE Perú EIRL, es una empresa ubicada en el distrito de Pueblo Libre, viene realizando una serie de publicaciones en redes sociales y correo electrónico donde oferta diferentes tipos de capacitaciones a precios bajos. En su página web se define como una empresa dedicada a la asesoría en SST. Se percibe que ellos hacen una campaña más orientada a competencia de precios, por tanto no cuidan la calidad del producto o su imagen. Se publicitan como una empresa certificada con la ISO 9001 versión 2009. Esta norma se refiere a sistemas de gestión no acerca de capacitación.
- d) Safety And Control SAC, empresa de asesoría en seguridad y salud ocupacional. Provee también capacitación y entrenamiento, contratando prestadores de servicios. Visitantes de su página 4,892. Visita a Web. Se encuentra ubicada en el distrito de Santiago de Surco, Lima. Viene operando desde el año 2016.
- e) AGS Consulting SAC Empresa de asesoría en seguridad y salud ocupacional. Provee también capacitación y entrenamiento, contratando prestadores de servicios. Viene operando desde 2016.



Figura 13 Matriz de posicionamiento de la competencia

Se ha decidido seguir apostando por desarrollar el mercado para los productos, mediante el posicionamiento como una empresa confiable, de gran credibilidad y calidad con alta especialización en el rubro.

#### 2.1.9 Definición de la Estrategia de Posicionamiento

Se ha definido como estrategia de posicionamiento basarse en el atributo de Calidad y la Confiabilidad más que por el Precio ante todos sus competidores.

Es muy importante para nosotros cuidar nuestra imagen ante los clientes, potenciales clientes y la competencia. Es de muy alta responsabilidad las capacitaciones que brindamos pues están alineadas con la vida humana y la Seguridad y Salud de los Trabajadores.

## 2.2 Ámbito de acción del negocio.

La empresa operará en la zona sur de Lima, en los distritos de Surco, Chorrillos, San Juan de Miraflores, Villa María del Triunfo, Villa el Salvador, Pachacamac, Lurín, Punta Hermosa, Punta Negra, San Bartolo, Pucusana, Chilca, Mala, Asia; y en las provincias de Cañete. Expandiéndonos hasta la provincia de Chincha, Pisco e Ica, en el departamento de Ica.

No se ha obtenido la estadística de empresas en Lima metropolitana que cumplen con lo exigido en la Ley 29873 y su Reglamento N° 005-2012-TR.

Los factores que definen el cumplimiento de lo exigido por la ley y su porcentaje de eficiencia, están determinados por la asignación de un presupuesto bien analizado en base a las necesidades de eliminar o reducir los riesgos de la empresa y las medidas de control que deben aplicarse para la reducción de riesgos; también, por la adquisición de equipos de protección personal para los trabajadores, que cumplan normativas y estándares nacionales e internacionales en lo relacionado a salud ocupacional. Influye en dicho cumplimiento también, la formalidad de la empresa, el compromiso, la capacitación de la alta gerencia y el establecimiento de la Política SST por parte de ella, la capacitación en los temas SST de los representantes de los trabajadores en el Comité de Seguridad de la empresa y la auditoria interna y externa.

La Oficina de Estudios Economicos (OEE) de PRODUCE Ministerio de la Produccion, elaboro el Anuario Estadistico Industrial Mipyme y Comercio 2016. Donde señala que en la region Lima existen 821 050 empresas formales por estrato empresarial según regiones, 2016 (Micro, Pequeña, Mediana y

Grande). Asimismo, señaló que de las anteriores 814 627 son Mipyme formales, tomando como fuente al Registro Unico de Contribuyentes 2016 de la Sunat. (Ver anexo 16) (OGEIEE, 2016)

Al finalizar el I Trimestre de 2018, el número de empresas activas registradas en el Directorio Central de Empresas y Establecimientos ascendió a 2 332 218 unidades, mayor en 7,1% respecto a similar periodo del año anterior. (Ver Anexo 17) (INEI, 2018)

Asimismo, en el I Trimestre de 2018, en lo que se refiere a altas de empresas, Lima metropolitana registró 29 mil 863 empresas, por ello, es importante conocer en qué ámbitos geográficos se encuentran ubicadas estas empresas, qué actividades económicas realizan y qué organización jurídica han optado en su constitución para realizar sus actividades económicas. (Ver Anexo 17) (INEI, 2017 - 2018)

Lima Sur, representa el 12,7% de las altas de empresas de Lima metropolitana, siendo los distritos de Villa el Salvador (899), San Juan de Miraflores (892), Villa María del Triunfo (779) y Chorrillos (754) donde se han creado la mayor cantidad de empresas. (Ver Anexo 18) (INEI, 2017 - 2018)

Asimismo, en Lima Sur se cerraron 2 mil 172 empresas, siendo Villa el Salvador (25,6%), San Juan de Miraflores (23,0%), Chorrillos (20,9%) y Villa María del Triunfo (18,8%) los distritos con mayor número de bajas. (Ver Anexo 19) (INEI, 2018)

INEI no indica la cantidad de stock de empresas para Lima metropolitana y Lima provincias, por tanto tomaremos el Stock de PRODUCE 2016 (Ver figura 6, pág.20) como referencia de stock inicial. Hallando la cantidad aproximada de 851 260 empresas ubicadas en Lima.



Tabla 2

Total de empresas en Lima

Stock	2017 III Trimestre	2018 I Trimestre	2018 II Trimestre
Saldo Unidades			851,260
Stock Peru (INEI)	-	-	2,333,218
Stock Lima 2016 (Produce-Sunat)	-	-	821,050
Altas (INEI)	30,283	29,863	60,146
Bajas (INEI)	12,266	17,670	29,936

## 2.3 Descripción del bien o servicio

### 2.3.1 Análisis FODA

Se proporcionará capacitación y entrenamiento idóneo a todo tipo de organización en seguridad, prevención y primera respuesta a incidentes o accidentes laborales u ocupacionales. Para asegurar que toda organización cumpla el compromiso establecido en su Política de Seguridad y Salud en el trabajo, de proporcionar, la primera respuesta de manera eficiente y eficaz a cualquier incidente o accidente en sus instalaciones, así como, condiciones de trabajo seguras y saludables, para la prevención de lesiones y deterioro de la salud, preservando la integridad de su recurso más valioso, sus trabajadores.

#### a) Fortalezas

1. Instructores con amplios y comprobados conocimientos de Seguridad y Salud en el trabajo, Prevención y Primera Respuesta.

2. Eficiencia en el Liderazgo del socio principal, quien cuenta con el *Know How* y *Expertise* del negocio.
3. Procesos técnicos y administrativos de calidad y en mejora continua
4. Conocimiento del mercado.
5. Servicio de capacitación con ventajas diferenciadoras.
6. Equipamiento nuevo y de última generación.
7. Valor agregado en brindar asesoría a clientes en inspecciones e informes iniciales de sistemas de gestión SST y sistemas de prevención.
8. Procedimientos establecidos para la selección de instructores externos.

b) Debilidades

1. Salarios promedio bajo en el mercado para el primer año.
2. Equipamiento solo para 3 capacitaciones en simultáneo del mismo tipo.
3. Tres instructores con altas competencias dentro del staff.
4. Necesidad de sub-contratar instructores.
5. Disponibilidad de instructor con el perfil mínimo requerido y la experiencia deseada.
6. Falta de mayor capacitación en el extranjero del staff de instructores.
7. Empresa no conocida en el mercado.

c) Oportunidades

1. Amplio mercado de empresas en Lima.

2. Requisito Legal obligatorio para todas las empresas.
3. Competencia principal en el mismo nivel de conocimientos.
4. Competencia adicional amplia pero sin conocimientos.
5. Competencia en su mayoría subcontrata instructores, disminuyendo su margen de ganancias.
6. Mercado mal atendido
7. Tendencias favorables en el mercado por ceñirse a las leyes.
8. Las capacitaciones brindadas a empresas e instituciones públicas son la mejor carta de presentación.
9. Capacitaciones gratuitas para los instructores en el CGBVP y en empresas privadas mediante becas o medias becas.
10. Disponibilidad de viajar fuera de Lima de los instructores.
11. Para el cumplimiento de la Ley, las empresas solo necesitan evidenciar las capacitaciones con certificación.
12. Las capacitaciones deben ser brindadas en horario laboral o fuera de el con el pago de horas extras.

d) Amenazas

1. Demora en la toma de decisión por parte de las altas gerencias de las empresas.
2. Competencia desleal de competidores que brindan bajos precios y aprovechan la oportunidad, sin buena calidad de servicio.
3. Proveedores de equipos de prevención ej. Venta de extintores, brindan constancias de capacitación a cambio de un módico pago, sin brindar servicio o brindan uno de muy baja calidad.

4. No existe regulación por parte del Ministerio de Educación y Ministerio de Trabajo para capacitaciones SST.
5. Distribuidores de equipamiento ingresan al rubro sin conocimiento y abaratan el servicio.
6. Competencia principal consolidada, con más de 10 años en el mercado.
7. Posible falta de equipos importados para primera respuesta en el mercado, para su adquisición por el cliente.
8. Al ser una exigencia legal, muchos empresarios dilatan las capacitaciones. Mientras no tengan fiscalizaciones.
9. Las empresas no desean parar sus procesos productivos.
10. Corrupción de algunos funcionarios de INDECI o SUNAFIL para pasar por alto faltas de capacitación.
11. Ofrecimiento de Funcionarios de INDECI y SUNAFIL para brindar o referir amistades para brindar capacitaciones.
12. Ocurrencia de accidentes en las capacitaciones por parte de los capacitados si no se tiene el debido control sobre ellos, generan inconformidad para los clientes y responsabilidad legal para los capacitadores.

### 2.3.2 Estrategia de Posicionamiento

La estrategia de posicionamiento de la empresa consiste en desarrollar el mercado para nuestro servicio, mediante la Diferenciación en Calidad y generando en la mente de los potenciales clientes confiabilidad y credibilidad. No nos diferenciaremos por el precio. Consideramos que es muy importante nuestra imagen.

### 2.3.3 Propuesta de valor del servicio ofrecido

Se propone que el cliente al conocer el servicio valore las características del mismo y del recurso humano, validando tanto las competencias de los instructores como los proyectos de la empresa.

## 2.4 Estudio de la demanda

Se operará en la zona sur de Lima. En los distritos de Lurín, Villa el Salvador, Villa María del Triunfo, Punta Hermosa, San Bartolo, Pucusana y otros. Provincia de Cañete e Incluso en la Provincia de Chincha en Ica.

El volumen de mercado a atender, de acuerdo a los datos recabados en el Boletín demografía empresarial del INEI, en el I Trimestre de 2017, en lo que se refiere a altas de empresas, Lima Sur registró 4 mil 87 empresas, por ello, es importante conocer qué actividades económicas realizan y qué organización jurídica han optado en su constitución para realizar sus actividades económicas. (Ver Anexo 17)

Un factor muy importante a considerar es la próxima construcción de la vía expresa Sur, la cual uniría 5 distritos (Barranco, Surco, San Juan de Miraflores, Villa María del Triunfo y Lurín) y balnearios del sur, esto hará que esta zona tenga un flujo más versátil para los negocios.

El Sur Chico, se ha consolidado como un importante y principal foco de expansión y desarrollo para sectores como el comercial, educativo, inmobiliario, de construcción, de salud, entre otros. Pronto el agua potable no será más un inconveniente para que se pueda habitar los 365 días del año ante la llegada del Proyecto PROVISUR.

Desde Lurín hasta Chilca, se prevé un incremento aproximado de 4 millones de metros cuadrados con destino comercial. Chilca se perfila como uno de los polos industriales en el sur chico por su facilidad de acceso a través de la carretera Panamericana Sur. La rentabilidad en el precio de los terrenos y la disponibilidad de servicios básicos son otros factores que atraen a las principales industrias nacionales.

El plan de ciudad que se dio en Lima en el 2014, inició un proceso de migración de las plantas industriales desde las actuales y tugurizadas zonas tradicionales (como la Av. Argentina o Chorrillos) hacia nuevas zonas periféricas reservadas para su operación. Lurín es una zona elegida para este proceso.

#### 2.4.1 Parques y centros industriales al sur de Lima

##### a) Macropolis

Este proyecto cuenta con infraestructura específicamente diseñada para las necesidades de las industrias, seguridad, distancia del tejido urbano y a la vez accesibilidad y calidad urbana.

Centenario avanza con el proyecto Macropolis en un terreno de 980 hectáreas.

##### b) La Chutana

El Centro Industrial La Chutana es el único proyecto en la zona que se encuentra totalmente habilitado. Cuentan con 525 hectáreas. Las ventajas del complejo han captado la atención de empresas como GRMRE Perú, Mapfre Perú y Especialidades Técnicas, las cuales están en proceso de instalación.

c) Sector 62

Empezó sus operaciones a inicios del 2017. Este proyecto potenciará el crecimiento económico y laboral de Chilca al albergar más de cien industrias que se ubicarán de manera progresiva en el condominio. Estará en un terreno de 212 hectáreas y contará con acceso directo a la carretera Panamericana Sur.

d) Indupark

Ubicado en Chica. El incremento de su demanda ha generado que sus inversionistas decidan iniciar dos proyectos adicionales para satisfacer a los nuevos clientes.

e) Pisco

El futuro industrial de Ica se encuentra en Pisco por su gran extensión de terrenos adaptables al uso y el acceso al puerto y al aeropuerto. Su ubicación a 200 kilómetros de Lima, es atractivo para las empresas exportadoras y agroexportadoras.

#### 2.4.2 Tamaño de mercado y posicionamiento

a) Mercado Total Disponible - Total Available Market - TAM

Mediante esta evaluación se identificará el volumen total del mercado al que está dirigido el tipo de servicio que se brindará. Por ser una exigencia de Ley no existe mercado objetivo, si no, es la totalidad de las empresas privadas, sector público, fuerzas armadas y fuerzas policiales. No se segmenta por estrato o rubro de empresa.

El número de empresas a nivel Perú es de 2 332 218 en todos sus estratos, rubros y designación jurídica.

b) Mercado al que se puede servir – Serviceable Available Market – SAM

Mediante esta evaluación se identificará el tamaño del mercado al que se podrá servir con el modelo de negocio y servicio brindado. Sirve para identificar y valorar el potencial del crecimiento de la empresa en las condiciones actuales, es decir ofreciendo los servicios definidos.

El tamaño del mercado Lima es de 821 050 empresas al I trimestre de 2018, se obtuvo ese monto mediante el dato del stock de empresas en Lima brindado por PRODUCE en el 2016, el mismo que es de 821 050, agregándole las altas durante todo el 2017 y el I Trimestre del 2018 y restándole las bajas del 2017 y del I Trimestre de 2018. Obteniendo como resultado total la cantidad de 851 260 de empresa. El cuadro de altas de empresas del INEI, según el ámbito geográfico urbano, señala que la estructura porcentual es del 12,7% para Lima Sur. (Ver Anexo 17).

Al aplicar este valor porcentual al total de empresas de Lima dio como resultado que el número de empresas en Lima Sur es de 108 110 empresas.

Tabla 3

Total Empresas Lima Sur		
Total Empresas Lima Sur	Estructura % de Empresas en Lima Sur	Total Unidades
851,260	12.7%	108,110



c) Mercado que se puede obtener y servir – Serviceable Obtainable Market - SOM

Mediante esta evaluación identificaremos el mercado potencial a corto y mediano plazo que de forma realista se podrá obtener, con los recursos que se invertirán para conseguir clientes. Es decir, no sólo se valorará el tamaño del mercado actual, sino, el segmento o porcentaje del mercado que se puede capturar con los recursos que se dispone, mediante la actual estrategia de captación.

No se cuenta con información de los distritos de Chilca, Mala, Asia ni de las provincias de Cañete. Tampoco se obtuvo data de las provincias de Chincha, Pisco e Ica, en el departamento de Ica como segmento.

Sin embargo, en el SAM se calculó que existen 108 110 empresas en Lima Sur.

Safety Training Perú SAC señala en su estructura orgánica, que contará con tres instructores que será el primer frente de capacitadores. Se trabajara seis (06) días a la semana, cinco (05) horas como promedio cada capacitación (media obtenida de nuestro portafolio de productos de capacitaciones), la capacidad anual para atender será 864 capacitaciones o 216 empresas al año, cálculo en base a cuatro capacitaciones mínimas obligatorias anuales (Ver Tabla 4), que equivale al 0.002% del total de empresas de Lima Sur. (Ver Tabla 5).

Tabla 4

Capacitaciones Anuales y Empresas Capacitadas

Instructores	Capacitaciones Semanales (6 días)	Capacitaciones Mensuales	Capacitaciones Anuales	Total empresas capacitadas. 04 Capacitaciones anual
3	18	72	864	216

Tabla 5

Porcentaje de Empresas Lima Sur a atender durante un Año

Total de Empresas Lima Sur	Cantidad de Empresas a atender al Año	Porcentaje %
108110	216	0.001997965

De acuerdo al método TAM, SAM y SOM el tamaño de mercado a atender de acuerdo al SOM y nuestra capacidad instalada es de 216 empresas al año equivalente a 0.013% del total del TAM. (Ver Tabla 6) (Ver Figura 12).

Tabla 6

Tamaño de Mercado TAM SAM SOM

Tamaño Mercado	Cant. Empresas Mypime 99.5% del Total de empresas en el Perú.	Porcentaje
TAM 100 %	2,332,218	100%
SAM 0,236 %	851,260	36.50%
SOM 0.013 %	216	0.0093%

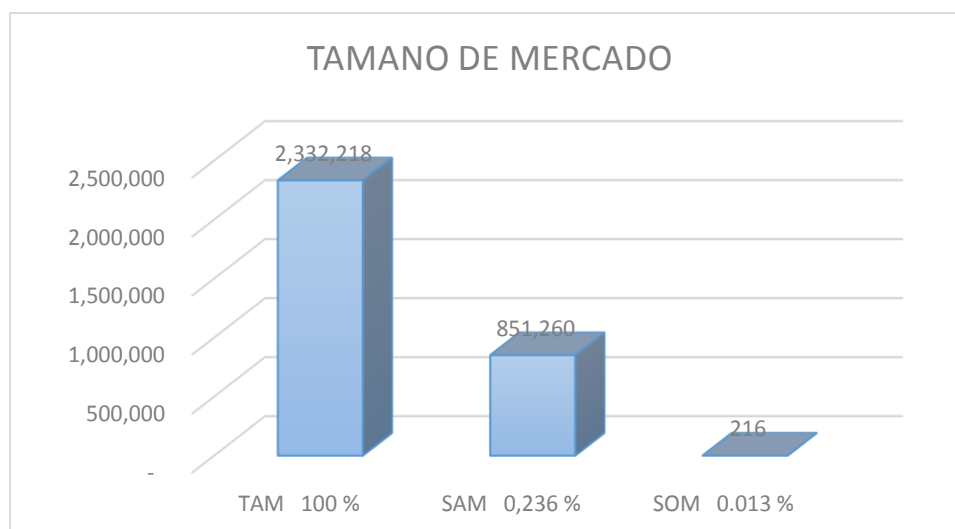


Figura 14 Mercado TAM SAM SOM

Elaboración en base a datos INEI y Produce 2016-2018

### 2.4.3 Costo de oportunidad

Los costos de las capacitaciones varían desde S/. 600.00 a S/. 1,500.00 cada una de acuerdo a nuestro portafolio de productos.

El Costo de Oportunidad por cada instructor es de 4 capacitaciones al mes como mínimo cada uno (20 horas) durante el primer año. El capacitador recibirá un Sueldo básico S/. 930.00, más la bonificación por horas de capacitación (Ver Tabla 7)

Tabla 7

Comision de Instructores

Capacitaciones Mensuales	Capacitaciones Anuales	Horas Promedio de Capacitación	Horas Mensuales	Horas Anuales	Costo por Hora	Total Mensual	Total Anual
1	12	5	5	60	50	S/ 250.00	S/ 3,000.00
2	24	5	10	120	50	S/ 500.00	S/ 6,000.00
3	36	5	15	180	50	S/ 750.00	S/ 9,000.00
4	48	5	20	240	50	S/ 1,000.00	S/ 12,000.00
6	72	5	30	360	50	S/ 1,500.00	S/ 18,000.00
12	144	5	60	720	50	S/ 3,000.00	S/ 36,000.00
24	288	5	120	1440	50	S/ 6,000.00	S/ 72,000.00

## 2.5 Estudio de la oferta

La mayoría de empresas dedicadas a la asesoría en seguridad y salud ocupacional, brindan como parte de sus servicios la capacitación en temas relacionados a la seguridad y primera respuesta, mediante la participación de sus propios trabajadores, como ingenieros y otros; sin contar con las competencias y experiencia en la primera respuesta a incidentes. Sin embargo, existen ofertas de organizaciones serias, con formadores certificados en materia de Salud Ocupacional. Algunas otras con más conocimiento lo hacen mediante la subcontratación de los servicios de especialistas, técnicos e instructores bomberos en la primera respuesta.

Muchas de las empresas que requieren estas capacitaciones, optan por estos servicios engañosos y de baja calidad por abaratar costos y poder contar con las certificaciones; no dan la importancia debida a la capacitación idónea, ni a la integridad de sus trabajadores.

Por la experiencia obtenida en el mercado como personas naturales que brindamos este tipo de servicios y habiendo sido subcontratados por distintas empresas de asesoría en seguridad y salud ocupacional para capacitar en la industria y empresas mineras, reconocemos dos (02) empresas ubicadas exclusivamente en el rubro de capacitación y entrenamiento como actividad principal. Ambas empresas son dirigidas por bomberos con conocimiento y experiencia de la primera respuesta.

### 2.5.1 Cuadro de Competidores

De acuerdo a la Matriz de Posicionamiento elaboramos el Cuadro de los Competidores. Las empresas consideradas competencia HSE Perú SA, *Training of Brothers* SAC y QHSE Perú EIRL. No se tiene

datos acerca de sus facturación anual, sin embargo, son las más conocidas en el ámbito y están formadas por bomberos y otros profesionales. (Ver Anexo 20).

Las demás empresas consideradas en el cuadro de competidores son las que tienen menor participación y aceptación en el mercado. Estas organizaciones sub contratan especialistas capacitadores para atender a sus clientes.

## 2.6 Determinación de la demanda insatisfecha

La mayor cantidad de empresas dedicadas a la asesoría en seguridad y salud ocupacional, brindan como parte de sus servicios la capacitación en temas relacionados a la seguridad y prevención; mediante la subcontratación de los servicios de especialistas, técnicos e instructores en dichas áreas.

La mayor cantidad de las empresas dedicadas a la asesoría en seguridad y salud ocupacional están ubicadas en la zona este de Lima y el Callao, ya que era la zona industrial por excelencia, algunas otras se encuentran en los distritos de San Isidro y Miraflores, la mayoría distantes del Sur de Lima.

Para la organización las empresas target se encuentran en la zona Sur de Lima y Sur chico.

No existen datos estadísticos de empresas capacitadas o sin capacitar en Lima Metropolitana ni en el Perú. Tampoco un dato estadístico de las empresas dedicadas a la asesoría en seguridad y salud en el trabajo, salud ocupacional y que conjuntamente brinden capacitación.

Se realizó el siguiente cuadro proyectando iniciar con 3 instructores. Con este número de capacitadores la demanda es bastante insatisfecha. No

descartando la contratación de instructores eventuales o *free lance* en caso de haber demanda en ciertas fechas o periodos. (Ver Tabla 8).

Tabla 8

Demanda Insatisfecha

Cantidad de instructores	Capacitaciones Anual	Cantidad Empresas Lima Sur	Cantidad Empresas a atender por Año	Porcentaje de Capacidad de atender demanda %	Cantidad Empresas No Atendidas	Porcentaje de Demanda Insatisfecha %
3	864	108,110	216	0.2	107,894	99.8

## 2.7 Proyecciones y provisiones para comercializar

Para el desarrollo de las actividades se adquirirá los equipos necesarios mínimos para brindar capacitaciones y entrenamiento, suministros para las capacitaciones, uniformes para los instructores y otros. Para contar con stock se ha proyectado adquirir inicialmente más equipos.

Como política y compromiso ético, no se brindará capacitación y entrenamiento a empresas que no cuenten con los equipos especializados de prevención o primera respuesta en su poder debido a salvaguardar la integridad de los capacitados en el futuro. (Ver Tabla 9).

Tabla 9

Proyecciones y Provisiones				
Descripción	Unidad	Cantidad	importe Soles	
			Unitario	Total incl igv
Laptops	PZA.	3	1,700.00	5,100.00
Computador Desk Top	PZA.	1	1,850.00	1,850.00
Impresora Tinta Continua	PZA.	1	700.00	700.00
Proyector Multimedia	PZA.	1	1,950.00	1,950.00
Escritorios	PZA.	4	140.00	560.00
Sillas	PZA.	4	70.00	280.00
Mueble para archivadores	PZA.	1	180.00	180.00
Andamios para almacen	PZA.	3	120.00	360.00
Extintor 12kg	PZA.	2	95.00	190.00
Luces de emergencia	PZA.	2	30.00	60.00
Senaletica	PZA.	6	4.00	24.00
Detectores de humo	PZA.	2	15.00	30.00
Inmovilizador cervical regulable laerdal	PZA.	3	60.00	180.00
Bandeja metal para practica extintores	PZA.	3	100.00	300.00
Arnes 3 anillas c/linea de vida	PZA.	3	155.00	465.00
Mosquetones 22kn acero	PZA.	6	50.00	300.00
Cuerda para rescate	Mtr	75	9.50	712.50
Kit Escenario SCI	JGO.	3	75.00	225.00
Polo manga corta algodón c/logo	PZA.	6	12.00	72.00
Polo manga larga algodón c/logo	PZA.	6	16.00	96.00
Pantalon drill algodón c/reflectivos Nac.	PZA.	6	40.00	240.00
Overall drill algodón c/reflectivos Nac.	PZA.	6	75.00	450.00
Zapato de seguridad	PZA.	6	85.00	510.00
Casco de seguridad	PZA.	6	40.00	240.00
Utiles de escritorio	PZA.	1	50.00	50.00

## 2.8 Descripción de la política comercial

Safety Training Perú SAC, se compromete a proporcionar capacitación y entrenamiento idóneo a todo tipo de organización en seguridad, prevención y primera respuesta a incidentes o accidentes laborales u ocupacionales. Para asegurar que toda organización cumpla el compromiso establecido en su Política de Seguridad y Salud en el trabajo, de proporcionar, la primera respuesta de manera eficiente y eficaz a cualquier incidente o accidente en sus instalaciones, así como, condiciones de trabajo seguras y saludables,

para la prevención de lesiones y deterioro de la salud, preservando la integridad de su recurso más valioso, sus trabajadores.

Mediante esta política se dará mayor eficacia a la inversión en *marketing* según los objetivos trazados como el lanzamiento de la empresa, fidelización de los clientes, promoción, experiencia de usuario, publicidad, *engagement* y comunicación en redes sociales.

Se tiene como objetivo mantener la imagen y calidad del servicio de capacitación, a un precio competitivo, para ello se implementará una política comercial basada en el marketing mix.

#### 2.8.1 Producto

- a) Sugerir la mejora continua de la Calidad de las Capacitaciones y entrenamientos, buscando la creación de valor y satisfacción del cliente, mediante la mejora continua de los procesos, planteamiento y planeamiento de contenidos curriculares de las capacitaciones, entrenamientos y demás actividades de nuestra organización para aumentar la eficiencia y eficacia. ISO 9001.
- b) Seguir las recomendaciones de normas internacionales, adoptadas y no adoptadas por Perú para los contenidos curriculares.
- c) Recomendar la adopción de Normas Internacionales idóneas para el sector productivo (NFPA, OSHA, etc), apropiadas al propósito, tamaño y contexto de la organización; para conducir la formación en esa dirección.
- d) Cumplir los requisitos legales de Perú. Leyes peruanas, reglamentos sectoriales y Normas Técnicas Peruanas.



- e) Evaluar la naturaleza de los riesgos laborales y de procesos de cada organización a ser considerados y brindarle la mejor calidad e información al cliente.
- f) Reducir los riesgos, resultado de los peligros presentes en las capacitaciones y entrenamientos para todos los involucrados OHSAS 18001 e ISO 45001.
- g) Reducir los impactos ambientales resultado de los entrenamientos. ISO 14001.
- h) Consultar y permitir la opinión de los trabajadores o sus representantes en la estructuración de la capacitación más adecuada: El Comité de Seguridad y Salud del Trabajo y del Servicio de Seguridad.
- i) Brindar soporte online a los clientes para absolver consultas

La actividad principal es la de brindar Capacitación y entrenamiento en Seguridad y Salud Ocupacional (SST), dirigida a la formación de trabajadores y brigadas en:

- a) Primera Respuesta a incidentes y accidentes.
- b) Capacitación en Seguridad y Salud en el trabajo.

## 2.8.2 Portafolio de Productos / Servicios

Se ha desarrollado el siguiente portafolio de productos para brindar a los clientes.

- a) Capacitación y entrenamiento en primera respuesta:
  - 1. Atención Pre Hospitalaria – Primeros Auxilios
  - 2. Prevención Contra Incendios I
  - 3. Señalética y Evacuación

4. Reanimación Cardio Pulmonar- RCP
5. Prevención Contra Incendios II
6. Brigadas de Bomberos
7. Sistema Comando de Incidentes
8. Supervivencia de Bomberos
9. Búsqueda y Rescate en Estructuras Incendiándose
10. Materiales Peligrosos I Nivel Alertamiento (Primera Respuesta)
11. Materiales Peligrosos II Nivel Operaciones
12. Materiales Peligrosos III Nivel Técnico
13. Trabajo en Espacios Confinados
14. Rescate en Espacios Confinados
15. Trabajos en altura
16. Cuerdas y Equipos para rescate y trabajo en industrias.
17. Rescate con cuerdas
18. Equipos de Protección Personal Bomberos
19. Equipos de Protección Personal Industrial

b) Capacitación en Seguridad y Salud en el Trabajo

1. Sistema de Gestión en Seguridad y Salud en el Trabajo (Ley 29783) SGSST
2. Estudio de Línea Base SST
3. Investigación de Peligros y Evaluación de Riesgos y jerarquía de Control (IPERC).
4. Reglamento Interno SST
5. Inspección y Auditoría Interna
6. Mapa de Riesgos

## 7. Plan de Emergencias y Plan de Contingencias

## 8. Ergonomía en Oficinas y Plantas

La figura 15 muestra la participación por línea de capacitación, propuesta para el año 2019 de todas las capacitaciones.

