



FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS HUMANOS  
ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN

**COMERCIALIZACIÓN DE EQUIPOS DE PROTECCION  
PERSONAL – PERÚ**

**PRESENTADO POR  
MILAGROS RICHEL Y TALLEDO PAREDES**

**TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL  
PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE LICENCIADA EN  
ADMINISTRACIÓN**

**LIMA – PERÚ**

**2020**



**CC BY-NC-ND**

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

El autor 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**

**TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL**  
**COMERCIALIZACIÓN DE EQUIPOS DE PROTECCION PERSONAL -**  
**PERÚ**

Presentado por:

**Bachiller: Milagros Richely Talledo Paredes**

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

**Lima - Perú**

**2020**

## **INDICE**

### Contenido

|   |    |
|---|----|
| RESUMEN EJECUTIVO .....   | 1  |
| 1.-ESTRUCTURA GENERAL DEL PLAN .....  | 3  |
| 2.- ORGANIZACIÓN Y ASPECTOS LEGALES .....                                       | 5  |
| 2.1. Nombre o razón social .....  | 5  |
| 2.2. Actividad Económica o Codificación Internacional (CIU) .....               | 5  |
| 2.3. Ubicación y Factibilidad Municipal y Sectorial.....                        | 6  |
| 2.4. Objetivos de la Empresa, Principio de la Empresa en Marcha .....           | 7  |
| 2.5. Ley de MYPES, Micro y Pequeña empresa característicos .....                | 9  |
| 2.6. Estructura Orgánica .....  | 10 |
| 2.7. Cuadro de asignación de personal.....                                      | 14 |
| 2.8. Forma Jurídica Empresarial .....   | 14 |
| 2.9. Registro de Marca y procedimiento en INDECOPI.....                         | 15 |
| 2.10. Requisitos y Trámites Municipales .....                                   | 18 |
| 2.11. Régimen Tributario procedimiento desde la obtención del RUC y Modalidades | 19 |
| 2.12. Registro de Planillas Electrónica (PLAME). .....                          | 20 |
| 2.13. Régimen Laboral Especial y General Laboral. ....                          | 21 |
| 2.14. Modalidades de Contratos Laborales. ....                                  | 22 |
| 2.15. Contratos Comerciales y Responsabilidad civil de los Accionistas.....     | 22 |
| 3. ESTUDIO DE MERCADO .....   | 25 |
| 3.1. Descripción del Entorno del Mercado .....                                  | 25 |
| 3.1.1 Macro Ambientales .....   | 25 |
| 3.1.2 Factores Micro Ambientales .....  | 29 |
| 3.2. Ámbito de acción del negocio.....  | 30 |
| 3.2.1 Segmento del mercado .....  | 30 |
| 3.2.2 Público Objetivo .....  | 31 |
| 3.2.3 Posicionamiento .....   | 32 |
| 3.3. Descripción del bien o del servicio.....                                   | 34 |
| 3.4. Estudio de la demanda .....  | 45 |
| 3.5. Estudio de la oferta .....   | 46 |

|  |    |
|--|----|
| 3.6. Determinación de la demanda insatisfecha .....                      | 46 |
| 3.7. Proyecciones y provisiones para comercializar .....                 | 49 |
| 3.7.1 Estrategia del producto.....                                       | 49 |
| 3.7.2 Estrategia del precio.....   | 50 |
| 3.7.3 Canal de distribución .....  | 52 |
| 3.7.4 Estrategia de promoción.....                                       | 52 |
| 3.8. Descripción de la política comercial .....                          | 53 |
| 3.9. Cuadro de la demanda proyectada para el negocio .....               | 53 |
| 4. ESTUDIO TÉCNICO .....   | 55 |
| 4.1. Tamaño del negocio, Factores determinantes .....                    | 55 |
| 4.2. Proceso y Tecnología.....   | 56 |
| 4.2.1. Descripción y diagrama de los procesos. ....                      | 56 |
| 4.2.2. Capacidad instalada y operativa.....                              | 61 |
| 4.2.3. Cuadro de requerimientos de bienes de capital, personal e insumos | 62 |
| 4.2.4. Infraestructura y características físicas .....                   | 65 |
| 4.3. Localización del negocio, Factores determinantes.....               | 66 |
| 5. ESTUDIO DE LA INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO .....                        | 70 |
| 2.7 Inversión Fija .....   | 70 |
| 5.1.1. Inversión Tangible .....  | 70 |
| 5.1.2. Inversión Intangible .....  | 72 |
| 5.2. Capital de Trabajo.....   | 73 |
| 5.3. Inversión Total .....   | 73 |
| 5.4. Estructura de la inversión y financiamiento.....                    | 78 |
| 5.5. Fuentes Financieras.....  | 78 |
| 5.6. Condiciones de Crédito .....  | 79 |
| 6. ESTUDIO DE LOS COSTOS, INGRESOS Y EGRESOS.....                        | 84 |
| 6.1. Presupuesto de los costos.....                                      | 84 |
| 6.2. Punto de equilibrio .....   | 85 |
| 6.3. Estado de ganancias y perdidas.....                                 | 86 |
| 6.4. Presupuesto de ingresos .....                                       | 87 |
| 6.5. Presupuesto de egresos .....  | 87 |

|   |    |
|---|----|
| 6.6. Flujo de Caja proyectado .....                     | 88 |
| 7. EVALUACIÓN .....                                     | 90 |
| 7.1. Evaluación Económica, Parámetros de Medición.....  | 90 |
| 7.2. Evaluación Financiera, Parámetros de Medición..... | 92 |
| 7.3. Evaluación Social.....                             | 93 |
| 7.4. Impacto Ambiental.....                             | 94 |
| 8. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....                  | 95 |
| 8.1. Conclusiones .....                                 | 95 |
| 8.2. Recomendaciones .....                              | 96 |
| Referencias.....  | 97 |

## FIGURAS

|  |    |
|--|----|
| FIGURA 1: Clasificación industrial internacional .....                       | 6  |
| FIGURA 2: Pasos para registrar mi marca .....                                | 16 |
| FIGURA 3: Tasas e impuestos régimen MYPE.....                                | 19 |
| FIGURA 4: Requisitos inscripción para empresas .....                         | 20 |
| FIGURA 5: Componentes de planilla electrónica .....                          | 21 |
| FIGURA 6: Cuadro comparativo de régimen especial Mype vs régimen común ..... | 22 |
| FIGURA 7: Accidentes según actividad económica.....                          | 27 |
| FIGURA 8: Casco protector .....  | 37 |
| FIGURA 9: Orejeras protectoras .....   | 38 |
| FIGURA 10: Respirador.....   | 39 |
| FIGURA 11: Guantes de seguridad .....  | 40 |
| FIGURA 12: Lentes protectores .....  | 41 |
| FIGURA 13: Arnes .....   | 42 |
| FIGURA 14: Tyvek .....   | 43 |
| FIGURA 15: Zapatos de seguridad.....   | 44 |
| FIGURA 16: Candado de seguridad .....  | 44 |
| FIGURA 17: Estructura empresarial 2018 según actividad económica .....       | 45 |
| FIGURA 18: Distribución porcentual – Estructura empresarial 2018. ....       | 45 |
| FIGURA 19: Importación según uso o destino económico 2018 -2019.....         | 46 |
| FIGURA 20: Proceso para servicio a clientes .....                            | 57 |
| FIGURA 21 : Proceso de compra de productos a comercializar.....              | 58 |
| FIGURA 22: Proceso de entrega de productos .....                             | 60 |
| FIGURA 23: Porta Palet .....   | 63 |
| FIGURA 24: Estantería metálica .....   | 63 |
| FIGURA 25: Vitrina Exhibidora.....   | 64 |
| FIGURA 26: Ranking de costos de licencias 100 y 50 metros .....              | 67 |
| FIGURA 27: Ranking de costos de alquiler en distritos de 100 metros .....    | 67 |
| FIGURA 28 : Mapa distrital del departamento de Lima .....                    | 69 |
| FIGURA 29: Préstamo Financiero .....   | 79 |

## GRAFICOS

|  |    |
|--|----|
| GRAFICO 1: Organigrama SECURITY FIRST.....                       | 10 |
| GRAFICO 2: Fuerzas de Porter .....                               | 30 |
| GRAFICO 2: Fuerzas de Porter .....                               | 30 |
| GRAFICO 3: Matriz de posicionamiento .....                       | 33 |
| GRAFICO 4: Atributos del bien o servicio.....                    | 33 |
| GRAFICO 5: Foda .....  | 34 |
| GRAFICO 6: Representación determinación de la demanda .....      | 47 |
| GRAFICO 7: Crecimiento de la empresa proyectado en grafico ..... | 54 |
| GRAFICO 8: Plano Infraestructura de la empresa .....             | 66 |

## TABLAS

|   |    |
|---|----|
| TABLA 1: Cuadro de asignación personal SAFETY FIRST.....                          | 14 |
| TABLA 2: Productos a ofrecer.....   | 36 |
| TABLA 3: Preguntas principales encuesta.....                                      | 47 |
| TABLA 4: Resumen de los resultados.....   | 48 |
| TABLA 5: Frecuencia de Productos de acuerdo a cantidad de empresas a atender..... | 49 |
| TABLA 6: Precios referenciales de productos.....                                  | 51 |
| TABLA 7: Crecimiento de la empresa proyectado.....                                | 53 |
| TABLA 8: Tamaño de empresa proyectado.....  | 56 |
| TABLA 9: Actividades servicio al cliente.....                                     | 58 |
| TABLA 10: Actividades proceso de compra de productos a comercializar.....         | 59 |
| TABLA 11: Actividades proceso de entrega de productos.....                        | 61 |
| TABLA 12: Tiempos de despacho.....  | 61 |
| TABLA 13: Tamaño Final.....   | 62 |
| TABLA 14: Mano de Obra Indirecta.....   | 64 |
| TABLA 15: Mano de Obra Comercial.....   | 65 |
| TABLA 16: Mano de Obra Gestión.....   | 65 |
| TABLA 17: Localización.....   | 66 |
| TABLA 18: Factores Subjetivos Localización.....                                   | 68 |
| TABLA 19: Comparaciones pareadas Localización.....                                | 68 |
| TABLA 20: Comparaciones pareadas Localización.....                                | 68 |
| TABLA 21: Total de Inversión Fija Tangible.....                                   | 70 |
| TABLA 22: Inversión en obras civiles.....   | 71 |
| TABLA 23: Muebles y enseres.....  | 71 |
| TABLA 24: Equipos en tecnología.....  | 72 |
| TABLA 25: Maquinarias, Equipos y herramientas.....                                | 72 |
| TABLA 26: Total Inversión Intangible.....   | 72 |
| TABLA 27: Capital de trabajo.....   | 73 |
| TABLA 28: Inversión Total.....  | 77 |
| TABLA 29: Estructura de la inversión y financiamiento.....                        | 78 |
| TABLA 30: Fuentes de Financiamiento.....  | 78 |
| TABLA 31: Detalle de Préstamo Financiero.....                                     | 83 |
| TABLA 32: Presupuesto de Costos.....  | 84 |
| TABLA 33: Gastos personal proyectado.....   | 84 |
| TABLA 34: Punto de equilibrio.....  | 85 |
| TABLA 35: Estado de Ganancias y Perdidas.....                                     | 86 |
| TABLA 36: Presupuestos de Ingresos.....   | 87 |
| TABLA 37: Presupuestos de Egresos.....  | 87 |
| TABLA 38: Presupuestos de Egresos.....  | 88 |
| TABLA 39: Balance General.....  | 89 |
| TABLA 40: Flujo de caja económico.....  | 91 |
| TABLA 41: WACC.....   | 91 |
| TABLA 42: Análisis Económico.....   | 92 |
| TABLA 43: Flujo Financiero.....   | 92 |
| TABLA 44: COK.....  | 93 |
| TABLA 45: Análisis Financiero.....  | 93 |



## RESUMEN EJECUTIVO

Durante los últimos años el Perú se ha visto desarrollado los sectores de Minería, Industria y Construcción, permitiendo que estos sectores puedan dar oportunidades de negocio para proveedores.

Cabe mencionar que, (MINEM, 2019) a nivel mundial y latinoamericano el Perú se ubica entre los primeros productores de diversos metales, (oro, plata, cobre, plomo, zinc, hierro, estaño, molibdeno, telurio, entre otros), por lo que en Perú se encuentran diferentes unidades mineras a nivel adicional.

Y que según El Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) en el año 2019 la producción nacional creció 2,16% y acumuló más de dos décadas de resultados anuales positivos. En el Sector Construcción se visualizó un crecimiento de 1,51% impulsado por el mayor consumo interno de cemento (4,65%)

Sin embargo, de acuerdo al Ministerio de Trabajo en noviembre 2019, el porcentaje de accidentes entre estos sectores fue de 38.81% del total de accidentes.

Por ello con la finalidad de reducir o prevenir riesgos en estas actividades económicas nace la idea de negocio de Comercialización de Equipos de Protección Personal (EPPS)

Epps, todo equipo, aparato o dispositivo especialmente proyectado y fabricado para preservar el cuerpo humano, en todo o en parte, de riesgos específicos de accidentes del trabajo o enfermedades profesionales.

El equipo de protección personal está formado por implementos de protección para ser utilizados por los trabajadores en forma individual, por lo tanto, el equipo está diseñado para las diferentes partes del cuerpo y pueden ser ampliamente clasificados, de acuerdo a esto se hace necesario establecer un programa donde se establezcan el uso, manejo y mantenimiento de los mismos

El objetivo de esta idea de negocio, es adquirir diversidad de productos EPPS a un bajo costo siempre verificando la calidad de mismo, para posterior a ello comercializarlo con las empresas sector minería, industria y construcción.

Lo que se pretende es aprovechar que hay un mercado amplio al cual se puede llegar compitiendo en costos y vender directamente al usuario, los productos se ofrecerán a través de catálogos a los clientes directos y a través de la página en donde un ejecutivo de ventas pueda atenderlos personalmente, se plantea implementar una página web donde puedan conocer más acerca de los productos a ofrecer.

## **1.-ESTRUCTURA GENERAL DEL PLAN**

El capítulo 1 contiene la estructura general del proyecto, explicando que contiene cada uno de los capítulos.

El capítulo 2 denominada Organización y aspectos legales, contiene todo lo relacionado a qué tipo de organización interna maneja, llámese organigrama, el tipo de persona jurídica, el tipo de régimen tributario.

El capítulo 3 denominado Estudio de Mercado, determina cuantitativamente los aspectos de la oferta, demanda y las proyecciones correspondientes cuyos datos servirán para determinar la capacidad productiva del bien o servicio que se pretende ejecutar.

El capítulo 4 denominado Estudio técnico, ésta basado en las proyecciones de la demanda insatisfecha de los cuales se tomarán un porcentaje determinado para dimensionar cuantitativamente la capacidad productiva o tamaño del negocio, así como también los recursos materiales, económicos y humanos necesarios para la producción planteada.

El capítulo 5 denominado Estudio de la inversión y financiamiento, se determina cuáles son los bienes de capital que se requieren para cumplir con lo que se oferta en el mercado, así como el dinero en efectivo inicial para empezar la comercializar.

El capítulo 6 denominado Estudio de los costos, ingresos y egresos, se determina los montos de dinero que se requieren y se determina en el estudio técnico, así como los ingresos por la venta de esos productos que serán ofertados al mercado de consumo preparándose los aspectos que se consideran en los estados financieros.

El capítulo 7 denominado Evaluación, se fundamenta la ejecución del proyecto mediante la determinación de los parámetros de medición que justifica la inversión

y el beneficio que pudiese determinarse desde el punto de vista económico, financiero y social.

El capítulo 8 denominado Conclusiones, contiene las conclusiones adquiridas una vez terminado el proyecto.

## **2.- ORGANIZACIÓN Y ASPECTOS LEGALES**

### **2.1. Nombre o razón social**

Al ser una empresa que comercializará equipos de protección personal (EPPS), lo que se requiere es que el nombre de la empresa transmita la razón de ser, la cual es la seguridad como mecanismo de prevención y así minimizar el impacto en caso de la materialización de un peligro, por ello que el nombre a plantear sería SECURITY FIRST, que traducido al español es LA SEGURIDAD PRIMERO.

Para lo cual se ha revisado en Sunat si existe algún registro igual a SECURITY FIRST y no hay ninguno igual.

### **2.2. Actividad Económica o Codificación Internacional (CIU)**

La Clasificación Industrial Internacional Uniforme de todas las actividades económicas (CIU), es la clasificación internacional de referencia de las actividades productivas, cuya finalidad es ofrecer un conjunto de categorías de actividades que se pueda utilizar para la reunión y difusión de datos estadísticos de acuerdo con esas actividades.

Según lo revisado en INEI se ha determinado que la actividad económica es la Venta al por mayor a cambio de una retribución o por contrata, dado que se va comercializar EPPS a cambio de una retribución económica (4610).

CLASIFICACIÓN INDUSTRIAL INTERNACIONAL UNIFORME

ACTIVIDADES ECONÓMICAS

INEI INSTITUTO NACIONAL DE ESTADÍSTICA E INFORMÁTICA

Buscar por Descripción    Buscar por Act. Econ.    Buscar por CIU R3

Buscar por Actividad Económica

Seleccione una Actividad Económica (Sección):

G-Comercio al por mayor y al por menor; reparación de vehículos automotores y motocicletas

Seleccione una Actividad Económica (División):

46-Comercio al por mayor, excepto de los vehículos de motor y las motocicletas

Seleccione una Actividad Económica (Clase):

4610-Venta al por mayor a cambio de una retribución o por contrata

El Código CIU Rev. 4 que le corresponde a su Actividad Económica es:

4610-Venta al por mayor a cambio de una retribución o por contrata

Activar Windows  
Ve a Configuración

FIGURA 1: Clasificación industrial internacional  
Fuente: (INEI, 2020)

### 2.3. Ubicación y Factibilidad Municipal y Sectorial

De acuerdo a como se va realizar la comercialización de EPPS, solo se plantea realizar ventas por catálogo, página Web y muestras a domicilio, por lo cual estará ubicado en Ate, que consistirá básicamente como almacén y contará con algunas oficinas.