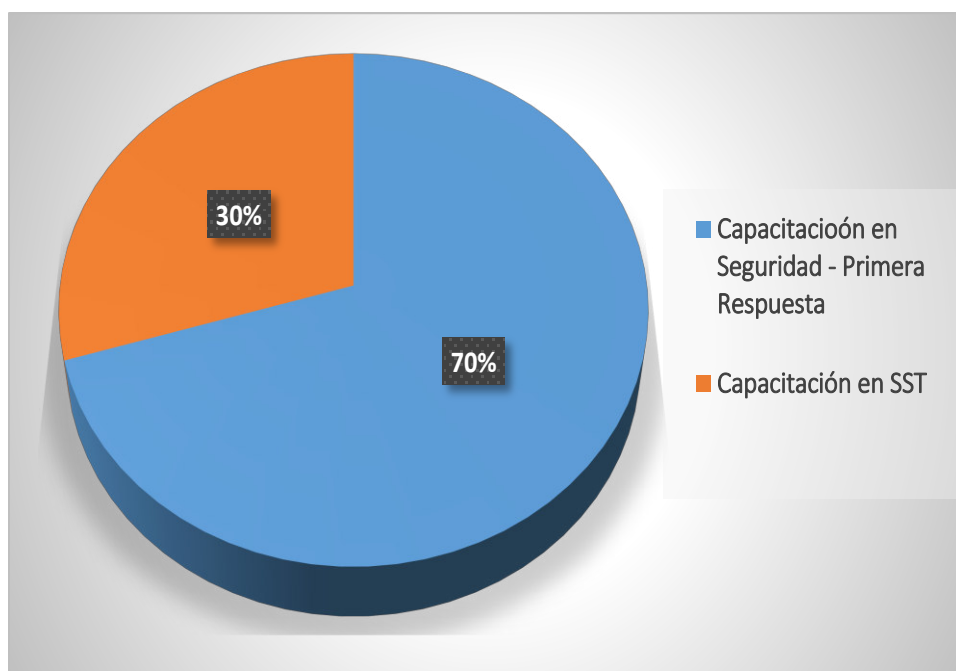


Figura 15 Participación por línea de capacitación.

### 2.8.3 Capacitadores / Instructores

Se considera que las competencias y experiencia de los colaboradores (Instructores) son la diferencia con la gran mayoría de empresas que se encuentran en el mercado. Los colaboradores deben contar con el siguiente perfil y experiencia:

#### a) Perfil del Instructor

1. Bombero Voluntario Activo mínimo 15 años, con grado mínimo de Teniente
2. Ser instructor certificado de al menos 02 materias de primera respuesta del CGBVP

3. Tener formación como instructor para bomberos y brigadas
4. Contar con estudios superiores, técnicos o especializados en Seguridad y Salud Ocupacional
5. Conocimiento amplio de normativa legal del Perú
6. Conocimiento de normativa internacional
7. Buen estado físico, evaluado clínicamente y mediante el Test de Cooper.
8. Capacidad de trabajo en equipo
9. Puntos adicionales aplican si cuenta con capacitación en el extranjero.

b) Experiencia del Instructor

1. Experiencia en primera respuesta a incidentes y accidentes
2. Experiencia de campo como capacitador o asesor de seguridad a empresas privadas
3. Experiencia en capacitación de adultos

2.8.4 Desarrollo de proceso de experiencia del cliente

Para optimizar la experiencia del cliente se ha desarrollado un proceso de servicio al cliente. Asegurando de esta forma la eficiencia y eficacia del servicio brindado en cualquiera de sus productos del portafolio.

a) *Pre Planning*

1. Iniciar contacto
2. Pactar visita o intercambiar información vía correo u otro medio.
3. Analizar y determinar qué tipo de empresa es: Industria, Oficina, etc.

4. Analizar todo lo concerniente a Prevención y Seguridad que cuente la empresa, mediante una visita o un cuestionario o formato de *check list* físico o virtual que contenga información a completar acerca de :  
  
Sistema de Gestión SST.  
  
IPERC  
  
Mapa de Riesgo  
  
Programa Anual SST  
  
Capacitación previa. Tipo, cantidad, contenido, numero de capacitados y otros.  
  
Número de incidentes y/o accidentes ocurridos.
5. Elegir y sugerir la capacitación más idónea. Detallando contenido, horas, materiales, etc. Adecuada con las características de la empresa, riesgos, necesidades, equipos de primera respuesta, cantidad de participantes, ambiente, aula, equipo multimedia, Confección de agenda de capacitación y otros.
6. Envío de proforma o cotización. Donde se detalla, los costos de la capacitación, el contenido, la cantidad de hora, el número de instructores, los términos y condiciones. La capacidad de participantes recomendada debe ser de 24 participantes por ser más didáctico, no perder alcance de control el instructor y aprovechar el método de Enseñanza Interactivo. Sin embargo, se permitirá hasta 28.
7. Se ofrecerá becas para 02 a 04 participantes por cada 24 participantes.

## b) *Planning*

8. Aprobación de proforma.
9. Planeamiento de capacitación y asignación de instructor con competencias y disponibilidad. Uso de formato.
10. Preparación de la presentación e impresión de material didáctico para participantes. Separatas, files, etc. Acondicionar o mejorar contenido de acuerdo a lo identificado en el *Pre-Planning*. Preparar identificadores para cada participante.
11. Preparación de materiales y equipos de capacitación.  
Útiles de escritorio, *merchandising* y banner de publicidad. Uso de formatos.

## c) Ejecución

12. Arribo y acondicionamiento del aula y ambiente de práctica.  
Inspección de equipos multimedia.  
Inspección de equipos de prevención y seguridad. Extintores, luces de emergencias, detectores de humo, etc.  
Inspección y verificación de Rutas de evacuación.
13. Distribución de Materiales para participantes por nuestra cuenta.
14. Presentación de Instructor y participantes, para lograr una mejor empatía y confianza entre ambas partes.
15. Revisión de objetivos a alcanzar de la capacitación, asimismo, las reglas de conducta y seguridad durante la misma.
16. Desarrollo de la capacitación utilizando el Método Interactivo e Enseñanza (MIE) para adultos, que es la combinación e

intercambio de experiencias de ambas partes: instructor y participantes.

Las estaciones prácticas se desarrollan en simultáneo con la parte teórica, o se realizan al final, sobre todo si son de campo.

17. Revisión de objetivos.
18. Evaluación teórica. Las evaluaciones prácticas son aprobadas mediante el logro de la demostración de lo enseñado por parte del participante.
19. Encuesta anónima para evaluar la capacitación por parte de los participantes. Uso de formato.
20. Si no se hizo antes. Recorrido por las instalaciones del cliente haciendo una verificación usando un formato de Check List de SST, equipos de prevención y seguridad, red contra incendios y otros.

#### d) Informe al Cliente

21. Resultado de exámenes.
22. Recomendación de participantes destacados para formar brigadas de primera respuesta.
23. Recomendaciones de Prevención y seguridad y/o de SST, resultado de la verificación en el paso 19.

#### e) Informe Interno

24. Valoración de resultado de encuestas a participantes. Uso de formatos.
25. Puntos positivos para seguir mejorando
26. Puntos por mejorar

27. Verificación de condiciones de los equipos de capacitación usados para su reposición o reparación. Uso de formatos *check list*.

f) Mejora continua y Seguimiento de tareas

28. Evaluación semanal y mensual de logros y mejora continua de los servicios brindados y de los procesos, mediante el uso de formatos.

29. Comparación de mejoras alcanzadas, de acuerdo a lo planeado luego de la evaluación de encuestas. Uso de formatos.

30. Mantener comunicación constante con los clientes para afianzar nuestra presencia, absolverles consultas y programar alguna otra capacitación.

#### 2.8.5 Precio

a) Comparar los precios obtenidos de al menos dos competidores para estar a la par o por debajo de ser posible, sin que esto afecte nuestras utilidades y fijar luego los nuestros, ya que no es algo en lo que deseamos diferenciarnos.

b) Los precios serán determinados en base a los costos fijos más costos variables.

c) Se brindará becas a las empresas a partir de 24 trabajadores o se aplicará descuento.

d) Evaluar a cada cliente para evaluar su capacidad de crédito de ser necesario.

e) Establecer condiciones de pago a máximo 30 días.

f) Garantizar el servicio brindado



- g) Mantener el Servicio al cliente post capacitación para sugerir nuevas capacitaciones o alguna otra consulta o requerimiento.

#### 2.8.6 Plaza

- a) Brindar el soporte logístico para ofrecer la mejor experiencia en capacitación para los usuarios.
- b) Brindar la capacitación en las instalaciones del cliente.
- c) Contar con un experto en redes disponible para atender requerimientos de potenciales clientes.

#### 2.8.7 Promoción

- a) Ofrecer los servicios de capacitación de nuestra empresa por medio de correo electrónico en envíos dirigidos y envíos por lote, así como, *whatsapp*, *Messenger* y el correo de contacto en nuestra página *web*.
- b) Reforzar la presencia en redes. Contar con nuestra página web y una página en Facebook.
- c) Reforzar las relaciones públicas, asistiendo a eventos de seguridad. por ejemplo: Cursos, seminarios, charlas, capacitaciones y otros, donde se entregarán tarjetas personales, *brochures* y *flyers* electrónicos a los participantes.
- d) Asistir a ferias de comercio de productos y servicios relacionados a la prevención y seguridad.
- e) Solicitar a nuestros clientes hagan un comentario en nuestra página web que reforzara la confianza de los visitantes.

### 2.8.8 Plan Creativo

- a) Hacer de conocimiento el Plan Personalizado del servicio, con la organización que contactamos para determinar la capacitación idónea.
- b) Asesoría antes, durante y después de la capacitación.

### 2.8.9 Plan de Medios

- a) Se usarán los canales virtuales como página *Web* [www.safetytrainingperu.com](http://www.safetytrainingperu.com) , desarrollo de página en *Facebook* *Safety Training Perú*
- b) Elaboración de *brochure* a 4 caras en material plastificado mate.
- c) Elaboración de *merchandising* con nuestro logo: Lapiceros, memorias *USB*, porta tarjetas, tacos de papel para notas, juego de resaltadores pequeños. (Ver Anexo 21).

## 2.9 Cuadro de la demanda proyectada para el negocio

La empresa es consciente que la demanda es alta y que su capacidad de atender la misma es porcentualmente pequeña. (Ver Tabla 10).

Tabla 10

Demanda proyectada								
Ano	Cantidad de instructores	Capacitación Anual	Cantidad Empresas Lima Sur	Empresas atendidas por Año	Porcentaje de Capacidad de atender demanda	Cantidad Empresas No Atendidas	Porcentaje de Demanda Insatisfecha %	Porcentaje de crecimiento
2019	3	864	108,110	216	0.0020	107,894	99.8	0
2020	4	1152	108,110	288	0.0027	107,822	99.7	0.33
2021	6	1728	108,110	432	0.0040	107,678	99.6	0.50
2022	8	2304	108,110	576	0.0053	107,534	99.5	0.33
2023	10	2880	108,110	720	0.0067	107,390	99.3	0.25

Dentro de la estrategia de *marketing* y posicionamiento se proyecta contar con un *staff* de instructores *freelance*. Esto permitirá proyectarse y poder cumplir de acuerdo a la demanda, para la prestación de servicio como capacitadores, de acuerdo a los perfiles mínimos. Esto beneficia a la empresa, ya que no incurrirá en gastos de beneficios sociales o seguros emitiéndonos recibos por honorarios profesionales cada vez que se les requiera sus servicios. El inconveniente sería no contar con la disponibilidad de los mismos, para ello se plantearía un plan de contingencias, que contemple la negociación con el cliente para modificar la fecha de la capacitación solicitada.

En caso la empresa requiera en el primer año más personal instructor en fechas específicas, contratará capacitadores externos considerando el costo de entre S/. 60.00 y S/. 80.00 por hora, esto dependerá de la especialidad y cantidad de horas dictadas, el costo de la capacitación y las competencias del instructor.

## **CAPÍTULO III: ESTUDIO TÉCNICO**

### 3.1 Tamaño del negocio, factores determinantes.

#### 3.1.1 Capacidad Financiera

Los aspectos que influyen en la determinación del tamaño del proyecto está basado en la capacidad financiera, respaldada por la inversión en aporte de capital y financiamiento; compra de equipos, muebles, enseres, la vida útil de los mismos y de la adquisición de insumos.

#### 3.1.2 El Mercado

Se operará en la zona sur de Lima. En los distritos de Lurín, Villa el Salvador, Villa María del Triunfo, Punta Hermosa, San Bartolo, Pucusana y otros. Provincia de Cañete e Incluso en la Provincia de Chincha en Ica.

Luego de realizado el estudio de mercado y conocer la participación, al determinar el tamaño del mercado total disponible (TAM), el mercado que se podrá servir (SAM) y el mercado obtenible que se podrá atender (SOM). Se elaboró un cuadro determinando la capacidad máxima de unidades que se podrá obtener a través del uso de los recursos humanos e instalaciones productivas en periodos anuales con los cuales se cuenta.

### 3.1.3 Obras Complementarias

#### a) Tecnología

La organización hará uso de la tecnología virtual para investigación, procesos de creación de servicios, elaboración de materiales de estudio, desarrollo de capacitaciones y preparación de informes.

Hará uso de procesadores personales (Computadoras portátiles), proyectores multimedia.

#### b) Posibilidades de expansión

Dentro de los proyectos de expansión de la empresa se contempla la creación en el sexto año, de la Primera Escuela Pre Bomberos del Perú.

Encargada de brindar la formación mística, histórica, técnica y de aptitudes bomberillos a jóvenes desde los 15 hasta los 25 años de edad, deseosos de formar parte del Cuerpo General de Bomberos Voluntarios del Perú (CGBVP); dicha formación conducirá su ingreso a la institución durante el desarrollo del proceso de admisión.

Para ello la empresa cuenta en sus instalaciones con aproximadamente 160m<sup>2</sup> de área, 35m<sup>2</sup> serán utilizados para oficinas, 30m<sup>2</sup> para una aula de capacitación de 25 personas y una superficie abierta para entrenamiento de 95 m<sup>2</sup>.

Este proyecto requiere una inversión adicional que se estudiará a su debido tiempo, en infraestructura de servicios y en equipamiento adicionales como: escaleras, mangueras, hidrantes, herramientas y EPP para los participantes. Además de la elaboración de un sistema

de seguridad que contemple un plan de emergencias y primera respuesta para salvaguardar la integridad de los mismos.

Solicitar los permisos municipales y del ministerio de educación que sean requeridos.

### c) Economía de Escalas

La organización usará como alternativa para determinar con que capacidad instalada debe iniciarse el proyecto, la Baja Capacidad inicial y la Expansión escalonada como base del proyecto. Buscando que mantener un bajo nivel de la Capacidad ociosa.

Se hará una expansión futura en función del apoyo de recursos humanos y la adquisición de equipos adicionales. De acuerdo a la ley son cuatro (04) capacitaciones mínimas al año, dividiremos el total de nuestra capacidad instalada por año entre 4 para determinar la demanda en número de empresas.

La capacidad instalada inicial permitirá que por medio de tres instructores, se tenga una capacidad para brindar 72 capacitaciones mensuales o 864 en el primer año. Equivalente a 216 empresas al año.

Se proyecta contratar instructores *freelance*, elevando la capacidad a 04 instructores, esto permitirá una capacidad instalada que permitirá brindar 96 capacitaciones mensuales o 1,152 anuales con 04 instructores. Equivalente a 288 empresas al año.

Cuando sea necesario se contratará dos instructores *freelance* más, elevando la capacidad a 06 instructores, esto

permitirá una capacidad instalada que brindará 144 capacitaciones mensuales o 1,728 anuales con 03 instructores. Equivalente a 432 empresas al año.

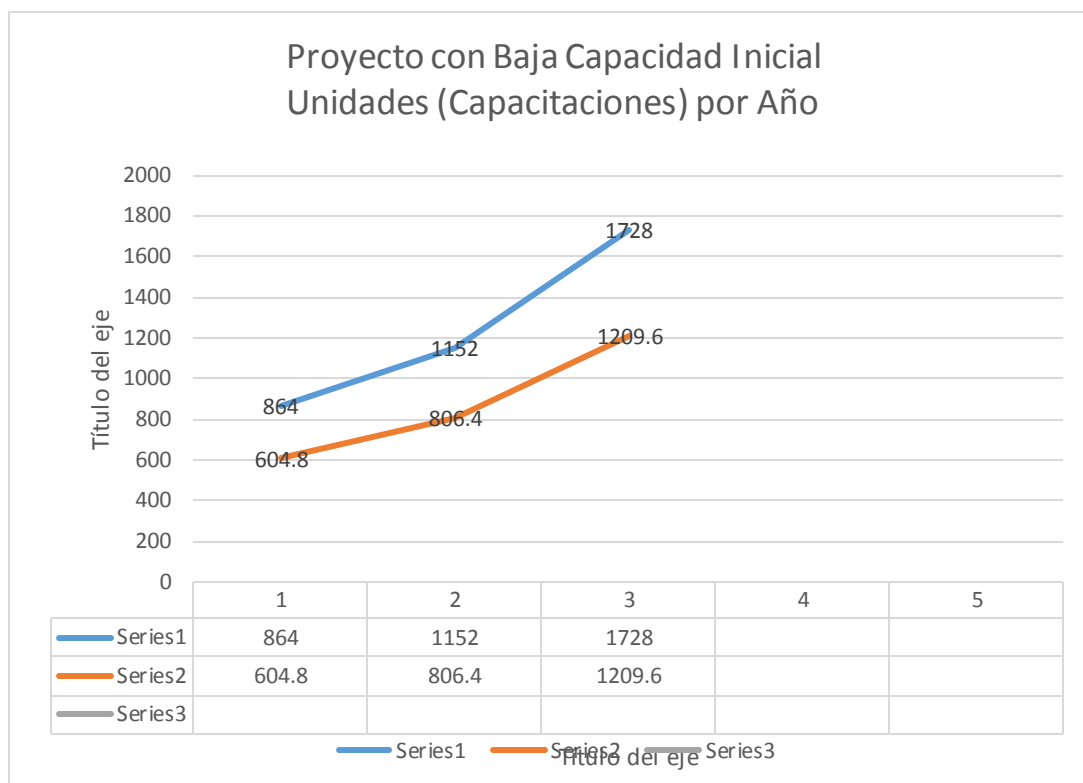


Figura 16 Proyecto con baja capacidad inicial.

#### d) Política gubernamental

La actual coyuntura de la política gubernamental y de las instituciones involucradas con la SST favorece al sostenimiento y crecimiento de la organización en el tiempo. Las distintas entidades fiscalizadoras del Ministerio de Trabajo, Ministerio de Transportes, Ministerio del Ambiente, Ministerio de Energía y Minas, Ministerio de Industrias y otros; en constante expansión mediante el incremento del número de sus inspectores coadyuvan al cumplimiento de todas

las organizaciones de Perú a alinearse con lo exigido en la ley y los requerimientos sectoriales.

## 3.2 Proceso y tecnología

### 3.2.1 Descripción y diagrama de los procesos

La organización brinda el servicio de Capacitación y entrenamiento a todo tipo de organización de cualquier estrato o rubro, mediante los siguientes procesos:

- a) Proceso Negociación. (Figura 20)
- b) Proceso de Prestación. (Figura 21)
- c) Proceso Comercial. (Figura 22)
- d) Proceso de Mejora Continua. (Figura 23)



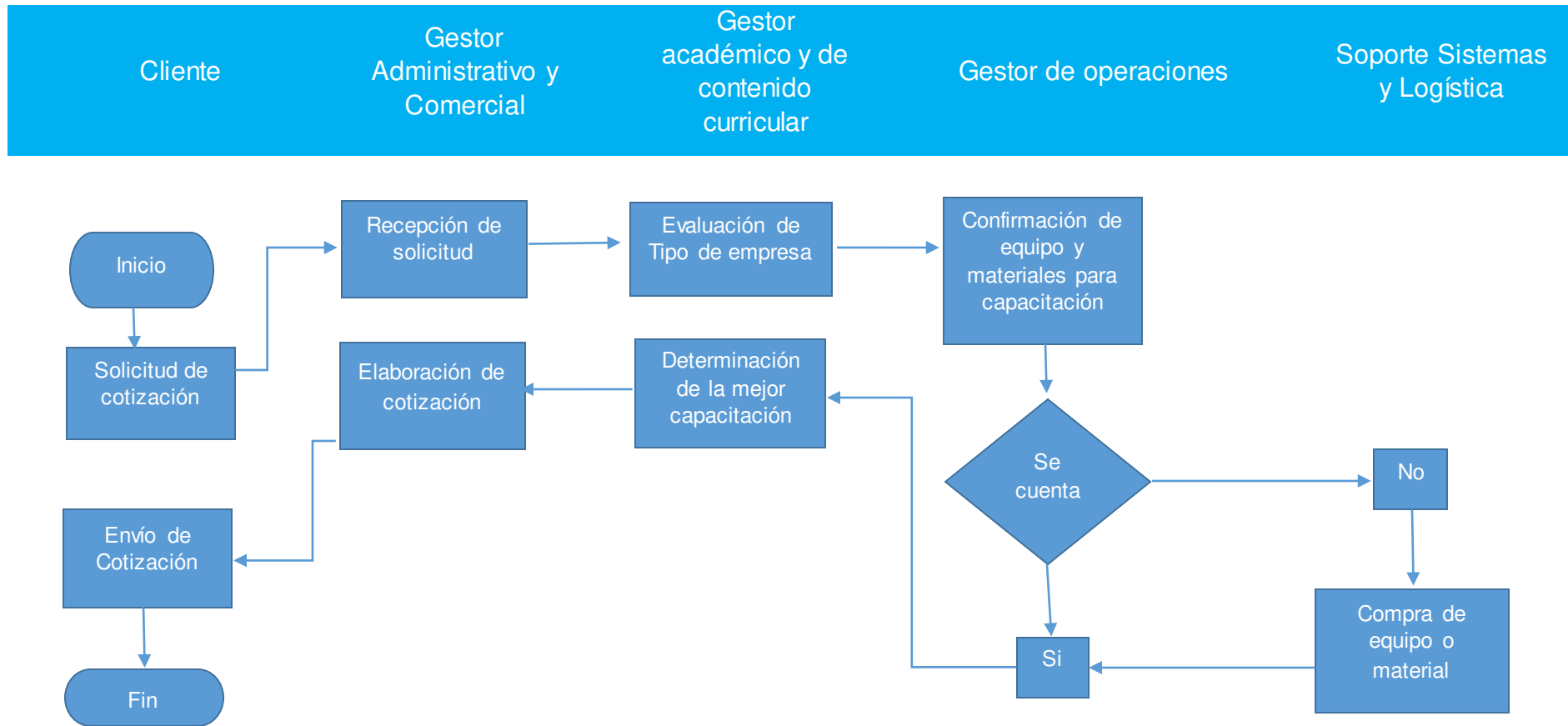


Figura 17 Proceso de negociación

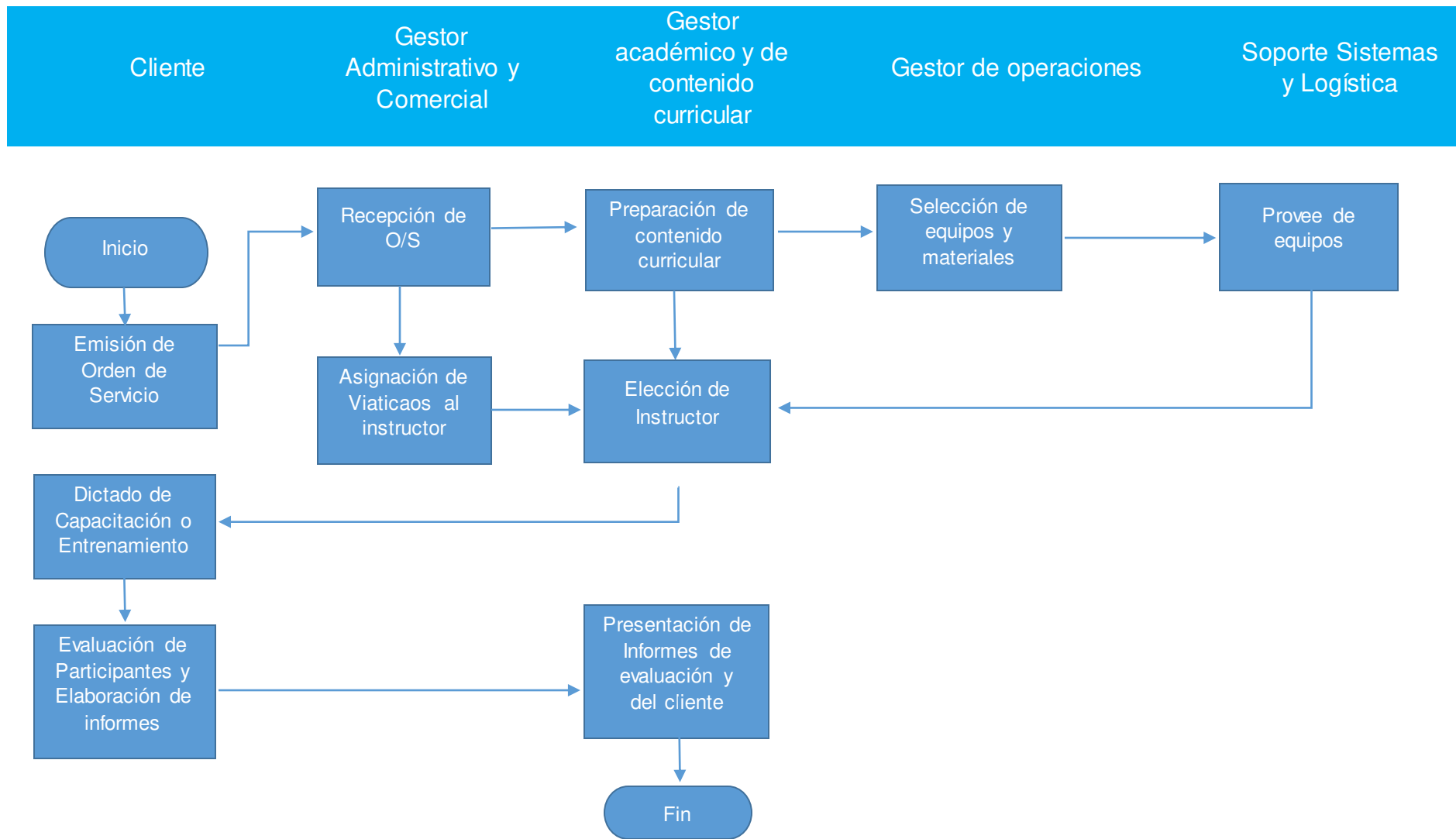


Figura 18 Proceso de prestación

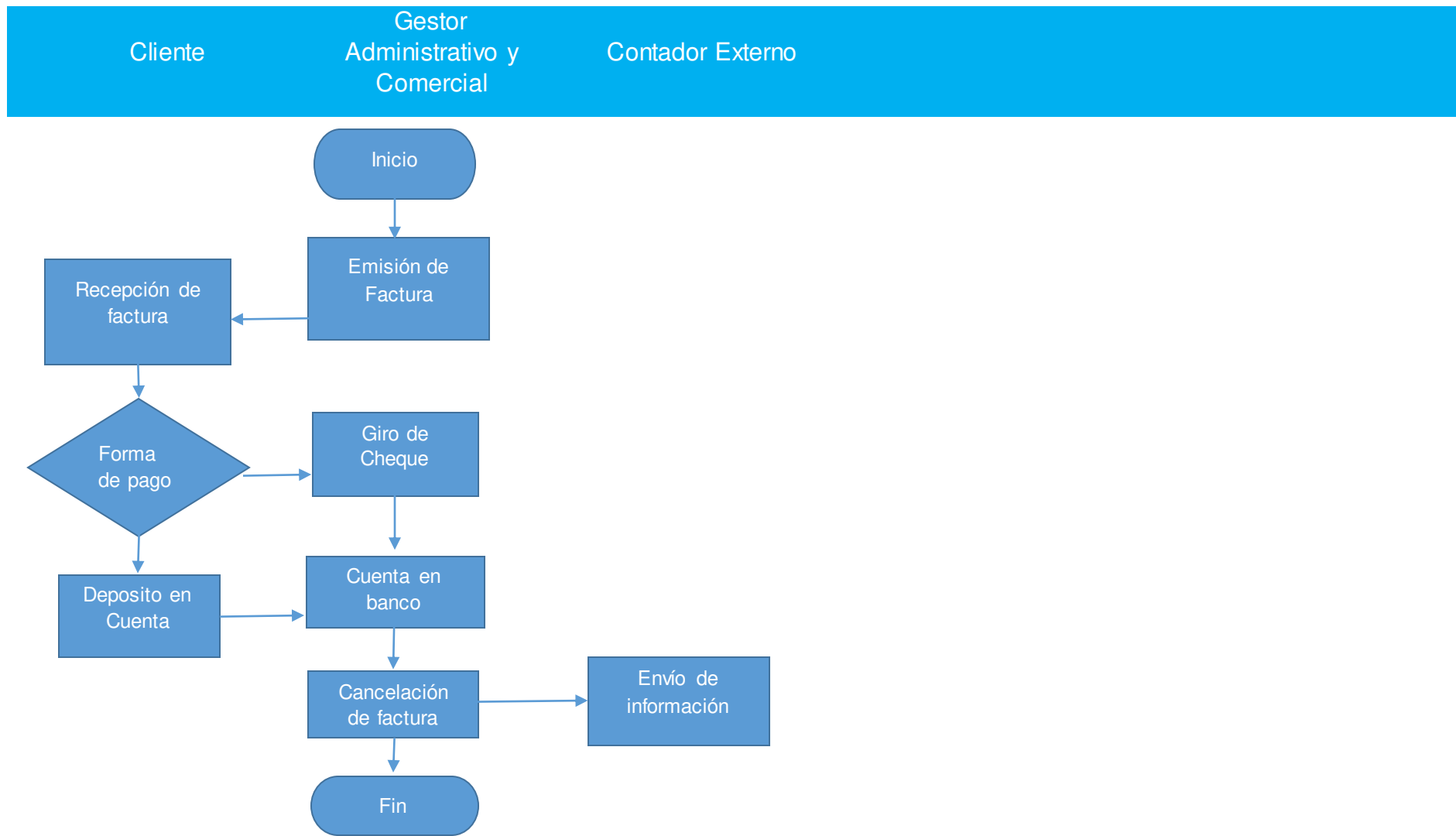


Figura 19 Proceso comercial

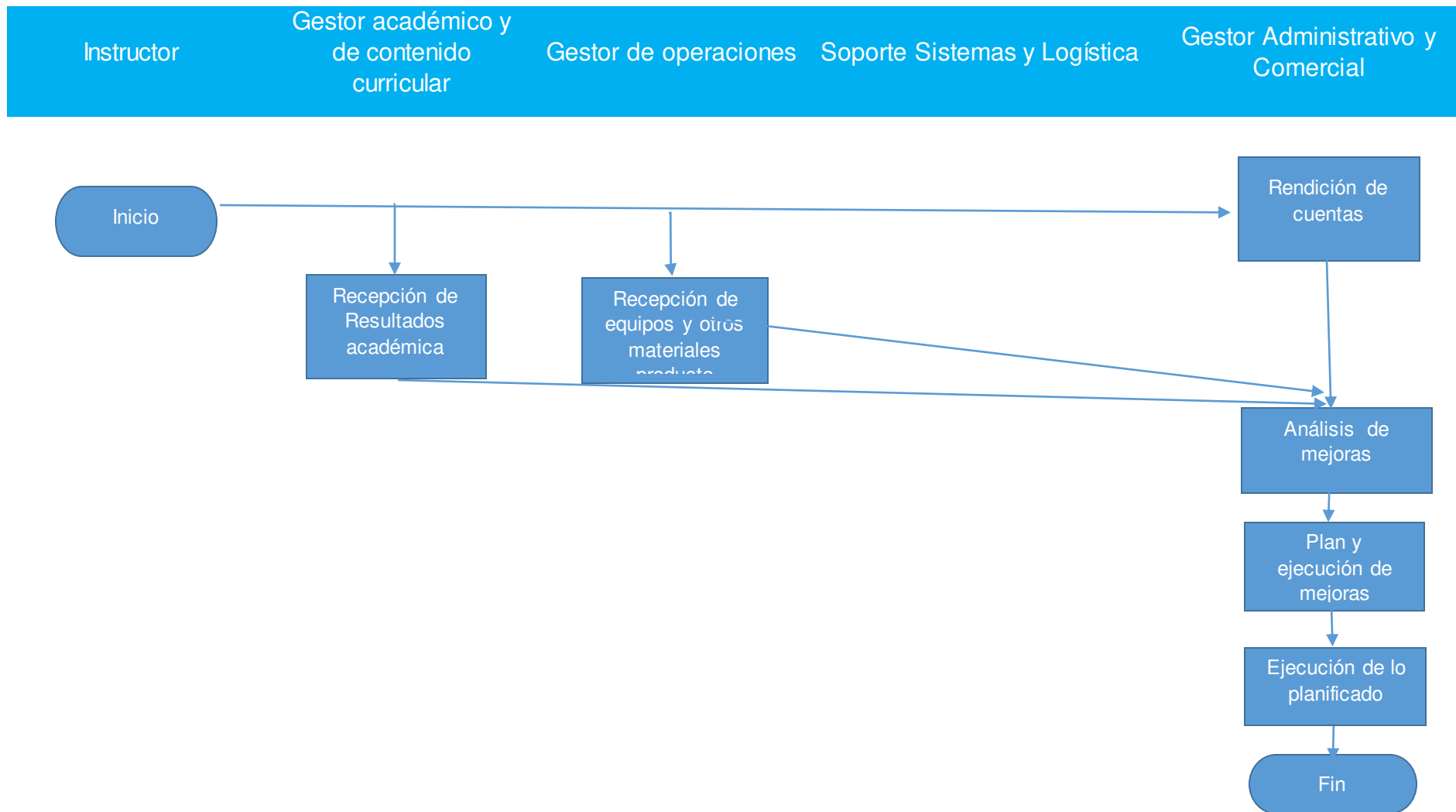


Figura 20 Proceso de mejora continua

### 3.2.2 Capacidad Instalada y Operativa

#### a) Capacidad de Diseño

El máximo nivel posible de prestación de servicio que se pretende en el proyecto alcanzar está relacionado al inicio de operaciones con tres (03) instructores, el equipamiento disponible para brindar capacitaciones y las instalaciones de oficina y almacén conjuntamente con los equipos de oficina. En la adquisición de los mismos se ha considerado el poder brindar 04 capacitaciones de manera simultánea por día o 04 instructores por día. Debiéndose contratar un instructor externo, de ser necesario, que mantendremos dentro de nuestro staff con las competencias y experiencias necesarias. (Ver Tabla 10)

#### b) Capacidad Instalada

La capacidad instalada permitirá brindar 06 capacitaciones semanales por cada instructor, pudiendo alcanzar 72 capacitaciones mensuales de 5 horas aproximadamente cada una. Tomando lo anterior como referencia, en el mejor de los escenarios podremos brindar 864 capacitaciones anuales. Esto significara poder brindar el servicio y satisfacer la demanda de 216 organizaciones, debido a que la Ley 29783 exige que toda organización debe brindar al menos cuatro (04) capacitaciones al año a sus trabajadores.