Para la operatividad de la empresa se solicitará una licencia de funcionamiento a la municipalidad del distrito del Ate y presentar una solicitud al Instituto Nacional de Defensa Civil (INDECI) para inspeccionar las instalaciones y medidas de emergencia del local.

Los requisitos según la municipalidad de Ate, son los siguientes.  
(MUNICIPALIDAD DE ATE)

a. Solicitud de Licencia de Funcionamiento, con carácter de declaración jurada, que incluya:

1. Número de RUC y DNI o Carné de Extranjería del solicitante, tratándose de personas jurídicas o naturales, según corresponda.

2. Copia simple del DNI o Carné de Extranjería del representante legal en caso de personas jurídicas, u otros entes colectivos, o tratándose de personas naturales que actúen mediante representación.

La información comprendida en los numerales 1 y 2 precedentes se incorporará en un formulario múltiple de declaración jurada que contendrá adicionalmente la siguiente información:

- (i) tipo de autorización que se solicita
- (ii) datos de identificación del solicitante
- (iii) datos del establecimiento
- (iv) giro de la actividad económica, y
- (v) cualquier otra información que a criterio de la Municipalidad se considere relevante para el trámite de licencia de funcionamiento o de alguno de los procedimientos vinculados.

b. Vigencia de poder de representante legal, en caso de personas jurídicas u otros entes colectivos. Tratándose de representación de personas naturales, se requerirá carta simple

c. Declaración Jurada de Observancia de Condiciones de Seguridad.

d. Derecho de Trámite.

## 2.4. Objetivos de la Empresa, Principio de la Empresa en Marcha

### 2.4.1 Misión

Comercializar Equipos de Protección Personal, brindando a nuestros clientes productos de calidad con una óptima relación costo-beneficio, que cumplan con

estándares HSEQ y Legislación aplicable; que permitan brindar una adecuada protección a nuestros usuarios frente a los riesgos a los que se encuentren expuestos.

#### 2.4.2 Visión

Ser reconocida como una empresa líder y sólida en el ramo de seguridad e higiene industrial caracterizándonos por brindar calidad, costos competitivos, innovación, acompañamiento, garantía, soporte y servicio; gracias a nuestros productos y personal comprometido con nuestros valores corporativos que respaldan nuestros procesos de venta.

#### 2.4.3 Valores Corporativos:

- Seguridad: Formar un ambiente laboral seguro representa bienestar y estabilidad para nuestra organización, nuestros clientes y sus trabajadores.
- Agilidad: Anticipar y responder con rapidez a las cuestiones y oportunidades, así como a las necesidades de nuestros clientes, en este rubro donde la tecnología cambia con rapidez.
- Compromiso: Ayudar a nuestros clientes a alcanzar sus objetivos, puesto que esto aumenta el rendimiento de la empresa, impulsa la motivación y conduce a la realización de los empleados. Ofrecemos una respuesta en el momento oportuno.

#### 2.4.4 Objetivo General

Garantizar a nuestros clientes diversificados Equipos de Protección Personal de calidad a un precio justo con la finalidad de preservar la seguridad y minimizar riesgos.



#### 2.4.5 Objetivos específicos:

- Garantizar precios justos y accesibles con la finalidad de captar mayores clientes.
- Incrementar ventas a través de los canales digitales como pagina web y redes sociales.
- Brindar servicio y asesoría de venta de calidad como valor agregado al producto final.
- Diversificar cartera de productos de seguridad después del primer año con la finalidad de fidelizar clientes

#### 2.5. Ley de MYPES, Micro y Pequeña empresa característicos.

La legislación peruana define a las MYPE´s como “la unidad económica operada por una persona natural o jurídica, bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial contemplada en la legislación vigente, con la finalidad de desarrollar actividades de comercialización de bienes, prestación de servicios, extracción, transformación, y producción sea industrial o artesanal de bienes”. Asimismo, distingue a la microempresa como aquella que no excede de 10 personas, y a la pequeña empresa como la que tiene de 11 a 40 personas, permitiendo que otros sectores y organismos del estado adopten criterios adicionales para los fines a los que hubiere lugar.

Las microempresas con un número muy pequeño de trabajadores parecen formar parte del grupo de empresas de subsistencia, particularmente aquellas que cuentan principalmente con trabajadores familiares no remunerados (TFNR). Estas unidades transitan con frecuencia de la microempresa al autoempleo independiente y viceversa, en respuesta a la frecuencia y al tamaño de los “pedidos” y su origen parece responder más a una estrategia de supervivencia que a una iniciativa empresarial. La microempresa de mayor tamaño, posiblemente se comporte como la pequeña empresa, con una racionalidad empresarial, pero no puede afirmarse que

el número de trabajadores debe ser el único criterio para definir la frontera que permite considerar “viable o no” a las micro y pequeñas empresas teniendo en cuenta que existen innumerables ejemplos de empresas grandes y exitosas que empezaron como negocios de pequeña escala.

Por lo cual se ha decidido registrar a SECURITY FIRST como microempresa ya que según proyección inicialmente no superará las 150 UIT y estará conformada por menos de 10 trabajadores.

## 2.6. Estructura Orgánica

La empresa tendrá un diseño organizacional con estructura funcional, que se detalla en la siguiente figura:

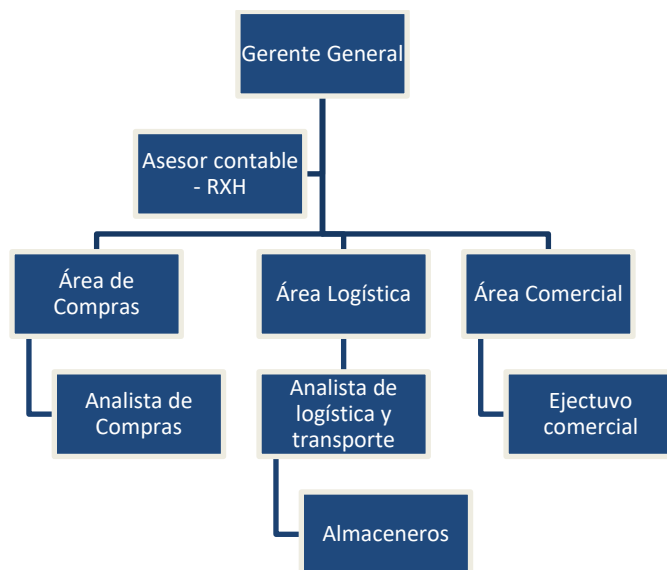


GRAFICO 1: Organigrama SECURITY FIRST  
Fuente: Elaboración propia

### 2.6.1 Gerente General

Funciones:

- Brindar y cumplir el direccionamiento de la empresa hacia el cumplimiento de los objetivos propuestos por la junta de accionistas.
- Tomar decisiones en todos los procesos de la organización
- Presentar las estrategias para el cumplimiento de los objetivos
- Evaluar indicadores de gestión
- Supervisar las ventas
- Analizar situación financiera
- Velar por el cumplimiento de valores.

Competencias:

- Proactividad
- Capacidad para trabajar en equipo
- Planificación

#### 2.6.2 Analista de Compras

Funciones:

- Ejecutar la presentación, manejo y seguimiento de los documentos, trámites y acciones necesarias para la compra de manera oportuna.
- Registrar los documentos en las liquidaciones para el costeo de compras en el tiempo oportuno.
- Revisar la documentación y cumpliendo con las normas de cada producto.
- Realizar seguimiento desde el traslado hasta el almacén
- Coordinación con analista logístico para almacenamiento.
- Manejo y seguimiento de las compras asignadas

Competencias:

- Planificación y organización.

### 2.6.3 Analista de logística y transporte

#### Funciones

- Coordinar los despachos y devoluciones, coordinación con los transportistas y clientes.
- Coordinar con el ejecutivo comercial número de unidades a programar, ya sea programa diario o semanal.
- Efectuar seguimiento y control de la distribución, desde el origen hasta la llegada a destino y correcta recepción.
- Analizar los ingresos y salidas de los productos y servicios de la cadena de suministro con el fin de obtener una base de datos sincerada.
- Coordinación para las gestiones de transporte y ruteos que garanticen el correcto envío a obra.
- Generar las órdenes de servicio y enviarlos a cada proveedor y/o administrador.
- Verificar que el producto sea entregado a tiempo
- Supervisar todas las actividades inherentes a la logística, tales como la gestión de inventarios, Previsión de stock), distribución y transporte a las UO optimizando las operaciones de Almacén y Distribución para asegurar el abastecimiento en forma continua.

#### Competencias:

- Planificación y organización

### 2.6.4 Ejecutivo Comercial

#### Funciones:

- Realizar visitas a clientes actuales y visitas de Presentación a potenciales Clientes
- Retroalimentar y mantener al día la Cartera Asignada
- Elaborar informes de Gestión Comercial Semanal y Mensual.
- Gestionar líneas de créditos y cobranza de sus clientes.
- Generar información de los distintos productos de la compañía para la toma de decisiones
- Analizar oportunidades que ayuden a los decisores a la consecución de los objetivos planteados
- Captar nuevos clientes conforme al canal asignado y garantizando la rentabilidad de los mismo.
- Asesorar técnicamente y comercialmente a los clientes.

#### Competencias:

- Proactividad
- Empatía
- Capacidad de Trabajo en Equipo
- Facilidad de Palabra y negociación

#### 2.6.5 Almacenero:

##### Funciones:

- Registrar devoluciones de producto
- Elaboración de guías
- Realizar la recepción y verificar los productos que ingresan al almacén.
- Traslados de los productos y materiales
- Almacenar correctamente
- Preparar, embalar y despachar los productos
- Apoyo en la toma de inventarios
- Mantener el orden del almacén

- Reportar incidencias o anomalías que encuentre al realizar sus labores
- Otras funciones indicadas por su jefatura

## 2.7. Cuadro de asignación de personal.

En la asignación personal detallamos los siguientes sueldos y beneficios que se aplicaran al personal de acuerdo a la siguiente distribución.

| PUESTOS                            | SUELDO | VACACIONES | SIS | TOTAL MENSUAL | TOTAL ANUAL        |
|------------------------------------|--------|------------|-----|---------------|--------------------|
| Gerente general                    | 2200   | 91.67      | 15  | 2306.67       | 27680              |
| Analista de compras                | 1900   | 79.17      | 15  | 1994.17       | 23930              |
| Analista de logística y transporte | 1600   | 66.67      | 15  | 1681.67       | 20180              |
| Ejecutivo comercial                | 1600   | 66.67      | 15  | 1681.67       | 20180              |
| Almacenero X2                      | 2000   | 83.33      | 15  | 2098.33       | 25180              |
| Asesor contable – rxh              | 400    |            |     | 400           | 4800               |
|                                    |        |            |     |               | <b>S/96,770.00</b> |

TABLA 1: Cuadro de asignación personal SAFETY FIRST  
Fuente: Elaboración propia

## 2.8. Forma Jurídica Empresarial

La empresa se constituirá mediante una SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA ya que se iniciará con 2 socios, adicional a ello la empresa permitirá alcanzar 20 socios en el trayecto de la compañía.

### 2.8.1 Características:

- Se constituye con un mínimo de 2 (dos) socios y tiene un límite máximo de 20 (veinte) socios.

- Se constituye por los socios al momento de que la escritura pública se registre en la Superintendencia de Registros Públicos la cual contiene el pacto social y los estatutos de la empresa.
- El capital de esta empresa deberá estar íntegramente suscrito y pagado al momento de constituirse la misma.
- El capital de esta empresa se llama Participaciones.
- El capital de la empresa está constituido por los bienes que aporta mediante una declaración jurada de la lista de bienes detalla, o también se puede aportar dinero en efectivo, dicho dinero se acredita mediante una declaración jurada.
- Es una persona jurídica de Responsabilidad Limitada, lo que significa que los socios quienes la conforman NO responden personalmente con su patrimonio, sino con el patrimonio de la empresa.
- Normalmente en lugar de esta tipo de empresas, se constituye como su reemplazo a las sociedades anónimas cerradas – S.A.C.

#### 2.8.2 Denominación:

La denominación adoptada debe incluir la indicación “Sociedad de Responsabilidad Limitada ” o estar acompañada de su abreviatura: S.R.L.

#### 2.8.3 Órgano de la empresa:

- Junta General de Socios, es el órgano supremo de la sociedad. Está integrada por el total de socios que conforman la empresa.
- Gerente, es la persona en quien recae la representación legal y de gestión de la sociedad. El gerente convoca a la junta de accionistas.

#### 2.9. Registro de Marca y procedimiento en INDECOPI

De acuerdo a Indecopi, una marca es cualquier signo que sirve para identificar y diferenciar productos y servicios en el mercado. Una marca puede ser una palabra, combinaciones de palabras, figuras, símbolos, letras, cifras, formas determinadas

de envases, envolturas, formas de presentación de los productos, o una combinación de estos elementos, entre otros. (INDECOPI)



FIGURA 2: Pasos para registrar mi marca  
Fuente: (INDECOPI)



## 2.9.1 Trámite registro de marca:

### 2.9.1.1 Presentación de solicitud:

(INDECOPI) Descarga y rellena el formulario Presenta el formulario en mesa de partes Cumple con los requisitos mínimos, los mismos que serán indispensables para considerar una fecha de presentación de tu solicitud: Requisitos mínimos Los datos de identificación del solicitante, o de la persona que presenta a la solicitud. La marca cuyo registro se solicita. La indicación expresa de los productos o servicios para los cuales se solicita el registro. Indicación de haber realizado el pago de la tasa respectiva Si tu solicitud no cumple con alguno de estos requisitos, se te otorgará el plazo de 60 días hábiles para subsanarlos. Si no lo haces se tendrá por no presentada tu solicitud y se procederá a su archivamiento.

### 2.9.1.2 Examen formal:

(INDECOPI) El Indecopi verifica, además, si tu solicitud cuenta con otros requisitos formales, tales como el poder, firma, entre otros. En caso se omita o no se adjunte alguno de ellos se te otorgará un plazo de 60 días hábiles para la subsanación. Representación: En el caso actúes a través de un representante legal, puedes elegir alguna de estas alternativas: Si actúas a través de un representante y el poder obra en algún procedimiento del Indecopi, no mayor a 5 años, podrás remitirte a dicho expediente. Si el poder obra ante la Superintendencia Nacional de Registro Públicos - SUNARP, será suficiente que indiques de manera expresa en tu solicitud, el número de la partida registral en la que se encuentra dicho poder o documento. Adjuntas a tu solicitud copia simple del documento de poder (no requiere legalización). De no cumplir con subsanar dichos requisitos dentro del plazo otorgado se declarará el abandono de tu solicitud

### 2.9.1.3 Publicación

(INDECOPI) Si tu solicitud cumple con los requisitos formales el Indecopi realizará una publicación automática y gratuita en la Gaceta Electrónica de Propiedad Industrial. Oposiciones: Dentro del plazo de 30 días hábiles, contados desde la fecha de la publicación, quien tenga legítimo interés, podrá por una sola vez presentar oposición fundamentada. De presentar oposición, el expediente será remitido a la Comisión de Signos Distintivos para que emita resolución.

#### 2.9.1.4 Examen de fondo:

(INDECOPI) Transcurrido el plazo y de no haber oposición, el Indecopi procederá a realizar el examen de registrabilidad de la marca.

#### 2.9.1.5 Emisión de la resolución

(INDECOPI) Luego del examen de registrabilidad se emitirá la Resolución; y en el caso de otorgarse la marca, se otorgará el Certificado correspondiente. En caso de que no estés de acuerdo con la Resolución emitida, podrás dentro del plazo de 15 días hábiles presentar recurso impugnativo de Reconsideración o Apelación.

### 2.10. Requisitos y Trámites Municipales.

(MUNICIPALIDAD DE ATE) La municipalidad de Ate pone a su disposición un proceso abreviado y simplificado acorde con las normas vigentes, para la obtención de Licencia Municipal de Funcionamiento para el desarrollo de actividad comercial, industrial y/o de servicios en un establecimiento determinado, a favor del titular de la misma. De conformidad con lo establecido por la Ley N° 28976, Ley Marco de Licencia de Funcionamiento, Ordenanza N° 159-MDA, están obligados a obtener dicha autorización, las personas naturales, jurídicas o entes colectivos, nacionales o extranjeros, de derecho privado o público, incluyendo empresas o entidades del estado, regionales o municipales, que desarrollen con o sin finalidad de lucro actividades de comercio, industriales, artesanales, de servicios y/o profesionales, en el ámbito de la Municipalidad de Ate.

## 2.11. Régimen Tributario procedimiento desde la obtención del RUC y Modalidades

La empresa será registrada bajo el régimen MYPE, para lo cuales se señirá bajo los impuestos anuales a la renta especificado en FIGURA 3.

| Pagos a Cuenta Mensuales      |                    |
|-------------------------------|--------------------|
| Ingresos Netos                | Tasa               |
| Hasta 300 UIT                 | 1%                 |
| Más de 300 UIT hasta 1700 UIT | Coeficiente o 1.5% |

| Impuesto a la Renta Anual* |       |
|----------------------------|-------|
| Renta Neta                 | Tasa  |
| Hasta 15 UIT               | 10%   |
| Más de 15 UIT              | 29.5% |

*\*Tasas progresivas acumulativas*

FIGURA 3: Tasas e impuestos régimen MYPE  
Fuente: Sunat

Para obtener el número de RUC se debe acercar a cualquier Centro de Servicios al Contribuyente y presentar los siguientes documentos:

| REQUISITOS DE INSCRIPCIÓN PARA EMPRESAS                             |  |   |
|---|--|---|
| PERSONA NATURAL CON NEGOCIO (*)                                     |  | PERSONA JURÍDICA  |
| SI LA DIRECCIÓN QUE VA A REGISTRAR ES LA MISMA QUE FIGURA EN EL DNI | SI LA DIRECCIÓN QUE VA A REGISTRAR NO ES LA MISMA QUE FIGURA EN EL DNI                                   | DNI del Representante Legal   |
| Exhibir el original del DNI   | Exhibir el original del DNI  | Ficha o partida electrónica certificada por Registros Públicos, con una antigüedad no mayor a treinta (30) días calendario.<br><br><i>(verificar requisitos adicionales según tipo de contribuyente a inscribir).</i> |
|   | Cualquier documento privado o público en el que conste la dirección del domicilio fiscal que se declara. |   |

FIGURA 4: Requisitos inscripción para empresas  
Fuente: (SUNAT, 2018)

## 2.12. Registro de Planillas Electrónica (PLAME).

De acuerdo con la sunat, 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.

### 2.12.1. Componentes:

T-registro donde se registrará personal descrito líneas arriba ante la sunat, así como sus derecho habientes en caso tuvieran, así mismo personal por recibo por honorarios (4ta categoría) personal asesor en contabilidad.

Plame, declaración de pagos mensuales del personal registrados en T- registro.

| PLANILLA ELECTRÓNICA | DESCRIPCIÓN                     | DESCRIPCIÓN  | MEDIO DE ACCESO   |
|----------------------|---------------------------------|--|---|
| T – REGISTRO         | 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   |
| PLAME                | 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: Componentes de planilla electrónica  
Fuente: (SUNAT)

### 2.13. Régimen Laboral Especial y General Laboral.

Se considera MICRO EMPRESA a aquella cuyas ventas brutas anuales no excedan de 150 UIT (S/592,500.00 Quinientos Noventa y dos mil quinientos soles para el 2,016)

Teniendo las siguientes características:

- El empleador, no está obligado a pagar ESSALUD sino el Sistema Integral de Salud (SIS).
- El Empleador no está obligado a pagar CTS.
- El Empleador no está obligado a pagar gratificaciones ni en Julio ni en Diciembre.
- El periodo de vacaciones solo es de 15 días.

| RÉGIMEN LABORAL COMÚN - LEY MYPE (DS 013 – 2013) |  |   |
|--|--|---|
|  | Régimen Laboral Común  | Régimen Laboral Especial  |
| Remuneración                                     | Remuneración Mínima Vital (S/. 850.00).  | IDEM.   |
| Jornada de Trabajo                               | Para varones y mujeres mayores de edad, como máximo 48 horas por semana  | IDEM.   |
| Sobretiempo                                      | Las dos primeras horas, un sobrecargo no menor del 25% del valor de la hora de trabajo y 35% las horas restantes                             | IDEM  |
| Trabajo Nocturno (10.00PM a 6.00AM)              | Se aplica sobrecargo del 35% de la Remuneración  | Solo empresas que realicen este trabajo en forma esporádica   |
| Descanso Semanal Obligatorio                     | Mínimo 24 horas consecutivas de descanso en cada semana, preferentemente el día domingo  | IDEM  |
| Descanso Vacacional                              | El trabajador que cumpla con una jornada ordinaria mínima de 4 horas, tiene derecho a 30 días calendarios por cada año completo de servicios | 15 días por cada año completo de servicios. Se aplica tanto a Micro como a la Pequeña Empresa   |
| Despido Injustificado                            | 1 y 1/2 remuneración mensual por año completo de servicios, con un máximo de 12 remuneraciones mensuales                                     | Para la <b>micro empresa</b> es 10 remuneraciones diarias por cada año completo de servicios hasta 90 remuneraciones diarias. Para la <b>pequeña empresa</b> es 20 remuneraciones diarias por cada año completo de servicios hasta 120 remuneraciones diarias |
| Seguro Social de Salud                           | Asegurados regulares   | Para la Microempresa, sistema semicontributivo. La <b>Pequeña empresa</b> : asegurados regulares  |
| Régimen Pensionario                              | Obligatorio  | Obligatorio para las Pequeñas Empresas, opcional para las Microempresas   |
| Gratificaciones                                  | Una remuneración por Fiestas Patrias y por Navidad   | Sólo se aplica a las pequeñas empresas. <b>No se aplica a las Microempresas</b>   |
| CTS  | Se aplica CTS  | Sólo se aplica a las pequeñas empresas. <b>No se aplica a las Microempresas</b>   |

FIGURA 6: Cuadro comparativo de régimen especial Mype vs régimen común  
Fuente: (CONSTITUYE TU EMPRESA, 2013)

#### 2.14. Modalidades de Contratos Laborales.

Se ha decidido utilizar el contrato temporal de INICIO DE ACTIVIDADES, el cual se realizará de forma expresa en escrito, el cual permitirá su uso por 3 años y el cual podrá ser renovado cada cierto tiempo dado que esta empresa recién iniciará sus actividades.

#### 2.15. Contratos Comerciales y Responsabilidad civil de los Accionistas.

Un contrato comercial es un acuerdo que vincula a dos partes mediante un documento por escrito a cumplir sus obligaciones con respecto al otro participante

y mutuamente teniendo carácter legal. Se han determinado emplear los siguientes contratos para la empresa SAFETY FIRST SRL

Los contratos comerciales lo realizarán el Gerente-titular con los clientes, según a órdenes de servicio que se generen.

Acta constitutiva. - Es aquel documento o constancia notarial en la cual se registrarán todos aquellos datos referentes y correspondientes a la formación de la sociedad. Entre otras cuestiones, en la misma, se especificarán sus bases, fines, integrantes, las funciones específicas que les tocarán desempeñar a cada uno de estos, las firmas autenticadas de ellos que servirán para dar cuenta llegado el momento de tener que probar la identidad de alguno y toda aquella información de importancia y fundamental de la sociedad que se constituye.

- Contrato de trabajo. - Es el acuerdo voluntario entre el trabajador y el empleador para intercambiar actividad subordinada por remuneración. El contrato de trabajo da inicio a la relación laboral, generando un conjunto de derechos y obligaciones para el trabajador y el empleador.
- Contrato de compra-venta. - Es un contrato de característica bilateral, pues genera obligaciones para ambas partes, es decir, tanto para el vendedor como para el comprador.
- Contrato de prestación de servicios.- Es un contrato mediante el cual una persona, normalmente un profesional en algún área, se obliga con respecto a otra a realizar una serie de servicios a cambio de un honorario. El pago del contrato es dirigido al cumplimiento de metas, horas, objetivos, proyectos; etc. el incumplimiento de dichas metas no obliga al pago Proporcional.
- Contrato de Arrendamiento. - Es un contrato por el cual una de las partes, llamada arrendador, se obliga a transferir temporalmente el uso y goce de

una cosa mueble o inmueble a otra parte denominada arrendatario, quien a su vez se obliga a pagar por ese uso o goce un precio cierto y determinado.

#### Responsabilidad Civil de los Accionistas

Una empresa de Sociedad de responsabilidad limitada es una persona jurídica de Responsabilidad Limitada, lo que significa que los socios quienes la conforman NO responden personalmente con su patrimonio, sino con el patrimonio de la empresa.



### **3. ESTUDIO DE MERCADO**

Es necesario señalar que el presente modulo se debe determinar cuantitativamente los aspectos de la oferta, demanda y las proyecciones correspondientes cuyos datos servirán para determinar la capacidad productiva del bien o servicio que se pretende ejecutar.

#### **3.1. Descripción del Entorno del Mercado**

##### **3.1.1 Macro Ambientales**

El macroentorno influye en el desempeño de una empresa, y este compuesto por todos aquellos factores demográficos, económicos, tecnológicos, políticos, legales, sociales, culturales y medioambientales que afectan al entorno de la empresa. Representa a todas las fuerzas externas y que no son controlables por la empresa.

##### **3.1.1.1 Participación en el mercado**

(Diario Gestión, 2015)De acuerdo con Diario Gestión, Mega Representaciones, empresa que cuenta con tres líneas de negocio: gestión de neumáticos, gestión de lubricantes y gestión integral en equipos de protección personal (EPP), línea con la cual se ha descubierto una gran oportunidad para liderar nuevos sectores, ha crecido un 20% representando a en esta línea de negocio a 3M.

El foco del negocio es la posventa y ahí es donde se demanda mucha mano de obra.

##### **3.1.1.2 Análisis económico**

(DIARIO GESTION, 2020)La pandemia del coronavirus provocará un crecimiento económico negativo en América Latina y el Caribe de 4.6% este año, con las caídas más pronunciadas en Ecuador y México que verán contraer sus economías en 6%, según las previsiones del Banco Mundial (BM).

(DIARIO GESTION, 2020)“Se prevé que el Producto Bruto Interno de la región de América Latina y el Caribe (excluyendo Venezuela) caiga 4.6% en el 2020. Para el 2021 se espera un retorno del crecimiento de 2.6%”, señaló el último informe semestral de la Oficina del Economista en Jefe del BM para la región, Martín Rama.

(BANCO MUNDIAL, 2020)Debido al impacto de la pandemia de COVID-19 se espera que la economía de Perú esté en recesión en 2020, lo que provocará un aumento de la pobreza y la desigualdad. La profundidad de estos impactos dependerá de la duración de la crisis y la respuesta del Gobierno. Un menor crecimiento en China y una probable recesión en las economías del G7 provocarán una fuerte disminución de la demanda de commodities, lo que disminuirá los volúmenes de exportación y también la inversión privada. Dada la naturaleza temporal esperada del choque se proyecta que la economía se recupere fuertemente en 2021, lo que conduciría a una reanudación en la reducción de la pobreza.

Dada la naturaleza temporal esperada del choque se proyecta que la economía se recupere fuertemente en 2021, lo que conduciría a una reanudación en la reducción de la pobreza.

### 3.1.1.3 Análisis Sociocultural

(EL PERUANO, 2018)En los últimos años se han emitido en el país normas importantes para la promoción del trabajo decente en condiciones de dignidad, equidad y seguridad, así como para el desarrollo de un sistema integral de riesgos en SST.

De acuerdo con el Peruano, más de dos millones de personas fallecen anualmente en el mundo como consecuencia de enfermedades o accidentes de trabajo; es decir, alrededor de 317 personas pierden la vida cada hora por dichas causas en el orbe. El Perú no es ajeno a esta realidad, en los últimos años se han emitido en el país normas importantes para la promoción del trabajo decente en condiciones de dignidad, igualdad, equidad y seguridad, así como para el desarrollo del sistema

integral de gestión de riesgos del trabajo, que permita anticiparse a estos y adoptar medidas para afrontarlos.

Pero si bien el riesgo es una variable intrínseca e inevitable en su operación cotidiana, su desarrollo como industria ha impulsado –sobre todo en las últimas décadas y a la par de las nuevas políticas mundiales respecto a seguridad y salud laborales– una búsqueda permanente de elementos para mitigarlo. El resultado de esa búsqueda han sido los hoy denominados ‘Elementos de Protección Personal’ o ‘EPP’, equipos y accesorios destinados a brindarle a los trabajadores seguridad para el desempeño de sus labores, por lo cual actualmente se ha vuelto tan importante en la cultura de seguridad el uso de epp’s.sobre todo en el sector de industrias y construcción.

#### 3.1.1.4 Análisis Político - Legal

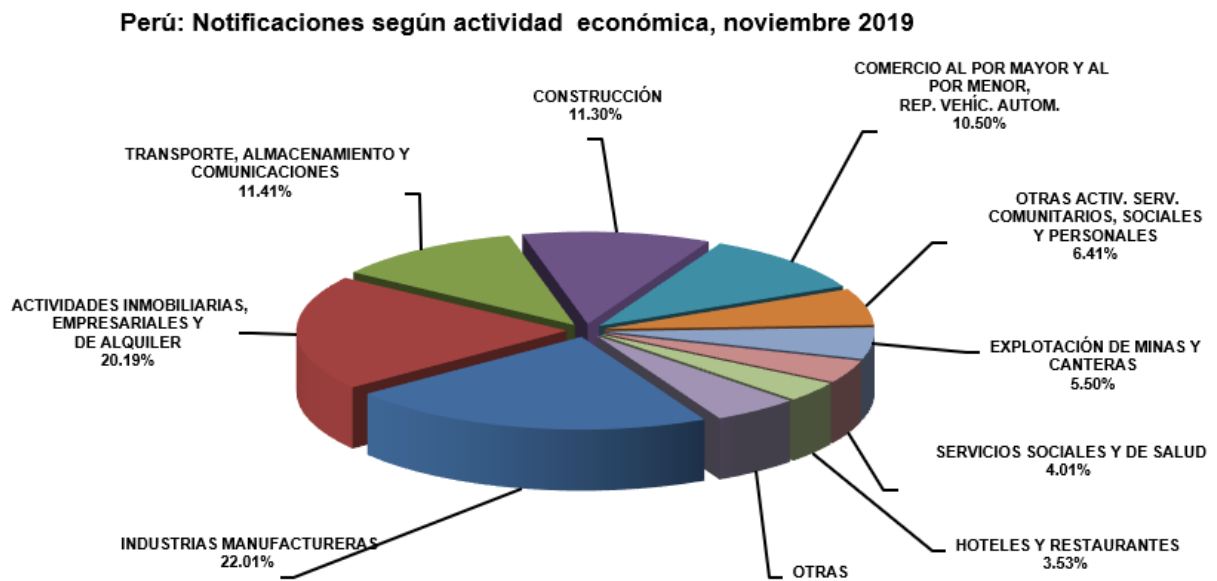


FIGURA 7: Accidentes según actividad económica  
Fuente: MINTRA

En esa línea, en los últimos años se han promulgado diferentes leyes para asegurar la Seguridad de los trabajadores, por ejemplo la Ley N° 29783, de seguridad y salud en el trabajo (SST), tiene por objetivo promover una cultura de prevención de riesgos laborales por medio del deber de prevención de los

empleadores, el papel de fiscalización y control del Estado y la participación de los trabajadores. De igual modo, el Decreto Supremo N° 005-2012-TR aprobó el Plan Nacional de Seguridad y Salud en el Trabajo 2017-2021.

(EL PERUANO, 2018) La Superintendencia Nacional de Fiscalización Laboral (Sunafil), asimismo, ha cumplido con plasmar no solo una directiva general asociada a la prevención de riesgos en materia del trabajo, sino también, de manera mucho más específica, ha previsto y dispuesto los criterios para mitigar los riesgos en los sectores electricidad, construcción civil, energía, entre otros.

(EL PERUANO, 2018) En este esfuerzo, es meritoria la decisión de sensibilizar a la comunidad laboral sobre los nuevos estándares de la seguridad y salud en el trabajo que trae consigo la ISO 45001, la primera norma internacional de seguridad y salud laboral del mundo, aprobada el pasado 12 de marzo por la Organización Internacional de Normalización. Dicha herramienta ha sido diseñada para proporcionar nuevos y mayores estándares, a fin de contar con un lugar de trabajo más seguro para los colaboradores y personas del entorno laboral, evitando fallecimientos, lesiones y problemas de salud relacionados con el trabajo o accidentes laborales.

Si bien no solo basta contar con buenas normas, los esfuerzos anotados hacen prever avances sustanciales en el cumplimiento de los compromisos asumidos por un trabajo seguro no solo ante la OIT, sino también con los acuerdos de promoción económica, aunque –a decir verdad– lo fundamental es que ellos sean exigidos y compartidos por toda la población en señal de una sociedad que camina y se afirma más en el respeto de los derechos de los trabajadores, como un factor positivo para la productividad y el desarrollo económico.

#### 3.1.1.5 Análisis tecnológico

En cuanto a este punto a este rubro lo acompaña los factores diferenciales, la innovación y la tecnología, variables que determinan, por ejemplo, que unos EPP

sean más cómodos, adaptables, flexibles, resistentes o duraderos que otros y constantemente se encuentran en continuo cambio para poder minimizar riesgos y proteger mejor al trabajador.

### 3.1.2 Factores Micro Ambientales

El microambiente de la empresa se refiere a todos los micro factores que afectan la estrategia, la toma de decisiones y el rendimiento empresarial. Es vital para el éxito de una empresa llevar a cabo un análisis del microambiente antes de su proceso de toma de decisiones. Corresponde al entorno interno de la empresa.

#### 3.1.2.1 Análisis de las cinco fuerzas de Porter

##### 3.1.2.1.1 Rivalidad entre competidores

Existe una **fuerte rivalidad** entre competidores, dado que estos productos son ofrecidos por diversos distribuidores, grandes y medianas empresas, los cuales incluso son intermediadores de grandes comercializadores.

Por ejemplo, se encuentra la empresa JRIMPLEMENTOS, dedicada a la distribución y comercialización de equipos de protección personal/individual (EPPs, EPI), implementos de seguridad industrial, elementos de seguridad vial y útiles de limpieza en general, trabajan con empresas medianas y grandes empresas.

##### 3.1.2.1.2 Poder de negociación de los clientes

Existe un poder de negociación medio por lo mismo que existe diversas empresas que ofrecen los mismos productos, sin embargo, el producto final a ofrecer incluye servicio de asesoramiento en cuanto al uso de epps.

##### 3.1.2.1.3 Poder de negociación de los proveedores

Los productos van a ser importados por tanto la negociación va depender más de políticas arancelarias, por lo cual se determina una negociación media.

### 3.1.2.1.4 Productos sustitos

No posee productos sustitutos ya que los equipos de protección personal son de uso obligatorio de acuerdo a la normativa de seguridad y salud.