La Capacidad Instalada en lo referente a recursos humanos está conformada por tres (03) instructores quienes además cumplen las funciones de:

1. Gerente General, quien realiza la función de gestión administrativa y comercial.

2. Gerente de Operaciones, quien realiza la función de organización y logística de las capacitaciones.
3. Gestor académico y Curricular, quien realiza la función de actualizar los contenidos de las capacitaciones y manuales.
4. Soporte Virtual, quien es encargado de la administración de redes y posicionamiento orgánico y apoyo logístico al área de operaciones.
5. Además del:
6. Contador externo, quien brinda el soporte a las operaciones y registros contables.
7. Consideramos que la capacidad efectiva será menor a nuestra capacidad teórica para el primer año.

c) Capacidad Ociosa

La capacidad ociosa será mayor en el primer año, ya que no será utilizada la capacidad de diseño ni la capacidad instalada en su totalidad. Para contrarrestar el efecto económico de la misma, la empresa establecerá una estrategia en lo referente a sus recursos humanos, de ofrecer y permitir el servicio de ser tercerizados en alianza con empresas de asesoría en SST. Asimismo, se aprovechara esta capacidad para elaboración de otros tipos de capacitaciones sectoriales, como por ejemplo, las capacitaciones a empresas involucradas en el transporte y almacenamiento de hidrocarburos, empresas agrícolas, empresa manufactureras de alimentos y otras, aplicando la seguridad y salud ocupacional a dicho rubro productivo.

Finalmente, la empresa proyecta incursionar paulatinamente en la asesoría y elaboración de Sistemas de Gestión SST.

d) Capacidad utilizada

Se proyecta que la fracción de capacidad instalada que se empleará en el primer semestre será entre 15% a 25% mensual de lo proyectado en la capacidad instalada (72 capacitaciones mensuales), tomando en cuenta el punto de equilibrio hallado.

e) Disponibilidad de insumos y equipos

El mercado local de insumos se encuentra suficientemente abastecido en insumos para la elaboración de manuales de capacitación. Tales como, papel bond 75gr, Files manila, micas para anillar, anillos, micas identificadores personales y otros.

Por otro lado, los equipos que son adquiridos para las capacitaciones son de procedencia importada, por tanto debemos mantener stock mínimo de los mismos en nuestro almacén, renovarlos por deterioro o uso y otros son descartables como: Guantes de látex o nitrilo y mascarillas para polvo.

Los demás Equipos de Protección Personal EPP serán suministrados por la organización contratante, a sus colaboradores, ya que son con los mismos que trabajan diariamente.

La empresa tiene como política de seguridad solo brindar capacitación con los equipos que ya cuenta la organización, no enseñar con equipos que no cuentan ni adquirirán. Para evitar que reemplacen los mismos con equipos que no están normados o recomendados al creer que ya están entrenados y capacitados.

### 3.2.3 Cuadros de Requerimiento de Bienes de Capital, Personal e Insumos.

*Tabla 11*  
Equipos y materiales

Descripcion	Unidad	Cantidad	Importe
			Total incl igv
Laptops	PZA.	3	5,100.00
Computador Desk Top	PZA.	1	1,850.00
Impresora Tinta Continua	PZA.	1	700.00
Proyector Multimedia	PZA.	1	1,950.00
Escritorios	PZA.	4	560.00
Sillas	PZA.	4	280.00
Mueble para archivadores	PZA.	1	180.00
Andamios para almacen	PZA.	3	360.00
Extintor 12kg	PZA.	2	190.00
Luces de emergencia	PZA.	2	60.00
Senaletica	PZA.	6	24.00
Detectores de humo	PZA.	2	30.00
Inmovilizador cervical regulable laerdal	PZA.	3	180.00
Bandeja metal para practica extintores	PZA.	3	300.00
Arnes 3 anillas c/linea de vida	PZA.	3	465.00
Mosquetones 22kn acero	PZA.	6	300.00
Cuerda para rescate	Mtr	75	712.50
Kit Escenario SCI	JGO.	3	225.00
Polo manga corta algodón c/logo	PZA.	6	72.00
Polo manga larga algodón c/logo	PZA.	6	96.00
Pantalon drill algodón c/reflectivos Nac.	PZA.	6	240.00
Overall drill algodón c/reflectivos Nac.	PZA.	6	450.00
Zapato de seguridad	PZA.	6	510.00
Casco de seguridad	PZA.	6	240.00
Utiles de escritorio	PZA.	1	50.00



Tabla 12

Gastos de constitución			
Descripción	Unidad	Cantidad	Costo Total Incl. IGV
Abogado - Redaccion de Minuta de Constitucion de Empresa	PZA.	1	150.00
NOTARIA Gastos y Costos	PZA.	1	400.00
SUNAT - Tramites RUC	PZA.	1	-
Gastos Municipales de Licencia de funcionamiento	PZA.	1	300.00
Registros Contables - Legalización	PZA.	2	200.00
Diseno de pagina Web	Und.	1	300.00
Dominio y alojamiento pagina web	Und.	1	120.00
Merchandising y Publicidad	MII.	1	500.00

Tabla 13

Costo de planilla			
Cantidad	Cargo	Costo Mensual	Anual
Total			S/ 81,088.20
1	Gerente GENERAL / Gestor Administrativo y Comercial	930.00	27,029.40
1	Gestor de Operaciones	930.00	27,029.40
1	Gestor Academico	930.00	27,029.40
1	Encargado Soporte de Sistemas y Virtual	1,200.00	16,350.00
1	Contador Externo	400.00	4,800.00
1	Limpieza	100.00	1,200.00

Tabla 14

Servicios	Gastos Fijos	Unidad	Cantidad	Anual
Agua y desague		M3	25	600.00
Energía Electrica		Kw	85	510.00
Internet + Telefono		Tarifa Mes	1	828.00
Telefonia Movil oficina		Traifa Mes	1	1,200.00

### 3.2.4 Infraestructura y Características Físicas

La organización estará instalada en una propiedad de 160m<sup>2</sup>, conformada por una oficina de 35m<sup>2</sup>. Cuenta con servicios higiénicos y área de cocina afuera de la misma.

Se contará con un área de almacén para los equipos de entrenamiento y capacitación, así como, insumos para elaboración de materiales de estudio. Cuenta con un estacionamiento para 02 vehículos en su interior. (Ver Anexo 22).

### 3.3 Localización del negocio. Factores determinantes

Safety Training Perú SAC, estará ubicada en la Calle Malabrigo Mz-E1 Lt-14 Agrupación de Familias Santa Cruz, Distrito de Punta Hermosa, Lima. (Ver Anexo 23)

#### 3.3.1 Factores determinantes

##### a) Migración.

La actual migración de las empresas ubicadas en las zonas del Callao y otros distritos hacia el Sur viene en crecimiento constante, ya que los precios de los terrenos aún son bajos y los lotes son suficientemente grandes. La creación de parques

industriales en el distrito de Lurín, Chilca y Asia ha despertado el interés de muchos inversionistas en generar más parques industriales y migrar hacia esa zona.

b) Vías de Acceso.

La organización se ubicará al Sur de Lima en el distrito de Punta Hermosa, a la altura del kilómetro 43 de la autopista Panamericana Sur. Teniendo dos accesos principales, el primero en el kilómetro 40 saliendo por la rampa del puente Arica hacia la antigua Panamericana Sur o proviniendo desde el distrito de Lurín, cruzando el mismo puente Arica. Tiene otro acceso en la salida del kilómetro 45 en la salida de Quebrada Seca hacia la antigua Panamericana Sur que recorre los balnearios del Sur hasta Santa María del Mar, pasando San Bartolo; debiendo retornando aproximadamente 2 kilómetros por dicha vía.

Las vías de acceso desde o hacia Lima, como también hacia y desde Pucusana, se encuentran totalmente asfaltadas. Existe el servicio de transporte público desde Lima hasta Pucusana y viceversa, pasando por el distrito de Lurín. También existe servicio público de transporte local, desde Lurín y Pachacamac hacia Punta hermosa. Además se cuenta con la opción del uso de buses interprovinciales, que se abordan en los puentes peatonales y que invierten mucho menos tiempo en llegar hasta la entrada de Pucusana y de retorno a Lima hasta Av. México en el distrito de la Victoria o hacia el Jr. Montevideo en el centro de Lima, en un 50% menos de tiempo comparado con el servicio de transporte público.

Desde el distrito de Lurín se accede a los distritos de Pachacamac, Villa el Salvador, Villa María del Triunfo, Chorrillos, San Juan de Miraflores y Surco. Esto garantiza el acceso a todas las empresas de toda Lima Sur.

c) Infraestructura pública.

Los distritos del Sur en su totalidad cuentan con los servicios de energía eléctrica y telefonía fija y móvil. En algunas zonas el acceso al servicio de agua potable no está presente por tuberías, sino, por abastecimiento de camiones cisternas. Algo que para el 2020 dejará en las mismas condiciones a todos los distritos del Sur que no contaban con agua potable.

d) Programas y tendencias al desarrollo.

El consorcio Provisur tiene como plan de cobertura para el 2020, instalar el servicio de agua potable a todos los balnearios del sur, se trata de agua de mar desmineralizada y tratada para ser potabilizada, esta inversión coadyuvará a que las empresas sigan migrando al Sur, pudiendo contar con este elemento para su proceso productivo de ser necesario.

Se espera en un futuro muy cercano la construcción del tercer tramo del tren eléctrico hacia los distritos del sur y los balnearios del sur hasta Pucusana. Esta proyección alienta al crecimiento y la rápida comunicación en esta zona de Lima

La población del sur de Lima se caracteriza por ser pujante y emprendedora, la modernidad está arribando a distintos lugares, una muestra permanente y clara es Asia, que ha generado miles de

puestos de trabajo a la población tanto en mano de obra directa como indirecta, calificada y no calificada.

El distrito cuenta con un Hospital Nivel II que brinda servicios a la comunidad de consulta ambulatoria y salubridad. El municipio está muy comprometido con la seguridad ciudadana. El índice de delincuencia es muy bajo, casi inexistente. No están permitidos los centros de distracción nocturna (Discotecas). Existe un auge de viviendas multifamiliares frente al mar con edificaciones de hasta 10 pisos. EL municipio apoya el deporte del Surf o tabla, teniendo una academia a costos muy bajos para toda la juventud del distrito incluso de escasos recurso. La actividad principal de los pobladores es la construcción civil.

Así mismo, esto favorece a la organización al poder dirigirse a los distritos antes del kilómetro 43 y los que pasan, hasta llegar a Chilca.

e) Clima.

Si bien no es importante para la ubicación, no cabe a menos proporcionar la información. El clima en la zona Sur es estable, existen lloviznas durante todo el año. Punta Hermosa al ser un balneario y estar muy cerca al mar tiene contacto permanente con la Brisa del mar, esta daña todos los objetos metálicos en muy corto tiempo. Este efecto no causa daños en los equipos ni muebles de la empresa.

f) Seguridad ciudadana.

Punta Hermosa, por ser un distrito pequeño, permite al gobierno local ejercer mejor control y servir adecuadamente. Cuenta con una comisaría desde hace 3 años aproximadamente. No es un distrito caótico.

g) Disponibilidad y costo de recursos.

Punta hermosa es un distrito apacible, con poco comercio, teniendo un pico de creación de ellos en la temporada de verano en los meses de enero hasta abril cómo máximo. Para compensar existen mini *markets* muy bien surtidos. En el verano de 2018 arribó la cadena de supermercados MASS instalándose en la avenida principal. El rubro más desarrollado en el distrito, es el servicio de atención de restaurantes. También, existen varios negocios de ferretería.

Para la adquisición de otros productos como prendas de vestir, carnes, artefactos electrodomésticos, muebles y enseres, y otros, los residentes se deben movilizan hacia el distrito de Lurín.

Previendo la falta de suministros y útiles de oficina, nuestra empresa mantendrá un stock mínimo de papeles y otros insumos, mismos que serán almacenados adecuadamente para su conservación.

h) Aceptación del rubro del negocio.

El funcionamiento de la empresa no causará ningún tipo de impacto ambiental o generará algún tipo de riesgo o molestia.

Para hallar la mejor ubicación, se hace uso del cuadro comparativo de calificación por puntos, método de Brown y Gibson, mediante el uso de la comparación subjetiva, ya que la empresa será ubicada en un bien propio.

Punta hermosa alcanzo el 65% de lo esperado. A pesar que no alcanza lo esperado con valor excelente para el rubro: número de empresas y migración de empresas, destacó en otras no menos importantes. Además se debe de considerar que la propiedad es propiedad de los accionistas.

Tabla 15

Alternativa de localización por ponderación.

Factores relevantes	Peso Asignado	Alternativas de Localización (escala de 0 a 100)					
		Punta Hermosa		Lurín		Pucucsana	
		Calificación	Ponderado	Calificación	Ponderado	Calificación	Ponderado
Total	1		0.65		0.55		0.45
Migración y numero de empresas	0.30	Bueno	0.15	Excelente	0.30	Bueno	0.15
Vías de Acceso, Trafico	0.10	Excelente	0.10	Deficiente	0.00	Bueno	0.05
Infraestructura publica	0.10	Bueno	0.05	Bueno	0.05	Bueno	0.05
Programas y Tendencia de desarrollo	0.20	Bueno	0.10	Bueno	0.10	Bueno	0.10
Seguridad Ciudadana	0.10	Excelente	0.10	Deficiente	0.00	Deficiente	0.00
Disponibilidad y costo de recursos	0.05	Bueno	0.00	Bueno	0.03	Bueno	0.03
Costo de Arrendamiento	0.15	Excelente	0.15	Bueno	0.08	Bueno	0.08



## **CAPÍTULO IV: ESTUDIO DE LA INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO**

### 4.1 Inversión fija

En el presente Plan de Negocios se detalla la inversión total, detallándose mediante la inversión en activos fijos, conformado por activos intangibles y tangibles, así como el capital de trabajo.

#### 4.1.1 Inversión Tangible

La inversión tangible para el inicio de nuestras actividades es de S/. 15 124.50. En la misma se consideran los equipos para oficinas, muebles y enseres, equipos de seguridad, uniformes para instructores y útiles de oficinas. (Ver Tabla 16)

#### 4.1.2. Inversión Intangible

La inversión intangible para el inicio de nuestras actividades es de S/. 1 970.00. Misma que considera los gastos de constitución de empresas; diseño, dominio y alojamiento de página web; así mismo, *merchandising* y publicidad. (Ver tabla 12)

Tabla 16

Equipos y materiales

Descripcion	Unidad	Cantidad	Importe	
			Unitario	Total incl igv
Total			S/	15,124.50
Laptops	PZA.	3	1,700.00	5,100.00
Computador Desk Top	PZA.	1	1,850.00	1,850.00
Impresora Tinta Continua	PZA.	1	700.00	700.00
Proyector Multimedia	PZA.	1	1,950.00	1,950.00
Escritorios	PZA.	4	140.00	560.00
Sillas	PZA.	4	70.00	280.00
Mueble para archivadores	PZA.	1	180.00	180.00
Andamios para almacen	PZA.	3	120.00	360.00
Extintor 12kg	PZA.	2	95.00	190.00
Luces de emergencia	PZA.	2	30.00	60.00
Senaletica	PZA.	6	4.00	24.00
Detectores de humo	PZA.	2	15.00	30.00
Inmovilizador cervical regulable laerdal	PZA.	3	60.00	180.00
Bandeja metal para practica extintores	PZA.	3	100.00	300.00
Arnes 3 anillas c/linea de vida	PZA.	3	155.00	465.00
Mosquetones 22kn acero	PZA.	6	50.00	300.00
Cuerda para rescate	Mtr	75	9.50	712.50
Kit Escenario SCI	JGO.	3	75.00	225.00
Polo manga corta algodón c/logo	PZA.	6	12.00	72.00
Polo manga larga algodón c/logo	PZA.	6	16.00	96.00
Pantalon drill algodón c/reflectivos Nac.	PZA.	6	40.00	240.00
Overall drill algodón c/reflectivos Nac.	PZA.	6	75.00	450.00
Zapato de seguridad	PZA.	6	85.00	510.00
Casco de seguridad	PZA.	6	40.00	240.00
Utiles de escritorio	PZA.	1	50.00	50.00

Tabla 17

Gastos de constitución

Descripción	Unidad	Cantidad	Costo	
			Unitario	Total Incl. IGV
Total			S/	1,970.00
Abogado - Redaccion de Minuta de Constitucion de Empresa	PZA.	1	150.00	150.00
NOTARIA Gastos y Costos	PZA.	1	400.00	400.00
SUNAT - Tramites RUC	PZA.	1	-	-
Gastos Municipales de Licencia de funcionamiento	PZA.	1	300.00	300.00
Registros Contables - Legalización	PZA.	2	50.00	200.00
Diseno de pagina Web	Und.	1	300.00	300.00
Dominio y alojamiento pagina web	Und.	1	120.00	120.00
Merchandising y Publicidad	MII.	1	500.00	500.00

## 4.2 Capital De Trabajo

La empresa necesita de un capital de trabajo inicial que le permita cubrir la operatividad normal del proyecto, esto incluye gastos en insumos para capacitación, costos de transportes de instructores, gastos de alquiler y mantenimiento, remuneraciones y gastos fijos mensuales. (Ver Tabla 18, 19, 20, 21, 22, 23, 24 y 25)

Tabla 18

Insumos Capacitacion

Descripción	Unidad	Cantidad	Importe Mensual	
			S/	615.00
Total			S/	615.00
Papel Bond A-4	MLL.	18		358.60
Cartulina A-4 Certificaciones	CTO.	0.04		0.40
File Manila A-4	CTO.	9.60		153.60
Fastener	CTO.	9.60		86.40
Tinta impresora color negro	Lt	1		16.00

Tabla 19  
Transporte y combustible

Descripción	Unidad	Cantidad	Importe	
			Unitario	Mensual
Total			S/	1,800.00
Trasporte de instructotres	Promedio mes	1	1,800.00	1,800.00

Tabla 20  
Gastos en publicidad

Descripción	Unidad	Cantidad	Importe	
			Unitario	Mensual
Total			S/	200.00
Gastos en publicidad	Unid.	1		200.00

Tabla 21

Cuadro de asignación

Cargo	Costo Mensual	Horas bonificación	Remuneraciones				Total Mensual	Total Anual
			VACACIONES 15 DÍAS	ESSALUD 9%	SCTR	Total		
	Total					8,619.85	103,438.20	
1 Gerente GENERAL / Gestor Administrativo y Comercial	930.00	1,175.00	38.75	83.70	25.00	2,252.45	27,029.40	
1 Gestor de Operaciones	930.00	1,175.00	38.75	83.70	25.00	2,252.45	27,029.40	
1 Gestor Academico	930.00	1,175.00	38.75	83.70	25.00	2,252.45	27,029.40	
1 Encargado Soporte de Sistemas v Virtual	1,200.00	-	50.00	112.50	-	1,362.50	16,350.00	
1 Contador Externo	400.00	-	-	-	-	400.00	4,800.00	
1 limpieza	100.00	-	-	-	-	100.00	1,200.00	

Tabla 22

Servicios

Descripción	Unidad	Cantidad	Unitario	Mensual	Anual
Total				261.50 S/	3,138.00
Agua y desague	M3	25	2.00	50.00	600.00
Energía Electrica	Kw	85	0.50	42.50	510.00
Internet + Telefono	Tarifa Mes	1	69.00	69.00	828.00
Telefonia Movil oficina	Traifa Mes	1	100.00	100.00	1,200.00

Tabla 23

Materiales e insumos de limpieza

Descripción	Unidad	Cantidad	Unitario	Mensual
Total			S/	53.00
Escoba	PZA	1	10.00	10.00
Recogedor	PZA	1	5.00	5.00
Trapeador y Mopa	PZA	1	10.00	10.00
Desinfectante x 1 gl	GLN	1	7.00	7.00
Papel Higienico x 24	PLA	1	13.00	13.00
Bolsas 20 x 30 Polietileno	CTO.	1	8.00	8.00

Tabla 24

Utiles de oficina

Descripción	Unidad	Cantidad	Unitario	Mensual	Anual
Total			S/	170.00	S/ 2,040.00
Utiles de oficina	UND	1	1.00	170.00	2,040.00

Tabla 25

Total Capital de Trabajo

Descripción	Importe
Total	S/ 11,719.35
Insumos para Capacitación primer mes	615.00
Transporte Instructores	1,800.00
RRHH o Personal	8,619.85
Servicios	261.50
Materiales de Limpieza	53.00
Gastos de publicidad mensual	200.00
Utiles de oficina	170.00

#### 4.3 Inversión Total

La inversión total para este proyecto es de S/. 28 813.85 que comprende la inversión tangible, intangible y el capital del trabajo.

Tabla 26

Inversión total			
Descripción		Monto	Porcentaje
Inversion Total	S/	28,813.85	100%
Inversion Tangible		15,124.50	52.5%
Inversion Intangible		1,970.00	6.8%
Capital de trabajo		11,719.35	40.7%

#### 4.4. Estructura de la Inversión y Financiamiento

La inversión y financiamiento de este proyecto será realizado por el aporte de cada uno de los socios y solicitando un préstamo a una entidad financiera. El 47.9% es el aporte de los inversionistas y el 52.1% es un préstamo de terceros. (Ver Tablas 27 y 28).

Tabla 27

##### Inversión en aporte propio y en financiamiento

Descripción	Aporte Propio	Préstamo
Porcentaje	47.9%	52.1%
Aporte Propio	S/ 13,813.85	-
Financiamiento	-	S/ 15,000.00

Tabla 28

Aportación de Accionistas		
Accionistas	Aporte S/.	Porcentaje
Total	S/ 13,813.85	100%
Socio 1 Principal	7,597.62	55.00%
Socio 2	3,108.12	22.50%
Socio 3	3,108.12	22.50%

#### 4.5 Fuentes financieras

La tasa de interés anual para solicitar es variable y depende de la entidad financiera, como también de otros factores. La mejor propuesta la tiene el Crediscotia, que tiene un paquete para financiamiento de activos e inversiones. Brindándolo de manera más fácil y con más beneficios para hacer crecer un negocio.

Este financiamiento favorece mucho al presente proyecto porque permite acceder a este préstamo sin presentar muchos documentos o papeles, así mismo acepta prepagos para amortizar parcial o totalmente el capital de la deuda. Los requisitos para acceder son:

- a) Copia del DNI del representante legal
- b) Escritura pública de constitución
- c) Certificado de vigencia de poderes
- d) Copia de la ficha RUC
- e) Acreditar domicilio estable

#### 4.6 Condiciones de crédito

El crédito a financiar aplicará la tasa de 15.5% a un periodo de 36 meses, sin solicitar periodo de gracia, con una tasa mensual de 1.21% y una cuota mensual de S/. 516.29. (Ver Anexo 25)



## CAPÍTULO V: ESTUDIO DE LOS COSTOS INGRESOS Y EGRESOS

### 5.1 Presupuesto de los costos

*Tabla 29*

Presupuesto de los Costos

AÑOS	0	1	2	3	4	5
Total Costos	S/ 157,726.68	S/ 140,632.18	S/ 143,607.99	S/ 146,658.18	S/ 149,784.64	S/ 152,989.26
<b>Egresos</b>						
Activo Fijo Tangible	15,124.50					
Activo fijo Intangible	1,970.00					
Capital de trabajo	140,632.18					
Insumos Capacitación A,B, C y D		7,379.98	7,564.48	7,753.59	7,947.43	8,146.12
Transporte Instructores		21,600.00	21,600.00	21,600.00	21,600.00	21,600.00
Recursos Humanos		103,438.20	106,024.16	108,674.76	111,391.63	114,176.42
Servicios		3,138.00	3,216.45	3,296.86	3,379.28	3,463.76
Materiales de Limpieza		636.00	651.90	668.20	684.90	702.02
publicidad		2,400.00	2,460.00	2,521.50	2,584.54	2,649.15
utiles		2,040.00	2,091.00	2,143.28	2,196.86	2,251.78

#### 5.1.1 Presupuesto de insumos

*Tabla 30*

Insumos capacitación A

Presupuesto de los costos de insumos para las capacitaciones Tipo A S/. 1,500.00					
Item	Descripción	Cantidad	Unidad	P.U.	Total
					S/ 325.92
1	Papel Bond	0.48	Mil.	S/ 20.00	S/ 9.60
2	File Manila	0.24	Cto.	S/ 16.00	S/ 3.84
3	Fastener	0.24	Cto.	S/ 9.00	S/ 2.16
4	Tinta para impre:	0.01	Lt	S/ 16.00	S/ 0.22
5	Horas de instruct	6	Hra	S/ 50.00	S/ 300.00
6	Cartulina Certific:	0.01	Cto.	S/ 10.00	S/ 0.10
7	Transporte	2	Und	S/ 5.00	S/ 10.00

Tabla 31

Insumos capacitación B							
Presupuesto de los costos de insumos para las capacitaciones Tipo B S/. 1,200.00							
Item	Descripción	Cantidad	Unidad	P.U.		Total	
Total						S/	275.92
1	Papel Bond	0.48	Mil.	S/	20.00	S/	9.60
1	File Manila	0.24	Cto.	S/	16.00	S/	3.84
2	Fastener	0.24	Cto.	S/	9.00	S/	2.16
3	Tinta para impre:	0.01	Lt	S/	16.00	S/	0.22
4	Horas de instruct	5	Hra	S/	50.00	S/	250.00
5	Cartulina Certific:	0.01	Cto.	S/	10.00	S/	0.10
6	Transporte	2	Und	S/	5.00	S/	10.00

Tabla 32

Insumos capacitación C							
Presupuesto de los costos de insumos para las capacitaciones Tipo C S/. 800.00							
Item	Descripción	Cantidad	Unidad	P.U.		Total	
Total						S/	225.92
1	Papel Bond	0.48	Mil.	S/	20.00	S/	9.60
2	File Manila	0.24	Cto.	S/	16.00	S/	3.84
3	Fastener	0.24	Cto.	S/	9.00	S/	2.16
4	Tinta para impre:	0	Lt	S/	16.00	S/	0.22
5	Horas de instruct	4.00	Hra	S/	50.00	S/	200.00
6	Cartulina Certificados	0.01	Cto.	S/	10.00	S/	0.10
7	Transporte	2	Und	S/	5.00	S/	10.00

Tabla 33

Insumos capacitación D							
Presupuesto de los costos de insumos para las capacitaciones Tipo D S/. 600.00							
Item	Descripción	Cantidad	Unidad	P.U.		Total	
Total						S/	175.92
1	Papel Bond	0.48	Mil.	S/	20.00	S/	9.60
2	File Manila	0.24	Cto.	S/	16.00	S/	3.84
3	Fastener	0.24	Cto.	S/	9.00	S/	2.16
4	Tinta para impre:	0	Lt	S/	16.00	S/	0.22
5	Horas de instruct	3.00	Hra	S/	50.00	S/	150.00
6	Cartulina Certificados	0.01	Cto.	S/	10.00	S/	0.10
7	Transporte	2	Und	S/	5.00	S/	10.00

## 5.2 Punto de equilibrio

El Punto de Equilibrio para los cuatro productos calculado es de 10.51 unidades al mes.