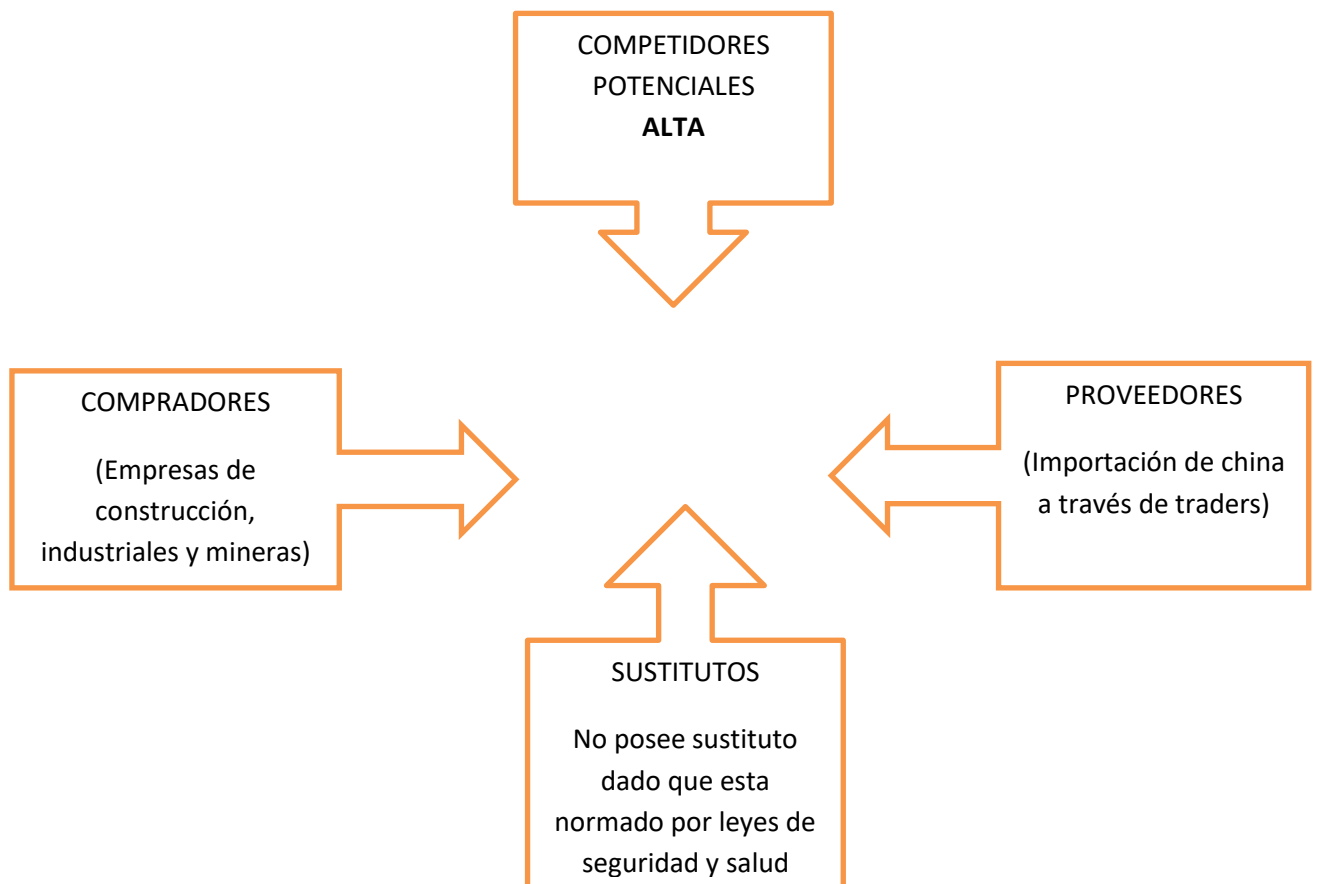


GRAFICO 2: Fuerzas de Porter  
Fuente: Elaboración propia

## 3.2. Ámbito de acción del negocio

### 3.2.1 Segmento del mercado

Se conoce como segmentar a la acción de dividir o fragmentar algo en distintas partes. En el Marketing, este es un paso fundamental del cual no podemos prescindir si deseamos elaborar estrategias exitosas y efectivas.

Para la segmentación del mercado se ha tomado los siguientes criterios:

3.2.1.1 Segmentación Geográfica: Los EPP que se ofrecerán ofrecerían por catálogo, vía web y bajo la supervisión de un ejecutivo de ventas, por lo cual se pretende llegar a nivel nacional, sin embargo, el almacén se plantea ubicar en la Municipalidad de Ate y sus alrededores para fácil acceso para su distribución, con una gama de productos para la seguridad del trabajador en el área de la construcción, industria y minería.

3.2.1.2 Segmentación Demográfica: Los EPPS se ofrecerán a las empresas de construcción, industria y minería con personal a cargo en labores de riesgo, que estén expuestos a posibles accidentes de trabajo, empresas medianas en búsqueda de elementos de excelente calidad, buenos precios, que generen confianza.

3.2.1.3 Segmentación comportamental: se enfocará en ofrecer los EPP a las empresas de construcción, industria y minería con personal a cargo en labores de riesgo, las cuales siempre van a necesitar compra de productos consumibles como lo son, botas de seguridad, cascos, lentes, audífonos, etc, ya que son exigidos por la normativa y necesarios para salvaguardar la seguridad de los trabajadores.

Empresas con personal a cargo en labores de construcción, trabajo de altura y mantenimientos de vías vehiculares, que estén expuestos a posibles accidentes por no utilizar elementos de protección personal.

3.2.1.4 Segmentación Psicográfica se enfocará en ofrecer los EPP a las empresas de construcción, industria y minería con personal, contribuyendo a la cultura de prevención y seguridad, ofreciendo elementos de protección personal, para que el empresario facilite a sus empleados ambientes seguros de trabajo los necesarios y la cantidad requirente para cada uno de sus empleados.

### 3.2.2 Público Objetivo

Del análisis anterior, se obtiene el público objetivo que tendrá la empresa de comercialización de epps, mismo que estará conformado por empresas medianas de construcción, minería e Industrias que cuenten con una cultura de prevención y

seguridad y necesiten comprar productos consumibles como lo son, zapatos, lentes, audífonos, etc, ya que son exigidos por la normativa vigente a nivel nacional.

### 3.2.3 Posicionamiento

Dado que actualmente en el mercado hay diversas empresas que ofrecen ya los productos (Equipos de protección personal) el valor agregado a ofrecer es un asesoramiento para cualquier orientación y capacitación del personal de su empresa en el uso y manejo de productos a un precio justo, en donde un asesor comercial se encargará de acompañar al cliente durante todo el proceso de compra incluyendo la post venta y asesoramiento, de esta forma el cliente se va sentir más seguro con respecto al producto a ofrecer y de esta manera orientarlo también en su decisión dado que al enfocarnos en medianas empresas, muchas veces éstas necesitan estar asesorados con la normativa vigente.

Así mismo ingresar al mercado ofreciendo diversidad de productos, para que el cliente pueda encontrar todo lo que necesita en una sola empresa, así mismo manejar productos a un precio equivalente.

Aludir a la calidad de insumos o de materiales con los que estén elaborados los productos con respecto al precio ofrecido en el mercado, brindando un surtido amplio de productos



### 3.2.3.1 Matriz de posicionamiento

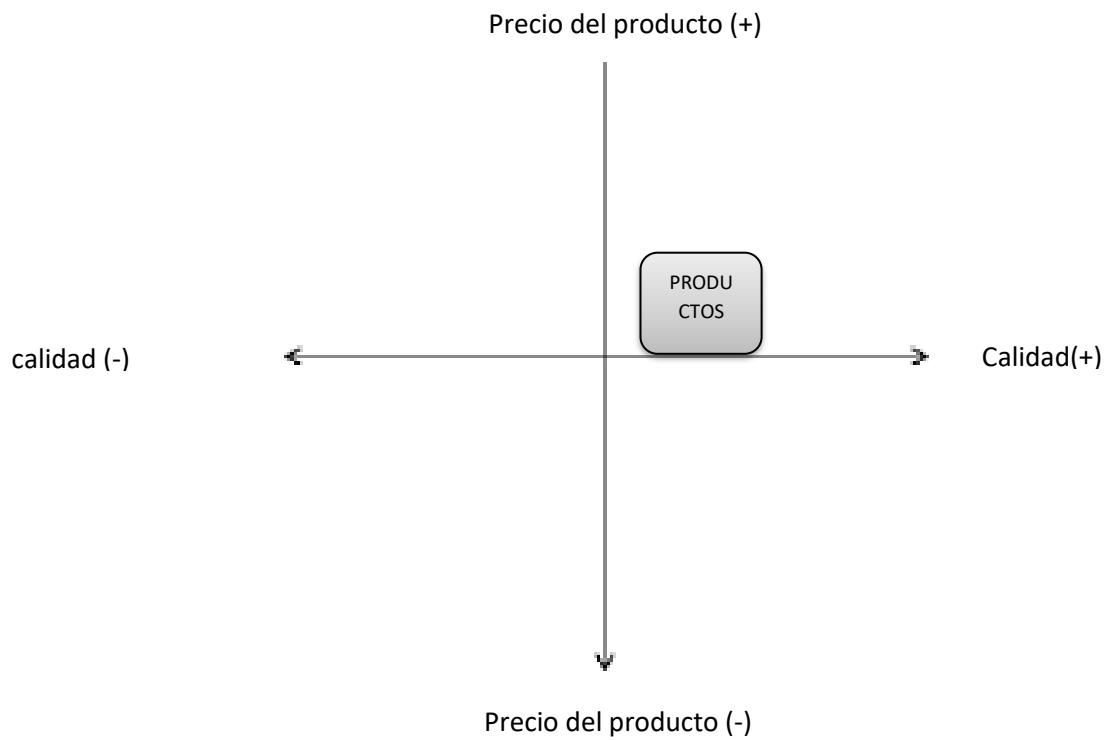


GRAFICO 3: Matriz de posicionamiento  
Fuente: Elaboración propia



GRAFICO 4: Atributos del bien o servicio  
Fuente: Elaboración propia



**GRAFICO 5: Foda**  
Fuente: Elaboración propia

### 3.3. Descripción del bien o del servicio

Los productos a ofrecer son diversos ya que se plantea llegar al público objetivo bajo la diversificación con el objetivo de salvaguarda de la integridad de un trabajador ante un riesgo laboral.

Para lo cual se comercializará los siguientes productos, entre otros, de las diferentes marcas certificadas como 3M, STEELPRO, ETC.

| N° | Descripción del artículo                             |
|----|--|
| 01 | FILTRO 7093, 3M P/POLVO                              |
| 02 | RESPIRADOR DE MEDIA CARA SILICONADO SERIE 7502, 3M   |
| 03 | ROPA DE DAR EN RES, PANTALON/CASACA                  |
| 04 | GUANTES DE DAR RED DEMON CAÑA LARGA ROJO,CLUTE       |
| 05 | GUANTE LATEX TOUCHNTUFF ANSELL 92-600                |
| 06 | GUANTE SHOWUA 377 FOAM GRIP,CLUTE                    |
| 07 | CARETA DE ESMERILAR TRANSPARENTE SIN CLICK – STELPRO |
| 08 | TYVECK MICROGARD 2000 STANDARD - ANSELL 25/NIU T/M   |
| 09 | MANDIL DE CUERO DE RES NACIONAL                      |
| 10 | LENTES DE SEGURIDAD CLAROS ASTRO-LITE, CLUTE         |
| 11 | GUANTE LATEX TOUCHNTUFF ANSELL 92-600                |
| 12 | GUANTES DE BADANA IMPORTADO BLANCO,12 NIU            |
| 13 | CORTABIENTO ACOLCHADO COLOR AZUL                     |
| 14 | PUNTERA DE ACERO, PROTECTOR DE PIES                  |
| 15 | CINTA DE SEÑALIZACIÓN AMARILLA PELIGRO               |
| 16 | FILTROS 6003 CARTUCHO,3M                             |
| 17 | FILTROS 2097 P100,3M                                 |
| 18 | LENTES DE SEGURIDAD GEMINIS, CLUTE                   |
| 19 | GUANTE LATEX TOUCHNTUFF ANSELL 92-600                |
| 20 | GUANTE LATEX TOUCHNTUFF ANSELL 92-600                |
| 21 | GUANTES MULTIFLEX CUT 5 – STELPRO                    |
| 22 | GUANTES DE BADANA IMPORTADO BLANCO,12 NIU            |
| 23 | GUANTE SHOWUA 377 FOAM GRIP,CLUTE                    |
| 24 | FILTROS 2097 P100,3M                                 |
| 25 | RESPIRADOR DE MEDIA CARA SILICONADO SERIE 7502, 3M   |
| 26 | FILTRO 7093, 3M P/POLVO                              |
| 27 | FILTRO 7093, 3M P/POLVO                              |
| 28 | TYVECK STEELPRO, T/M                                 |
| 29 | LENTES DE SEGURIDAD CLAROS ASTRO-LITE, CLUTE         |
| 30 | TAPONES P/OÍDOS,C/CORDÓN,CAJITA AZUL, CLUTE          |
| 31 | BARBIQUEJO NACIONAL                                  |

|    |  |
|----|--|
| 32 | GUANTE LATEX TOUCHNTUFF ANSELL 92-600              |
| 33 | GUANTES DE BADANA IMPORTADO BLANCO,12 NIU          |
| 34 | GUANTES MULTIFLEX CUT 5 – STELPRO                  |
| 35 | RESPIRADOR DE MEDIA CARA SILICONADO SERIE 7502, 3M |
| 36 | FILTROS 6003 CARTUCHO,3M                           |
| 37 | GUANTE DIELECTRICO CLASE 00, NOVAX, 500V           |
| 38 | CASCO DE SEGURIDAD H700 BLANCO , 3M                |
| 39 | GUANTES DE DAR RED DEMON CAÑA LARGA ROJO,CLUTE     |
| 40 | GUANTE LATEX TOUCHNTUFF ANSELL 92-600              |
| 41 | GUANTES MULTIFLEX CUT 5 – STELPRO                  |
| 42 | GUANTES DE BADANA IMPORTADO BLANCO,12 NIU          |
| 43 | GUANTE NITRILO LARGO 18" VERDE, CAÑA LARGA         |
| 44 | OREJERA TIPO COPA XLS, MSA                         |
| 45 | LUNA DE DAR N° 12                                  |
| 46 | LUNA CLARA DE DAR                                  |
| 47 | TYVECK STEELPRO, T/M                               |
| 48 | LENTES DE SEGURIDAD OSCURO ASTRO-LITE, CLUTE       |
| 49 | LENTES DE SEGURIDAD GEMINIS, CLUTE                 |
| 50 | SOBRELENTE OTG, CLUTE                              |
| 51 | TAPONES P/OÍDOS,C/CORDÓN,CAJITA AZUL, CLUTE        |
| 52 | PREFILTRO-5N11 3M                                  |

TABLA 2:Productos a ofrecer  
Fuente: Elaboración propia

### 3.3.1 Protección de cabeza

#### Casco protector Industrial:

El casco de seguridad se refiere el elemento protector de la cabeza humana, o parte de ella, contra impactos, partículas volantes, riesgos eléctricos, salpicaduras de sustancia química peligrosas, sustancias ígneas, calor radiante y efecto de las llamas. Se compone de un casquete, un ala o visera y un arnés. En cual debe tener los siguientes componentes.

- Casquete, es decir la forma esférica que se acopla al cráneo
- Visera. Protección frontal.
- Ala. Protección trasera.
- Arnés que sirve para ajustar la pieza.
- Banda de cabeza para la sujeción
- Banda de nuca para la sujeción



FIGURA 8: Casco protector  
Fuente: Vía web

### 3.3.2 Protección auditiva

#### Orejeras protectoras

Ocupan por completo el pabellón auditivo mediante sus almohadillas de espuma; gracias a su revestimiento interior puede absorber el sonido a través del armazón diseñado. Es necesario resaltar que casi todas las orejeras brindan una atenuación de unos 40 dB, para frecuencias de 2000 Hz o superiores.

Su eficacia depende en gran medida del tipo y la forma de las almohadillas y del ajuste que se haga a la cabeza del trabajador, pero es importante considerar los datos de atenuación facilitados por el fabricante. Su uso puede ser útil en:

- Entornos con ruidos intermitentes.

- En labores que solo precisen llevar en la cabeza este tipo de protector, es decir, que no se necesite llevar a la vez por ejemplo mascarillas, cascos, gafas, etc.
- Para trabajadores que sean propensos a adquirir infecciones de oído y que de forma reiterada las sufran.

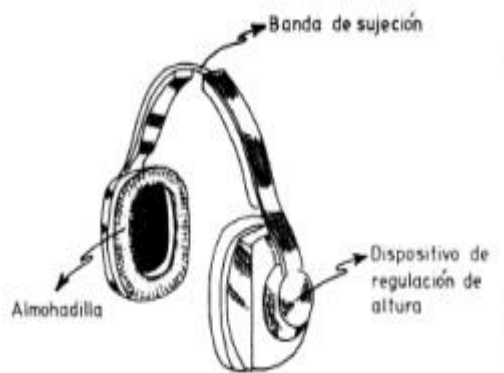


FIGURA 9: Orejeras protectoras  
Fuente: Vía web

### 3.3.3 Protección respiratoria

#### Respiradores

En estos rubros se tiene que trabajar en zonas en las que podría verse expuesto a polvos, humos o gases nocivos, o en los que es probable que haya una deficiencia de oxígeno (o que se den ambos casos).

El respirador seleccionado debe poseer un factor de protección asignado adecuado para la exposición particular existente en el ambiente de trabajo. Para obtener el factor de exposición, divida la concentración del contaminante sobre el Límite de Exposición Ocupacional



FIGURA 10: Respirador  
Fuente: Vía web

### 3.3.5 Protección manual

#### Guantes:

Un guante es un equipo de protección individual destinado a proteger total o parcialmente la mano y, dependiendo del modelo, el antebrazo y el brazo. En el ámbito laboral, las manos del trabajador pueden estar expuestas a riesgos debido a acciones externas y es posible que se generen accidentes a causa del uso o la mala elección del propio guante.

La seguridad de la mano en el trabajo depende fundamentalmente de la eficacia del guante que la protege. En cada oficio es preciso definir el guante en función de los imperativos de protección, de ergonomía y de confort.

Los guantes deben ofrecer protección contra un determinado riesgo sin crear por sí mismos otros accidentes. Deberá garantizarse que no hay ningún riesgo de higiene o sanitario para el usuario debido a las características de fabricación del guante, los materiales utilizados o la degradación producida por el uso, para lo cual se ofrecerán diversos tipos de guantes.