Tabla 34

### Costos fijos y variables

Costo Total	S/	11,349.35
Gastos de Personal	S/	8,619.85
Gastos fijos	S/	261.50
Total Costo Fijo	S/	8,881.35
Costos Directos	S/	2,415.00
Costos Indirectos	S/	53.00
Total Costos Variable	S/	2,468.00

Tabla 35

### Punto de equilibrio

PRODUCTO	A	B	C	D	TOTAL
PUNTO DE EQUILIBRIO	8	10	15	15	10.51
PRECIO DE VENTA UNITARIO	S/ 1,500.00	S/ 1,200.00	S/ 800.00	S/ 600.00	
COSTO VARIABLE UNITARIO	S/ 325.92	S/ 275.92	S/ 225.92	S/ 10.00	
MARGEN DE CONTRIBUCIÓN UNITARIO	S/ 1,174.08	S/ 924.08	S/ 574.08	S/ 590.00	
% DE PARTICIPACIÓN DEL PRODUCTO EN EL NEGOCIO. ES DECIR LO QUE SE PROYECTA QUE DEBA REPRESENTAR (*) (*) IDENTIFICAR EL PRODUCTO ESTRELLA / VACA LECHERA / PERRO ETC...	30%	25%	25%	20%	
MARGEN DE CONTRIBUCIÓN PONDERADO UNITARIO	S/ 352.22	S/ 231.02	S/ 143.52	S/ 118.00	S/ 844.76

### 5.3 Estado de pérdidas y ganancias

*Tabla 36*

Estado de Perdidas y Ganancias

AÑOS	0	1	2	3	4	5
Utilidad despues de Impuestos	S/ 19,450.43	S/ 21,774.72	S/ 23,950.51	S/ 25,660.39	S/ 26,355.21	
Ingresos por Ventas	S/ 172,800.00	S/ 172,800.00	S/ 172,800.00	S/ 172,800.00	S/ 172,800.00	S/ 172,800.00
Egresos						
Insumos Capacitación A	S/ 7,379.98	S/ 7,564.48	S/ 7,753.59	S/ 7,947.43	S/ 8,146.12	
Transporte Instructores	S/ 21,600.00	S/ 21,600.00	S/ 21,600.00	S/ 21,600.00	S/ 21,600.00	S/ 21,600.00
Recursos Humanos	S/ 103,438.20	S/ 106,024.16	S/ 108,674.76	S/ 111,391.63	S/ 114,176.42	
Servicios	S/ 3,138.00	S/ 3,216.45	S/ 3,296.86	S/ 3,379.28	S/ 3,463.76	
Materiales de Limpieza	S/ 636.00	S/ 651.90	S/ 668.20	S/ 684.90	S/ 702.02	
Utilidad bruta	S/ 36,607.82	S/ 37,523.01	S/ 38,461.09	S/ 39,422.62	S/ 40,408.18	
Gastos Operacionales						
Depreciación	S/ 3,024.90	S/ 3,024.90	S/ 3,024.90	S/ 3,024.90	S/ 3,024.90	S/ 3,024.90
Amortizacion	S/ 394.00	S/ 394.00	S/ 394.00	S/ 394.00	S/ 394.00	S/ 394.00
Gastos Financieros	S/ 5,993.65	S/ 3,611.99	S/ 1,463.84	S/ -	S/ -	S/ -
Utilidad antes de Impuestos a la Renta	S/ 27,589.27	S/ 30,886.12	S/ 33,972.35	S/ 36,397.72	S/ 37,383.28	
Impuesto a la renta ( 29.5% )	S/ 8,138.83	S/ 9,111.41	S/ 10,021.84	S/ 10,737.33	S/ 11,028.07	

## 5.4 Presupuesto de ingresos

Tabla 37

### Presupuesto de ingresos

Tipo de Capacitación	Precio	AÑOS										
		1	2	3	4	5						
Total Costos	S/	163,200.00	S/	167,280.00	S/	171,462.00	S/	175,748.55	S/	180,142.26		
Capacitacion B X 4	S/	1,200.00	S/	57,600.00	S/	59,040.00	S/	60,516.00	S/	62,028.90	S/	63,579.62
Capacitacion C X 2	S/	800.00	S/	19,200.00	S/	19,680.00	S/	20,172.00	S/	20,676.30	S/	21,193.21
Capacitacion D X 2	S/	600.00	S/	14,400.00	S/	14,760.00	S/	15,129.00	S/	15,507.23	S/	15,894.91

## 5.5 Presupuesto de egresos

Tabla 38

Presupuesto de egresos

AÑOS	0	1	2	3	4	5
Total Costos	S/ 157,726.68	S/ 149,650.73	S/ 152,626.54	S/ 155,676.73	S/ 158,803.19	S/ 162,007.81
<b>Egresos</b>						
Activo Fijo Tangible	S/ 15,124.50					
Activo fijo Intangible	S/ 1,970.00					
Capital de trabajo	S/ 140,632.18					
Insumos Capacitación	S/ 7,379.98	S/ 7,564.48	S/ 7,753.59	S/ 7,947.43	S/ 8,146.12	
Transporte Instructores	S/ 21,600.00	S/ 21,600.00	S/ 21,600.00	S/ 21,600.00	S/ 21,600.00	
Recursos Humanos	S/ 103,438.20	S/ 106,024.16	S/ 108,674.76	S/ 111,391.63	S/ 114,176.42	
Servicios	S/ 3,138.00	S/ 3,216.45	S/ 3,296.86	S/ 3,379.28	S/ 3,463.76	
Materiales de Limpieza	S/ 636.00	S/ 651.90	S/ 668.20	S/ 684.90	S/ 702.02	
publicidad	S/ 2,400.00	S/ 2,460.00	S/ 2,521.50	S/ 2,584.54	S/ 2,649.15	
Gastos de Ventas	S/ 2,040.00	S/ 2,091.00	S/ 2,143.28	S/ 2,196.86	S/ 2,251.78	
Depreciación	S/ 3,024.90	S/ 3,024.90	S/ 3,024.90	S/ 3,024.90	S/ 3,024.90	
Amortización	S/ 5,993.65	S/ 5,993.65	S/ 5,993.65	S/ 5,993.65	S/ 5,993.65	

## 5.6 Flujo de caja proyectado

Tabla 39

AÑOS		0	1	2	3	4	5
Flujo de Caja	S/	-13,813.85	S/ 10,499.21	S/ 10,728.56	S/ 11,069.45	S/ 17,811.12	S/ 18,774.09
Ingresos		0.00	S/ 163,200.00	S/ 167,280.00	S/ 171,462.00	S/ 175,748.55	S/ 180,142.26
		15000.00					
Egresos							
Activo Fijo Tangible	S/	15,124.50					
Activo fijo Intangible	S/	1,970.00					
Capital de trabajo	S/	11,719.35					
Insumos Capacitación A		S/ 7,379.98	S/ 7,564.48	S/ 7,753.59	S/ 7,947.43	S/ 8,146.12	
Transporte Instructores		S/ 21,600.00	S/ 21,600.00	S/ 21,600.00	S/ 21,600.00	S/ 21,600.00	
Recursos Humanos		S/ 103,438.20	S/ 106,024.16	S/ 108,674.76	S/ 111,391.63	S/ 114,176.42	
Servicios		S/ 3,138.00	S/ 3,216.45	S/ 3,296.86	S/ 3,379.28	S/ 3,463.76	
Materiales de Limpieza		S/ 636.00	S/ 651.90	S/ 668.20	S/ 684.90	S/ 702.02	
Gastos de Ventas		S/ 2,040.00	S/ 2,091.00	S/ 2,143.28	S/ 2,196.86	S/ 2,251.78	
Depreciación		S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	
Amortización		S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	
<b>Total de Egresos</b>	<b>S/</b>	<b>28,813.85</b>	<b>S/ 138,232.18</b>	<b>S/ 141,147.99</b>	<b>S/ 144,136.68</b>	<b>S/ 147,200.10</b>	<b>S/ 150,340.10</b>
Sub-Total		S/ 24,967.82	S/ 26,132.01	S/ 27,325.32	S/ 28,548.45	S/ 29,802.16	
Impuesto a la Renta (29.5%)		S/ 8,138.83	S/ 9,111.41	S/ 10,021.84	S/ 10,737.33	S/ 11,028.07	
Utilidad despues de Impuestos		S/ 16,828.98	S/ 17,020.61	S/ 17,303.47	S/ 17,811.12	S/ 18,774.09	
Mas							
Depreciación		S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	
Amortización		S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	S/ -	
<b>Flujo de Caja Economico</b>	<b>S/</b>	<b>-28,813.85</b>	<b>S/ 16,828.98</b>	<b>S/ 17,020.61</b>	<b>S/ 17,303.47</b>	<b>S/ 17,811.12</b>	<b>S/ 18,774.09</b>
	S/	-28,813.85					
Servicio de la Deuda							
Amortización		S/ 4,299.20	S/ 4,965.57	S/ 5,735.23			
Intereses		S/ 1,896.31	S/ 1,229.93	S/ 460.27			
Seguro Desgravamen		S/ 134.27	S/ 96.54	S/ 38.52			
<b>Flujo de Caja Financiero</b>	<b>S/</b>	<b>6,329.77</b>	<b>S/ 6,292.04</b>	<b>S/ 6,234.02</b>	<b>S/ -</b>	<b>S/ -</b>	<b>-</b>

## 5.7 Balance general

Tabla 40

### Balance General

<b>Total Activo</b>	<b>S/</b>	<b>28,813.85</b>	<b>Total Pasivo y Patrimonio</b>	<b>S/</b>	<b>28,813.85</b>
<b>ACTIVO</b>			<b>PASIVO</b>		
Activo Corriente			Pasivo Corriente		
Caja y Bancos	S/	11,719.35			
			Pasivo No Corriente		
<b>Activo No Corriente</b>			Deuda a Plazo	S/	15,000.00
Inv. Tangibles	S/	15,124.50			
Inv. Intangibles	S/	1,970.00	Patrimonio		
			Capital	S/	13,813.85



## CAPÍTULO VI: EVALUACIÓN

### 6.1 Evaluación económica, parámetros de medición

Los parámetros de medición para la evaluación económica fueron los índices del VAN económico y la TIR económica, el periodo de recuperación de la inversión, y la rentabilidad en función de las ventas.

#### 6.1.1 VAN económico

Para hallar el Valor Actual Neto (VAN) económico, se tomó en cuenta los siguientes datos:

- a) Flujo de caja económico:
- b) Tamaño de la inversión: S/. 28,813.85
- c) Tasa de descuento esperada: 10% (se toma esta tasa por ser la tasa promedio que ofrecen los bancos).
- d) Beneficio Neto Actualizado (BNA):

Debido a que el VAN económico se muestra mayor que 0, el proyecto se muestra rentable desde el punto de vista económico, puesto que el proyecto cumple con la tasa de rentabilidad esperada de 10% y ofrece un beneficio de S/. 37 374.67

#### 6.1.2 TIR económica

Para hallar la Tasa Interna de Retorno (TIR) económica se tomó en cuenta los siguientes datos:

- a) Flujo de caja económico.
- b) Tamaño de la inversión: S/. 28,813.85

TIR<sub>e</sub> = 52.47%

Debido a que la TIR económica, al ser la máxima tasa de descuento que puede tener un proyecto para que sea rentable, es mayor que la tasa de rentabilidad esperada de 10%, el proyecto se muestra rentable desde el punto de vista económico.

### 6.1.3 Periodo de recuperación de la inversión

Según el flujo de caja económico, el proyecto presenta un periodo de recuperación de la inversión de 5 años.

### 6.1.4. Rentabilidad en función a las ventas

Teniendo en cuenta el Estado de Ganancias y Pérdidas proyectado, el proyecto presenta las siguientes rentabilidades en función a las ventas:

Tabla 41

2019	2020	2021	2022	2023
3.71%	4.61%	5.55%	6.32%	6.88%

## 6.2 Evaluación financiera, parámetros de medición

Los parámetros de medición para la evaluación financiera fueron los índices del VAN financiero y la TIR financiera.

### 6.2.1 VAN financiero

Para hallar el Valor Actual Neto (VAN) financiero, se tomó en cuenta los siguientes datos:

- a) Flujo de caja financiero:
- b) Tamaño de la inversión: S/. 28,813.85
- c) Tasa de descuento esperada: 10%

Debido a que el VAN financiero se muestra mayor que 0, el proyecto se muestra rentable desde el punto de vista financiero, puesto que el proyecto cumple con la tasa de rentabilidad esperada de 10%, y además ofrece una ganancia adicional de S/. 55 068.59

### 6.2.2 TIR financiera

Para hallar la Tasa Interna de Retorno (TIR) financiera se tomó en cuenta los siguientes datos:

a) Flujo de caja financiero.

b) Tamaño de la inversión: S/. 28,813.85

TIRf = 79.5%

Debido a que la TIR financiera, al ser la máxima tasa de descuento que puede tener un proyecto para que sea rentable, es mayor la que tasa de rentabilidad esperada de 10%, el proyecto se muestra rentable desde el punto de vista financiero.

### 6.3 Evaluación Social

Este Plan de Negocios representa un magnifico aliado para todas las organizaciones del Perú, ya sean privadas, estatales o institutos armados o policiales y un fortalecimiento de logro de objetivos por parte del estado.

Los trabajadores de toda organización serán los más beneficiados y es el objetivo de la Ley. Las organizaciones de mediano y alto riesgo serán también muy beneficiadas, debido a que, el mantener a su personal capacitado y entrenado en Prevención y Seguridad y en la Primera Respuesta a incidentes o accidentes podrá minimizar el daño a sus miembros de la

organización reduciendo el número de incidencias de estos y repercutirá en establecer mejores medidas preventivas para ello. Para las organizaciones esto se reflejará en la protección del patrimonio de la organización y centro de labores de sus miembros.

El costo de reposición o de ausentismo de un trabajador es alto, a pesar que existe mano de obra calificada, los trabajadores que se insertan a una organización deben pasar por un proceso de familiarización o inducción, de entrenamiento y otros, para poder lograr la eficiencia y eficacia de su desempeño. Además, de los gastos que deberá incurrir la organización en dicho proceso, existe un gasto mucho mayor, más aún, si resulto en la muerte de un trabajador el incidente. El costo más alto lo asume la empresa en calidad de indemnización a los deudos.

Pero no termina en lo anterior; para el estado, quien garantiza la integridad del trabajador mediante la Ley 29783 y su reglamento Interno, soportada bajo la fiscalización de la SUNAFIL, requiere investigar y definir las responsabilidades desde la alta gerencia hasta el servicio de seguridad y el mismo trabajador. Para la adecuada aplicación de la Ley se han desarrollado reglamentos de Seguridad Sectoriales, los cuales deben alinearse a la ley en su uso por cada organización.

Este Plan de Negocios está comprometido en fortalecer una relación con el cliente de confiabilidad y credibilidad, brindando servicios de calidad y sobre todo comprometido con la prevención y la primera respuesta a incidentes y accidentes. Se evaluará cada empresa de manera independiente para hallar la capacitación idónea para los riesgos que enfrentan sus trabajadores.

A mayor cantidad de trabajadores sean capacitados, entrenados e informados acerca de SST, menor será el riesgo país de sufrir accidentes laborales. No existe una estadística que nos de datos estadísticos de ello, asumimos que a corto plazo y conforme se vaya teniendo mayor cobertura de fiscalización por parte de la SUNAFIL estos datos empezarán a mostrarse y estudiar mejor la realidad del país.

El anhelo de todo trabajador es producir para obtener ingresos que le permitan tener una vida digna, lograr sus objetivos personales y familiares y esto no debe truncarse como resultado de un accidente incapacitante o parcialmente incapacitante. Por ello debe existir el compromiso del Estado, la alta gerencia y el mismo trabajador en el cumplimiento de lo descrito en la Ley.

La organización está comprometida en la conservación de la integridad de cada trabajador que se capacita, previendo las medidas de seguridad extremas en cada capacitación que así lo requiera.

#### 6.4 Evaluación Ambiental

En cuanto al impacto ambiental, la empresa está comprometida en el cuidado del medio ambiente.

Si bien, el servicio implica la capacitación y entrenamiento; en las estaciones prácticas de algunas capacitaciones se producirán residuos o contaminantes, mayormente producto de la quema de líquidos combustibles e inflamables. Para ello se usará solo líquidos inflamables, quienes se encuentran en estado más volátil por la cantidad de gases o vapores que emanan, produciendo una combustión más limpia. En cuanto a los agentes extintores a usar, los mismos están garantizados por pruebas de laboratorio y

estudios que no afectan la vida humana, animales o plantas por inhalación, excepto que sea en un ambiente cerrado y sin ventilación, lo cual es una mala práctica de entrenamiento.

En las condiciones y términos que se establecen con el cliente se le informa y solicita se ocupe de los desechos producto de una práctica. Se establecerá una alianza con el usuario del servicio para que ejecute su política de medio ambiente que debe ya estar redactada en su SGSST.

En cuanto al uso de papel para la confección de manuales de capacitación, se empezará a generar un plan de reducción de uso de papel e impresiones de manera gradual; difundiendo el contenido de los mismos de manera virtual. Por la experiencia en el rubro, se comprobó que si el participante no tiene un manual en las manos, tiene la percepción que la capacitación no está completa. Sin embargo, en algunas oportunidades se ha comprobado que brindar la mayor cantidad del tiempo a estaciones prácticas reduce dicha percepción, entregando el manual del contenido de capacitación de manera virtual para cada participante. Reduciendo el uso de papel a muy pocas hojas sueltas para la toma de apuntes.

## **CAPÍTULO VII: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### 7.1 Conclusiones

- a) El proyecto se muestra como rentable, pues presenta un VAN económico de S/. 37 374.67 y un VAN financiero de S/. 55 068.59 que al ser mayores de cero, cumplen con la tasa de rentabilidad esperada de 10%, y además ofrecen una ganancia adicional de S/. 8 933.82 y de S/. 26,254.74 respectivamente. Asimismo, el proyecto ofrece una TIR económica de 52.47% y una TIR financiera de 79.51%, tasas mayores a la tasa de rentabilidad esperada, por lo que el proyecto se muestra rentable tanto desde el punto de vista económico como el financiero.
- b) El rubro de las capacitaciones y entrenamiento está en pleno crecimiento.
- c) El marco legal actual, exige a toda organización brindar mínimo cuatro (04) Capacitaciones al año, estas deberán ser mas de acuerdo a los peligros y riesgos presentes en la organización.
- d) Existe un ente fiscalizador que viene en constante crecimiento para el cumplimiento de la SST en las organizaciones de todo el Perú. Esta entidad verifica y exige el cumplimiento de las capacitaciones en las organizaciones.
- e) Existe una alta demanda y muy poca oferta especializada, seria y competente. Esto brinda la oportunidad de un posicionamiento y un crecimiento constante a este negocio, mediante la calidad del servicio brindado, la confianza y la credibilidad.

- f) La ubicación del negocio está respaldado por el auge de crecimiento y migración de empresas hacia la zona sur de Lima. Las rápidas vías de comunicación acortan el tiempo de traslado.
- g) Este proyecto es viable financieramente, siendo rentable en todos los escenarios.
- h) Las conclusiones económicas financieras son las siguientes:
  - 1. El inicio de las actividades de una empresa enfocada netamente a la capacitación y entrenamiento, creará una mayor confianza y credibilidad de las organizaciones, al identificar que no se trata de abarcar más rubros de servicios, sino, que el servicio va acompañado de personalización, experiencia y compromiso puntual.
  - 2. El lanzamiento de una nueva y única empresa dedicada a la capacitación se presenta como un negocio rentable, no sólo debido a la alta demanda por una obligación legal de las empresas, sino sobre todo a que las organizaciones podrán tener la oportunidad de tratar con especialistas directamente.

## 7.2 Recomendaciones

Las recomendaciones que se brinda una vez elaborado el plan de negocios son las siguientes:

- a) Una vez comprobada la factibilidad y rentabilidad del proyecto, se recomienda iniciar las gestiones para obtener el financiamiento externo requerido, para luego proceder con la ejecución del proyecto.
- b) En el rubro de las empresas de servicios es característico un amplio margen de utilidad, debido mayormente al mínimo consumo de materias primas. Lo más valioso es la profesionalización, experiencia, competencias y dominio



de las materias del personal calificado. Por ello se recomienda asegurar la calidad de lo antes mencionado.

- c) Al haberse comprobado la viabilidad, se recomienda proceder con el inicio de las actividades, prestando especial atención al hecho de contar con las certificaciones y hojas de vida de cada instructor. Considerar los logros de cada uno o en conjunto en los últimos 3 años. Todo lo anterior de manera documentada. Estas son piezas fundamentales para posicionarse en la credibilidad y confianza de las organizaciones que requieren nuestros servicios.
- d) Para empezar a brindar el servicio de capacitación y entrenamiento se recomienda optar por difusión en redes sociales y pagina web, advirtiendo nuestra presencia en el mercado, con la característica de tener amplia experiencia en la primera respuesta a incidentes o primeros respondedores. Así, se crea en la mente de los consumidores el respaldo de la experiencia real, no solo el conocimiento teórico.
- e) A pesar que existe competencia, la mayoría de ella conformada por empresas de asesoría en seguridad y medio ambiente, arquitectura e ingeniería, abogados, etc. Las cuales asumen las capacitaciones por profesionales ajenos a la seguridad y primera respuesta a incidentes, abaratando costos; como también, subcontratan los servicios de instructores de distintas especialidades para cubrir la demanda de sus clientes y elevando sus costos, muchas veces sacrificando la calidad de su servicio. Se recomienda iniciar el proyecto contando con el staff idóneo de capacitadores y entrenadores, y mantener un estándar entre os mismos,

para no crear dependencia o exclusividad de manera individual o de un número de ellos.

- f) La profesionalización y constante capacitación y entrenamiento de los mismos garantizan el alto nivel y el mismo estándar. Y sobre todo la calidad del servicio brindado.
- g) Se recomienda analizar constantemente los distintos tipos de organizaciones y seguir ampliando el portafolio de servicios o productos a brindar, identificando los peligros y riesgos de los distintos rubros de las organizaciones o sectores productivos. Esto permitirá, contar y sugerir o recomendar la capacitación más idónea, además de, mantener cada vez más estable en el mercado el posicionamiento.
- h) Por la responsabilidad que implica el capacitar o entrenar a personal colaborador o brigadistas de las organizaciones, se recomienda solo capacitar con los equipos que ya cuente la organización físicamente. Esto evita que los mismos, sean fabricados de manera artesanal o reemplazados con otro equipamiento no normado, que pueda generar un incidente o accidente entre las personas entrenadas o al brindar una primera respuesta en un incidente o accidente.
- i) Se recomienda no brindar una constancia o certificación de capacitación sin haber evaluado los resultados mediante el logro de objetivos de capacitación y sin haber sido brindada con el equipamiento propio de organización que la solicita. Al tratarse de la seguridad humana y la prevención de accidentes los capacitados no deben ir en contra de aspectos o responsabilidades legales como la negligencia, imprudencia, impericia, abandono y otros.

## BIBLIOGRAFÍA

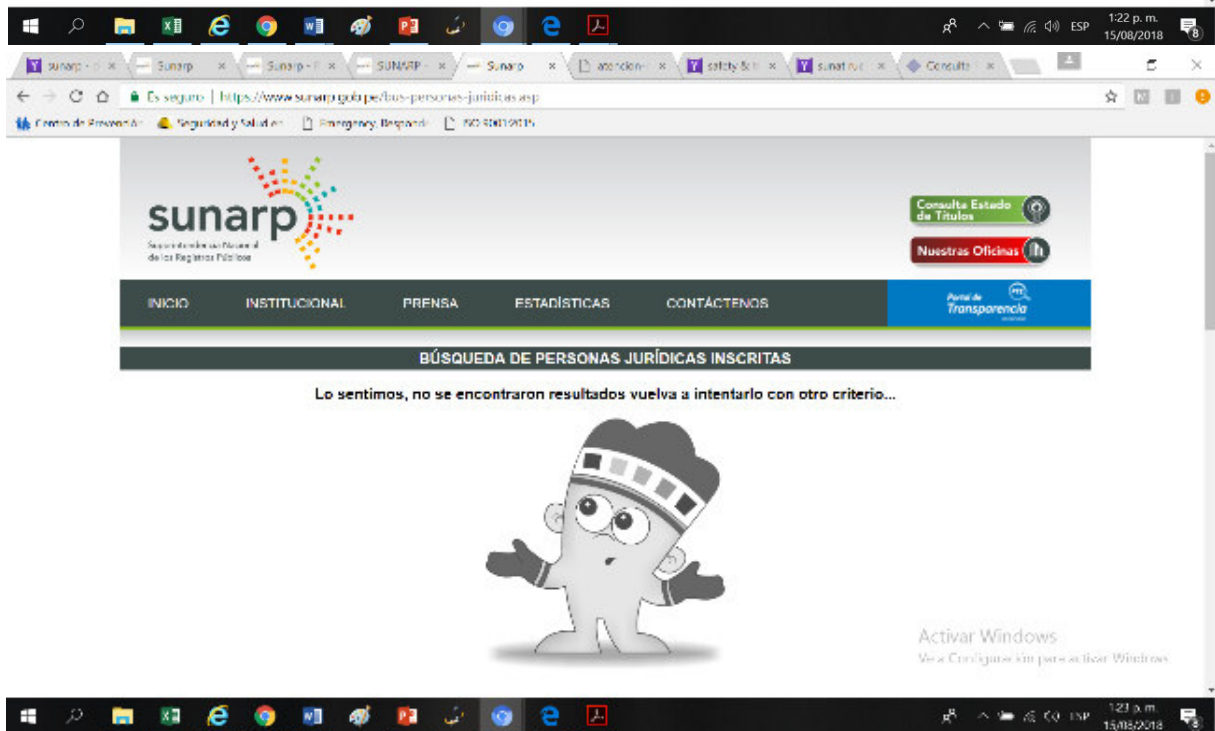
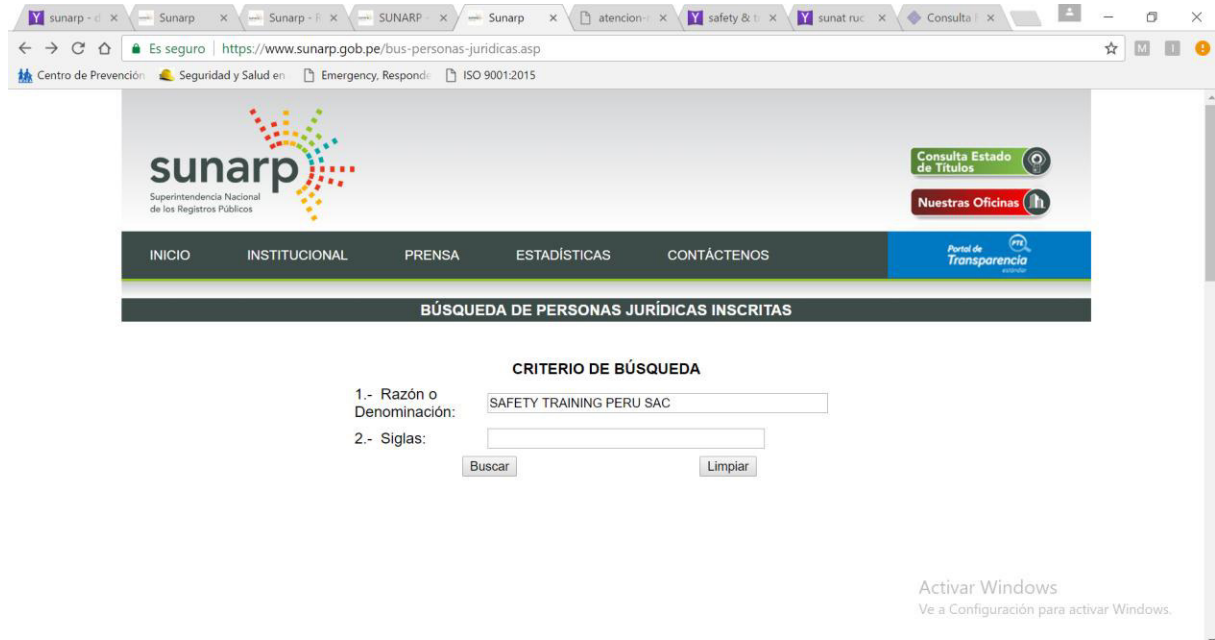
- The Startup Owner's Manual: The Step-By-Step Guide for Building a Great Company, Steve Blank, March 1, 2012, English.  
<http://www.beginnersheap.com/book-request/>
- CIIU – Clasificación industrial internacional uniforme de todas las actividades económicas, Instituto Nacional de Estadística e Informática, Lima, enero de 2010  
Dirección Nacional de Cuentas Nacionales del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI)  
[https://www.inei.gov.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones\\_digitales/Est/Lib0883/Libro.pdf](https://www.inei.gov.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib0883/Libro.pdf)
- Tabla de actividades económicas con la CIIU rev. 4.0, 2018.  
<http://contenido.app.sunat.gob.pe/insc/RUC/30jul2015/TablaOficialCIIURev4.xls>
- Certificado de parámetros urbanísticos y edificatorios, 2018.  
<http://www.munipuntahermosa.gob.pe/pdf/duct/SANTACRUZ.pdf>
- Ley N° 30056 que modifica la actual Ley MYPE y otras normas para las micro y pequeñas empresas, Congreso de la Republica, 2018.  
[http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4\\_uibd.nsf/29793AB3817C627505257EF400034156/\\$FILE/30056.pdf](http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/29793AB3817C627505257EF400034156/$FILE/30056.pdf)
- Cambios de la Ley de las Micro y Pequeños Empresas, Mi Empresa Propia, 2018.  
<https://mep.pe/promulgan-ley-no-30056-que-modifica-la-actual-ley-mype-y-otras-normas-para-las-micro-y-pequeñas-empresas/>
- Ley General de Sociedades Ley No. 26887, 2018.  
<http://www.wipo.int/edocs/lexdocs/laws/es/pe/pe061es.pdf>
- PROINVERSION, Agencia de Promoción de la Inversión Privada – Perú, 2018.  
<http://www.investinperu.pe/modulos/JER/PlantillaStandard.aspx?are=0&prf=0&jer=5732&sec=27>

- INDECOPI, Servicio de Solicitud de Registro de Marcas eMarcas, 2018  
<http://servicio.indecopi.gob.pe/registroSolicitudes/index.seam>
  
- SUNAT, 2018  
<http://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/empresas-menu/regimen-mype-tributario/6827-03-incorporacion-al-rmt>  
<http://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/empresas-menu/regimen-mype-tributario/6828-04-declaracion-y-pago-de-impuestos>  
<http://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/empresas-menu/regimen-mype-tributario/6829-05-impuestos-a-pagar>  
<http://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/empresas-menu/regimen-mype-tributario/7029-09-comprobantes-de-pago-a-emitir>  
<http://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/empresas-menu/regimen-mype-tributario/7029-09-comprobantes-de-pago-a-emitir>
  
- Mintra, Superintendencia Nacional de Fiscalización Laboral – SUNAFIL, 2018  
<https://www.sunafil.gob.pe/regimenes-especiales.html#iv-seguridad-social-en-el-r%C3%A9gimen-laboral-de-la-mype>
  
- Mintra, Contrato de Trabajo de Naturaleza Temporal, 2018.  
[http://www.trabajo.gob.pe/archivos/file/guias/CONTRATO\\_DE\\_TRABAJO\\_PO\\_R\\_INICIO\\_DE\\_NUEVA\\_ACTIVIDAD.pdf](http://www.trabajo.gob.pe/archivos/file/guias/CONTRATO_DE_TRABAJO_PO_R_INICIO_DE_NUEVA_ACTIVIDAD.pdf)  
[http://www.trabajo.gob.pe/archivos/file/guias/MODELO\\_DE\\_CONTRATO\\_A\\_TIEMPO\\_PARCIAL.pdf](http://www.trabajo.gob.pe/archivos/file/guias/MODELO_DE_CONTRATO_A_TIEMPO_PARCIAL.pdf)  
[http://www.trabajo.gob.pe/archivos/file/guias/CONTRATO\\_DE\\_TRABAJO\\_DE\\_OBRA\\_DETERMINADA.pdf](http://www.trabajo.gob.pe/archivos/file/guias/CONTRATO_DE_TRABAJO_DE_OBRA_DETERMINADA.pdf)
  
- Formatos de contratos minuta, Sunarp, 2018  
[https://www.sunarp.gob.pe/viewdocument.asp?RutaFile=Contenido\\_Documentos\DOCUMENTO CONTENIDO\3165\\_215240&NombreFile=Formato+de+Minuta+SAC+sin+directorio+efectivo%2Edocx](https://www.sunarp.gob.pe/viewdocument.asp?RutaFile=Contenido_Documentos\DOCUMENTO CONTENIDO\3165_215240&NombreFile=Formato+de+Minuta+SAC+sin+directorio+efectivo%2Edocx)  
<https://www.sunarp.gob.pe/qsec-nxformato-b6.asp>
  
- INEI - Demografía Empresarial en el Perú I Trimestre 2018  
[https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/boletines/02-informe-tecnico-n-02-demografia-empresarial-i-trim2018\\_may2018.pdf](https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/boletines/02-informe-tecnico-n-02-demografia-empresarial-i-trim2018_may2018.pdf)
  
- Understanding Market Size, or Demystifying TAM, SAM and SOM, Cayenne Consulting, October 21, 2013, Shyma Jha, Marketing & Sales, Research & analysis.  
<https://www.caycon.com/blog/2013/10/understanding-market-size-or-demystifying-tam-sam-and-som>

- Estrategias de Posicionamiento, Empirica Influentials & Research, e-marketing & consumo, Javier Morano, Octubre 2010,  
<http://marketingyconsumo.com/estrategias-de-posicionamiento.html>
- Matriz FODA, Octubre 2018.  
<http://www.matrizfoda.com/dafo/>
- SWOT Analysis: Strengths, Weaknesses, Opportunities, and Threats Community Tool Box, Val Renault,  
<https://ctb.ku.edu/en/table-of-contents/assessment/assessing-community-needs-and-resources/determine-service-utilization/main>
- Dirección del Marketing, Kotler & Keller, 12 edición, Pearson, Prentice Hall, Mexico, 2006.  
[https://www.academia.edu/4454037/Direccion de Marketing - Kotler Edi12](https://www.academia.edu/4454037/Direccion_de_Marketing_-_Kotler_Edi12)
- From Marketing Mix to e-Marketing Mix: a literature overview and classification, Gandolfo Dominici, , International Journal of Bussiness and Management, Vol. 4 No.9 , 2009  
<http://www.ccsenet.org/journal/index.php/ijbm/article/download/2606/3326>
- Porter, Michael E. (2013). Ventaja competitiva. Creación y sostenimiento de un desempeño superior. Undécima reimpresión. México: Grupo Editorial Patria.
- Porter, Michael E. (1995). Estrategia competitiva. Técnicas para el Análisis de los Sectores Industriales y de la Competencia. Decimonovena reimpresión. México: Editorial Continen-tal, SA, de CV.
- Sainz de Vicuña Ancín, José María (2012). El Plan de Marketing en la práctica. Décimo séptima edición. Madrid: Esic Editorial.\
- Tong Chang, Jesús (2010). Finanzas empresariales: La decisión de inversión. Lima: Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico.
- Del Castillo, Elsa y Schwalb, María Matilde (2012). Guía práctica para la gestión de proyectos con responsabilidad social. Primera edición. Lima: Universidad del Pacífico; Graña y Montero; Espacio Azul.