FIGURA 11: Guantes de seguridad  
Fuente: Vía web

### 3.3.6 Protección visual

Lentes protectores:

Se debe tener en cuenta también que en el mercado existen distintos tipos de protección ocular, dependiendo básicamente de la naturaleza del trabajo y del medio ambiente, por tanto, los tipos de lentes de seguridad disponibles se clasifican por su uso, donde cada tipo de lentes posee ciertas ventajas e inconvenientes relacionados con su fabricación.

Dentro de los principales tres tipos de lentes tenemos que considerar que los lentes de cristal ofrecen resistencia a los arañazos y además se pueden usar para la protección de productos químicos agresivos. Así mismo los lentes de vidrio tienen la propiedad de poder fabricarlos de acuerdo a graduaciones médicas prescritas para que puedan ser usados sin gafas debajo.





FIGURA 12: Lentes protectoras  
Fuente: Vía web

### 3.3.7 Protección contra caídas

Arnés:

En apartados anteriores se define un sistema anticaída como aquel sistema de protección individual contra caídas que limita la fuerza de impacto que actúa sobre el cuerpo del usuario durante la detención de una caída.

El sistema anticaída está formado por una serie de componentes, entre los que se encuentran los arneses, además de los equipos de amarre, conectores, etc.

Principales elementos:

- Cintas textiles, destinadas a sostener el cuerpo del usuario una vez que éste ha sufrido una caída.
- Elementos de enganche que conectan los componentes o subsistemas.
- Elementos de ajuste, que permiten adaptar la longitud de dichas bandas al usuario.
- Trabillas, para llevar material colgado, por ejemplo.



FIGURA 13: Arnes  
Fuente: Vía web

### 3.3.8 Reflectivos

Cintas reflectivas, barras retractil duras, etc.

### 3.3.9 Protección corporal

Tyvek

Características:

- Es un material muy difícil de romper o partir con las manos o mediante presión pero muy fácil mediante un cuchillo, tijeras o cualquier otro utensilio afilado.
- Es un tejido transpirable, que deja pasar el vapor de agua a través de sus fibras. Por el contrario, el agua no puede pasar el tyvek.
- Admite el sellado por calor.
- Alta resistencia a productos químicos.
- Opaco, flexible y muy ligero.
- Fácil de pintar o imprimir sobre él.
- Gran resistencia al impacto.

- Impide la adhesión de partículas en su superficie.
- Confortable y agradable de usar y vestir.
- Reutilizable y reciclable al 100%.



FIGURA 14: Tyvek  
Fuente: Vía web

### 3.3.10 Calzado de seguridad

Botas de seguridad industrial:

Calzado en cuero o caucho con especificaciones para cada puesto de trabajo. El calzado de seguridad debe ser usado por todo empleado que se encuentre expuesto a diversos riesgos que comprometan alguna parte del pie o tobillo.

Riesgos controlados:

- Impacto, caída libre
- Proyecciones de objeto a velocidad
- Aplastamiento
- Perforación
- Plegado
- Corrosión de punteras y plantillas de seguridad metálica
- Contacto con agente químico

- Contacto con agua, disolventes
- Contacto con partículas incandescentes o altas temperaturas

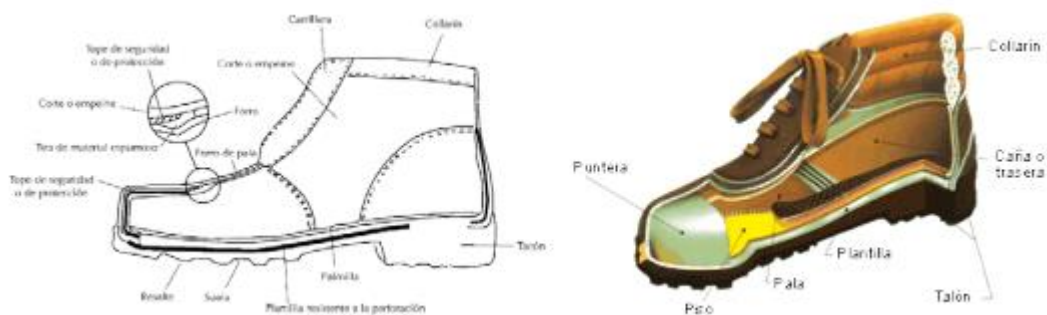


FIGURA15: Zapatos de seguridad  
Fuente: Vía web

### 3.3.11 Lock out

Candado:

Para manejar los más altos estándares de seguridad en todos los tipos de mantenimientos existentes es necesario considerar un sistema Lockout en todos los equipos involucrados en estas actividades.

Para un buen bloqueo, debe considerar que toda fuente de energía (eléctrica, hidráulica, aire comprimido, etc.) que pueda causar algún escape inesperado esté completamente desconectada antes de realizar cualquier trabajo sobre ella.



FIGURA 16:Candado de seguridad  
Fuente: Vía web

### 3.4. Estudio de la demanda

De acuerdo a la dirección de nuestro público objetivo se ha recabado información de INEI, en donde para el 2018 en el sector Industria, construcción y minería de mediana y gran empresa se obtiene un total de 3,585 empresas, lo cual representa el 25.10% en base al total de empresas registradas para el 2018.

**PERÚ: GRAN Y MEDIANA EMPRESA, SEGUN ACTIVIDAD ECONOMICA, 2017 – 18**

| Actividad económica   | 2017          | 2018          |              | Var %<br>2018/17 |
|---|---------------|---------------|--------------|------------------|
|   |               | Absoluto      | Porcentaje   |                  |
| <b>Total</b>  | <b>13 898</b> | <b>14 281</b> | <b>100,0</b> | <b>2,8</b>       |
| Agricultura, ganadería, silvicultura y pesca                  | 549           | 551           | 3,8          | 0,4              |
| Explotación de minas y canteras                               | 438           | 441           | 3,1          | 0,7              |
| Industrias manufactureras                                     | 1 836         | 1 908         | 13,4         | 3,9              |
| Electricidad, gas y agua                                      | 134           | 145           | 1,0          | 8,2              |
| Construcción  | 1 192         | 1 236         | 8,6          | 3,7              |
| Comercio y reparación de vehículos automotores y motocicletas | 5 294         | 5 437         | 38,1         | 2,7              |
| Transporte y almacenamiento                                   | 1 007         | 1 021         | 7,1          | 1,4              |
| Actividades de alojamiento                                    | 70            | 73            | 0,5          | 4,3              |
| Actividades de servicio de comidas y bebidas                  | 165           | 179           | 1,3          | 8,5              |
| Información y comunicaciones                                  | 356           | 355           | 2,5          | -0,3             |
| Servicios profesionales, técnicos y de apoyo empresarial      | 1 452         | 1 484         | 10,4         | 2,2              |
| Otros servicios 1/  | 1 405         | 1 451         | 10,2         | 3,3              |

1/ Incluye financieras, seguros, inmobiliarias, enseñanza, salud, artísticas, entretenimiento y otros servicios.  
Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática – Directorio Central de Empresas y Establecimientos.

FIGURA 17: Estructura empresarial 2018 según actividad económica  
Fuente: (INEI, 2018)



FIGURA 18: Distribución porcentual – Estructura empresarial 2018.  
Fuente: (INEI, 2018)

### 3.5. Estudio de la oferta

Los productos a ofrecer (EPPS) son importados, los cuales están clasificados como productos de consumo no duradero ya que están considerados los productos: Zapatos de seguridad, lentes de protección, arnés, cascos, etc (Detallados en el punto 3.3) los cuales son utilizados por un periodo y se llegan a deteriorar.

| Uso o destino económico  | 2018            | 2019            | Var. %       |
|--|-----------------|-----------------|--------------|
| <b>Total 1/</b>  | <b>38 780,9</b> | <b>38 591,9</b> | <b>-0,5</b>  |
| <b>I Bienes de Consumo</b>                                     | <b>9 146,5</b>  | <b>9 116,4</b>  | <b>-0,3</b>  |
| 1. Bienes de Consumo no Duradero                               | 5 135,0         | 5 232,6         | 1,9          |
| 2. Bienes de Consumo Duradero                                  | 4 011,5         | 3 883,8         | -3,2         |
| <b>II Materias Primas y Productos Intermedios</b>              | <b>18 765,3</b> | <b>18 050,5</b> | <b>-3,8</b>  |
| 3. Combustibles, Lubricantes y Productos Conexos               | 6 023,1         | 5 658,5         | -6,1         |
| 4. Materias Primas y Productos Intermedios para la Agricultura | 1 154,8         | 1 196,4         | 3,6          |
| 5. Materias Primas y Productos Intermedios para la Industria   | 11 587,4        | 11 195,6        | -3,4         |
| <b>III Bienes de Capital y Materiales de Construcción</b>      | <b>10 819,5</b> | <b>11 394,9</b> | <b>5,3</b>   |
| 6. Materiales de Construcción                                  | 998,5           | 1 084,7         | 8,6          |
| 7. Bienes de Capital para la Agricultura                       | 142,2           | 142,4           | 0,1          |
| 8. Bienes de Capital para la Industria                         | 6 997,6         | 7 408,2         | 5,9          |
| 9. Equipos de Transporte                                       | 2 681,1         | 2 759,7         | 2,9          |
| <b>IV Diversos</b>   | <b>20,1</b>     | <b>10,1</b>     | <b>-49,7</b> |

FIGURA 19: Importación según uso o destino económico 2018 -2019.

Fuente: (INEI, 2018)

Sin embargo, en esta clasificación se encuentran detallados diversos productos que no pertenecen al grupo de epps, por lo cual se ha realizado una encuesta dirigida a nuestro público objetivo, empresas medianas con una cultura de prevención y seguridad de los rubros de construcción, minería e Industrial.

### 3.6. Determinación de la demanda insatisfecha

Para obtener la demanda insatisfecha, se elaboró una encuesta para determinar el grado de aceptación de los productos a ofrecer en empresas medianas del rubro Construcción, industrial y minas, con una cultura de prevención y seguridad, con una muestra de 40 empresas.

De los cuales se ha utilizado las siguientes preguntas para poder obtener nuestra demanda insatisfecha y el mercado objetivo a dirigirse.

| PREGUNTAS   | RESPUESTA SI | PORCENTAJE |
|---|--------------|------------|
| ¿COMPRA ELEMENTOS DE PROTECCION PERSONAL?                 | 38           | 95.00%     |
| ¿ESTARIA DISPUESTO A CAMBIAR DE PROVEEDOR?                | 34           | 89.47%     |
| ¿ESTARIA DISPUESTO A ADQUIRIR PRODUCTOS CON SAFETY FIRST? | 30           | 88.24%     |
| <b>TOTAL ENTREVISTADOS</b>                                | <b>40</b>    |            |

TABLA3: Preguntas principales encuesta.  
Fuente: Elaboración Propio

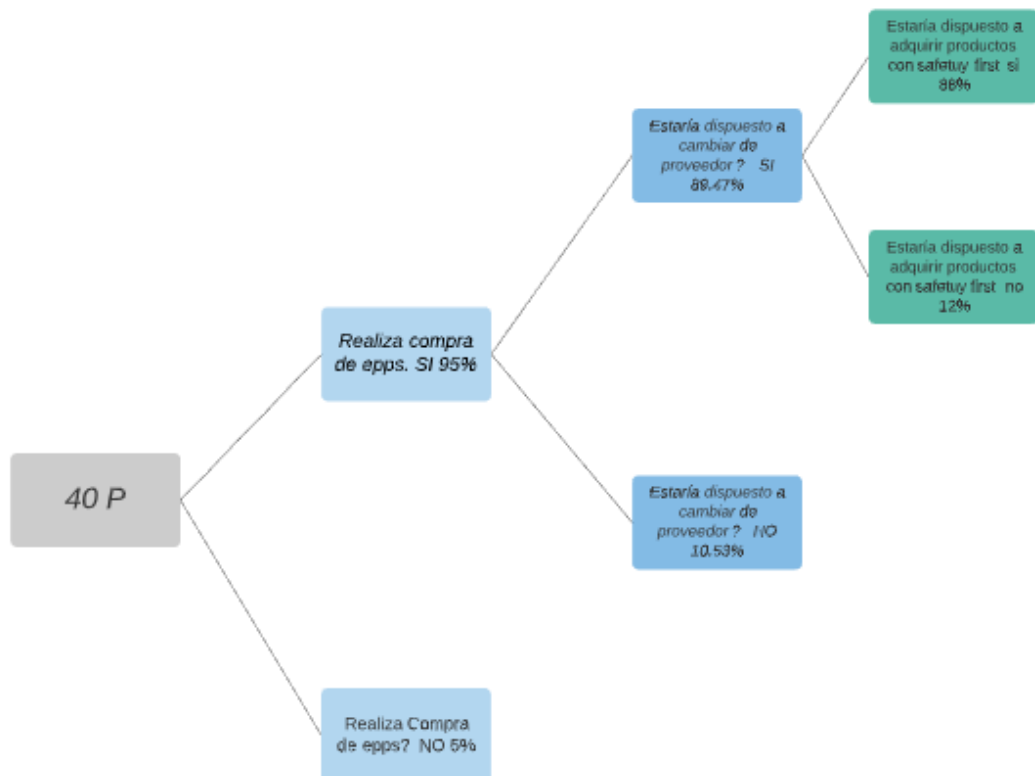


GRAFICO 6: Representación determinación de la demanda  
Fuente: Elaboración Propio

|                    |   |           |
|--------------------|---|-----------|
| POBLACION          | POBLACION OBTENIDA DE CANTIDAD DE EMPRESAS 2018-2019      | 14281     |
| MERCADO POTENCIAL  | % EMPRESAS DEL SECTOR SEGÚN TAMAÑO DE EMPRESA             | 25.10%    |
|                    | TOTAL EMPRESAS SECTOR SEGÚN TAMPO EMPRESA                 | 3584.53   |
| MERCADO DISPONIBLE | ¿COMPRA ELEMENTOS DE PROTECCION PERSONAL?                 | 95%       |
|                    |   | 3405.30   |
| MERCADO EFECTIVO   | ¿ESTARIA DISPUESTO A CAMBIAR DE PROVEEDOR?                | 89.47%    |
|                    |   | 3046.73   |
| MERCADO EFECTIVO   | ¿ESTARIA DISPUESTO A ADQUIRIR PRODUCTOS CON SAFETY FIRST? | 88%       |
| MERCADO OBJETIVO   | CAPACIDAD DE VENTA  | 1%        |
|                    | <b>CAPACIDAD DE ATENCION A EMPRESAS</b>                   | <b>25</b> |

TABLA 4: Resumen de los resultados.  
Fuente: Elaboración propia

Se determino que de la población actual de empresas, un 25.1% pertenecen a empresas de rubro de construcción, industrial y minería de tamaño mediano, después se considero las encuestas realizadas, tomando como base si compra elementos de protección personal , a lo que el 95% del personal contesto que sí, obteniendo 3405 como mercado disponible, posterior a ello se considero si estaría dispuesto a cambiar de proveedor a lo que 89.47% contesto que sí, obteniendo como mercado efectivo 3046, para ajusta el mercado efectivo se consultó si estaría dispuesto a comprar con nuestra empresa en base lo que ofrece, a lo cual el 88% respondio que si en base a ello y con la finalidad de brindar no solo productos de calidad si no también servicio de venta se ha determinado enfocarse en un 0.94% como participación en el mercado, obteniendo como mercado objetivo 25 empresas.

Para lo cual atenderemos 25 empresas en base a los siguientes productos según frecuencia de uso:



|                              | BOTAS       | GUANTES DE LATEX | CASCO       | GAFAS          | TAPA OIDOS OREJERA PARA CASCO |
|------------------------------|-------------|------------------|-------------|----------------|-------------------------------|
| FRECUENCIA AL AÑO            | 6 MESES     | 2 MESES          | 8 MESES     | CADA 2 SEMANAS | 1 AÑO                         |
| CALCULO                      | 300         | 900              | 225         | 2253           | 150                           |
| <b>CANTIDAD DE PRODUCTOS</b> | <b>7200</b> | <b>21600</b>     | <b>5400</b> | <b>54072</b>   | <b>3600</b>                   |

TABLA 5: Frecuencia de Productos de acuerdo a cantidad de empresas a atender

Fuente: Elaboración Propia

En este punto se establecerán las estrategias de mercadeo necesarias para vender el producto al público objetivo a través de las siguientes estrategias:

### 3.7.1 Estrategia del producto

De las encuestas realizadas se obtuvo que las empresas buscan como principales atributos calidad, precio y seguridad, por lo cual la estrategia de producto se dirigirá en brindar no solo productos de calidad que cumplan con las certificaciones vigente sino también ofrecer asesoramiento a las empresas cualquier orientación y capacitación en el uso de epps.

Se basará en 2 lineamientos:

Un ejecutivo que acompañe a la empresa, antes, durante y posterior a la compra, quien estará encargado de coordinar el asesoramiento y cumplir con las necesidades del comprador.

Orientar y brindar productos certificados en base a la norma vigente bajo un precio acorde al mercado.

### 3.7.2 Estrategia del precio

El precio de los productos está sujeto al costo de la importación de los productos más los gastos variables que estos conlleven, sin embargo se tendrán en consideración las siguientes estrategias en cuanto al precio.

- Comparar los precios de competidores para saber en que escala nos encontramos y poder ofrecer un precio acorde al mercado.
- Evaluar a cada cliente para conocer su capacidad de crédito de ser necesario.
- Establecer condiciones de pago a máximo 30 días.
- Garantizar el servicio brindado

| Descripción del artículo                             | Precio por unidad |
|--|-------------------|
| FILTRO 7093, 3M P/POLVO                              | 19.068            |
| RESPIRADOR DE MEDIA CARA SILICONADO SERIE 7502, 3M   | 63.559            |
| ROPA DE DAR EN RES, PANTALON/CASACA                  | 188.135           |
| GUANTES DE DAR RED DEMON CAÑA LARGA ROJO,CLUTE       | 8.8975            |
| GUANTE LATEX TOUCHNTUFF ANSELL 92-600                | 29.4925           |
| GUANTE SHOWUA 377 FOAM GRIP,CLUTE                    | 23.72889          |
| CARETA DE ESMERILAR TRANSPARENTE SIN CLICK - STELPRO | 6.356             |
| TYVECK MICROGARD 2000 STANDARD - ANSELL 25/NIU T/M   | 17.79661          |
| MANDIL DE CUERO DE RES NACIONAL                      | 40.67833          |
| LENTES DE SEGURIDAD CLAROS ASTRO-LITE, CLUTE         | 2.37292           |
| GUANTE LATEX TOUCHNTUFF ANSELL 92-600                | 29.4925           |
| GUANTES DE BADANA IMPORTADO BLANCO,12 NIU            | 6.10167           |
| CORTABIENTO ACOLCHADO COLOR AZUL                     | 4.661             |
| PUNTERA DE ACERO, PROTECTOR DE PIES                  | 127.12            |
| CINTA DE SEÑALIZACIÓN AMARILLA PELIGRO               | 17.796            |
| FILTROS 6003 CARTUCHO,3M                             | 27.966            |
| FILTROS 2097 P100,3M                                 | 19.06775          |
| LENTES DE SEGURIDAD GEMINIS, CLUTE                   | 7.45767           |

|  |          |
|--|----------|
| GUANTE LATEX TOUCHNTUFF ANSELL 92-600              | 29.49167 |
| GUANTE LATEX TOUCHNTUFF ANSELL 92-600              | 29.49125 |
| GUANTES MULTIFLEX CUT 5 - STELPRO                  | 10.42369 |
| GUANTES DE BADANA IMPORTADO BLANCO,12 NIU          | 6.10167  |
| GUANTE SHOWUA 377 FOAM GRIP,CLUTE                  | 23.72883 |
| FILTROS 2097 P100,3M                               | 19.068   |
| RESPIRADOR DE MEDIA CARA SILICONADO SERIE 7502, 3M | 63.559   |
| FILTRO 7093, 3M P/POLVO                            | 19.068   |
| FILTRO 7093, 3M P/POLVO                            | 19.068   |
| TYVECK STEELPRO, T/M                               | 5.0848   |
| LENTES DE SEGURIDAD CLAROS ASTRO-LITE, CLUTE       | 2.373    |
| TAPONES P/OÍDOS,C/CORDÓN,CAJITA AZUL, CLUTE        | 0.93233  |
| BARBIQUEJO NACIONAL                                | 0.84733  |
| GUANTE LATEX TOUCHNTUFF ANSELL 92-600              | 29.49    |
| GUANTES DE BADANA IMPORTADO BLANCO,12 NIU          | 6.10167  |
| GUANTES MULTIFLEX CUT 5 - STELPRO                  | 10.42333 |
| RESPIRADOR DE MEDIA CARA SILICONADO SERIE 7502, 3M | 63.559   |
| FILTROS 6003 CARTUCHO,3M                           | 27.966   |
| GUANTE DIELECTRICO CLASE 00, NOVAX, 500V           | 97.4575  |
| CASCO DE SEGURIDAD H700 BLANCO , 3M                | 27.11875 |
| GUANTES DE DAR RED DEMON CAÑA LARGA ROJO,CLUTE     | 8.89833  |
| GUANTE LATEX TOUCHNTUFF ANSELL 92-600              | 29.492   |
| GUANTES MULTIFLEX CUT 5 - STELPRO                  | 10.42375 |
| GUANTES DE BADANA IMPORTADO BLANCO,12 NIU          | 6.10167  |
| GUANTE NITRILO LARGO 18" VERDE, CAÑA LARGA         | 15.254   |
| OREJERA TIPO COPA XLS, MSA                         | 49.153   |
| LUNA DE DAR N° 12                                  | 0.8475   |
| LUNA CLARA DE DAR                                  | 0.8475   |
| TYVECK STEELPRO, T/M                               | 5.08475  |
| LENTES DE SEGURIDAD OSCURO ASTRO-LITE, CLUTE       | 7.45767  |
| LENTES DE SEGURIDAD GEMINIS, CLUTE                 | 7.45767  |
| SOBRELENTE OTG, CLUTE                              | 7.20333  |
| TAPONES P/OÍDOS,C/CORDÓN,CAJITA AZUL, CLUTE        | 0.9322   |
| PREFILTRO-5N11 3M                                  | 3.3898   |

TABLA 6: Precios referenciales de productos

Fuente: Elaboración propia

### 3.7.3 Canal de distribución

La empresa va brindar sus productos por catálogos y a través de su página web, sin embargo, el contacto siempre va ser a través de un asesor comercial, una vez se tenga la confirmación de compra y se aplique el procedimiento de compra, el ejecutivo va a coordinar el costo de transporte o revisar si el cliente cuenta con transporte ya que se pretende llegar a diferentes provincias y eso incluiría costos adicionales.

Los productos van a salir del almacén con el que cuenta y va poder distribuir desde ese punto a sus diversos clientes a nivel nacional.

### 3.7.4 Estrategia de promoción

La estrategia de promoción será canalizada por diferentes medios, los cuales nos permitirán llegar al cliente de una manera más rápida y conocer más acerca de ellos.

- Ofrecer los productos de la empresa por medio de correo electrónico en envíos dirigidos y envíos por lote, así como, whatsapp, Messenger y el correo de contacto de página web.
- Reforzar la presencia en redes. Contar con página web y una página en Facebook.
- 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.
- Asistir a ferias de comercio de productos y servicios relacionados a la prevención y seguridad.
- Solicitar a los clientes hagan un comentario en nuestra página web que reforzara la confianza de los visitantes.

### 3.8. Descripción de la política comercial

Las políticas a considerar para los productos a ofrecer serán las siguientes:

- Los clientes contactarán con un ejecutivo comercial, que podrán contactar a través de la web, Facebook, correo o telefónicamente, a fin de conocer el plazo de entrega, precio y características generales.
- Las coordinaciones en todo momento se realizar con el ejecutivo comercial.
- El cliente va tener acceso en la pagina web a una plataforma de sugerencia y/o reclamos que será supervisado por personal externo al área comercial

### 3.9. Cuadro de la demanda proyectada para el negocio

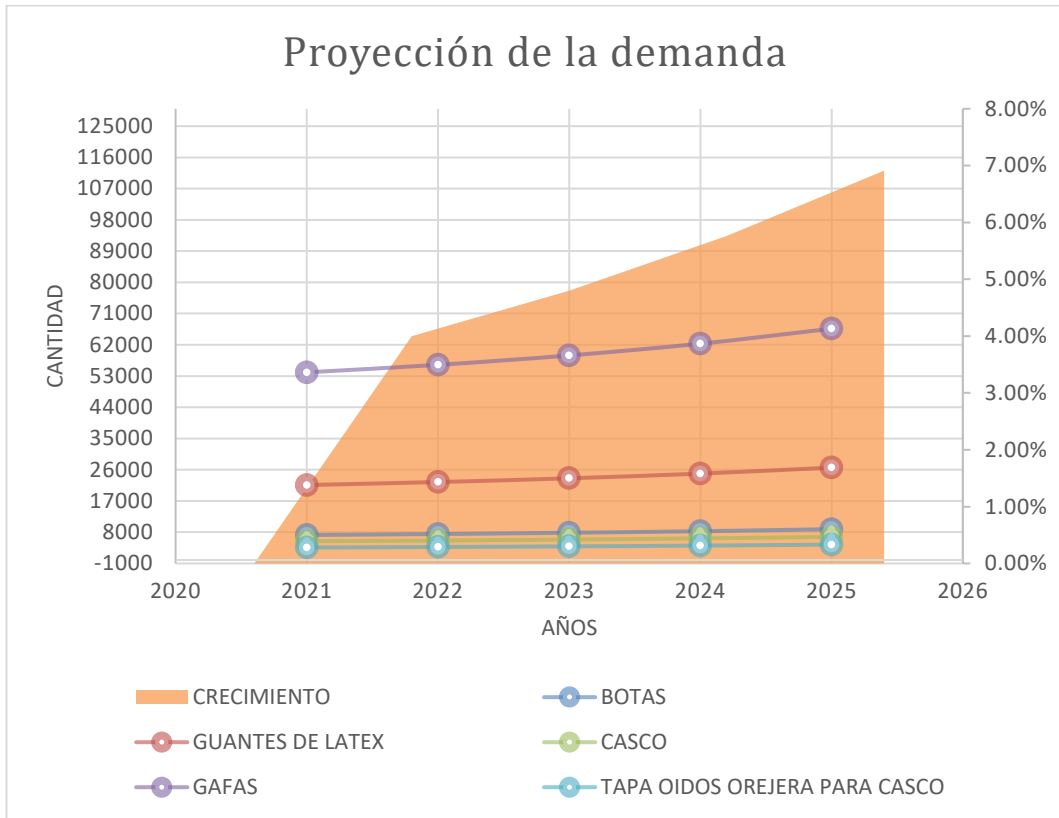
La demanda proyectada a considerar se ha hecho en base a clientes promedios, los cuales son los que realizan compras regulares cada cierto periodo.

Para lo cual se ha considerado un porcentaje de crecimiento de 7%, 11% y 16% en los años 2022, 2023 y 2024 respectivamente, tomando en consideración el crecimiento de los sectores de construcción, industriales y minería.

|                               | 2021      | 2022      | 2023      | 2024      | 2025      |
|-------------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| BOTAS                         | 7200      | 7488      | 7847      | 8299      | 8873      |
| GUANTES DE LATEX              | 21600     | 22464     | 23542     | 24898     | 26619     |
| CASCO                         | 5400      | 5616      | 5886      | 6225      | 6655      |
| GAFAS                         | 54072     | 56235     | 58934     | 62329     | 66637     |
| TAPA OIDOS OREJERA PARA CASCO | 3600      | 3744      | 3924      | 4150      | 4437      |
| <b>CRECIMIENTO</b>            | <b>0%</b> | <b>4%</b> | <b>5%</b> | <b>6%</b> | <b>7%</b> |

TABLA 7: Crecimiento de la empresa proyectado

Fuente: Elaboración propia



**GRAFICO 7: Crecimiento de la empresa proyectado en grafico**

Fuente: Elaboración propia

## **4. ESTUDIO TÉCNICO**

El desarrollo del presente módulo está basado en las proyecciones de la demanda insatisfecha de los cuales se tomarán un porcentaje determinado para dimensionar cuantitativamente la capacidad productiva o tamaño del negocio, así como también los recursos materiales, económicos y humanos necesarios para la producción planteada.

### 4.1. Tamaño del negocio, Factores determinantes

Para la comercialización de EPPS, existen determinados factores que incurren en la capacidad y/o tamaño del proyecto, para lo cual se ha considerado:

- Que se cuente con la inversión asignada para el tamaño
- Que se cuente con la tecnología suficiente
- Área determinada
- Determinación legal
- Productos disponibles

Con estos factores la empresa podrá determinar el tamaño para la actividad comercial

Teniendo en cuenta las características de la oferta y demanda presentadas anteriormente en el estudio de mercado, se ha determinado la demanda insatisfecha por producto, según la frecuencia de uso y considerando que se oferta a medianas empresa, las cuales cuentan con 200 trabajadores promedio, ya que en base a esa cantidad sería el consumo y pretendiendo alcanzar a 25 empresas según capacidad operativa y financiera.

|                               | 2021      | 2022      | 2023      | 2024      | 2025      |
|-------------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| BOTAS                         | 7200      | 7488      | 7847      | 8299      | 8873      |
| GUANTES DE LATEX              | 21600     | 22464     | 23542     | 24898     | 26619     |
| CASCO                         | 5400      | 5616      | 5886      | 6225      | 6655      |
| GAFAS                         | 54072     | 56235     | 58934     | 62329     | 66637     |
| TAPA OIDOS OREJERA PARA CASCO | 3600      | 3744      | 3924      | 4150      | 4437      |
| <b>CRECIMIENTO</b>            | <b>0%</b> | <b>4%</b> | <b>5%</b> | <b>6%</b> | <b>7%</b> |

TABLA 8: Tamaño de empresa proyectado  
Fuente: Elaboración propia

## 4.2. Proceso y Tecnología

### 4.2.1. Descripción y diagrama de los procesos.

La empresa contará con 3 procesos principales, los cuales son los siguientes:

#### 4.2.1.1 Proceso para el servicio con clientes

Este proceso va a permitir contactar con los clientes y poder ofrecer los productos, y está a cargo del área comercial a través del ejecutivo comercial, los tiempos pueden variar según la negociación que se tenga con el cliente.





FIGURA 20:Proceso para servicio a clientes  
Fuente: Elaboración propia

Actividades:

| ACTIVIDAD                      | DESCRIPCIÓN  | TIEMPO APROX DIAS |
|--------------------------------|--|-------------------|
| ASIGNACION DE CLIENTES         | De acuerdo a la base de datos que se alimenta de información del personal de los diferentes canales se clasifican a los clientes que deseen asesoría acerca de la compra de epps | 2                 |
| PROGRAMACION DE VISITAS        | El ejecutivo comercial se contacta con los clientes por diferentes medios de comunicación y concrete fecha y lugar para una reunión y así mostrarle los productos                | 1                 |
| AJUSTE DE HORARIO PARA REUNION |  | 5                 |
| REUNION CON CLIENTES           | Contacto directo con cliente que permite mostrar los productos y sus características mas relevantes  | 1                 |
| EVALUACION DE NECESIDADES      | Se identifica que productos requiere el cliente según su sector y actividad concreta durante el asesoramiento  |                   |
| CALIFICACION DE PRODUCTOS      | Se dispone a brindar toda la información de productos identificados  |                   |
| VERIFICACION DE PRECIOS        | Se brinda precios de acuerdo a productos que se manifieste interés según el posible requerimiento  | 2                 |

|                            |  |           |
|----------------------------|--|-----------|
| NEGOCIACIÓN CON EL CLIENTE | Negociación con el cliente   |           |
| TOMA DE DECISIONES         | Según las condiciones propuestas se determinen acuerdos para cotización  |           |
| GENERACION DE COTIZACION   | Definidas las características y decisiones se procede a realizar formato de cotización final para una posible compra de epps |           |
| <b>TOTAL, DIAS</b>         |  | <b>11</b> |

TABLA 9: Actividades servicio al cliente  
Fuente: Elaboración propia

#### 4.2.1.2 Proceso de compra de productos a comercializar

En este proceso se identifica todas las actividades a realizar para la compra de productos a comercializar, lo cual demora aproximadamente 28 días tratando de una importación.



FIGURA 21 :Proceso de compra de productos a comercializar  
Fuente: Elaboración propia

| PROCESO                   | DESCRIPCIÓN  | TIEMPO APROX DIAS |
|---------------------------|--|-------------------|
| EVALUACIÓN DE PROVEEDORES | Se evalúa proveedor de importación junto al trader   | 4                 |
| CALIFICAR PRODUCTOS       | De acuerdo con las características que definen los productos, se tendrán en cuenta factores agregados como: calidad, durabilidad, comodidad, asesoría y asegurar las necesidades de los usuarios. Tamaño, composición y frecuencia de usos, para brindar mejor |                   |
| COMPARACIÓN DE PRECIOS    | según los diferentes proveedores clasificados por productos, se mantendrá un margen de diferencia mínimo presente en el mercado, con el fin de Brindar precios competitivos  |                   |
| ASIGNACIÓN DE PROVEEDORES | Teniendo en cuenta la diferenciación de precios  |                   |
| GENERAR PEDIDOS           | De acuerdo con los factores requeridos y diferencias de precios, se generarán formatos de pedidos teniendo en cuenta las cantidades evaluadas en las necesidades de los consumidores.  |                   |
| PROGRAMACIÓN DE PAGOS     | Se complementarán las obligaciones y formas de pago  | 1                 |
| TRAMITE DE IMPORTACION    | Tramite de importación   | 3                 |
| RECEPCIÓN DE PRODUCTOS    | Tiempo propuesto para la entrega de los productos por  | 20                |
| FIN (SALIDA)              | Conclusión de selección  |                   |
| <b>TOTAL DIAS</b>         |  | <b>28</b>         |

TABLA 10: Actividades proceso de compra de productos a comercializar  
Fuente: Elaboración propia

#### 4.2.1.2 Proceso de Entrega de productos.



FIGURA 22:Proceso de entrega de productos  
Fuente: Elaboración propia

La entrega de productos se programa en conjunto con los clientes, y el tiempo va depender tanto de la disponibilidad de los clientes.

| PROCESO                  | DESCRIPCIÓN   | TIEMPO DIAS |
|--------------------------|---|-------------|
| ORGANIZACIÓN DE CLIENTES | De acuerdo con las visitas realizadas, se procederá a ordenar las listas por entregas prioritarias para cumplir con los plazos límites de entrega y no incurrir en retrasos | 1           |
| CARACTERIZAR NECESIDADES | Según las necesidades evaluadas, se tomaran las características de los productos ofrecidos para realizar los pedidos de manera correcta.                                    |             |
| SELECCIONAR PRODUCTOS    | Teniendo en cuenta los pedidos realizados, se seleccionaran los productos de epp de acuerdo con los formatos de cotización de clientes, asegurando las unidades consignadas |             |
| CONFIRMACIÓN DE VISITAS  | Realizadas las clasificaciones de productos, se iniciará el contacto con los clientes, para verificar y confirmar las fechas de visitas y entregar los productos de epp.    |             |

|                        |  |           |
|------------------------|--|-----------|
| REUNIÓN CON CLIENTES   | De acuerdo con las confirmaciones anteriores se procede a mantener contacto directo con los consumidores para hacer efectiva la entrega y documentos de legalización de compras. | 1         |
| ENTREGA DE PRODUCTOS   | Se hace efectiva la entrega de los productos de epp de acuerdo con las especificaciones evaluadas según las necesidades ubicadas en las visitas anteriores.                      | 7         |
| ENTREGA DE FACTURACIÓN | Se envía la facturación de lo pagado y se reafirma programación de pago según lo acordado  | 2         |
| FIN (SALIDA)           | Conclusión de la entrega (venta).  |           |
| <b>TOTAL DIAS</b>      |  | <b>11</b> |