## **ANEXOS**

# Anexo 1 Búsqueda Sunarp

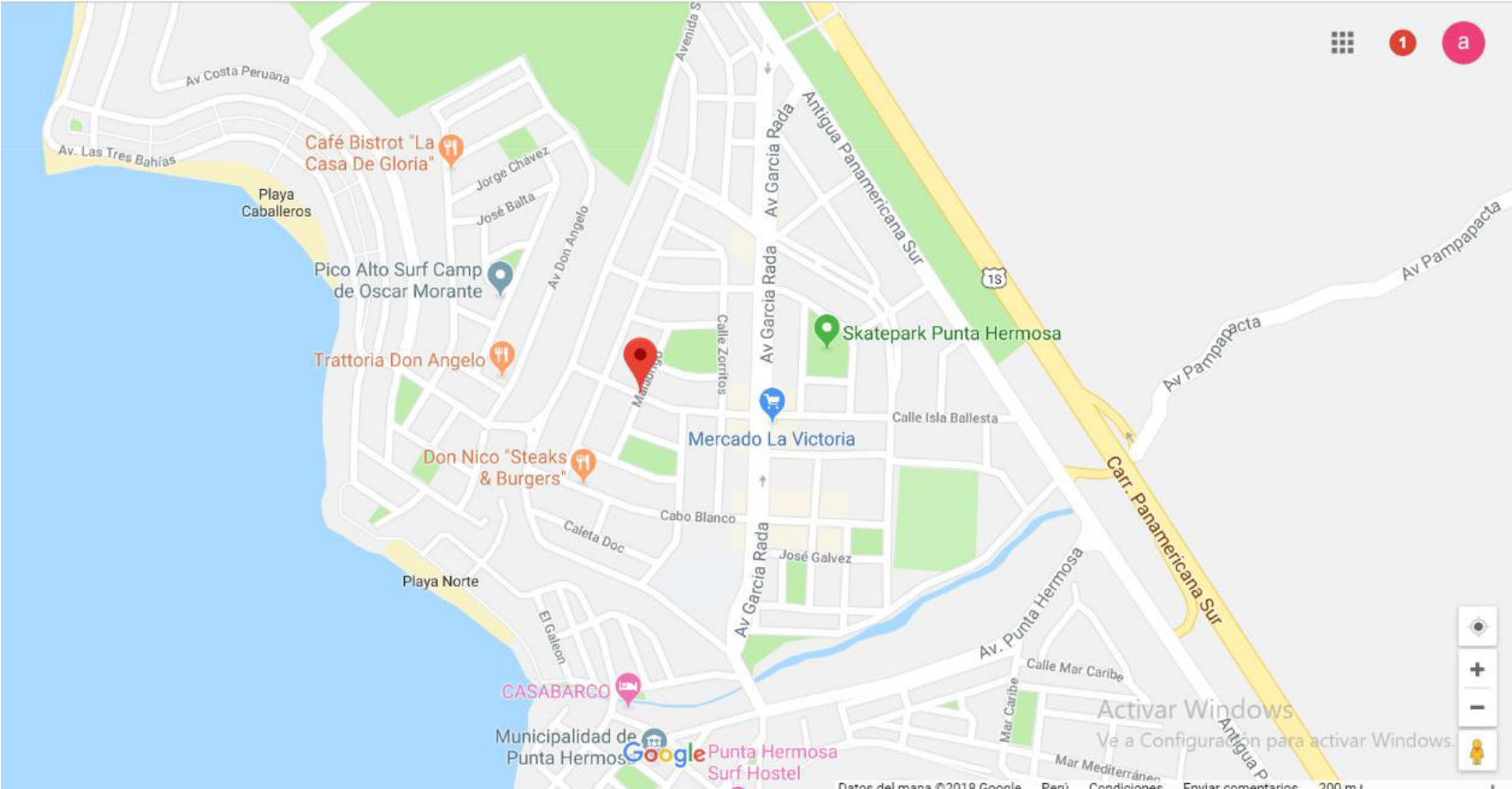


<b>CONSULTA RUC: 20517521478 - SAFETY &amp; TRAINING PERU S.A.C.</b>			
<b>Número de RUC:</b>	20517521478 - SAFETY & TRAINING PERU S.A.C.		
<b>Tipo Contribuyente:</b>	SOCIEDAD ANONIMA CERRADA		
<b>Nombre Comercial:</b>	SAFETY & TRAINING PERU S.A.C.		
<b>Fecha de Inscripción:</b>	14/11/2007	<b>Fecha Inicio de Actividades:</b>	03/12/2007
<b>Estado del Contribuyente:</b>	BAJA DE OFICIO	<b>Fecha de Baja:</b>	31/07/2009
<b>Condición del Contribuyente:</b>	HABIDO		
<b>Dirección del Domicilio Fiscal:</b>	CAL.D CICIRELO NRO. 167 IND. LA CHALACA (ALT.CDRA. 2 DE LA AV.NESTOR GAMBETTA) PROV. CONST. DEL CALLAO - PROV. CONST. DEL CALLAO - CALLAO		
<b>Sistema de Emisión de Comprobante:</b>	MANUAL	<b>Actividad de Comercio Exterior:</b>	SIN ACTIVIDAD
<b>Sistema de Contabilidad:</b>	MANUAL		
<b>Actividad(es) Económica(s):</b>	Principal - 74927 - ACTIV. DE INVESTIGACION Y SEGURIDAD. Secundaria 1 - 93098 - OTRAS ACTIVID.DE TIPO SERVICIO NCP		
<b>Comprobantes de Pago c/aut. de impresión (F. 806 u 816):</b>	FACTURA		
<b>Sistema de Emisión Electrónica:</b>	-		
<b>Afiliado al PLE desde:</b>	-		
<b>Padrones :</b>	NINGUNO		

[Imprimir](#)



Anexo 3 Mapa de ubicación del predio





**MUNICIPALIDAD DISTRITAL DE PUNTA  
HERMOSA**

**CERTIFICADO DE PARÁMETROS URBANÍSTICOS  
Y EDIFICATORIOS**

**AGRUPACIÓN DE FAMILIAS SANTA CRUZ**

De conformidad con el Plano de Zonificación aprobado por Ordenanza N° 1086-07-MML publicado en el Diario Oficial El Peruano el 26-10-2007 y Reajuste Integral de la Zonificación de los Usos del Suelo de Lima Metropolitana Ordenanza N° 620-MML.

USOS PERMITIDOS	:	UNIFAMILIAR, MULTIFAMILIAR Y LAS PROPUESTAS POR EL ÍNDICE DE USOS PARA LA UBICACIÓN DE ACTIVIDADES URBANAS
ÁREA DE TRATAMIENTO NORMATIVO	:	I
TIPO DE VÍA	:	LOCAL
ZONIFICACIÓN	:	RDM (RESIDENCIAL DE DENSIDAD MEDIA)
ÁREA LIBRE	:	30 % MÍNIMO
ALTURA MÁXIMA DE PISO	:	3 PISOS
LOTE MÍNIMO	:	EL EXISTENTE
RETIRO MUNICIPAL	:	1.50 ml FRENTE A LA CALLE 3.00 ml FRENTE A LA AVENIDA

**ESPECIFICACIONES NORMATIVAS**

- Se admitirá hasta 4 pisos en lotes con área mayor a 180.00 m<sup>2</sup> ubicados frente a avenidas y/o parques.
- Lote mínimo : 120.00 m<sup>2</sup> (Vivienda Unifamiliar)  
150.00 m<sup>2</sup> (Vivienda Multifamiliar)

**ESTACIONAMIENTOS**  
Ordenanza N° 1086-MML publicada en el Diario Oficial El Peruano el 26-10-2007.

Vivienda Unifamiliar : 02 estacionamiento por vivienda.  
Vivienda Multifamiliar : (\*)

Departamentos de 01(\*\*), 02 y 03 dormitorios de 60, 90 y 120 m<sup>2</sup>, 02 estacionamientos por departamento mínimo.  
Departamento de 04 dormitorios de 150 m<sup>2</sup>, 03 estacionamientos por departamentos.

(\*) En caso de edificios de Vivienda Multifamiliar se incrementara en 20% las unidades de estacionamiento para uso exclusivo de visitas.

(\*\*) Los departamentos de un (01) dormitorio no deben superar el 30% del total de unidades del inmueble.

(\*\*\*) Altura de edificación en talud frente al mar 2.50 mts. bajo el nivel del malecón superior y la construcción será en forma escalonada siguiendo la topografía natural.



356498		NORMAS LEGALES		El Peruano Lima, jueves 1 de noviembre de 2007			
<b>GOBIERNOS LOCALES</b>							
<b>MUNICIPALIDAD METROPOLITANA DE LIMA</b>							
<b>Anexos de la Ordenanza N° 1086, referida a reajuste integral de Zonificación de los Usos del Suelo de diversos distritos</b>							
<b>ANEJO - ORDENANZA N° 1086</b>							
(La Ordenanza en referencia fue publicada el 26 de octubre de 2007)							
ANEXO N° 02 de la Ordenanza N° 1086 publicada el 26 de octubre de 2007 CUADRO N° 01 NORMAS DE ZONIFICACION DE USOS DEL SUELO DE LOS BARRIOS DEL SUR DE LIMA METROPOLITANA AREA DE TRATAMIENTO NORMATIVO IV							
CODIGO	ZONA	USOS DEL SUELO	ESPECIFICACIONES NORMATIVAS	Altura máxima	Área libre	Lotificación mínima	Edificabilidad máxima
RDM	Residencial de Densidad Muy Baja	Usos Urbanos, Usos Intermedios y Usos de Campo Establecimientos de Hospedaje, Restaurantes, Públicos, Comercios y Negocios, Viveros y actividades agrícolas Comercio Local Bordo e interiores	El terreno deberá ser cubierto con cobertura vegetal	2 pisos	60%	2,500 m <sup>2</sup> (Uniformar)	1 x ok
	Residencial de Densidad Media	Se permitirán edificaciones habitacionales de altura máxima de 12 metros, con limitación de tamaño y peso, aplicable en los sectores. Establecimientos de Hospedaje, Bodega en esquinas. En el distrito de Puente Alto no se permitirá restaurantes frente a la calle.	Altura de edificación frente a la calle no superior a 2 pisos en cualquier punto y 3 pisos en cualquier punto. Altura de edificación en la calle frente a la calle 2.5 mts bajo el nivel del terreno superior y en forma escalonada. Aplicar la topografía natural. En Playa Real la altura de edificación en la calle frente a la calle no deberá exceder el nivel del terreno superior. En las Playas de San Juan y Oculina, de las que hacen parte del barrio urbano aplicado como Residencial R5, ubicados frente a la calle no superior a 2 pisos con una 5 pisos de altura. En el distrito de Santa María del Mar, la Municipalidad Distrital deberá delimitar una Perímetro de edificación de Edificable, tomando en cuenta las mejores prácticas de uso del suelo, la topografía y las edificaciones existentes. Este perímetro será presentado a la Junta para su revisión y aprobación. En este caso el uso residencial no será aplicable. Comercio Minorista conexional.	3 pisos en cualquier punto frente a la calle 3 pisos en cualquier punto frente a la calle 3 pisos en cualquier punto frente a la calle	30% mínimo	El uniforme (En edificios nuevos, el comp. a 100%)	1 x ok
CV	Comercio Vecinal	Comercio y Servicios indicados en el Índice para la Utilización de Edificios Urbanos.	El terreno deberá ser cubierto con cobertura vegetal	3 pisos	80% para VU 30%	El uniforme	1 x 50 m <sup>2</sup>
CZ	Comercio Zonal	Comercio y Servicios indicados en el Índice para la Utilización de Edificios Urbanos.	El terreno deberá ser cubierto con cobertura vegetal	3 pisos	80% para VU 30%	El uniforme	1 x 50 m <sup>2</sup>


Anexo 6 Formato de declaración jurada para licencia de funcionamiento

 <p>Municipalidad de Punta Hermosa</p>	<p><b>FORMATO DE DECLARACIÓN JURADA PARA LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO</b></p> <p>LEY N° 28976 - Ley Marco de Licencia de Funcionamiento y Modificatorias</p>	Versión: 01	N° de expediente:
		Página: 1 de 2	Fecha de recepción:
		N° de recibo de pago:	

VER INSTRUCCIONES PARA EL LLENADO (Página 2)

I MODALIDAD DEL TRÁMITE QUE SOLICITA (marcar más de una alternativa si corresponde)				
<b>Licencia de funcionamiento</b> <input type="checkbox"/> Indeterminada <input type="checkbox"/> Temporal  <input type="checkbox"/> Licencia de funcionamiento más autorización de anuncio publicitario: Tipo de anuncio (especificar) ..... <input type="checkbox"/> Licencia para cesionario  <input type="checkbox"/> Licencias para mercados de abastos, galerías comerciales y centros comerciales		<b>Cambios o modificaciones</b> <input type="checkbox"/> Modificación de área  <input type="checkbox"/> Cambio de denominación o nombre comercial de la persona jurídica (Solo completar secciones I, II y III) N° de licencia de funcionamiento ..... Indicar nueva denominación o nombre comercial .....		<b>Otros</b> <input type="checkbox"/> Cese de actividades (solo completar secciones I, II y III) N° de licencia de funcionamiento ..... <input type="checkbox"/> Transferencia de Licencia de Funcionamiento (Solo completar secciones I, II, III y adjuntar copia simple de contrato de transferencia) ..... <input type="checkbox"/> Otros (especificar) .....
II DATOS DEL SOLICITANTE				
Apellidos y Nombres / Razón Social				
N° DNI/N° C.E.	N° RUC	N° Teléfono	Correo electrónico	
Dirección				
Av./Jr./Ca./Pje./Otros	N°/Int./ML/L/Otros	Urb./AA./HH./Otros	Distrito y Provincia	
III DATOS DEL REPRESENTANTE LEGAL O APODERADO				
Apellidos y Nombres		N° DNI/N° C.E.	N° de partida electrónica y asiento de inscripción SUNARP (de corresponder)	
IV DATOS DEL ESTABLECIMIENTO				
Nombre comercial				
Código CIU*	Giro/s*	Actividad	Zonificación	
Dirección				
Av./Jr./Ca./Pje./Otros	N°/Int./ML/L/Otros	Urb./AA./HH./Otros	Distrito y Provincia	
Autorización Sectorial (de corresponder)				
Entidad que otorga autorización	Denominación de la autorización sectorial	Fecha de autorización	Número de autorización	
Área total solicitada (m <sup>2</sup> )		Croquis de ubicación		
<div style="border: 1px solid black; height: 100px; width: 100%;"></div>		<div style="border: 1px solid black; width: 50px; height: 20px;"></div>	<div style="border: 1px solid black; width: 50px; height: 20px;"></div>	
		<div style="border: 1px solid black; width: 50px; height: 20px;"></div>	<div style="border: 1px solid black; width: 50px; height: 20px;"></div>	
		<div style="border: 1px solid black; width: 50px; height: 20px;"></div>	<div style="border: 1px solid black; width: 50px; height: 20px;"></div>	

\* Esta información es llenada por el representante de la municipalidad.

 <p>Municipalidad de Punta Hermosa</p>	<b>FORMATO DE DECLARACIÓN JURADA PARA LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO</b>  LEY N° 28976 - Ley Marco de Licencia de Funcionamiento y Modificatorias	Versión: 01	N° de expediente:
		Página: 2 de 2	Fecha de recepción:
		N° de recibo de pago:	

**V DECLARACIÓN JURADA**

<b>Declaro (DE CORRESPONDER MARCAR CON X)</b>	
Cuento con poder suficiente vigente para actuar como representante legal de la persona jurídica conductora (alternativamente, de la persona natural que represento).	<input type="checkbox"/>
El establecimiento cumple con las condiciones de seguridad en edificaciones y me someto a la inspección técnica que corresponde en función al riesgo, de conformidad con la legislación aplicable.	<input type="checkbox"/>
El establecimiento cumple con la dotación reglamentaria de estacionamientos, de acuerdo con lo previsto en la Ley.	<input type="checkbox"/>
Cuento con título profesional vigente y estoy habilitado por el colegio profesional correspondiente (en el caso de servicios relacionados con la salud)	<input type="checkbox"/>
Tengo conocimiento de que la presente Declaración Jurada y documentación está sujeta a la fiscalización posterior. En caso de haber proporcionado información, documentos, formatos o declaraciones que no corresponden a la verdad, se me aplicarán las sanciones administrativas y penales correspondientes, declarándose la nulidad o revocatoria de la licencia o autorización otorgada. Asimismo, brindaré las facilidades necesarias para las acciones de control de la autoridad municipal competente.	<input type="checkbox"/>

Observaciones o comentarios del solicitante:

Fecha:

-----  
 Firma del solicitante/Representante legal/Apoderado  
 DNI:  
 Nombres y Apellidos:

**VI CALIFICACIÓN DE RIESGO (Para ser llenado por el calificador designado de la municipalidad)\***

<input type="checkbox"/> ITSE#	<input type="checkbox"/> ITSE Riesgo medio	<input type="checkbox"/> ITSE Riesgo alto	<input type="checkbox"/> ITSE Riesgo muy alto
----- Firma y sello del calificador municipal Nombres y Apellidos:			

\* Esta información debe ser llenada por el representante de la municipalidad.

**INSTRUCCIONES PARA EL LLENADO**

**Sección I:** Marcar con una "X" en la casilla según la modalidad del trámite que solicita, en caso de corresponder puede marcar más de una alternativa. De haber marcado "Cambio de denominación o nombre comercial de la persona jurídica" o "Cese de actividades", solo debe completar las secciones I, II y III. De haber marcado "Transferencia de Licencia de Funcionamiento", debe adjuntar una copia simple del contrato de transferencia y solo debe completar las secciones I, II y III.

**Nota:** Si el establecimiento ya cuenta con una licencia de funcionamiento y el titular o un tercero va a realizar alguna de las actividades simultáneas y adicionales establecidas por el Ministerio de la Producción mediante Decreto Supremo N° .....-2017-PRODUCE, no corresponde utilizar este Formato. Sino, el "Formato de Declaración Jurada para informar el desarrollo de actividades simultáneas y adicionales a la licencia de funcionamiento".

Si el establecimiento ya cuenta con una licencia de funcionamiento, el titular puede realizar actividades de cajero correspondal sin necesidad de solicitar una modificación, ampliación o nueva

**Sección II:** En caso de persona natural, consignar los datos personales del solicitante. En caso de persona jurídica, consignar la razón social y el número de RUC.

**Sección III:** En caso de representación de personas naturales, adjuntar carta poder simple firmada por el poderdante indicando de manera obligatoria su número de documento de identidad.

**Sección IV:** Consignar los datos del establecimiento, el tipo de actividad a desarrollar y la zonificación. Los campos correspondientes al "Código CIU" y "Giro(s)" son completados por el. Para aquellas actividades que, conforme al D.S. N° 006-2013-PCM, requieran autorización sectorial previa al otorgamiento de la licencia de funcionamiento, consignar los datos de la. Consignar el área total para la que solicita licencia de funcionamiento. Consignar en el croquis la ubicación exacta del establecimiento.

**Sección V:** De corresponder, marcar con una X.

**Sección VI:** Sección llenada por el calificador designado de la municipalidad.

## DECLARACIÓN JURADA DE CUMPLIMIENTO DE LAS CONDICIONES DE SEGURIDAD EN LA EDIFICACIÓN

I.- Datos del Establecimiento Objeto de Inspección.

I.1.- Requiere Licencia de Funcionamiento  No requiere Licencia de Funcionamiento

I.2.- Función:

ALMACÉN  COMERCIO  ENCUENTRO  EDUCACIÓN  HOSPEDAJE   
INDUSTRIA  OFICINAS ADMINISTRATIVAS

I.3.- Giro / Actividad: \_\_\_\_\_

I.4.- La capacidad del establecimiento es de: \_\_\_\_\_ personas (aforo), cumpliendo con lo señalado en el Reglamento Nacional de Edificaciones RNE

I.5.- La edificación fue construida hace \_\_\_\_ años. El giro o actividad que se desarrolla en la edificación tiene una antigüedad de \_\_\_\_ años.

I.6.- Declaro que mi Establecimiento Objeto de Inspección, tiene las siguientes áreas:

Área de terreno	m2
Área techada por piso	
1ero	m2
2do	m2
3ero	m2
4to	m2
Otros Pisos:	m2
Área techada total	m2
Área ocupada total	m2

Piso: Espacio habitable limitado por una superficie inferior transitable y una cobertura que la techa. La sección de la cobertura forma parte de la altura de piso (Artículo único de la Norma G.040 del Reglamento Nacional de Edificaciones - RNE). No incluye cuarto de bombas o máquinas en sótano o azoteas, cuando estas no ocupan la totalidad del nivel.

Área Ocupada: El área total del piso correspondiente, que incluye áreas techadas y libres. Superficie y/o área techada y sin techar de dominio propio, de propiedad exclusiva o común de un inmueble y/o unidad inmobiliaria, delimitada por los linderos de una poligonal trazada en la cara exterior de los muros del perímetro o sobre el eje del muro divisorio en caso de colindancia con otra unidad inmobiliaria. No incluye los ductos verticales de iluminación y ventilación. (Artículo único G.040 RNE). El área ocupada total se calcula de la siguiente manera: Sumatoria del área de terreno más áreas techadas a partir del segundo piso, incluyendo de ser el caso, las azoteas. En caso de existir sótano su área se adiciona al área ocupada total.

Área Techada: Superficie y/o área que se calcula sumando la proyección de los límites de la poligonal del techo que encierra cada piso. No forman parte del área techada: los ductos de iluminación y ventilación, tanques sistema y de agua, cuarto de máquinas, aleros para protección de lluvias, balcones. (Artículo único G.040 RNE).

II.- Declaro que mi Establecimiento Objeto de Inspección cumple las características que han determinado el nivel de riesgo bajo o riesgo medio según clasificación de la Matriz de Riesgos, las mismas que se encuentran consignadas en el formato de "Información proporcionada por el solicitante para la determinación del nivel de riesgo del Establecimiento Objeto de Inspección" y en el formato de "Reporte de Nivel de Riesgo del Establecimiento Objeto de Inspección" (Anexos 2 y 3 del Manual de Ejecución de Inspección Técnica de Seguridad en Edificaciones respectivamente).

III.- Declaro que mi Establecimiento Objeto de Inspección se encuentra implementado para el tipo de actividad a desarrollar cumpliendo con las siguientes condiciones básicas (marcar con "X"):

N°	LA EDIFICACIÓN	Si	No Corresponde
1	No se encuentra en proceso de construcción según lo establecido en el artículo único de la Norma G.040 Definiciones del Reglamento Nacional de Edificaciones		
2	Cuenta con servicios de agua, electricidad, y los que resulten esenciales para el desarrollo de sus actividades, debidamente instalados e implementados.		
3	Cuenta con mobiliario básico e instalado para el desarrollo de la actividad.		
4	Tiene los equipos o artefactos debidamente instalados o ubicados, respectivamente, en los lugares de uso habitual o permanente.		

IV.- Declaro que mi Establecimiento Objeto de Inspección cumple con las condiciones de seguridad señaladas a continuación, las mismas que me comprometo a mantenerlas obligatoriamente (marcar con "X"):

N°	CUMPLIMIENTO DE CONDICIONES DE SEGURIDAD	Si Cumple	No Corresponde
<b>RIESGO DE INCENDIO</b>			
PARA TODAS LAS FUNCIONES			
<b>MEDIOS DE EVACUACIÓN, SENALIZACIÓN Y OTROS</b>			
1	Los medios de evacuación (pasadizos, escaleras, accesos y salidas) del establecimiento presentan un ancho mínimo de 1.20 m y/o que permitan la evacuación de las personas de manera segura. RNE A.010.		
2	Los medios de evacuación (pasadizos, escaleras, accesos y salidas) se encuentran libres de obstáculos. RNE A.130 Art 13; A.010 Art 25		

3	El establecimiento cuenta con señalización de seguridad (direccionales de salida, salida, zona segura en caso de sismo, riesgo eléctrico, extintores, otros). RNE A.130, Art. 39; NTP 399.010 -1														
4	Cuenta con luces de emergencia operativas. RNE- A-130 Art. 40														
5	Las puertas que se utilizan como medios de evacuación abren en el sentido del flujo de los evacuantes o permanecen abiertas en horario de atención, sin obstruir la libre circulación y evacuación. RNE A130 Art. 5 y 6														
6	En caso de contar con un ambiente con aforo mayor a 100 personas, en cualquier caso, la puerta de salida cuenta con barra antipánico. RNE A130 Art. 8														
7	No cuenta con material combustible o inflamable debajo de las escaleras que sirvan como medios de evacuación (cartones, muebles, plásticos otros similares). RNE A.010 Art. 26, b16														
<b>INSTALACIONES ELÉCTRICAS</b>															
1	El gabinete es de material metálico o de resina termoplástica y se encuentran en buen estado de conservación. CNE-U 020.024, 020.026 b														
2	Cuenta con interruptores termomagnéticos y corresponden a la capacidad de corriente de los conductores eléctricos que protege. No utiliza llaves tipo cuchilla. CNE-U 080.010, 080.100, 080.400														
3	Cuenta con un circuito eléctrico por cada interruptor termomagnético. El tablero tiene un interruptor general en su interior o adyacente al mismo. CNE-U 080.010, 080.100, 080.400														
4	No utiliza conductores flexibles (tipo mellizo) en instalaciones permanentes de alumbrado y/o tomacorriente. CNE-U 030.010.3														
5	Los circuitos de tomacorrientes no están sobrecargados con extensiones o adaptadores. CNE-U 080.100 a														
<b>MEDIOS DE PROTECCIÓN CONTRA INCENDIOS</b>															
1	Cuenta con extintores operativos y en cantidad adecuada de acuerdo al riesgo existente en el establecimiento. NTP 350.043:2011														
	<table border="1"> <thead> <tr> <th>Tipo</th> <th>Cantidad</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td>Polvo Químico Seco - POS</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Gas Carbónico - CO2</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Acetato de Potasio</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Aque Presurizado:</td> <td></td> </tr> <tr> <td>Otros:</td> <td></td> </tr> </tbody> </table>	Tipo	Cantidad	Polvo Químico Seco - POS		Gas Carbónico - CO2		Acetato de Potasio		Aque Presurizado:		Otros:			
Tipo	Cantidad														
Polvo Químico Seco - POS															
Gas Carbónico - CO2															
Acetato de Potasio															
Aque Presurizado:															
Otros:															
2	Los extintores cuentan con tarjeta de control y mantenimiento actualizada, a una altura no mayor de 1.50m, numerados, ubicados en los lugares accesibles. Los extintores tienen constancia de operatividad y mantenimiento. RNE A 130 ART 163, 165; NTP 350.043-1														
3	Los extintores ubicados a la intemperie están colocados dentro de gabinetes o cobertores. RNE A 130 ART 163, 165; NTP 350.043-1														
4	Cuenta con plan de seguridad para hacer frente a los riesgos de incendio y otros vinculados a la actividad, para establecimientos de dos a más pisos. DS N° 002-2018 PCM.														
5	Los cilindros (balones) de Gas Licuado de Petróleo (GLP) tipo 10 (menos a 25kg) que cuentan con mangueras del tipo flexible, se encuentran en buen estado de conservación (sin rajaduras, libres de grasa, limpias, con sujeción firme con abrazaderas. DS N° 027-94 EM.														
6	Las instalaciones de GLP que utilizan cilindros tipo 45 (mayores a 25kg), tienen tuberías de cobre o fierro galvanizado. DS N° 027-94 EM.														
7	Los cilindros de GLP están alejados de interruptores a una distancia mayor a 0.30m, y mayor a 0.50m de tomacorrientes, se ubican en lugares ventilados y alejados de cualquier fuente de calor. DS N° 027-94 EM.														
8	Los cilindros de GLP no se encuentran ubicados en nivel de semisótano, sótanos, cajas de escalera, pasillos, pasadizos de uso común y vía pública. DS N° 027-94 EM.														
<b>PARA LA FUNCION COMERCIO</b>															
1	Cuenta con un sistema de detección y alarma de incendios centralizado operativo. Se encuentran exceptuados: Restaurantes con área construida menor a 300 m2, mercado minorista sin techo común (puestos independientes) solo pulsador de alarma, tienda de área techada menor a 250m2. RNE A.130 Art.89.														
2	Cuenta con extintores operativos en cantidad adecuada de acetato de potasio para ambientes que cuentan con freidora, producen humos y vapores de grasa. NTP 350.043:2011; RNE A-130 Art. 165														
<b>PARA LA FUNCION ENCUENTRO</b>															
1	Cuenta con un sistema de detección y alarma de incendios centralizado operativo. Están exceptuados los locales menores a 100m2 de área techada. RNE A.130 Art.53														
2	Cuenta con extintores operativos en cantidad adecuada de acetato de potasio (Tipo K) para ambientes que cuentan con freidora, producen humos y vapores de grasa. NTP 350.043:2011; RNE A-130 Art. 165														
<b>PARA LA FUNCION DE OFICINAS ADMINISTRATIVAS</b>															
1	Cuenta con un sistema de detección y alarma de incendios centralizado operativo. (Están exceptuados los locales menores a 280 m2 de planta techada por piso y hasta 4 pisos, requiriendo en este caso sólo pulsador de alarma). RNE A.130 Art.99														
<b>Para edificaciones con conformidad de obra de una antigüedad no mayor a (5) años</b>															
2	Cuenta con sistema de detección y alarma de incendios centralizado operativo, con red húmeda de agua contra incendios y gabinetes de mangueras y con sistema automático de rociadores para oficinas de más de cinco (5) niveles. RNE A-130 Art. 99														
3	Cuenta con dos escaleras de evacuación a prueba de fuego y humo y se encuentran operativas. RNE A-130 Art. 26														
4	Cuenta con una escalera de evacuación a prueba de fuego y humo y se encuentra operativa, ya que el edificio tiene una altura no mayor a (30) treinta metros, la planta completa de piso no														

	supera el área máxima de 650m <sup>2</sup> , la carga máxima de evacuantes por planta (piso) no supera las 100 personas, toda la edificación cuenta con un sistema de detección y alarma de incendios centralizado y cumple también con las demás exigencias establecidas en el RNE. RNE A-130 Art. 28 b)		
<b>PARA LA FUNCION SALUD</b>			
1	En caso de contar con un sistema de detección y alarma de incendio centralizado, este se encuentra operativo; esto es obligatorio para centros de salud de dos o más pisos. RNE A.130 Art 53		
2	En caso de contar con escalera de evacuación presurizada, ésta se encuentra operativa y cuenta con constancia de operatividad y mantenimiento. RNE- A 010.-Art26-b		
3	En caso de contar con un sistema de protección contra incendios a base de agua, (gabinetes contra incendio y/o rociadores), estos se encuentran operativos y cuenta con constancia de operatividad y mantenimiento. Para centros de salud de tres o más niveles es obligatorio. RNE A-130 Art.100, 159, 160, 105, 153.		
<b>PARA LA FUNCION HOSPEDAJE</b>			
1	Cuenta con extintores operativos en cantidad adecuada, de acetato de potasio (Tipo K) para ambientes que cuentan con freidora, producen humos y vapores de grasa. NTP 350.043.2011; RNE A-130 Art. 165		
2	Cuenta con un sistema de detección y alarma de incendios centralizado y se encuentra operativo. RNE A.130 Art.71.		
<b>RIESGO DE COLAPSO</b>			
<b>PARA TODAS LAS FUNCIONES</b>			
1	La cimentación o parte de ella no se encuentra expuesta, inestable en peligro de colapso como consecuencia de filtraciones de agua, erosión, socavamiento, otros. RNE E.050.		
<b>Estructuras de concreto</b>			
2	Las estructuras de concreto no presentan i) fisuras, grietas, rajaduras, deflexiones, pandeos, muros inclinados, varillas de acero expuestas a la intemperie sin recubrimiento en: columnas, vigas, losas de techos, etc., ii) deterioro por humedad producido por: filtraciones, de tanques y sistemas de almacenamiento de agua, de líquidos, tuberías rotas, lluvias, etc., otras fallas estructurales. RNE E.060		
3	Las estructuras de la edificación (losas y vigas de techos, azoteas o losas en niveles intermedios), no presentan fisuras, grietas, rajaduras, pandeos, deflexiones, humedad, otros; como consecuencia de sobrecargas existentes producidas por: tanque elevado, equipos, antenas, panel publicitario, otros. RNE E.060, E.020		
4	Los muros de contención en sótanos, en cercos y otros, no presentan fisuras, grietas, rajaduras, pandeos, inclinaciones, varillas de acero expuestas a la intemperie sin recubrimiento, deterioro por humedad producido por filtraciones de tanques y sistemas de almacenamiento de agua, de líquidos, tuberías rotas, lluvias, etc. y otros. RNE E.060		
<b>Estructuras de albañilería (adrijo)</b>			
5	La edificación de albañilería cuenta con elementos de concreto armado de confinamiento, amare y/o arriostramiento tales como: cimientos, columnas, vigas, losas. RNE E.070		
6	Los muros de albañilería no presentan daños: humedad, rajaduras, grietas, inclinaciones, otros. RNE E.070		
<b>Estructuras de adobe</b>			
7	Los muros de adobe no presentan fallas ni daños ocasionados por el deterioro y/o humedad (fisuras, grietas, inclinaciones). No es utilizado como muro de contención de suelos, materiales u otros que hagan que pierda su estabilidad. Sobre los muros de adobe no existen construcciones de albañilería o concreto. Los muros de adobe están protegidos de la lluvia en zonas lluviosas. RNE E.080, E.020		
<b>Estructuras de madera / bambú</b>			
8	Las estructuras de madera, bambú, no presentan rajaduras, deflexiones, pandeos, deterioro por apollamiento, humedad, otros. RNE E.010		
9	Las estructuras (postes, columnas, vigas, viguetas, techos entablados, tijaes o cerchas, etc.), no presentan rajaduras, pandeos, deflexiones, como consecuencia de sobrecargas existentes producidas por: tanque elevado, equipos, antenas, panel publicitario, como consecuencia de otros usos que impliquen cargas mayores a la que puede soportar la estructura. RNE E.010, E.020		
10	La estructura de madera se encuentra alejada o aislada de fuentes de calor que podrían dañarla, o en caso de encontrarse próxima a fuentes de calor, se encuentra protegida con material incombustible y/o tratada con sustancias retardantes o ignífugas. RNE E.010 Numeral 11.3.8.		
<b>Estructuras de acero</b>			
11	Las edificaciones o techos de estructura de acero no presentan deformaciones o pandeos excesivos y visibles que perjudiquen su estabilidad. Los apoyos, uniones y anclajes son seguros (tienen pernos y soldaduras en buen estado de conservación). RNE E.090.		
12	No presentan deterioro por óxido y/o corrosión y se encuentra protegida contra este. RNE E.090.		
<b>OTROS RIESGOS VINCULADOS A LA ACTIVIDAD</b>			
<b>PARA TODAS LAS FUNCIONES</b>			
<b>Riesgo de Electrocutación</b>			
1	El tablero eléctrico de material metálico está conectado a tierra. CNE-U 060.402.1 h		
2	El tablero cuenta con placa de protección (mandil). CNE-U 020.202.1		
3	Las aberturas no usadas en los tableros eléctricos (espacios de reserva) se encuentran cerradas con tapas. CNE-U 070.3026		
4	Todos los circuitos eléctricos tienen protección de interruptores diferenciales. CNE-U 020.132 (RM No.175-2008-MEM)		



5	Cuenta con certificado de medición de resistencia del pozo de tierra, firmado por un ingeniero electricista o mecánico electricista colegiado y habilitado, siendo la medida menor o igual a 25 ohmios. Dicho certificado debe tener un período de vigencia anual. CNE-U 060.712		
6	Si cuenta con equipos y/o artefactos eléctricos, (hornos microondas, congeladoras, refrigeradoras, lavadoras, calentadores y similares) los enchufes tienen espiga de puesta a tierra y los tomacorrientes cuentan con conexión al sistema de puesta a tierra. CNE-U 060.512.c		
7	Las carcasas de los motores eléctricos estacionarios, grupos electrogenos y equipos de aire acondicionado están conectados al sistema de puesta a tierra. CNE-U 060.400, 060.402		
8	Las estructuras metálicas de techos, anuncios publicitarios, canaletas y otros, que tienen instalado equipamiento eléctrico y se encuentran al alcance de una persona parada sobre el piso, deben estar conectados al sistema de puesta a tierra. CNE-U 060.002, 060.400		
9	Los conductores eléctricos utilizados se encuentran protegidos con tubos o canaletas de PVC. CNE-U 070.212		
10	Las cajas de paso de conductores eléctricos deben tener tapa. CNE-U 070.3002, 070.3004		
	<b>Riesgo de caídas</b>		
11	Las rampas tienen una pendiente no mayor al 12% permitiendo la evacuación, tienen pisos antideslizantes y tienen barandas. RNE A.130, Art. 16		
12	Las aberturas al exterior ubicadas a una altura mayor a 1.00 m sobre el suelo, en tragaluces, escaleras y azotea cuentan con protección al vacío de altura mínima de 1.00m, para evitar caídas RNE NTE 060 Art. 11; RNE A.010 Art. 33		
	<b>Riesgo de colapso en estructuras de soporte y otros</b>		
13	Las estructuras que soportan las antenas y/o paneles publicitarios son seguras, estables, tienen anclajes y se encuentran en buen estado de conservación, no presentan óxido o corrosión, inclinaciones que podrían desestabilizarlas y ocasionar su colapso. RNE E.090, GE.040 Art. 11 y 12.		
14	Las estructuras metálicas de soporte de productos de almacenamiento (racks) están fijas, asegurando su estabilidad, se encuentran en buen estado de conservación, no presentan óxido o corrosión, inclinaciones que podrían desestabilizarlas y ocasionar su colapso. RNE E.090, GE.040 Art. 11 y 12.		
15	Las estructuras de soporte de equipos de aire acondicionado, condensadores y otros, apoyados en la pared y/o techo, están adecuadamente fijadas y en buen estado de conservación, no presentan óxido ni corrosión. Los equipos instalados sobre estas estructuras se encuentran debidamente asegurados. RNE 0.90, GE.040 Art. 11 y 12		
16	En caso de contar con sistema el sistema de extracción de monóxido de carbono en sótano, éste se encuentra operativo y cuenta con constancia de operatividad y mantenimiento. RNE A010 Artículo 69		
17	Los juegos infantiles de carpintería metálica, de madera o plástico, son estables, seguros, están bien instalados y en buen estado de conservación. RNE E.090, E.010, GE.040 Art. 11 y 12		
18	Las puertas, ventanas, mamparas, techos; enchapes de muros con espejos, ubicados en áreas donde existe el riesgo de impacto accidental o de exposición de las personas ante roturas, que son de vidrio, son de vidrio templado o laminado. En caso de ser de vidrios primarios, tienen láminas de seguridad en todo el paño de vidrio u otro sistema de protección en caso de rotura. RNE E.040 Art. 23 y GE.040 Art. 11 y 12.		
19	El(los) tablero(s) eléctrico(s) cuenta(n) con identificación. CNE-U 020.100.1, 020.100.3.1		
20	Tiene directorio de los circuitos, indicando de manera visible y clara la instalación que controla. CNE-U 020.100.1, 020.100.3.1		
21	Existe espacio libre no menor a un metro frente a los tableros eléctricos. CNE-U 020.308		
22	Existe iluminación general y de emergencia en la zona de ubicación de los tableros eléctricos. CNE-U 020.314		


Fecha:

Firma del Administrado

Nombre:


DNI:

Anexo 8 Solicitud de inspección técnica ITSE

 <b>MUNICIPALIDAD DE PUNTA HERMOSA</b> AV. SUNSET N° 1141		<b>SOLICITUD DE INSPECCIÓN TÉCNICA DE SEGURIDAD EN EDIFICACIONES - ITSE Y DE EVALUACIÓN DE CONDICIONES DE SEGURIDAD EN ESPECTÁCULOS PÚBLICOS DEPORTIVOS Y NO DEPORTIVOS - ECSE</b>			
		I.- INFORMACION GENERAL			
		I.1.- TIPO DE ITSE		I.2.- ECSE	
ITSE POSTERIOR AL INICIO DE ACTIVIDADES ( )		ITSE PREVIA AL INICIO DE ACTIVIDADES ( )		( )	
I.3.- FUNCION					
ALMACÉN ( )	COMERCIO ( )	EDUCACIÓN ( )	ENCUENTRO ( )	HOSPEDAJE ( )	INDUSTRIAL ( )
OFICINAS ADMINISTRATIVAS ( )		SALUD ( )			
I.4.- CLASIFICACIÓN DEL NIVEL DE RIESGO					
ITSE Riesgo bajo ( )		ITSE Riesgo medio ( )		ITSE Riesgo alto ( )	
ITSE Riesgo muy alto ( )					
ORGANO EJECUTANTE:					
N° EXPEDIENTE:					
FECHA PROGRAMADA PARA LA DILIGENCIA DE ITSE:			FECHA PROGRAMADA PARA LA DILIGENCIA DE ECSE:		
II.- DATOS DEL SOLICITANTE					
PROPIETARIO ( )		REPRESENTANTE LEGAL ( )		CONDUCTOR / ADMINISTRADOR ( )	
ORGANIZADOR / PROMOTOR ( )					
NOMBRES Y APELLIDOS:					
DNI - CARNET DE EXTRANJERIA C.E. N°:					
DOMICILIO:					
CORREO ELECTRÓNICO:			TELÉFONOS:		
III.- DATOS ADMINISTRATIVOS DEL ESTABLECIMIENTO OBJETO DE INSPECCIÓN					
RAZÓN SOCIAL:			RUC N°:		
NOMBRE COMERCIAL:			TELÉFONOS:		
DIRECCIÓN / UBICACIÓN:			REFERENCIA DE DIRECCIÓN:		
LOCALIDAD:	DISTRITO:	PROVINCIA:	DEPARTAMENTO:		
GIRO O ACTIVIDADES QUE REALIZA:			HORARIO DE ATENCIÓN:		
ÁREA OCUPADA TOTAL (M <sup>2</sup> ):		NÚMERO DE PISOS DE LA EDIFICACIÓN:		PISO DONDE SE ENCUENTRA UBICADO EL ESTABLECIMIENTO OBJETO DE INSPECCIÓN:	
IV.- DOCUMENTOS PRESENTADOS					
ITSE POSTERIOR AL INICIO DE ACTIVIDADES ( )		ECSE HASTA 3000 PERSONAS ( )		ECSE MAYOR A 3000 PERSONAS ( )	
a) Recibo de pago ( )		( )		( )	
b) Declaración Jurada de Cumplimiento de Condiciones de Seguridad en la Edificación ( )		( )		( )	
ITSE PREVIA AL INICIO DE ACTIVIDADES ( )		b) Croquis de ubicación del lugar o recinto donde se tiene previsto realizar el Espectáculo ( )		( )	
a) Croquis de ubicación ( )		( )		( )	
b) Plano de arquitectura de la distribución existente y detalle de cálculo de afano ( )		( )		( )	
c) Plano de distribución de Tableros Eléctricos, Diagramas Utilitarios y Cuadro de cargas ( )		( )		( )	
d) Certificado vigente de medición de resistencia del sistema de puesta a tierra ( )		( )		( )	
e) Plan de Seguridad del Objeto de Inspección ( )		( )		( )	
f) Memoria o protocolo de pruebas de operatividad y/o mantenimiento de los equipos de seguridad y protección contra incendio ( )		( )		( )	
g) No son exigibles el croquis ni planos a que se refieren los ítems a), b) y c) precedente en el caso de edificaciones que cuenten conformidad de obra y no han sufrido modificaciones, siempre que se trate de documentos que fueron presentados a la Municipalidad durante los cinco (5) años anteriores inmediatos, de conformidad con lo establecido en el artículo 46 del Texto Único Ordenado de la Ley N° 27444, Ley del Procedimiento Administrativo General. Indicar Resolución de la Conformidad de Obra ( )		( )		( )	
RENOVACIÓN DEL CERTIFICADO DE ITSE ( )		j) Certificado de ITSE, si se trata de un establecimiento o recinto, en caso no lo haya expedido el interno Órgano Ejecutante. En caso contrario, se debe consignar la numeración del mismo en el formato de solicitud. Indicar numeración del Certificado de ITSE ( )		( )	
ITSE POSTERIOR ( )		ITSE PREVIA ( )		( )	
a) Recibo de pago ( )		Fecha y hora de Inicio del Espectáculo:		Fecha y hora de Término del Espectáculo:	
b) Declaración Jurada en la que el administrado manifiesta que mantiene las Condiciones de Seguridad que sustentaron el otorgamiento del Certificado de ITSE ( )					
Detalle o descripción de documentos presentados:		Detalle o descripción de documentos presentados:			
CARGO DE RECEPCIÓN			SOLICITANTE		
Sello y Firma Persona autorizada por el Gobierno Local			Firma		
Nombres y Apellidos:			Nombres y Apellidos:		
Cargo:			DNI / C.E.:		
Fecha y Hora:			Fecha:		

Anexo 9 Información proporcionada por el solicitante para determinar nivel de riesgo

<b>INFORMACIÓN PROPORCIONADA POR EL SOLICITANTE PARA LA DETERMINACIÓN DEL NIVEL DE RIESGO DEL ESTABLECIMIENTO OBJETO DE INSPECCIÓN</b>			
ÓRGANO EJECUTANTE:			
DATOS DEL SOLICITANTE			
CONDUCTOR / ADMINISTRADOR ( )		REPRESENTANTE LEGAL ( )	PROPIETARIO ( )
RAZÓN SOCIAL:		RUC:	
NOMBRES Y APELLIDOS:		TELÉFONOS:	
DNI / C.E. N°:			
DATOS DEL ESTABLECIMIENTO OBJETO DE INSPECCIÓN			
ACTIVIDAD O GIRO:			
DIRECCIÓN / UBICACIÓN:			
LOCALIDAD:	DISTRITO:	PROVINCIA:	DEPARTAMENTO:
CARACTERÍSTICAS DEL ESTABLECIMIENTO OBJETO DE INSPECCIÓN DECLARADAS POR EL SOLICITANTE			
FUNCIÓN	Marcar con una (X)	No corresponde	
<b>1. SALUD</b>			
1.1 Primer Nivel de atención sin camas de internamiento			
Categoría I-1: Puesto o posta de salud, consultorio de profesional de la salud (no médico).			
Categoría I-2: Puesto o posta de salud, consultorio médico.			
1.2 Primer Nivel de atención sin camas de internamiento			
Categoría I-3: Centro de salud, centro médico, centro médico especializado, policlínico.			
1.3 Primer Nivel de atención			
Categoría I-4: Centro de salud o centro médico con camas de internamiento, tiene usuarios no autosuficientes.			
1.4 Segundo Nivel de Atención			
Tiene usuarios no autosuficientes o cuenta con camas de internamiento			
Categoría II: Hospitales y clínicas de atención general			
1.5 Tercer Nivel de Atención			
Tiene usuarios no autosuficientes o cuenta con camas de internamiento			
Categoría III: Hospitales y clínicas de atención especializada, instituto especializado.			
<b>2. ENCUENTRO</b>			
2.1 Edificación con carga de ocupantes hasta 50 personas.			
2.2 Edificación con carga de ocupantes mayor a 50 personas.			
2.3 La actividad de encuentro se realiza en el sótano.			
2.4 Edificación donde se desarrollan los siguientes usos: discotecas, casinos, tragamonedas, teatros, cines, salas de concierto, anfiteatros, auditorios, centros de convenciones, clubes, estadios, plazas de toros, coliseos, hipódromos, velódromos, autódromos, polideportivos, parques de diversión, zoológicos y templos.			
<b>3. HOSPEDAJE</b>			
3.1 Establecimientos de Hospedaje de o hasta 3 estrellas y hasta 4 pisos, ecolodge, albergue o establecimiento ubicado en cualquiera de los cuatro (4) pisos, sin sótano.			
3.2 Establecimientos de Hospedaje de o hasta 3 estrellas y hasta 4 pisos, ecolodge, albergue o establecimiento ubicado en cualquiera de los cuatro (4) pisos, con sótano.			
3.3 Hospedaje con más de cuatro (4) pisos, o establecimiento ubicado en piso superior al cuarto.			
3.4 Para todo tipo de hospedaje que cuenta con sótano de estacionamiento con área mayor a 500m <sup>2</sup> o 250m <sup>2</sup> de depósitos o servicios generales.			

 <p>MUNICIPALIDAD DE PUNTA HERMOSA AV. SUNSET N° 1141</p>	<b>INFORME DE VERIFICACIÓN DE CUMPLIMIENTO DE CONDICIONES DE SEGURIDAD DECLARADAS PARA LA ITSE POSTERIOR AL OTORGAMIENTO DE LA LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO O LA ITSE POSTERIOR AL INICIO DE ACTIVIDADES</b>							
	<b>I.- INFORMACION GENERAL</b>							
	<b>I.1.- TIPO DE ITSE</b>							
	ITSE POSTERIOR A LA LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO ( )				ITSE POSTERIOR AL INICIO DE ACTIVIDADES ( )			
<b>I.2.- FUNCION</b>								
ALMACÉN ( )	COMERCIO ( )	EDUCACIÓN ( )	ENCUENTRO ( )	HOSPEDAJE ( )	INDUSTRIAL ( )	OFICINAS ADMINISTRATIVAS ( )	SAUD ( )	
ORGANO EJECUTANTE:								
N° EXPEDIENTE:								
FECHA DE INSPECCION:		HORA INICIO:		HORA FIN:				
<b>II.- DATOS DEL SOLICITANTE</b>								
PROPIETARIO ( )		REPRESENTANTE LEGAL ( )			CONDUCTOR / ADMINISTRADOR ( )			
NOMBRES Y APELLIDOS:						DN - C.E:		
DOMICILIO:								
TELEFONOS:				CORREO ELECTRONICO				
<b>III.- DATOS DEL OBJETO DE INSPECCIÓN:</b>								
RAZÓN SOCIAL:				RUC:				
NOMBRE COMERCIAL:				TELEFONOS				
DIRECCIÓN / UBICACIÓN:				REFERENCIA DE DIRECCIÓN:				
LOCALIDAD:	DISTRITO:	PROVINCIA:		DEPARTAMENTO:				
GRUPO O ACTIVIDAD QUE REALIZA:			HORARIO DE ATENCIÓN:		NUMERO DE PISOS DE LA EDIFICACION:	PISO / DONDE FUNCIONA EL LOCAL		
<b>IV.- VERIFICACIÓN DE CUMPLIMIENTO DE LAS CONDICIONES DE SEGURIDAD</b>								
<b>IV.1.- VERIFICACIÓN DE LA CLASIFICACIÓN DEL NIVEL DE RIESGO DEL ESTABLECIMIENTO OBJETO DE INSPECCIÓN</b>								
( ) El inspector verifica que la clasificación del nivel de riesgo del Establecimiento Objeto de Inspección si corresponde a la clasificación del nivel de riesgo según Formato del Anexo 3 de Reporte de Nivel de Riesgo que figura en el expediente.								
<b>IV.2.- VERIFICACIÓN DE LA IMPLEMENTACIÓN DEL ESTABLECIMIENTO OBJETO DE INSPECCIÓN</b>								
( ) El inspector verifica que el Establecimiento Objeto de Inspección se encuentra implementado para el tipo de actividad a desarrollar, según lo dispuesto en el numeral 1.2.9 del Manual de Ejecución de Inspección Técnica de Seguridad en Edificaciones.								

Anexo 11 Reporte de nivel de riesgo

<b>REPORTE DE NIVEL DE RIESGO DEL ESTABLECIMIENTO OBJETO DE INSPECCIÓN</b>			
<b>ORGANO EJECUTANTE:</b>			
<b>DATOS DEL SOLICITANTE</b>			
<b>CONDUCTOR / ADMINISTRADOR ( )</b>		<b>REPRESENTANTE LEGAL ( )</b>	<b>PROPIETARIO ( )</b>
<b>RAZÓN SOCIAL:</b>		<b>RUC:</b>	
<b>NOMBRES Y APELLIDOS:</b>		<b>TELÉFONOS:</b>	
<b>DNI / C.E. N°:</b>			
<b>DATOS DEL ESTABLECIMIENTO OBJETO DE INSPECCION</b>			
<b>ACTIVIDAD O GRUPO:</b>			
<b>DIRECCIÓN / UBICACIÓN:</b>			
<b>LOCALIDAD:</b>	<b>DISTRITO:</b>	<b>PROVINCIA:</b>	<b>DEPARTAMENTO:</b>
<b>CLASIFICACIÓN DEL NIVEL DE RIESGO DEL ESTABLECIMIENTO OBJETO DE INSPECCION</b>			
<b>FUNCIÓN</b>	<b>Marcar con una (X)</b>	<b>Riesgo de Inendio</b>	<b>Riesgo de Colapso</b>
<b>1. SALUD</b>			
1.1 Primer Nivel de atención sin camas de internamiento			
Categoría I-1: Puesto o posta de salud, consultorio de profesional de la salud (no médico).	<input type="checkbox"/>	BAJO	BAJO
Categoría I-2: Puesto o posta de salud, consultorio médico.	<input type="checkbox"/>	BAJO	BAJO
1.2 Primer Nivel de atención sin camas de internamiento			
Categoría I-3: Centro de salud, centro médico, centro médico especializado, policlínico.	<input type="checkbox"/>	MEDIO	BAJO
1.3 Primer Nivel de atención			
Categoría I-4: Centro de salud o centro médico con camas de internamiento, tiene usuarios no autosuficientes	<input type="checkbox"/>	ALTO	MEDIO
1.4 Segundo Nivel de Atención			
Tiene usuarios no autosuficientes o cuenta con camas de internamiento	<input type="checkbox"/>	MUY ALTO	MUY ALTO
Categoría II: Hospitales y clínicas de atención general	<input type="checkbox"/>	MUY ALTO	MUY ALTO
1.5 Tercer Nivel de Atención			
Tiene usuarios no autosuficientes o cuenta con camas de internamiento	<input type="checkbox"/>	MUY ALTO	MUY ALTO
Categoría III: Hospitales y clínicas de atención especializada, Instituto especializado.	<input type="checkbox"/>	MUY ALTO	MUY ALTO
<b>2. ENCUENTRO</b>			
2.1 Edificación con carga de ocupantes hasta 50 personas.	<input type="checkbox"/>	MEDIO	BAJO
2.2 Edificación con carga de ocupantes mayor a 50 personas.	<input type="checkbox"/>	ALTO	MEDIO
2.3 La actividad de encuentro se realiza en el sótano.	<input type="checkbox"/>	MUY ALTO	ALTO
2.4 Edificación donde se desarrollen los siguientes usos: discotecas, casinos, tragamonedas, teatros, cines, salas de concierto, anfiteatros, auditorios, centros de convenciones, clubes, estadios, plazas de toros, coliseos, hipódromos, velódromos, autódromos, polideportivos, parques de diversión, zoológicos y templos.	<input type="checkbox"/>	MUY ALTO	ALTO
<b>3. HOSPEDAJE</b>			
3.1 Establecimientos de Hospedaje de o hasta 3 estrellas y hasta 4 pisos, ecologde, albergue o establecimiento ubicado en cualquiera de los cuatro (4) pisos, sin sótano.	<input type="checkbox"/>	MEDIO	BAJO
3.2 Establecimientos de Hospedaje de o hasta 3 estrellas y hasta 4 pisos, ecologde, albergue o establecimiento ubicado en cualquiera de los cuatro (4) pisos, con sótano.	<input type="checkbox"/>	ALTO	MEDIO
3.3 Hospedaje con más de cuatro (4) pisos, o establecimiento ubicado en piso superior al cuarto.	<input type="checkbox"/>	MUY ALTO	ALTO
3.4 Para todo tipo de hospedaje que cuenta con sótano de estacionamiento con área mayor a 500m <sup>2</sup> o 250m <sup>2</sup> de depósitos o servicios generales.	<input type="checkbox"/>	MUY ALTO	ALTO
<b>4. EDUCACIÓN</b>			
4.1 Centros de educación inicial, primaria y secundaria, para personas con discapacidad: hasta tres (3) pisos.	<input type="checkbox"/>	ALTO	MEDIO
4.2 Toda edificación educativa mayor a (3) pisos.	<input type="checkbox"/>	MUY ALTO	ALTO
4.3 Centro de Educación Superior: Universidades, Institutos, Centros y Escuelas Superiores.	<input type="checkbox"/>	MUY ALTO	ALTO
4.4 Toda edificación remodelada o acondicionada para uso educativo.	<input type="checkbox"/>	MUY ALTO	ALTO
<b>5. INDUSTRIAL</b>			
5.1. Taller Artesanal, donde se transforman manualmente o con ayuda de herramientas manuales, materiales o sustancias en nuevos productos . El establecimiento puede incluir un área destinada a comercialización.	<input type="checkbox"/>	MEDIO	BAJO
5.2. Industria en General.	<input type="checkbox"/>	MUY ALTO	ALTO
5.3. Fábricas de productos explosivos o materiales relacionados. Talleres o Fábricas de productos pirotécnicos.	<input type="checkbox"/>	MUY ALTO	ALTO

## CONTRATO DE TRABAJO DE NATURALEZA TEMPORAL POR INICIO O INCREMENTO DE NUEVA ACTIVIDAD

Conste por el presente documento el Contrato de Trabajo a plazo fijo bajo la modalidad de "Contrato por inicio o incremento de actividad" que celebran al amparo del Art. 57º de la Ley de Productividad y Competitividad Laboral aprobado por D. S. Nº 003-97-TR y normas complementarias, de una parte (1)....., con R.U.C. Nº.....y domicilio fiscal en ....., debidamente representada por el señor (2) .....con D.N.I. Nº....., a quien en adelante se le denominará simplemente EL EMPLEADOR; y de la otra parte don (3).....; con D.N.I. Nº....., domiciliado en.....a quien en adelante se le denominará simplemente EL TRABAJADOR; en los términos y condiciones siguientes:  
PRIMERO: EL EMPLEADOR (4) .....requiere cubrir las necesidades (colocar la justificación del uso de esta modalidad)

SEGUNDO: Por el presente documento EL EMPLEADOR contrata a plazo fijo bajo la modalidad ya indicada, los servicios de EL TRABAJADOR quien desempeñará el cargo de (5)....., en relación con las causas objetivas señaladas en la cláusula anterior.