TABLA 11: Actividades proceso de entrega de productos

Fuente: Elaboración propia

#### 4.2.2. Capacidad instalada y operativa

##### 4.2.2.1 Capacidad Instalada:

Teniendo en cuenta que la empresa no realiza producción sino comercialización de productos, lo que se va realizar es la capacidad para realizar el despacho de productos y capacidad según tamaño de almacén:

Se ha sacado los cálculos considerando un trabajado por producto de despacho, con referencia a 6 días a la semana trabajadas, por 8 hrs diarias cada día aprox.

|                          | BOTAS  | GUANTES DE LATEX | CASCO  | GAFAS | OREJERA PARA CASCO |                    |
|--------------------------|--------|------------------|--------|-------|--------------------|--------------------|
| EMPACANDO MIN            | 3      | 2                | 3      | 1     | 3                  |                    |
| MOVIMIENTO DE MERCADERIA | 2      | 2                | 2      | 1     | 2                  |                    |
| TIEMPO DISPONIBLE        | 59     | 145              | 44.5   | 177   | 29.5               | <b>460 HRS SEM</b> |
| PRODUCCION DIARIA        | 11.8   | 36.25            | 8.9    | 88.5  | 5.9                |                    |
| ALMACENERO               | 2      | 2                | 2      | 2     | 2                  |                    |
| PRODUCCION DIARIA        | 23.6   | 72.5             | 17.8   | 177   | 11.8               |                    |
| PRODUCCION ANUAL         | 7221.6 | 22185            | 5446.8 | 54162 | 3610.8             |                    |

TABLA 12: Tiempos de despacho

Fuente: Elaboración propia

Se ha realizado la comparación y se ha determinado que optar de acuerdo a cada producto por el tamaño inicial para ser más prudente y encajar mejor como MYPE:

| CONCEPTO            | BOTAS  | GUANTES DE LATEX | CASCO  | GAFAS | TAPA OIDOS OREJERA PARA CASCO |
|---------------------|--------|------------------|--------|-------|-------------------------------|
| TAMAÑO INICIAL      | 7200   | 21600            | 5400   | 54072 | 3600                          |
| CAPACIDAD INSTALADA | 7221.6 | 22185            | 5446.8 | 54162 | 3610.8                        |
| DIFERENCIA          | 21.6   | 585              | 46.8   | 90    | 10.8                          |
| TAMAÑO FINAL        | 7200   | 21600            | 5400   | 54072 | 3600                          |

TABLA 13: Tamaño Final

Fuente: Elaboración propia

4.2.3. Cuadro de requerimientos de bienes de capital, personal e insumos

4.2.3.1 Bienes Capital

Dado que no se realiza la producción por ello no se requiere maquinaria o materia prima para producir, sin embargo, si se requiere material de oficina para las salas administrativas:

Como:

- Equipo de cómputo: 4 maquinas
- Escritorio: 4
- Sillas de Ergonómica: 4
- Sillas oficina de reuniones: 4
- Mesa de reuniones:4
- Pizarra

- Para almacén se necesitaría:

1 Carro porta palets: Son ideales para manejar cualquier tipo de material voluminoso o embalado. Es especialmente útil cuando se trabaja en espacios reducidos o se pasa por pasillos estrechos.



FIGURA 23: Porta Palet  
Fuente: Web

- 2 estanterías Metálicas: Solución en estructuras para cargas ligeras y espacios reducidos donde la operatividad para el traslado de material o producto es de forma manual.



FIGURA 24: Estantería metálica  
Fuente: Web

- 1 Vitrina Exhibidora

Se considera una vitrina para que pueda estar ubicada en la recepción y se muestren los productos a vender.



FIGURA 25: Vitrina Exhibidora  
Fuente: Web

#### 4.2.3.2 Mano de Obra

La empresa cuenta con **Mano de obra indirecta**, ya que este es consumido en las áreas administrativas de la empresa que sirven de apoyo a la producción y al comercio.

| PUESTOS                               |
|---------------------------------------|
| ANALISTA DE COMPRAS                   |
| ANALISTA DE LOGISTICA Y<br>TRANSPORTE |

TABLA 14: Mano de Obra Indirecta  
Fuente: Elaboración propia

#### 4.2.3.3 Mano de obra comercial



Es la mano de obra generada por el área comercial y constructora de la empresa.

|                     |
|---------------------|
| PUESTOS             |
| EJECUTIVO COMERCIAL |

TABLA 15: Mano de Obra Comercial  
Fuente: Elaboración propia

#### 4.2.3.4 Mano de obra de gestión

Es la mano de obra que corresponde al personal directivo y ejecutivo de la empresa.

|                 |
|-----------------|
| PUESTOS         |
| GERENTE GENERAL |

TABLA 16: Mano de Obra Gestión  
Fuente: Elaboración propia

#### 4.2.4. Infraestructura y características físicas

La Infraestructura para la empresa va ser alquilada, y cuenta con un amplio almacén con la finalidad que los productos puedan ser movilizadas de manera fácil, contando con stock a tiempo, así mismo se ha incluido oficinas administrativas principales a manera de estrategia para no incurrir en gastos adicionales.

Se han considerado las siguientes áreas, Comercialización, Importación, Logística, Gerencia General, Recepción y almacén.

El área total de la empresa es de 80 m<sup>2</sup>, donde 10m<sup>2</sup> será distribuido para las oficinas administrativas y servicio higiénico

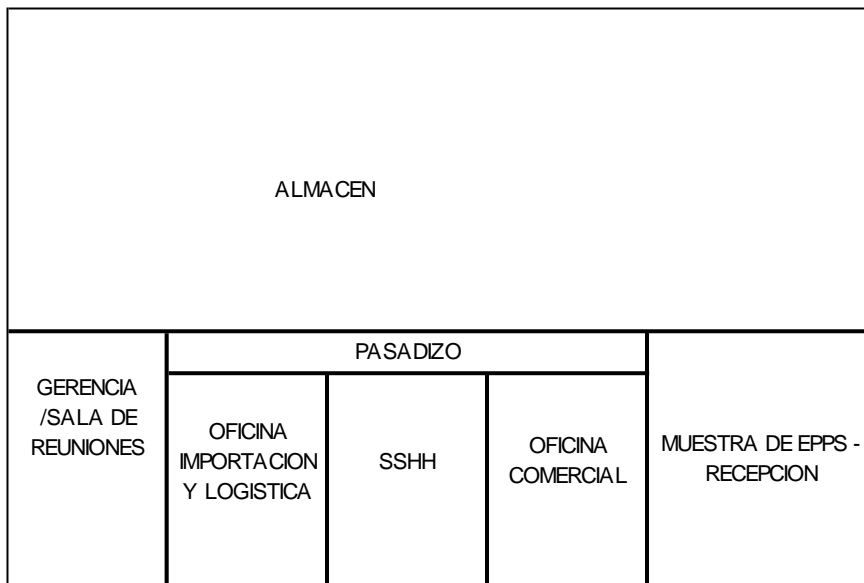


GRAFICO 8: Plano Infraestructura de la empresa

Fuente: Elaboración propia

#### 4.3. Localización del negocio, Factores determinantes

La empresa iniciará sus operaciones contando con un almacén en ate, en donde se encontrarán oficinas con las principales áreas a contar.

Se ha realizado el análisis según el método Brown y Gibson determinando que el distrito a ubicar el almacén debe ser el distrito de Ate.

| LOCALIZACIÓN | ALQUILER | COSTO DE SERVICIOS | LICENCIAS | COSTO  | 1/C         |
|--------------|----------|--------------------|-----------|--------|-------------|
| ATE          | 1700     | 1200               | 135       | 3035   | 0.000329489 |
| CALLAO       | 1700     | 1080               | 177       | 2957   | 0.000338181 |
| LOS OLIVOS   | 1404     | 1320               | 421.5     | 3145.5 | 0.000317914 |

**0.00**

|              |             |
|--------------|-------------|
| ATE          | 0.33        |
| CALLAO       | 0.34        |
| LOS OLIVOS   | 0.32        |
| <b>TOTAL</b> | <b>1.00</b> |

TABLA 17: Localización

Fuente: Elaboración propia

De acuerdo a análisis se determina para el proyecto de importación y comercialización de EPPS de acuerdo a factores objetivos la mejor localización sería Callao, sin embargo, hay un ajuste entre los 3 distritos por lo cual se aplicará un análisis subjetivo

Se ha determinado los costos de acuerdo a información recabada según diario Gestión que nos ha brindado la información de los costos de licencias y el instituto peruano de economía que brinda información acerca del alquiler en los distritos.

| RANKING | MUNICIPALIDAD              | COSTO (S/.)  | RANKING | MUNICIPALIDAD        | COSTO (S/.) |
|---------|----------------------------|--------------|---------|----------------------|-------------|
| 1       | CHORRILLOS                 | S/. 1,423.00 | 26      | SAN MIGUEL           | S/. 242.60  |
| 2       | SAN BORJA                  | S/. 816.70   | 27      | BARRANCO             | S/. 232.80  |
| 3       | PUCUSANA                   | S/. 756.90   | 28      | PACHACÁMAC           | S/. 231.17  |
| 4       | SAN BARTOLO                | S/. 680.70   | 29      | JESÚS MARÍA          | S/. 221.90  |
| 5       | SANTIAGO DE SURCO          | S/. 612.40   | 30      | VILLA EL SALVADOR    | S/. 215.20  |
| 6       | LA MOLINA                  | S/. 578.66   | 31      | BELLAVISTA           | S/. 193.63  |
| 7       | SAN JUAN DE MIRAFLORES     | S/. 560.19   | 32      | EL AGUSTINO          | S/. 187.10  |
| 8       | PUNTA HERMOSA              | S/. 520.33   | 33      | COMAS                | S/. 182.00  |
| 9       | ANCÓN                      | S/. 481.30   | 34      | LA VICTORIA          | S/. 181.90  |
| 10      | CHACACAYO                  | S/. 479.38   | 35      | CALLAO               | S/. 177.30  |
| 11      | MAGDALENA DEL MAR          | S/. 444.55   | 36      | CENEGUILLA           | S/. 172.35  |
| 12      | LA PUNTA                   | S/. 435.96   | 37      | LINCE                | S/. 169.20  |
| 13      | LURÍN                      | S/. 421.55   | 38      | BREÑA                | S/. 157.80  |
| 14      | RIMAC                      | S/. 405.31   | 39      | SANTA ANITA          | S/. 151.00  |
| 15      | MIRAFLORES                 | S/. 392.20   | 40      | VENTANILLA           | S/. 149.40  |
| 16      | PUNTA NEGRA                | S/. 381.20   | 41      | SURQUILLO            | S/. 139.30  |
| 17      | MI PERÚ                    | S/. 373.45   | 42      | ATE                  | S/. 135.00  |
| 18      | SAN ISIDRO                 | S/. 370.20   | 43      | SANTA MARÍA DEL MAR  | S/. 130.00  |
| 19      | SAN JUAN DE LURIGANCHO     | S/. 348.90   | 44      | SANTA ROSA           | S/. 126.80  |
| 20      | CARMEN DE LA LEGUA REYNOSO | S/. 342.55   | 45      | SAN MARTÍN DE PORRES | S/. 121.70  |
| 21      | VILLA MARÍA DEL TRIUNFO    | S/. 336.39   | 46      | SAN LUIS             | S/. 108.30  |
| 22      | INDEPENDENCIA              | S/. 331.80   | 47      | LOS OLIVOS           | S/. 103.00  |
| 23      | LIMA                       | S/. 308.80   | 48      | LA PERLA             | S/. 100.00  |
| 24      | LURIGANCHO - CHOSICA       | S/. 298.75   | 49      | PUNTE PIEDRA         | S/. 53.00   |
| 25      | PUEBLO LIBRE               | S/. 243.50   | 50      | CARABAYLLO           | S/. 0.00    |

4

FIGURA 26: Ranking de costos de licencias 100 y 50 metros

Fuente: (DIARIO GESTION, 2016)

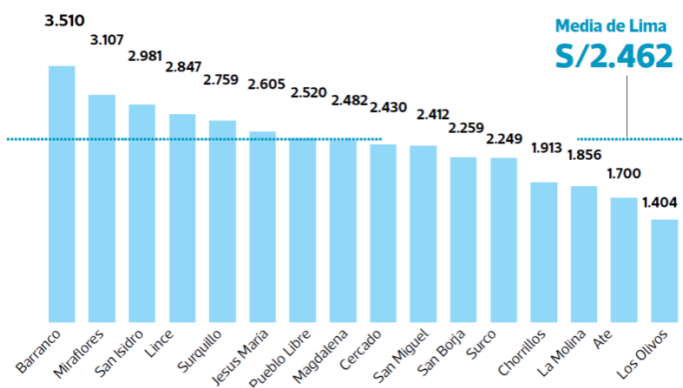


FIGURA 27: Ranking de costos de alquiler en distritos de 100 metros

Fuente: (INSTITUTO PERUANO DE ECONOMIA, 2019)

De acuerdo a la evaluación subjetiva, el factor con mayor puntuación y al que hay que dirigirse es que la localización cuente con vías de fácil acceso, esto debido a que los productos son vendidos mediante catálogos, redes, y contacto de clientes, por ello el ejecutivo comercial se acerca al punto de cliente, por lo que resulta más importante poder movilizar fácilmente la mercancía y para poder tener fácil acceso al punto del cliente.

| Factores subjetivos           | COMPARACIONES PAREADAS |   |   | SUMA FACT | W (PESO) |
|-------------------------------|------------------------|---|---|-----------|----------|
|                               | 1                      | 2 | 3 |           |          |
| ALTA CONCENTRACION            |                        | 1 |   | 1         | 0.25     |
| FACIL ACCESO - VIAS DE ACCESO | 1                      |   | 1 | 2         | 0.5      |
| CERCANIA A CONSUMIDORES       |                        | 0 | 1 | 1         | 0.25     |
|                               |                        |   |   | 4         | 1        |

TABLA18: Factores Subjetivos Localización

Fuente: Elaboración propia

|            | ALTA CONCENTRACION     |           |              | FACIL ACCESO - VIAS DE ACCESO |           |              | CERCANIA A CONSUMIDORES |           |              |
|------------|------------------------|-----------|--------------|-------------------------------|-----------|--------------|-------------------------|-----------|--------------|
|            | COMPARACIONES PAREADAS | SUMA FACT | CALIFICACION | COMPARACIONES PAREADAS        | SUMA FACT | CALIFICACION | COMPARACIONES PAREADAS  | SUMA FACT | CALIFICACION |
| ATE        | 0                      | 0         | 0            | 1                             | 1         | 1            | 1                       | 1         | 1            |
| CALLAO     | 0                      | 0         | 0            | 0                             | 0         | 0            | 0                       | 0         | 0            |
| LOS OLIVOS | 1                      | 1         | 1            | 0                             | 0         | 0            | 0                       | 0         | 0            |
|            | 1                      | 1         | 1            | 1                             | 1         | 1            | 1                       | 1         | 1            |

TABLA 19: Comparaciones pareadas Localización

Fuente: Elaboración propia

| RESUMEN                       | ATE  | CALLAO | LOS OLIVOS | W    |
|-------------------------------|------|--------|------------|------|
| ALTA CONCENTRACION            | 0    | 0      | 1          | 0.25 |
| FACIL ACCESO - VIAS DE ACCESO | 1    | 0      | 0          | 0.5  |
| CERCANIA A CONSUMIDORES       | 1    | 0      | 0          | 0.25 |
|                               | FS   | MPL    |            |      |
| ATE                           | 0.75 | 0.50   |            |      |
| CALLAO                        | 0    | 0.21   |            |      |
| LOS OLIVOS                    | 0.25 | 0.29   |            |      |
|                               | 1    | 1      |            |      |

TABLA 20: Comparaciones pareadas Localización

Fuente: Elaboración propia

Se seleccionó la ubicación con máxima medida de preferencia de localización (MPL o IL), para el caso de este proyecto Ate fue el que obtuvo la preferencia, como se muestra en mapa el distrito de Ate cuenta con una zona central dentro de Lima.



FIGURA 28 : Mapa distrital del departamento de Lima  
Fuente: Web

## 5. ESTUDIO DE LA INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO

En función al dimensionamiento de la capacidad productiva de bienes o servicios del proyecto se deberá determinar cuáles son los bienes de capital que se requieren para cumplir con la producción que se ofertara al mercado de consumo, así como el dinero en efectivo inicial para empezar la producción.

### 2.7 Inversión Fija

Aquí se definen las inversiones necesarias que se deben realizar en cuanto a construcción, adecuación de instalaciones y equipos necesarios para iniciar el funcionamiento de la nueva empresa.

#### 5.1.1. Inversión Tangible

Hace referencia a todos los activos fijos que requiere la nueva empresa: muebles y enseres, equipos de oficina, maquinaria, obras civiles.