TERCERO: El plazo de duración del presente contrato es de.....(máximo tres años), y rige desde el .....del 2013, fecha en que debe empezar sus labores EL TRABAJADOR hasta el ....de .....del 2013, fecha en que termina el contrato.

CUARTO: EL TRABAJADOR estará sujeto a un período de prueba de tres meses, la misma que inicia el .....de ..... del 2013 y concluye el.....de.....del 2013.

QUINTO: EL TRABAJADOR cumplirá el horario de trabajo siguiente: De lunes a..... de.....horas a..... horas.

SEXTO: EL TRABAJADOR deberá cumplir con las normas propias del Centro de Trabajo, así como las contenidas en el Reglamento interno de Trabajo (en caso cuente con uno debidamente registrado ante la AAT) y en las demás normas laborales, y las que se impartan por necesidades del servicio en ejercicio de las facultades de administración de la empresa, de conformidad con el Art. 9º de la Ley de Productividad y Competitividad Laboral aprobado por D. S. Nº 003-97-TR.

SETIMO: EL EMPLEADOR abonará al TRABAJADOR la cantidad de S/.....como remuneración mensual, de la cual se deducirá las aportaciones y descuentos por tributos establecidos en la ley que le resulten de aplicación.

OCTAVO: Queda entendido que EL EMPLEADOR no está obligado a dar aviso alguno adicional referente al término del presente contrato, operando su extinción en la fecha de su vencimiento conforme la cláusula tercera, Sistema Normativo de Información Laboral.

Oportunidad en la cual se abonara al TRABAJADOR los beneficios sociales que le pudieran corresponder de acuerdo a ley.

NOVENO: Este contrato queda sujeto a las disposiciones que contiene el TUO del D. Leg. Nº 728 aprobado por D. S. Nº 003-97-TR Ley de Productividad y Competitividad Laboral, y demás normas legales que lo regulen o que sean dictadas durante la vigencia del contrato.

Como muestra de conformidad con todas las cláusulas del presente contrato firman las partes, por triplicado a los.....días del mes de.....del año 2013.

-----  
EL EMPLEADOR EL TRABAJADOR

(1) Colocar nombre de la empresa

(2) Colocar el nombre del representante de la empresa

(3) Colocar el nombre del trabajador

(4) Colocar el Objeto Social de la empresa y la justificación del uso de esta modalidad.

(5) Indicar el cargo del trabajador

DEBEMOS TENER EN CUENTA

- Duración del contrato plazo máximo según modalidad.
- Modalidad, indicar causa objetivas de la contratación.
- Estatus laboral, puesto u ocupación.
- Período de prueba acordado, (el plazo convencional es de 03 meses).
- Ampliación del período de prueba acordada en caso sea necesario o se contrate trabajadores de Dirección o Confianza.
- Remuneración del trabajador
- Horario de trabajo.

### CONTRATO DE LOCACIÓN DE SERVICIOS

Conste, por el presente documento, el Contrato de Locación de Servicios que celebran de una parte, Safety Training Perú SAC, con RUC N° ....., domiciliada en Cll. Malabrigo Mz-e1 Lt-14 Distrito de Punta hermosa, Lima., debidamente representada por ....., identificado con DNI N.° ....., designado por Resolución Rectoral N° ....., a quien en adelante se le denominará Safety Training Perú SA, y, de otra parte, don..... con DNI N.° ....., RUC N.° ..... y con domicilio en ..... a quien en adelante se le denominará EL LOCADOR, en los términos y condiciones siguientes:

#### CLÁUSULA PRIMERA.- OBJETO DEL CONTRATO:

Safety Training Perú SAC es una empresa privada que se rige por las normas legales específicas.

El.....de Safety Training Perú SAC requiere contar con los servicios de un .....para la que comprende las siguientes obligaciones contractuales:

- .....
- .....
- .....

#### CLÁUSULA SEGUNDA.- NATURALEZA DEL CONTRATO:

El presente contrato es de naturaleza civil y obliga a EL LOCADOR a realizar dicho servicio en forma personal, en los lugares y en las localidades que señale la .....de Safety Training Perú SAC.

EL LOCADOR declara tener la preparación, conocimiento y experiencia para brindar los servicios requeridos y efectuar las acciones que requiere Safety Training Perú SAC.

Asimismo, EL LOCADOR declara que el presente contrato lo suscribe libre y voluntariamente, sin limitación alguna, y manifiesta que está debidamente inscrito en el Registro de Contribuyentes y que, por tanto, su RUC tiene vigencia.

Igualmente, las partes dejan claramente establecido que éste es un contrato de locación de servicios efectuado al amparo de las normas del Código Civil concerniente a locación de servicios aplicables al caso. En tal sentido, entre las partes no hay relación de trabajo susceptible de la aplicación del Decreto Legislativo N.° 276 y su reglamento aprobado por Decreto Supremo N.° 005-90-PCM, ni ninguna norma que rige a los servidores de la actividad privada.

Queda establecido por las partes que entre ellas no hay relación o contrato de trabajo, así como no hay relación de dependencia de Safety Training Perú SAC con EL LOCADOR, toda vez que su actividad la realiza en forma autónoma.

Las partes convienen que para el cumplimiento de sus fines EL LOCADOR puede utilizar a terceros con aceptación de Safety Training Perú SAC; éstos no tienen relación directa ni indirecta con Safety Training Perú SAC y, por tanto, corresponde al contratado atender las obligaciones que deriven con sus dependientes.

Las partes contratantes convienen y aceptan que, para la verificación, calificación y dar la conformidad de servicio, será el responsable de la ..... de Safety Training Perú SAC, sin perjuicio que Safety Training Perú SAC, con su personal específicamente señalado para el efecto, verifique el cumplimiento del servicio, materia de este contrato.

### **CLÁUSULA TERCERA.- VIGENCIA DEL CONTRATO**

El presente contrato tiene una duración de .....meses, del .....de..... al .....de..... del 20..... ; y, a la fecha de terminación, EL LOCADOR debe entregar todo el material, útiles, documentación u otros que se la haya proporcionado durante su vigencia.

### **CLÁUSULA CUARTA.- ATRIBUCIONES Y OBLIGACIONES**

Siendo Safety Training Perú SAC una empresa dedicada a la capacitación y entrenamiento, EL LOCADOR se obliga a no efectuar actos que contravengan o lesionen las normas, reglamentos y disposiciones que rigen a la Institución o las que emanen de sus autoridades legítimas. En todo caso, EL LOCADOR se obliga a adecuar el cumplimiento de sus servicios, materia de este contrato, a dicha normatividad.

EL LOCADOR es responsable ante la Safety Training Perú SAC por los daños y perjuicios que por negligencia, acción u omisión cause a Safety Training Perú SAC. Igual obligación asume si el daño lo efectúan sus dependientes.

La información obtenida por EL LOCADOR dentro del cumplimiento de sus obligaciones, así como sus informes y toda clase de documentos que produzca, relacionados con la ejecución de sus actividades serán confidenciales, no pudiendo ser divulgados por EL LOCADOR, en cumplimiento del Artículo 1° de la Ley 27588 y Decreto Supremo N.° 019-2002-PCM.

### **CLÁUSULA QUINTA.- DE LOS HONORARIOS**

Las partes convienen que los honorarios pactados ascienden a la suma de S/..... (importe en letras) que será abonada en una sola armada o según cronograma establecido, previa presentación del correspondiente recibo por honorarios, así como la conformidad de servicio del responsable de la..... de Safety Training Perú SAC.

Si para el cumplimiento de los servicios materia de este contrato Safety Training Perú SAC entrega al contratado algunas sumas de dinero, éstas no forman parte de los honorarios. EL LOCADOR deberá entregar la correspondiente rendición de cuentas a la Safety Training Perú SAC por el dinero que para fines operativos se le entregue.

### **CLÁUSULA SEXTA.- DEL ABONO EN CUENTA**

EL LOCADOR autoriza a Safety Training Perú SAC, abonar optativamente en cuenta bancaria individual, el pago de honorarios pactados con EL LOCADOR, ejecutando, de ser el caso, las retenciones de ley.

### **CLÁUSULA SÉPTIMA.- DEL PAGO DE TRIBUTOS**

EL LOCADOR, en cada oportunidad según corresponda, entregará el recibo correspondiente, donde conste la información establecida por las normas tributarias, consignando la retención en el porcentaje respectivo por el impuesto que resulte aplicable a este tipo de contratación.

### **CLÁUSULA OCTAVA.- DE LA RESOLUCIÓN DEL CONTRATO**

EL LOCADOR conviene con carácter de irrevocable que Safety Training Perú SAC tiene derecho de resolver el presente contrato sin expresión de causa, dando a EL LOCADOR un preaviso con 10 días de anticipación. Esta resolución no podrá ser objetada o reclamada como acto de incumplimiento de este contrato, ni motivará reclamos de lucro cesante.

Las partes podrán resolver el contrato por incumplimiento de obligaciones, cuando exista falta de pago por parte de Safety Training Perú SAC o cuando el LOCADOR incumpla alguno de los servicios requeridos por Safety Training Perú SAC.

En ninguno de los casos Safety Training Perú SAC está sujeto al pago de indemnizaciones, lucro cesante, ni ningún otro pago por ningún motivo ni concepto.

### **CLÁUSULA NOVENA.- COMPETENCIA**

Las partes convienen que renuncian al fuero administrativo o judicial de sus respectivos domicilios y se someten expresamente a la jurisdicción administrativa de Safety Training Perú SAC y judicial del Cercado de la ciudad de Lima.

Los domicilios donde se cursarán las comunicaciones a que hubiera lugar a EL LOCADOR serán los señalados en la introducción de este contrato, y las cursadas por EL LOCADOR a Safety Training Perú SAC.



En señal de conformidad, las partes contratantes firman el presente contrato por duplicado en la ciudad de Lima, al ..... de.....del 20.....

**SAFETY TRAINING PERÚ SAC**

**EL LOCADOR**

*Anexo 14 Contrato de prestación de servicios*

### **CONTRATO DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS**

Conste por el presente, el contrato de prestación de servicios que suscriben por una parte Safety Training Perú SAC con R.U.C. \_\_\_\_\_, inscrita en la Partida Electrónica \_\_\_\_\_ del Registro de Personas Jurídicas de Lima, con domicilio en \_\_\_\_\_, debidamente representada por \_\_\_\_\_, identificado con \_\_\_\_\_, en adelante LA PRESTADORA y, de la otra parte, LA USUARIA con R.U.C. \_\_\_\_\_ con domicilio en \_\_\_\_\_, debidamente representada \_\_\_\_\_ identificado con \_\_\_\_\_ según poderes inscritos en la partida electrónica Nro \_\_\_\_\_, en los términos y condiciones siguientes:

#### **PRIMERO**

LA PRESTADORA, es una empresa especializada en brindar servicios de \_\_\_\_\_  
LA USUARIA, es una empresa cuyo objeto social es \_\_\_\_\_

#### **SEGUNDO**

El objeto del presente contrato es que LA PRESTADORA realice a favor de LA USUARIA el servicio específico siguiente:

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

#### **TERCERO**

El presente contrato tendrá vigencia desde la fecha de suscripción hasta el \_\_\_\_\_

#### **CUARTO**

Sin perjuicio de otras obligaciones expresamente estipuladas y/o derivadas del presente contrato, las partes tienen las siguientes obligaciones principales:

- a. LA PRESTADORA: se compromete a prestar el servicio en forma diligente, para lo cual podrá valerse de personal calificado, asumiendo respecto de éstos, las responsabilidades laborales y tributarias que de dicha relación se deriven.
- b. LA USUARIA, se compromete a cancelar el precio acordado por las partes en los montos y plazos estipulados en el presente contrato.

#### **QUINTO**

La contraprestación pactada de común acuerdo que LA USUARIA se compromete a pagar a LA PRESTADORA, es de US \$ \_\_\_\_\_, que se abonarán de la siguiente forma:

- a) \_\_\_\_\_ 50% : \_\_\_\_\_ a la suscripción del presente contrato.
- b) \_\_\_\_\_ 50% : \_\_\_\_\_ a la culminación del servicio

#### **SEXTO**

Queda establecido que si por cualquier motivo, LA USUARIA decidiera resolver el presente contrato, el importe equivalente al 50% de la prestación que hubiera abonado a LA PRESTADORA, no será devuelto por ésta, sino que se aplicará a los nuevos servicios que se pacten con posterioridad, emitiéndose para el efecto la correspondiente Nota de Crédito. Lo dispuesto en esta cláusula no libera a LA USUARIA del abono de la parte equivalente a la prestación del servicio efectivo que hubiera realizado LA PRESTADORA, al momento de la resolución del contrato. Para el efecto, ambas partes, de común acuerdo, determinarán el justiprecio por los servicios realizados en función de su avance.

#### **SÉTIMO**

El presente contrato quedará resuelto por cualquiera de las siguientes causas:

- a. Cualquiera de las partes podrá resolverlo sin expresión de causa. Para ello, bastará que comunique tal decisión por escrito con treinta (30) días de anticipación.
- b. Por mutuo acuerdo, mediante documento escrito entre las partes contratantes.

c. Por incumplimiento de alguno o algunos de los términos y condiciones establecidos en el presente contrato, de acuerdo a lo establecido por el Código Civil, quedando a salvo el derecho de la parte afectada para demandar indemnizaciones por daños y perjuicios.

**OCTAVO**

LA PRESTADORA, no podrá transferir parcial o totalmente las obligaciones que asume en este contrato, y tendrá responsabilidad directa y exclusiva por el cumplimiento del mismo.

**NOVENO**

LA PRESTADORA se obliga a mantener en estricto secreto la información que pudiera recibir de LA USUARIA con motivo del presente contrato, a no revelarla en todo o en parte a terceros, sean estas personas naturales o jurídicas y, a no utilizarla y cuidar que otros no la utilicen en forma alguna, bajo pena de asumir todos los daños y perjuicio ocasionados.

LA PRESTADORA devolverá a LA USUARIA toda la documentación que tenga en su poder al vencimiento del plazo del contrato o de la resolución del mismo.

**DÉCIMO**

Para los efectos de cualquier comunicación que las partes deseen dirigirse, señalan como sus domicilios los consignados en la parte introductoria del presente documento, obligándose a notificar la una a la otra, cualquier variación de los mismos, con una anticipación de por lo menos quince (15) días hábiles.

**DECIMO PRIMERO**

Todo litigio o controversia, derivados o relacionados con este acto jurídico, será resuelto mediante arbitraje, de conformidad con los Reglamentos Arbitrales del Centro de Arbitraje de la Cámara de Comercio de Lima, a cuyas normas, administración y decisión se someten las partes en forma incondicional, declarando conocerlas y aceptarlas en su integridad

Ambas partes declaran su conformidad con las cláusulas que anteceden, suscribiendo el presente documento, en tres ejemplares de igual tenor y valor.

Lima a los \_\_\_\_ días del mes \_\_\_\_\_ de 20\_\_.

\_\_\_\_\_  
LA PRESTADORA

\_\_\_\_\_  
LA USUARIA

## MODELO DE CONSTITUCIÓN SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA – S.A.C. (CON APORTE EN BIENES DINERARIOS)

SEÑOR NOTARIO

SÍRVASE USTED EXTENDER EN SU REGISTRO DE ESCRITURAS PÚBLICAS UNA DE CONSTITUCIÓN DE SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA, QUE OTORGAN:

A. [NOMBRE DEL SOCIO 1], DE NACIONALIDAD: [NACIONALIDAD], OCUPACIÓN: [PROFESIÓN U OCUPACIÓN], CON DOCUMENTO DE IDENTIDAD: [DOCUMENTO DE IDENTIDAD (DNI, CARNET EXTRANJERÍA, PASAPORTE)], ESTADO CIVIL: [ESTADO CIVIL (SOLTERO, CASADO, VIUDA, DIVORCIADO)], [NOMBRE DEL CÓNYUGE (DE SER CASADO)], [DOCUMENTO DE IDENTIDAD DEL CÓNYUGE (DNI, CARNET EXTRANJERÍA, PASAPORTE)],

B. [NOMBRE DEL SOCIO 2], DE NACIONALIDAD: [NACIONALIDAD], OCUPACIÓN: [PROFESIÓN U OCUPACIÓN], CON DOCUMENTO DE IDENTIDAD: [DOCUMENTO DE IDENTIDAD (DNI, CARNET EXTRANJERÍA, PASAPORTE)], ESTADO CIVIL: [ESTADO CIVIL (SOLTERO, CASADO, VIUDA, DIVORCIADO)], [NOMBRE DEL CÓNYUGE (DE SER CASADO)], [DOCUMENTO DE IDENTIDAD DEL CÓNYUGE (DNI, CARNET EXTRANJERÍA, PASAPORTE)],

(...)

C. [NOMBRE DEL SOCIO N], DE NACIONALIDAD: [NACIONALIDAD], OCUPACIÓN: [PROFESIÓN U OCUPACIÓN], CON DOCUMENTO DE IDENTIDAD: [DOCUMENTO DE IDENTIDAD (DNI, CARNET EXTRANJERÍA, PASAPORTE)], ESTADO CIVIL: [ESTADO CIVIL (SOLTERO, CASADO, VIUDA, DIVORCIADO)], [NOMBRE DEL CÓNYUGE (DE SER CASADO)], [DOCUMENTO DE IDENTIDAD DEL CÓNYUGE (DNI, CARNET EXTRANJERÍA, PASAPORTE)],

SEÑALANDO COMO DOMICILIO COMÚN PARA EFECTOS DE ESTE INSTRUMENTO EN [DOMICILIO]. EN LOS TÉRMINOS SIGUIENTES:

**PRIMERO.**- POR EL PRESENTE PACTO SOCIAL, LOS OTORGANTES MANIFIESTAN SU LIBRE VOLUNTAD DE CONSTITUIR UNA SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA, BAJO LA DENOMINACIÓN DE [DENOMINACIÓN SOCIAL],

LA SOCIEDAD PUEDE UTILIZAR LA ABREVIATURA DE [ABREVIATURA.] S.A.C. LOS SOCIOS SE OBLIGAN A EFECTUAR LOS APORTES PARA LA FORMACIÓN DEL CAPITAL SOCIAL Y A FORMULAR EL CORRESPONDIENTE ESTATUTO.

**SEGUNDO.**- EL MONTO DEL CAPITAL SOCIAL ES DE S/. [MONTO S/.] ([MONTO EN LETRAS] Y 00/100 NUEVOS SOLES), DIVIDIDO EN [NUMERO DE ACCIONES] ACCIONES NOMINATIVAS DE UN NOMINAL DE S/. XX.00 CADA UNA, SUSCRITAS Y PAGADAS DE LA SIGUIENTE MANERA:

1. [NOMBRE DEL SOCIO 1], SUSCRIBE [NÚMERO DE ACCIONES 1] ACCIONES NOMINATIVAS Y PAGA [MONTO DEL CAPITAL S/. QUE PAGA EL SOCIO 1] MEDIANTE APORTES EN BIENES DINERARIOS.

2. [NOMBRE DEL SOCIO 2], SUSCRIBE [NÚMERO DE ACCIONES 2] ACCIONES NOMINATIVAS Y PAGA [MONTO DEL CAPITAL S/. QUE PAGA EL SOCIO 2] MEDIANTE APORTES EN BIENES DINERARIOS.

(...)

3. [NOMBRE DEL SOCIO X], SUSCRIBE [NUMERO DE ACCIONE X] ACCIONES NOMINATIVAS Y PAGA [MONTO DEL CAPITAL S/. QUE PAGA EL SOCIO X] MEDIANTE APORTES EN BIENES DINERARIOS.

EL CAPITAL SOCIAL SE ENCUENTRA TOTALMENTE SUSCRITO Y PAGADO

**TERCERO.**- LA SOCIEDAD SE REGISTRÁ POR EL ESTATUTO SIGUIENTE Y EN TODO LO NO PREVISTO POR ESTE, SE ESTARÁ A LO DISPUESTO POR LA LEY GENERAL DE SOCIEDADES - LEY 26887 - QUE EN ADELANTE SE LE DENOMINARA LA "LEY".

#### **ESTATUTO**

**ARTICULO 1.-** DENOMINACIÓN-DURACIÓN-DOMICILIO: LA SOCIEDAD SE DENOMINA: [DENOMINACIÓN SOCIAL] SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA".

LA SOCIEDAD PUEDE UTILIZAR LA ABREVIATURA DE [ABREVIATURA.] S.A.C;  
LA SOCIEDAD TIENE UNA DURACIÓN INDETERMINADA, INICIA SUS OPERACIONES EN LA FECHA DE ESTE PACTO Y ADQUIERE PERSONALIDAD JURÍDICA DESDE SU INSCRIPCIÓN EN EL REGISTRO DE PERSONAS JURÍDICAS. SU DOMICILIO ES EN [DOMICILIO], PROVINCIA DE [PROVINCIA] Y DEPARTAMENTO DE [DEPARTAMENTO], PUDIENDO ESTABLECER SUCURSALES U OFICINAS EN CUALQUIER LUGAR DEL PAÍS O EN EL EXTRANJERO.

**ARTICULO 2º.-** OBJETO SOCIAL.- LA SOCIEDAD TIENE POR OBJETO DEDICARSE A [OBJETO SOCIAL]. SE ENTIENDEN INCLUIDOS EN EL OBJETO SOCIAL LOS ACTOS RELACIONADOS CON EL MISMO QUE COADYUVEN A LA REALIZACIÓN DE SUS FINES. PARA CUMPLIR DICHO OBJETO, PODRÁ REALIZAR TODOS AQUELLOS ACTOS Y CONTRATOS QUE SEAN LÍCITOS, SIN RESTRICCIÓN ALGUNA.

**ARTICULO 3º.-** CAPITAL SOCIAL: EL MONTO DEL CAPITAL SOCIAL ES DE S/. [MONTO S/.] ([MONTO EN LETRAS] Y 00/100 NUEVOS SOLES), REPRESENTADO POR [NÚMERO DE ACCIONES] ACCIONES NOMINATIVAS DE UN NOMINAL DE S/. XX.00 CADA UNA.

EL CAPITAL SOCIAL SE ENCUENTRA TOTALMENTE SUSCRITO Y PAGADO.

**ARTICULO 4º.-**TRANSFERENCIA Y ADQUISICIÓN DE ACCIONES: LOS OTORGANTES ACUERDAN SUPRIMIR EL DERECHO DE PREFERENCIA PARA LA ADQUISICIÓN DE ACCIONES, CONFORME A LO PREVISTO EN EL ULTIMO PÁRRAFO DEL ARTICULO 237º DE LA "LEY".

**ARTICULO 5º.-** ÓRGANOS DE LA SOCIEDAD: LA SOCIEDAD QUE SE CONSTITUYE TIENE LOS SIGUIENTES ÓRGANOS:

- A) LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS; Y
- B) LA GERENCIA.

LA SOCIEDAD NO TENDRÁ DIRECTORIO

**ARTICULO 6º.-**JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS: LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS ES EL ÓRGANO SUPREMO DE LA SOCIEDAD. LOS ACCIONISTAS CONSTITUIDOS EN JUNTA GENERAL DEBIDAMENTE CONVOCADA, Y CON EL QUÓRUM CORRESPONDIENTE, DECIDEN POR LA MAYORÍA QUE ESTABLECE LA "LEY" LOS ASUNTOS PROPIOS DE SU COMPETENCIA.

TODOS LOS ACCIONISTAS INCLUSO LOS DISIDENTES Y LOS QUE NO HUBIERAN PARTICIPADO EN LA REUNIÓN, ESTÁN SOMETIDOS A LOS ACUERDOS ADOPTADOS POR LA JUNTA GENERAL.

LA CONVOCATORIA A JUNTA DE ACCIONISTAS SE SUJETA A LO DISPUESTO EN EL ART. 245º DE LA "LEY".

EL ACCIONISTA PODRÁ HACERSE REPRESENTAR EN LAS REUNIONES DE JUNTA GENERAL POR MEDIO DE OTRO ACCIONISTA, SU CÓNYUGE, O ASCENDIENTE O DESCENDIENTE EN PRIMER GRADO, PUDIENDO EXTENDERSE LA REPRESENTACIÓN A OTRAS PERSONAS.

**ARTICULO 7º.-JUNTAS NO PRESENCIALES:** LA CELEBRACIÓN DE JUNTAS NO PRESENCIALES SE SUJETA A LO DISPUESTO POR EL ARTICULO 246º DE LA "LEY".

**ARTICULO 8º.-LA GERENCIA:** NO HABIENDO DIRECTORIO, TODAS LAS FUNCIONES ESTABLECIDAS EN LA "LEY" PARA ESTE ÓRGANO SOCIETARIO SERÁN EJERCIDAS POR EL GERENTE GENERAL.

LA JUNTA GENERAL DE SOCIOS PUEDE DESIGNAR UNO O MÁS GERENTES SUS FACULTADES REMOCIÓN Y RESPONSABILIDADES SE SUJETAN A LO DISPUESTO POR LOS ARTÍCULOS 185º AL 197º DE LA "LEY".

EL GERENTE GENERAL ESTA FACULTADO PARA LA EJECUCIÓN DE TODO ACTO Y/O CONTRATO CORRESPONDIENTES AL OBJETO DE LA SOCIEDAD, PUDIENDO ASIMISMO REALIZAR LOS SIGUIENTES ACTOS:

A) DIRIGIR LAS OPERACIONES COMERCIALES Y ADMINISTRATIVAS.

B) REPRESENTAR A LA SOCIEDAD ANTE TODA CLASE DE AUTORIDADES. EN LO JUDICIAL GOZARA DE LAS FACULTADES GENERALES Y ESPECIALES, SEÑALADAS EN LOS ARTÍCULOS 74º, 75º, 77º Y 436º DEL CÓDIGO PROCESAL CIVIL. EN LO ADMINISTRATIVO GOZARÁ DE LA FACULTAD DE REPRESENTACIÓN PREVISTA EN EL ARTICULO 115º DE LA LEY Nº 27444 Y DEMÁS NORMAS CONEXAS Y COMPLEMENTARIAS. TENIENDO EN TODOS LOS CASOS FACULTAD DE DELEGACIÓN O SUSTITUCIÓN. ADEMÁS PODRÁ CONSTITUIR PERSONAS JURÍDICAS EN NOMBRE DE LA SOCIEDAD Y REPRESENTAR A LA SOCIEDAD ANTE LAS PERSONAS JURÍDICAS QUE CREA CONVENIENTE. ADEMÁS PODRÁ SOMETER LAS CONTROVERSIAS A ARBITRAJE, CONCILIACIONES EXTRAJUDICIALES Y DEMÁS MEDIOS ADECUADOS DE SOLUCIÓN DE CONFLICTO, PUDIENDO SUSCRIBIR LOS DOCUMENTOS QUE SEAN PERTINENTES.

C) ABRIR, TRANSFERIR, CERRAR Y ENCARGARSE DEL MOVIMIENTO DE TODO TIPO DE CUENTA BANCARIA; GIRAR, COBRAR, RENOVAR, ENDOSAR, DESCONTAR Y PROTESTAR, ACEPTAR Y RE-ACEPTAR CHEQUES, LETRAS DE CAMBIO, VALES, PAGARES, GIROS, CERTIFICADOS, CONOCIMIENTOS, PÓLIZAS, CARTAS FIANZAS Y CUALQUIER CLASE DE TÍTULOS VALORES, DOCUMENTOS MERCANTILES Y CIVILES, OTORGAR RECIBOS Y CANCELACIONES, SOBREGIRARSE EN CUENTA CORRIENTE CON GARANTÍA O SIN ELLA, SOLICITAR TODA CLASE DE PRÉSTAMOS CON GARANTÍA HIPOTECARIA, PRENDARIA Y DE CUALQUIER FORMA.

D) ADQUIRIR Y TRANSFERIR BAJO CUALQUIER TITULO; COMPRAR, VENDER, ARRENDAR, DONAR, DAR EN COMODATO, ADJUDICAR Y GRAVAR LOS BIENES DE LA SOCIEDAD SEAN MUEBLES O INMUEBLES, SUSCRIBIENDO LOS RESPECTIVOS DOCUMENTOS YA SEAN PRIVADOS O PÚBLICOS. EN GENERAL PODRÁ CELEBRAR TODA CLASE DE CONTRATOS NOMINADOS E INNOMINADOS, INCLUSIVE LOS DE: LEASING O ARRENDAMIENTO FINANCIERO, LEASE BACK, FACTORING Y/O UNDERWRITING, CONSORCIO, ASOCIACIÓN EN PARTICIPACIÓN Y CUALQUIER OTRO CONTRATO DE COLABORACIÓN EMPRESARIAL VINCULADOS CON EL OBJETO SOCIAL. ADEMÁS PODRÁ SOMETER LAS CONTROVERSIAS A ARBITRAJE Y SUSCRIBIR LOS RESPECTIVOS CONVENIOS ARBITRALES.

E) SOLICITAR, ADQUIRIR, DISPONER, TRANSFERIR REGISTROS DE PATENTES, MARCAS, NOMBRES COMERCIALES, CONFORME A LEY SUSCRIBIENDO CUALQUIER CLASE DE DOCUMENTOS VINCULADOS A LA PROPIEDAD INDUSTRIAL O INTELECTUAL.

F) PARTICIPAR EN LICITACIONES, CONCURSOS PÚBLICOS Y/O ADJUDICACIONES, SUSCRIBIENDO LOS RESPECTIVOS DOCUMENTOS, QUE CONLLEVE A LA REALIZACIÓN DEL OBJETO SOCIAL.

EL GERENTE GENERAL PODRA REALIZAR TODOS LOS ACTOS NECESARIOS PARA LA ADMINISTRACIÓN DE LA SOCIEDAD, SALVO LAS FACULTADES RESERVADAS A LA JUNTA GENERAL DE ACCIONISTAS.

**ARTICULO 9º.**-MODIFICACION DEL ESTATUTO, AUMENTO Y REDUCCIÓN DEL CAPITAL: LA MODIFICACIÓN DEL ESTATUTO, SE RIGE POR LOS ARTÍCULOS 198º Y 199º DE LA "LEY", ASÍ COMO EL AUMENTO Y REDUCCIÓN DEL CAPITAL SOCIAL, SE SUJETA A LO DISPUESTO POR LOS ARTÍCULOS 201º AL 206º Y 215º AL 220º, RESPECTIVAMENTE, DE LA "LEY".

**ARTICULO 10º.**-ESTADOS FINANCIEROS Y APLICACIÓN DE UTILIDADES: SE RIGE POR LO DISPUESTO EN LOS ARTÍCULOS 40º, 221º AL 233º DE LA "LEY".

**ARTICULO 11º.**- DISOLUCIÓN, LIQUIDACIÓN Y EXTINCIÓN: EN CUANTO A LA DISOLUCIÓN, LIQUIDACIÓN Y EXTINCIÓN DE LA SOCIEDAD, SE SUJETA A LO DISPUESTO POR LOS ARTÍCULOS 407º, 409º, 410º, 412º, 413º A 422º DE LA "LEY".

**CUARTO.**- QUEDA DESIGNADO COMO GERENTE GENERAL : [NOMBRE DEL GERENTE GENERAL] CON [DOCUMENTO DE IDENTIDAD (DNI, CARNET EXTRANJERÍA, PASAPORTE)], CON DOMICILIO EN: [DOMICILIO DEL GERENTE GENERAL], DISTRITO DE [DISTRITO DEL DOMICILIO DEL GERENTE GENERAL], PROVINCIA DE [PROVINCIA DOMICILIO DEL GERENTE GENERAL], DEPARTAMENTO DE [DEPARTAMENTO DEL DOMICILIO DEL GERENTE GENERAL].

ASI MISMO, SE DESIGNA COMO SUB GERENTE DE LA SOCIEDAD A [NOMBRE DEL SUB GERENTE], IDENTIFICADO CON DOCUMENTO DE IDENTIDAD [TIPO DE DOCUMENTO DE IDENTIDAD], CON NUMERO: [NUMERO DEL DOCUMENTO DE IDENTIDAD] QUIEN TENDRÁ LAS SIGUIENTES FACULTADES:

- REEMPLAZAR AL GERENTE EN CASO DE AUSENCIA.
- INTERVENIR EN FORMA CONJUNTA CON EL GERENTE GENERAL, EN LOS CASOS PREVISTOS EN LOS INCISOS C, D, E Y F DEL ARTÍCULO 8º DEL ESTATUTO.

[CIUDAD],[FECHA FORMULARIO: DÍA, MES Y AÑO EN LETRAS].

**Perú : Empresas formales por estrato empresarial,  
según regiones, 2016**

Región	Estrato empresarial				Total
	Micro	Pequeña	Mediana	Grande	
Amazonas	9 802	338	9	22	10 171
Ancash	46 671	1 347	33	69	48 120
Apurímac	14 405	444	11	19	14 879
Arequipa	93 537	3 771	97	292	97 697
Ayacucho	20 863	681	24	32	21 600
Cajamarca	36 315	1 300	32	90	37 737
Callao	52 537	2 284	92	352	55 265
Cusco	69 499	1 632	42	107	71 280
Huancavelica	7 319	125	3	4	7 451
Huánuco	24 418	767	28	41	25 254
Ica	43 484	1 462	36	125	45 107
Junín	59 909	1 617	42	100	61 668
La Libertad	86 430	3 306	86	275	90 097
Lambayeque	56 407	1 651	53	127	58 238
Lima	768 764	44 133	1 730	6 423	821 050
Loreto	28 863	1 341	43	111	30 358
Madre de Dios	11 533	480	17	48	12 078
Moquegua	10 941	264	10	20	11 235
Pasco	10 503	340	8	14	10 865
Piura	65 001	2 249	75	184	67 509
Puno	36 730	1 235	40	236	38 241
San Martín	33 939	1 195	38	100	35 272
Tacna	26 875	741	25	58	27 699
Tumbes	12 352	327	12	25	12 716
Ucayali	24 974	1 055	35	92	26 156
<b>Total</b>	<b>1 652 071</b>	<b>74 085</b>	<b>2 621</b>	<b>8 966</b>	<b>1 737 743</b>

Nota: El estrato empresarial es determinado de acuerdo con la Ley N° 30056.  
Parámetro referencial para la gran empresa (aquella cuyas ventas anuales son mayores a 2 300 UIT)  
Fuente: Sunat, Registro Único del Contribuyente 2016  
Elaboración: PRODUCE - Oficina de Estudios Económicos (OEE)

**CUADRO Nº 1**  
**PERÚ: STOCK Y VARIACIÓN NETA DE EMPRESAS POR TRIMESTRE, 2016-18**

Concepto	2016				2017				2018	Var. % I Trim. 2018/17
	I Trim	II Trim	III Trim	IV Trim	I Trim	II Trim	III Trim	IV Trim	I Trim	
Stock al inicio del período	2 042 992	2 084 725	2 085 499	2 108 295	2 124 280	2 177 500	2 216 081	2 258 741	2 303 511	8,4
Altas 1/	63 658	63 940	70 390	64 849	68 746	67 976	78 754	68 416	66 067	-3,9
Bajas 2/	-47 097	-47 391	-46 740	-49 588	-26 590	-39 322	-47 506	-34 718	-37 449	40,8
Otros Ingresos y salidas 3/	25 172	-15 775	-854	724	11 064	9 927	11 412	11 072	89	-
Variación neta	16 561	16 549	23 650	15 261	42 156	28 654	31 248	33 698	28 618	-
Stock al final del período	2 084 725	2 085 499	2 108 295	2 124 280	2 177 500	2 216 081	2 258 741	2 303 511	2 332 218	7,1
Tasa de altas (%) 4/	3,1	3,1	3,3	3,1	3,2	3,1	3,5	3,0	2,8	-
Tasa de bajas (%) 5/	2,3	2,3	2,2	2,3	1,2	1,8	2,1	1,5	1,6	-
Tasa neta	0,8	0,8	1,1	0,7	1,9	1,3	1,4	1,5	1,2	-

1/ Comprende a las empresas que se crean o se reactivan.

2/ Número de empresas que dejan de operar por el cierre o cese definitivo de sus actividades, suspensión temporal, fallecimiento en el caso de personas naturales y fusión o escisión en el caso de personas jurídicas.

3/ Otros ingresos y salidas que comprenden cambios de organización jurídica, principalmente de persona natural sin negocio a persona natural con negocio y viceversa. El Directorio Central de Empresas y Establecimientos del Instituto Nacional de Estadística e Informática no considera a las personas naturales sin negocio.

4/ Es la relación de altas de empresas con el stock al final del período.

5/ Es la relación de bajas de empresas con el stock al final del período.

**Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática - Directorio Central de Empresas y Establecimientos.**



### LIMA METROPOLITANA: ALTAS DE EMPRESAS, SEGÚN ÁMBITO GEOGRÁFICO URBANO, 2017-18

Ámbito geográfico urbano	2017 I Trim	2018 I Trim	Estructura % I Trim. 2018	Var. % I Trim. 2018/17
<b>Total</b>	<b>30 283</b>	<b>29 863</b>	<b>100,0</b>	<b>-1,4</b>
Lima Norte	6 533	6 550	21,9	0,3
Lima Centro	10 968	11 064	37,0	0,9
Lima Este	6 787	6 575	22,0	-3,1
Lima Sur	4 087	3 783	12,7	-7,4
Provincia Constitucional del Callao	1 908	1 891	6,4	-0,9

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática - Directorio Central de Empresas y Establecimientos.

**LIMA METROPOLITANA: ALTAS DE EMPRESAS, SEGÚN ÁMBITO GEOGRÁFICO URBANO Y DISTRITO, 2017-18**

Ámbito geográfico urbano y distrito	2017 I Trim	2018 I Trim	Estructura % I Trim. 2018	Var. % I Trim. 2018/17
<b>Total</b>	<b>30 283</b>	<b>29 863</b>	<b>100,0</b>	<b>-1,4</b>
<b>Lima Norte</b>	<b>6 533</b>	<b>6 550</b>	<b>100,0</b>	<b>0,3</b>
Ancón	94	90	1,4	-4,3
Carabaylo	671	696	10,6	3,7
Comas	1 266	1 208	18,5	-4,6
Independencia	465	531	8,1	14,2
Los Olivos	1 195	1 226	18,7	2,6
Puente Piedra	764	879	13,4	15,1
San Martín de Porres	2 041	1 880	28,7	-7,9
Santa Rosa	37	40	0,6	8,1
<b>Lima Centro</b>	<b>10 968</b>	<b>11 064</b>	<b>100,0</b>	<b>0,9</b>
Barranco	148	195	1,8	31,8
Breña	398	390	3,5	-2,0
Jesús María	371	392	3,6	5,7
La Victoria	1 564	1 486	13,4	-5,0
Lima	2 226	2 382	21,5	7,0
Lince	356	309	2,8	-13,2
Magdalena del Mar	364	355	3,2	-2,5
Miraflores	844	919	8,3	8,9
Pueblo Libre	369	360	3,3	-2,4
Rímac	435	424	3,8	-2,5
San Borja	625	612	5,5	-2,1
San Isidro	623	603	5,5	-3,2
San Miguel	607	600	5,4	-1,2
Santiago de Surco	1 533	1 570	14,2	2,4
Surquillo	505	467	4,2	-7,5
<b>Lima Este</b>	<b>6 787</b>	<b>6 575</b>	<b>100,0</b>	<b>-3,1</b>
Ate	1 612	1 654	25,2	2,6
Chaclacayo	100	110	1,7	10,0
Cieneguilla	76	82	1,2	7,9
El Agustino	486	439	6,7	-9,7
La Molina	663	622	9,5	-6,2
Lurigancho	429	439	6,7	2,3
San Juan de Lurigancho	2 360	2 291	34,8	-2,9
San Luis	284	252	3,8	-11,3
Santa Anita	777	686	10,4	-11,7
<b>Lima Sur</b>	<b>4 087</b>	<b>3 783</b>	<b>100,0</b>	<b>-7,4</b>
Chorrillos	744	754	19,9	1,3
Lurín	200	178	4,7	-11,0
Pachacamac	248	191	5,0	-23,0
Pucusana	33	25	0,7	-24,2
Punta Hermosa	16	33	0,9	106,3
Punta Negra	17	15	0,4	-11,8
San Bartolo	17	16	0,4	-5,9
San Juan de Miraflores	981	892	23,6	-9,1
Santa María del Mar	3	1	0,0	-66,7
Villa el Salvador	1 044	899	23,8	-13,9
Villa María del Triunfo	784	779	20,6	-0,6
<b>Provincia Constitucional del Callao</b>	<b>1 908</b>	<b>1 891</b>	<b>100,0</b>	<b>-0,9</b>
Bellavista	191	178	9,4	-6,8
Callao	955	988	52,2	3,5
Carmen de La Legua Reynoso	92	89	4,7	-3,3
La Perla	125	161	8,5	28,8
La Punta	11	22	1,2	100,0
Mi Perú	68	42	2,3	-38,2
Ventanilla	466	411	21,7	-11,8

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática - Directorio Central de Empresas y Establecimientos.

Anexo 20 Bajas de empresas según ámbito geográfico urbano y distrito

CUADRO Nº 32

LIMA METROPOLITANA: BAJAS DE EMPRESAS, SEGÚN ÁMBITO GEOGRÁFICO URBANO Y DISTRITO, 2017-18

Ámbito geográfico urbano y distrito	2017 I Trim	2018 I Trim	Estructura % I Trim. 2018	Var. % I Trim. 2018/17
<b>Total</b>	<b>12 266</b>	<b>17 670</b>	<b>100,0</b>	<b>44,1</b>
<b>Lima Norte</b>	<b>2 506</b>	<b>3 491</b>	<b>100,0</b>	<b>39,3</b>
Ancón	30	69	2,0	130,0
Cerebeyillo	221	358	10,3	62,0
Comas	475	672	19,2	41,5
Independencia	202	217	6,2	7,4
Los Olivos	452	706	20,2	56,2
Puente Piedra	305	365	10,5	19,7
San Martín de Porres	814	1 087	31,1	33,5
Santa Rosa	7	17	0,5	142,9
<b>Lima Centro</b>	<b>4 594</b>	<b>7 081</b>	<b>100,0</b>	<b>54,1</b>
Barrenco	55	75	1,1	36,4
Breña	156	218	3,1	39,7
Jesús María	194	266	3,8	37,1
La Victoria	812	1 023	14,4	26,0
Lima	1 157	1 428	20,1	23,4
Lince	157	239	3,4	52,2
Magdalena del Mar	128	219	3,1	71,1
Miraflores	287	608	8,6	111,8
Pueblo Libre	132	245	3,5	85,6
Rimac	192	290	4,1	51,0
San Borja	214	406	5,7	89,7
San Isidro	178	407	5,7	128,7
San Miguel	201	373	5,3	85,6
Santiago de Surco	541	999	14,1	84,7
Surquillo	190	285	4,0	50,0
<b>Lima Este</b>	<b>2 639</b>	<b>3 722</b>	<b>100,0</b>	<b>41,0</b>
Ate	606	892	23,9	47,2
Chadecayo	34	62	1,7	82,4
Cieneguillo	21	34	0,9	61,9
El Agustino	176	259	7,0	47,2
La Molina	269	424	11,4	57,6
Lurigancho	149	261	7,0	75,2
San Juan de Lurigancho	987	1 221	32,8	23,7
San Luis	133	198	5,3	48,9
Santa Anita	264	371	10,0	40,5
<b>Lima Sur</b>	<b>1 731</b>	<b>2 172</b>	<b>100,0</b>	<b>25,5</b>
Chorrillos	348	454	20,9	30,5
Lurin	83	95	4,4	14,5
Pachacamac	102	104	4,8	2,0
Pucusana	6	19	0,9	216,7
Punta Hermosa	11	14	0,6	27,3
Punta Negra	6	11	0,5	83,3
San Bartolo	7	10	0,5	42,9
San Juan de Miraflores	421	499	23,0	18,5
Santa María del Mar	1	1	0,0	-
Villa el Salvador	429	557	25,6	29,8
Villa María del Triunfo	317	408	18,8	28,7
<b>Provincia Constitucional del Callao</b>	<b>796</b>	<b>1 204</b>	<b>100,0</b>	<b>51,3</b>
Bellavista	76	137	11,4	80,3
Callao	379	614	51,0	62,0
Carmen de La Legua Reynoso	43	62	5,2	44,2
La Perla	76	99	8,2	30,3
La Punta	6	16	1,3	166,7
Mi Perú	11	18	1,5	63,6
Ventanilla	205	258	21,4	25,9

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática - Directorio Central de Empresas y Establecimientos.

Anexo 21 Cuadro de competidores

No.	Nombre Empresa	RUC	WEB	Actividad Económica CIU	Numero Empleados	Clientes	Ubicación Geográfica	Años en mercado	Emisión de Factura	observaciones
1	<b>HSE S.A. PERU</b>	20510419848	<a href="http://www.hseperu.com/index.html">http://www.hseperu.com/index.html</a>	52391 – Otros tipos de Venta al por menor. 93098 – Otras actividades tipo servicio NCP.	04	114 Publicación en Web	Cedros de Villa, Chorrillos. Lima.	13 Inicio 2005	Desde 2005.	Empresa creada para venta de equipos para bomberos y primera respuesta al por menor (CIU SUNAT). Realizó el giro hace 3 años a la capacitación y entrenamiento. Gerente General Bombero Voluntario. Laboran esposa y sobrinos, todos bomberos Voluntarios.  Visitantes de su página 39,774. Visita a Web.
2	<b>TRAINING OF BROTHERS S.A.C.</b>	20554947540	<a href="http://trainingofbrothers.com/">http://trainingofbrothers.com/</a>	93098 – Otras actividades tipo servicio NCP.	00	6 Información por contacto.	Urb. Sagitario, Santiago de Surco. Lima.	03 Inicio 2015	Desde 2016.	Empresa dedicada únicamente a la Capacitación y entrenamiento en Primera Respuesta. Gerente General y Sub Gerente son bomberos

										Voluntarios. Hermanos.
3	AGS CONSULTING SAC	20547831323	<a href="http://www.agsconsultingsac.com/index.html">http://www.agsconsultingsac.com/index.html</a>	74145 - Act. De Asesoramiento	Prestadores de servicios de 2 a 4 por mes.	29 Publicación en Web	C.H. Palomino, Lima. Lima.	06 Inicio 2012	Desde 2012.	Empresa de asesoría en seguridad y salud ocupacional. Provee también capacitación y entrenamiento, contratando prestadores de servicios.
4	QUALITY, HEALTH, SAFETY AND ENVIRONMENT E.I.R.L.		<a href="http://www.qhse.com.pe/empresa/">http://www.qhse.com.pe/empresa/</a>	74145 - Act. De Asesoramiento Empresarial.			Pueblo Libre. Lima.			
5	SAFETY CONTROL & S.A.C.	20601031303	<a href="http://www.safetycontrolperu.com/nosotros">http://www.safetycontrolperu.com/nosotros</a>	7020 Actividades de Consultoría de Gestión	00	00	Urb. San Pedrito. Santiago de Surco. Lima.	02 Inicio 2016	Desde 2016.	Empresa de asesoría en seguridad y salud ocupacional. Provee también capacitación y entrenamiento, contratando prestadores de servicios. Visitantes de su página 4,892. Visita a Web.

Datos obtenidos en SUNAT <http://www.sunat.gob.pe/cl-ti-itmrconsruc/jcrS00Alias> y de la WEB de cada empresa. (URL y Visitas a la Página)

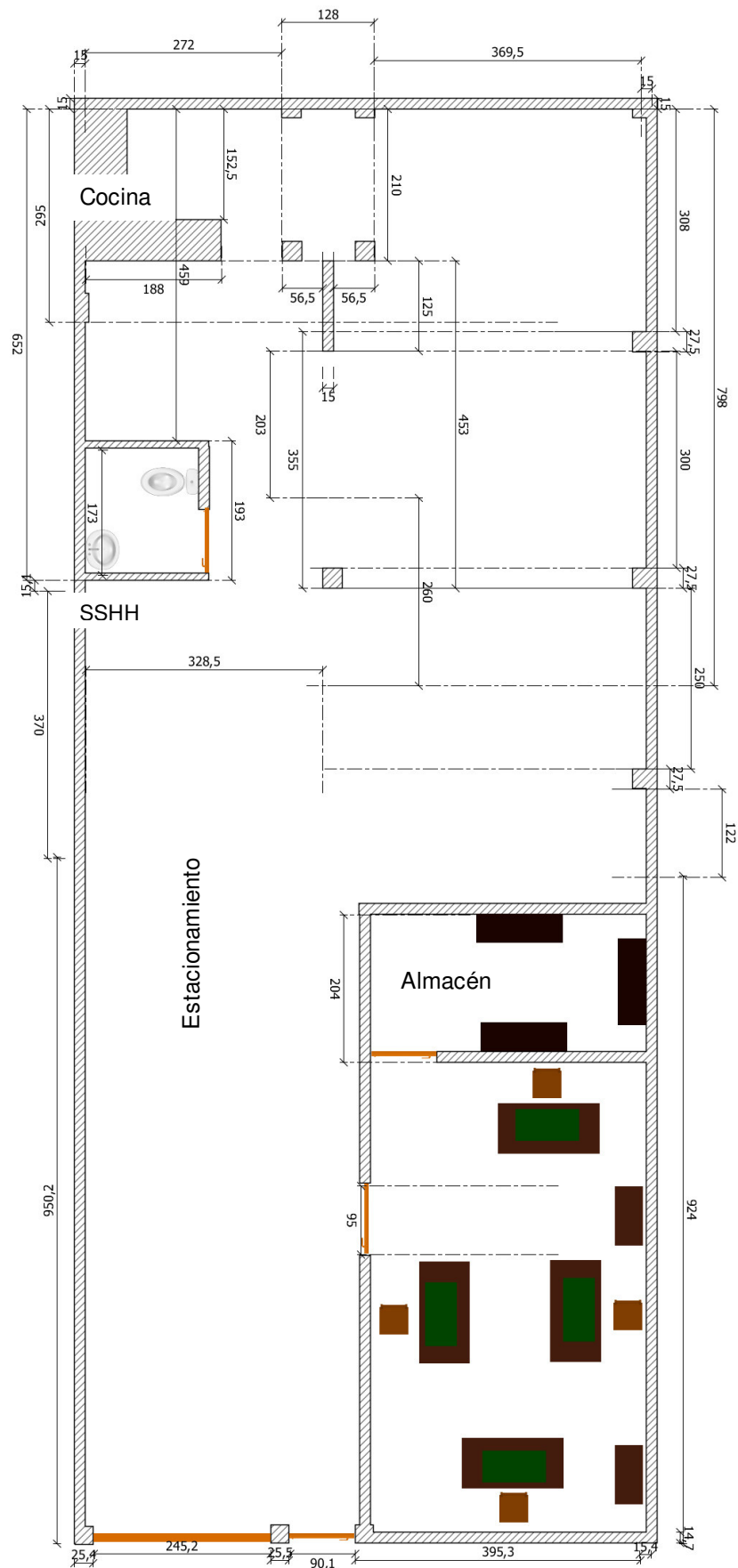
Fuente: Elaboración propia. Agosto 2018.

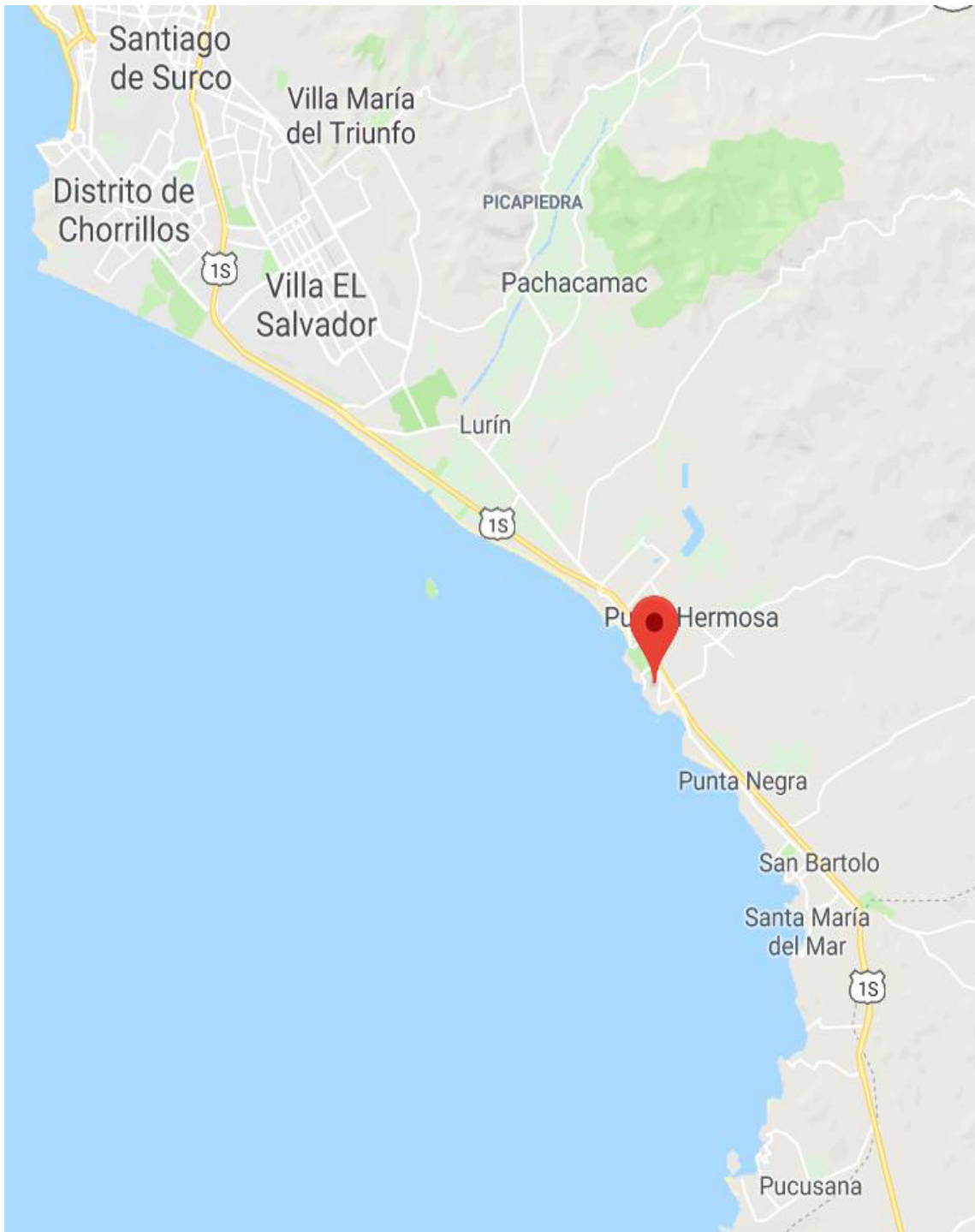


Polo Shirt



Anexo 23 Plano de distribución layout







Anexo 25 *Financiamiento de prestamo*

CREDISCOTIA

Financiamiento para Activos e Inversiones

Monto del Préstamo	15,000.00
Cuota mensual	516.29
Tasa Efectiva Anual	15.50%
tasa men	1.21%
Tasa de Costo Efectivo Anual	15.87%
Plazo de financiamiento	36

Cuota	Fecha de Vencimiento	Saldo	Interés	Seguro de Desgravamen	amortizacion	Importe de Cuota	Imp Pago
		15000					
1	23/01/2019	14,664.92	181.21	12.23	335.08	516.29	528.52
2	23/02/2019	14,325.79	177.16	12.23	339.13	516.29	528.52
3	23/03/2019	13,982.56	173.07	12.43	343.23	516.29	528.72
4	23/04/2019	13,635.19	168.92	11.63	347.37	516.29	527.92
5	23/05/2019	13,283.62	164.72	11.04	351.57	516.29	527.33
6	23/06/2019	12,927.81	160.48	11.18	355.82	516.29	527.47
7	23/07/2019	12,567.69	156.18	11.32	360.11	516.29	527.61
8	23/08/2019	12,203.23	151.83	10.73	364.46	516.29	527.02
9	23/09/2019	11,834.36	147.42	11.18	368.87	516.29	527.47
10	23/10/2019	11,461.04	142.97	9.91	373.32	516.29	526.20
11	23/11/2019	11,083.20	138.46	10.65	377.83	516.29	526.94
12	23/12/2019	10,700.80	133.89	9.74	382.40	516.29	526.03
13	23/01/2020	10,313.79	129.27	9.47	387.02	516.29	525.76
14	23/02/2020	9,922.09	124.60	9.49	391.69	516.29	525.78
15	23/03/2020	9,525.67	119.87	9.81	396.43	516.29	526.10
16	23/04/2020	9,124.45	115.08	8.90	401.21	516.29	525.19
17	23/05/2020	8,718.39	110.23	8.32	406.06	516.29	524.61
18	23/06/2020	8,307.42	105.32	8.00	410.97	516.29	524.29
19	23/07/2020	7,891.49	100.36	7.93	415.93	516.29	524.22
20	23/08/2020	7,470.53	95.34	7.35	420.96	516.29	523.64
21	23/09/2020	7,044.49	90.25	7.94	426.04	516.29	524.23
22	23/10/2020	6,613.30	85.10	6.67	431.19	516.29	522.96
23	23/11/2020	6,176.90	79.89	6.72	436.40	516.29	523.01
24	23/12/2020	5,735.23	74.62	5.94	441.67	516.29	522.23
25	23/01/2021	5,288.23	69.29	5.56	447.01	516.29	521.85
26	23/02/2021	4,835.82	63.89	5.34	452.41	516.29	521.63
27	23/03/2021	4,377.95	58.42	4.76	457.87	516.29	521.05
28	23/04/2021	3,914.55	52.89	4.49	463.40	516.29	520.78
29	23/05/2021	3,445.55	47.29	3.92	469.00	516.29	520.21
30	23/06/2021	2,970.88	41.62	3.36	474.67	516.29	519.65
31	23/07/2021	2,490.48	35.89	3.12	480.40	516.29	519.41
32	23/08/2021	2,004.27	30.09	2.64	486.21	516.29	518.93
33	23/09/2021	1,512.19	24.21	2.07	492.08	516.29	518.36
34	23/10/2021	1,014.17	18.27	1.58	498.02	516.29	517.87
35	23/11/2021	510.13	12.25	1.14	504.04	516.29	517.43
36	23/12/2021	-0.00	6.16	0.54	510.13	516.29	516.83

## **NOTA BIOGRÁFICA**

Adolfo Ronald LOCK CHACON, nace el 09 de noviembre de 1966, en el distrito de Lima, provincia de Lima. Estudió el nivel primario y secundario en el Colegio Nuestra Señora de La Merced, en Lima inicialmente y luego el colegio fue trasladado al distrito de Ate, donde funciona actualmente.

Egresó en el año 1982 sus estudios secundarios habiendo cumplido 16 años, en el año 1983 ingresó a la Facultad de Ciencias Administrativas de la Universidad San Martín de Porres en el concurso 83-I. Realizó su carrera sin retrasos, culminando en 1987 a la edad de 21 años, de manera eficiente y dentro del tercio superior de su promoción. En el año 1988 obtuvo el grado de Bachiller en Administración. Desde ese año inició sus estudios del idioma Inglés en el Centro de Idiomas de la Pontificia Universidad Católica del Perú, logrando culminar hasta el nivel avanzado y luego obtuvo una beca de la institución para asistir a un curso de profesorado, decidiendo finalmente no dedicarse a la docencia de dicho idioma. Sin embargo, esto le permitió encontrarse como otros profesionales, un paso adelante en la ventaja de dominar el idioma universal.

En septiembre de 1989 sufre la pérdida de su querida madre, quien lo fortalecía, le enseñaba la realidad y cómo debía enfrentar las cosas adversas en la vida.

En 1990 luego de un año de la partida de su madre y motivado por el recuerdo de sus palabras, empieza la primera empresa que hasta hoy en día continúa en marcha, Perlock SRL, dedicada a la distribución de elementos de fijación y anclaje en la ciudad de Lima Metropolitana. En el mismo año se presenta

como postulante a la Compañía Italiana de Bomberos Voluntarios del Perú ROMA No. 2, ubicada en la ciudad de Lima, graduándose como Seccionario en 1994. En 1996 tiene su primera hija, Alekxia y en el 2004 su segunda hija, Camila.

Desde 1994 a la fecha continuó en el Cuerpo de Bomberos Voluntarios (CGBVP), obteniendo capacitaciones que lo llevan a ser Instructor de la Escuela Técnica del CGBVP de distintos cursos a nivel nacional, experiencia que le permite conocer varios departamentos del Perú.

En el 2015 decide empezar una nueva experiencia apoyando a empresas privadas e instituciones del estado de distinto rubro, en capacitar a su personal y brigadistas en temas relacionados con la seguridad y prevención, como también en la primera respuesta, creando *Safety Training* Perú proveyendo servicios de capacitación como especialista y como Instructor *free lance* para empresas involucradas en el rubro de la seguridad capacitando a sus clientes. Desde entonces se desempeña como asesor en Prevención y seguridad, Inspector de sistemas contraincendios y desarrolla Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el trabajo para distintas organizaciones.

Desde el 2017 también se desempeña como auditor en seguridad y salud en el trabajo de acuerdo a las normas OSHA 18001 e ISO 45001.

Actualmente lleva el grado de Teniente Brigadier en el CGBVP. Se desempeña como instructor en dicha institución y de manera independiente en empresas privadas e instituciones del estado.