#### **Total de la Inversión Fija Tangible 3.4**

| Descripción                         | Costo Total        | Costo Total          |
|-------------------------------------|--------------------|----------------------|
|                                     | \$                 | S/                   |
| Maquinarias, Equipos y Herramientas | \$ 1,180.00        | S/. 4,012.00         |
| Equipos en tecnología               | \$ 2,529.41        | S/. 8,600.00         |
| Muebles y enseres                   | \$ 1,329.41        | S/. 4,520.00         |
| Obras civiles (Administrativas)     | \$ 882.35          | S/. 3,000.00         |
| <b>Costo Total</b>                  | <b>\$ 5,921.18</b> | <b>S/. 20,132.00</b> |

#### **Inversión en Obras Civiles (Administrativas - Almacén)**

TABLA 21: Total de Inversión Fija Tangible  
Fuente: Elaboración propia

| Descripción                           | Costo Unitario  | Costo Total                  | Costo Total                |
|---------------------------------------|-----------------|------------------------------|----------------------------|
|                                       | S/              | S/                           | \$                         |
| Adecuación de inmobiliario/Estantería | S/.<br>1,000.00 | S/.<br>1,000.00              | \$<br>294.12               |
| Señaléticas                           | S/.<br>1,000.00 | S/.<br>1,000.00              | \$<br>294.12               |
| Mejoras                               | S/.<br>1,000.00 | S/.<br>1,000.00              | \$<br>294.12               |
| <b>Costo Total</b>                    |                 | <b>S/</b><br><b>3,000.00</b> | <b>\$</b><br><b>882.35</b> |

TABLA 22: Inversión en obras civiles  
Fuente: Elaboración propia

#### Muebles y enseres

| Área                     | Muebles y enseres   | Cantidad | Costo Unitario | Costo Total                  | Costo Total                  |
|--------------------------|---------------------|----------|----------------|------------------------------|------------------------------|
|                          |                     |          | S/             | S/                           | \$                           |
| <b>Oficinas</b>          | Escritorio          | 4        | S/.<br>250.00  | S/.<br>1,000.00              | \$<br>294.12                 |
|                          | Sillas ergonómica   | 4        | S/.<br>200.00  | S/.<br>800.00                | \$<br>235.29                 |
|                          | Modulares           | 4        | S/.<br>200.00  | S/.<br>800.00                | \$<br>235.29                 |
|                          | Vitrina exhibidora  | 1        | S/.<br>400.00  | S/.<br>400.00                | \$<br>117.65                 |
|                          | Extintor            | 2        | S/.<br>60.00   | S/.<br>120.00                | \$<br>35.29                  |
| <b>Almacén</b>           | Estantería metálica | 2        | S/.<br>400.00  | S/.<br>800.00                | \$<br>235.29                 |
| <b>Sala de reuniones</b> | Mesa de reunión     | 1        | S/.<br>300.00  | S/.<br>300.00                | \$<br>88.24                  |
|                          | Pizarra             | 1        | S/.<br>100.00  | S/.<br>100.00                | \$<br>29.41                  |
|                          | Sillas              | 4        | S/.<br>50.00   | S/.<br>200.00                | \$<br>58.82                  |
| <b>Total</b>             |                     |          |                | <b>S/</b><br><b>4,520.00</b> | <b>\$</b><br><b>1,329.41</b> |

TABLA 23: Muebles y enseres  
Fuente: Elaboración propia

**Equipos en  
Tecnología**

| Área                  | Muebles y enseres | Cantidad | Costo Unitario  | Costo Total             | Costo Total            |
|-----------------------|-------------------|----------|-----------------|-------------------------|------------------------|
|                       |                   |          | S/              | S/                      | \$                     |
| Equipos en Tecnología | Computadora       | 4        | S/.<br>2,000.00 | S/.<br>8,000.00         | \$<br>2,352.94         |
|                       | Impresora         | 1        | S/.<br>600.00   | S/.<br>600.00           | \$<br>176.47           |
|                       |                   |          |                 |                         |                        |
| Total                 |                   |          |                 | <b>S/.<br/>8,600.00</b> | <b>\$<br/>2,529.41</b> |

TABLA 24: Equipos en tecnología  
Fuente: Elaboración propia

**Maquinarias, equipos y  
herramientas**

0.18

| Tipo                  | Descripción       | Cantidad | Costo Unitario sin IGV | IGV          | Costo Total con IGV    | Costo Total con IGV |              |
|-----------------------|-------------------|----------|------------------------|--------------|------------------------|---------------------|--------------|
|                       |                   |          | \$ / Unidad            |              | \$                     | S/                  | \$           |
| Maquinarias y Equipos | Carro porta palet | 1        | \$<br>1,000.00         | \$<br>180.00 | \$<br>1,180.00         | S/.                 | 4,012        |
|                       | <b>Sub Total</b>  |          |                        |              | <b>\$<br/>1,180.00</b> | <b>S/.</b>          | <b>4,012</b> |
| <b>Total</b>          |                   |          |                        |              | <b>\$<br/>1,180.00</b> | <b>S/.</b>          | <b>4,012</b> |

TABLA 25: Maquinarias, Equipos y herramientas  
Fuente: Elaboración propia

**5.1.2. Inversión Intangible**

La inversión en activo intangible es la que se realiza sobre un activo constituido por servicios o derechos adquiridos que son indispensables para ejecutar el proyecto, entre tenemos los siguientes:



**Total de la Inversión Fija Intangible**

S/. 3.40

| Descripción                      | Costo Total        | Costo Total         |
|----------------------------------|--------------------|---------------------|
|                                  | \$                 | S/                  |
| Estudio del proyecto             | 1,000.00           | 3,400.00            |
| Constitución legal de la empresa | 400.00             | 1,360.00            |
| Licencia de funcionamiento       | 39.71              | 135.00              |
| Página Web- publicidad           | 988.24             | 3,360.00            |
| <b>Costo Total</b>               | <b>\$ 2,427.94</b> | <b>S/. 8,255.00</b> |

**5.2. Capital de Trabajo**

Representan los gastos y costos necesarios para iniciar las operaciones de funcionamiento de la nueva empresa en el periodo de un mes, es decir: Capital de Trabajo.

**Capital de trabajo**S/  
3.40

| Descripción         | Costo Total         | Costo Total           |
|---------------------|---------------------|-----------------------|
|                     | \$                  | S/                    |
| Sueldos             | \$ 10,312.06        | S/. 35,061.00         |
| Servicios públicos  | \$ 397.06           | S/. 1,350.00          |
| Alquiler            | \$ 2,382.35         | S/. 8,100.00          |
| Productos comprados | \$ 59,828.82        | S/. 203,418.00        |
| <b>Costo Total</b>  | <b>\$ 72,920.29</b> | <b>S/. 247,929.00</b> |

TABLA 27: Capital de trabajo

Fuente: Elaboración propia

**5.3. Inversión Total**

Representan los gastos y costos necesarios para iniciar las operaciones de funcionamiento de la nueva empresa en el periodo de un mes.

### Inversión Total

| Inversiones                    | Rubro de inversiones       | Inversión desagregada               | Inversiones parciales | Total inversiones   | %              |
|--------------------------------|----------------------------|-------------------------------------|-----------------------|---------------------|----------------|
| Inversión fija                 | Inversión Tangible         | Maquinarias, Equipos y Herramientas | S/ 4,012.00           | S/ 20,132.00        | 7.29%          |
|                                |                            | Muebles y enseres                   | S/ 8,600.00           |                     |                |
|                                |                            | Equipos en tecnología               | S/ 4,520.00           |                     |                |
|                                |                            | Obras civiles (Administrativas)     | S/ 3,000.00           |                     |                |
|                                | Inversión Intangible       | Estudio del proyecto                | S/ 3,400.00           | S/ 8,255.00         | 2.99%          |
|                                |                            | Constitución legal de la empresa    | S/ 1,360.00           |                     |                |
|                                |                            | Licencia de funcionamiento          | S/ 135.00             |                     |                |
|                                |                            | Página Web- publicidad              | S/ 3,360.00           |                     |                |
| Capital de Trabajo             | Capital de Trabajo 3 meses | Sueldos                             | S/ 35,061.00          | S/247,929.00        | 89.73%         |
|                                |                            | Servicios públicos                  | S/ 1,350.00           |                     |                |
|                                |                            | Alquiler                            | S/ 8,100.00           |                     |                |
|                                |                            | Productos comprados                 | S/ 203,418.00         |                     |                |
| <b>Total Inversión Inicial</b> |                            |                                     |                       | <b>S/276,316.00</b> | <b>100.00%</b> |

TABLA 28: Inversión Total  
Fuente: Elaboración propia

#### 5.4. 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.

| <b>Inversiones</b>             | <b>Rubro de inversiones</b> | <b>Total inversiones</b> | <b>%</b>       |
|--------------------------------|-----------------------------|--------------------------|----------------|
| Inversión fija                 | Inversión Tangible          | S/20,132.00              | 7.29%          |
|                                | Inversión Intangible        | S/8,255.00               | 2.99%          |
| Capital de Trabajo             | Capital de Trabajo 3 meses  | S/247,929.00             | 89.73%         |
| <b>Total Inversión Inicial</b> |                             | <b>S/276,316.00</b>      | <b>100.00%</b> |

TABLA 29: Estructura de la inversión y financiamiento  
Fuente: Elaboración propia

#### 5.5. Fuentes Financieras

En este caso se ha evaluado las diferentes fuentes de financiamiento por lo cual se ha decidido solicitar un préstamo bancario por la diferencia de la inversión, realizando un aporte entre los 2 inversionistas de :

| <b>Tipos de Fuentes</b> | <b>Valor</b> |                   |
|-------------------------|--------------|-------------------|
| Personal y/o Socios     | S/.          | 120,000.40        |
| Entidad Financiera      | S/.          | 156,315.60        |
| <b>TOTAL INVERSION</b>  | <b>S/.</b>   | <b>276,316.00</b> |

TABLA 30: Fuentes de Financiamiento  
Fuente: Elaboración propia

## 5.6. Condiciones de Crédito

Se ha realizado una proyección Financiera con el Banco Scotiabank que ofrece una tasa inferior en comparación con otros bancos para Financiar S/156315.60 a 5 años con una tase efectiva anual TEA: 10% El interés a pagar en el transcurso de estos 5 años va ser de S/.41,593.26.

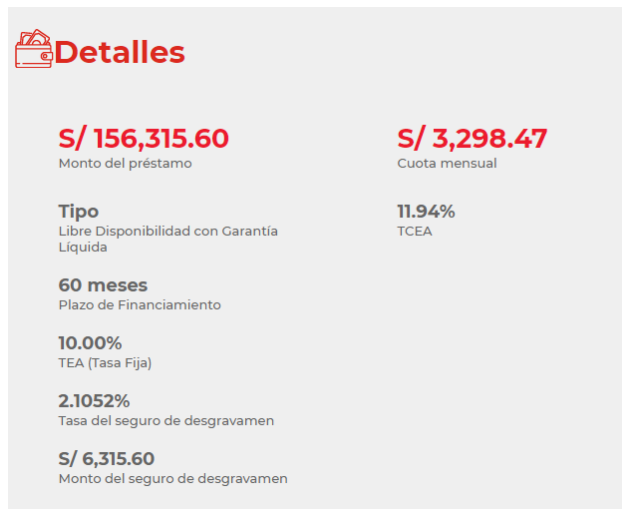


FIGURA 29: Préstamo Financiero  
Fuente: Banco Scotiabank

| °<br>Cuota | F.<br>Vencimiento | Días | Amortización | Interés   | Comisiones | Seguro de<br>Desgravamen | Cuota    | Saldo<br>pendiente |
|------------|-------------------|------|--------------|-----------|------------|--------------------------|----------|--------------------|
| 1          | 17/08/2020        | 30   | 2,051.99     | 1,246.48  | 0          | 0                        | 3,298.47 | 156,315.60         |
| 2          | 17/09/2020        | 31   | 2,027.18     | 1,271.29  | 0          | 0                        | 3,298.47 | 154,263.61         |
| 3          | 17/10/2020        | 30   | 2,084.52     | 1,213.95  | 0          | 0                        | 3,298.47 | 152,236.43         |
| 4          | 17/11/2020        | 31   | 2,061.06     | 1,237.41  | 0          | 0                        | 3,298.47 | 150,151.91         |
| 5          | 17/12/2020        | 30   | 2,117.57     | 1,180.90  | 0          | 0                        | 3,298.47 | 148,090.85         |
| 6          | 18/01/2021        | 32   | 2,056.53     | 1,241.94  | 0          | 0                        | 3,298.47 | 145,973.28         |
| 7          | 17/02/2021        | 30   | 2,150.86     | 1,147.61  | 0          | 0                        | 3,298.47 | 143,916.75         |
| 8          | 17/03/2021        | 28   | 2,243.65     | 1,054.82  | 0          | 0                        | 3,298.47 | 141,765.89         |
| 9          | 17/04/2021        | 31   | 2,148.66     | 1,149.81  | 0          | 0                        | 3,298.47 | 139,522.24         |
| 10         | 17/05/2021        | 30   | 2,203.03     | 1,095.44  | 0          | 0                        | 3,298.47 | 137,373.58         |
| 11         | 17/06/2021        | 31   | 2,184.52     | 1,113.95  | 0          | 0                        | 3,298.47 | 135,170.55         |
| 12         | 17/07/2021        | 30   | 2,238.02     | 1,060.45  | 0          | 0                        | 3,298.47 | 132,986.03         |
|            |                   |      | 25,567.59    | 14,014.05 |            |                          |          |                    |
| 13         | 17/08/2021        | 31   | 2,220.97     | 1,077.50  | 0          | 0                        | 3,298.47 | 130,748.01         |
| 14         | 17/09/2021        | 31   | 2,239.27     | 1,059.20  | 0          | 0                        | 3,298.47 | 128,527.04         |
| 15         | 18/10/2021        | 31   | 2,257.73     | 1,040.74  | 0          | 0                        | 3,298.47 | 126,287.77         |

|    |            |    |           |           |   |   |          |            |
|----|------------|----|-----------|-----------|---|---|----------|------------|
| 16 | 17/11/2021 | 30 | 2,309.44  | 989.03    | 0 | 0 | 3,298.47 | 124,030.04 |
| 17 | 17/12/2021 | 30 | 2,327.85  | 970.62    | 0 | 0 | 3,298.47 | 121,720.60 |
| 18 | 17/01/2022 | 31 | 2,314.55  | 983.92    | 0 | 0 | 3,298.47 | 119,392.75 |
| 19 | 17/02/2022 | 31 | 2,333.62  | 964.85    | 0 | 0 | 3,298.47 | 117,078.20 |
| 20 | 17/03/2022 | 28 | 2,444.71  | 853.76    | 0 | 0 | 3,298.47 | 114,744.58 |
| 21 | 18/04/2022 | 32 | 2,343.02  | 955.45    | 0 | 0 | 3,298.47 | 112,299.87 |
| 22 | 17/05/2022 | 29 | 2,451.00  | 847.47    | 0 | 0 | 3,298.47 | 109,956.85 |
| 23 | 17/06/2022 | 31 | 2,412.51  | 885.96    | 0 | 0 | 3,298.47 | 107,505.85 |
| 24 | 18/07/2022 | 31 | 2,432.39  | 866.08    | 0 | 0 | 3,298.47 | 105,093.34 |
|    |            |    | 28,087.06 | 11,494.58 |   |   |          |            |
| 25 | 17/08/2022 | 30 | 2,479.84  | 818.63    | 0 | 0 | 3,298.47 | 102,660.95 |
| 26 | 17/09/2022 | 31 | 2,472.87  | 825.6     | 0 | 0 | 3,298.47 | 100,181.11 |
| 27 | 17/10/2022 | 30 | 2,519.33  | 779.14    | 0 | 0 | 3,298.47 | 97,708.24  |
| 28 | 17/11/2022 | 31 | 2,514.01  | 784.46    | 0 | 0 | 3,298.47 | 95,188.91  |
| 29 | 17/12/2022 | 30 | 2,559.47  | 739       | 0 | 0 | 3,298.47 | 92,674.90  |
| 30 | 17/01/2023 | 31 | 2,555.83  | 742.64    | 0 | 0 | 3,298.47 | 90,115.43  |
| 31 | 17/02/2023 | 31 | 2,576.89  | 721.58    | 0 | 0 | 3,298.47 | 87,559.60  |
| 32 | 17/03/2023 | 28 | 2,666.15  | 632.32    | 0 | 0 | 3,298.47 | 84,982.71  |

|    |            |    |           |          |   |   |          |           |
|----|------------|----|-----------|----------|---|---|----------|-----------|
| 33 | 17/04/2023 | 31 | 2,620.10  | 678.37   | 0 | 0 | 3,298.47 | 82,316.56 |
| 34 | 17/05/2023 | 30 | 2,662.96  | 635.51   | 0 | 0 | 3,298.47 | 79,696.46 |
| 35 | 17/06/2023 | 31 | 2,663.63  | 634.84   | 0 | 0 | 3,298.47 | 77,033.50 |
| 36 | 17/07/2023 | 30 | 2,705.43  | 593.04   | 0 | 0 | 3,298.47 | 74,369.87 |
|    |            |    | 30,996.51 | 8,585.13 |   |   |          |           |
| 37 | 17/08/2023 | 31 | 2,707.88  | 590.59   | 0 | 0 | 3,298.47 | 71,664.44 |
| 38 | 18/09/2023 | 32 | 2,711.79  | 586.68   | 0 | 0 | 3,298.47 | 68,956.56 |
| 39 | 17/10/2023 | 29 | 2,787.90  | 510.57   | 0 | 0 | 3,298.47 | 66,244.77 |
| 40 | 17/11/2023 | 31 | 2,775.52  | 522.95   | 0 | 0 | 3,298.47 | 63,456.87 |
| 41 | 18/12/2023 | 31 | 2,798.39  | 500.08   | 0 | 0 | 3,298.47 | 60,681.35 |
| 42 | 17/01/2024 | 30 | 2,836.90  | 461.57   | 0 | 0 | 3,298.47 | 57,882.96 |
| 43 | 17/02/2024 | 31 | 2,844.83  | 453.64   | 0 | 0 | 3,298.47 | 55,046.06 |
| 44 | 18/03/2024 | 30 | 2,882.21  | 416.26   | 0 | 0 | 3,298.47 | 52,201.23 |
| 45 | 17/04/2024 | 30 | 2,905.19  | 393.28   | 0 | 0 | 3,298.47 | 49,319.02 |
| 46 | 17/05/2024 | 30 | 2,928.36  | 370.11   | 0 | 0 | 3,298.47 | 46,413.83 |
| 47 | 17/06/2024 | 31 | 2,940.10  | 358.37   | 0 | 0 | 3,298.47 | 43,485.47 |
| 48 | 17/07/2024 | 30 | 2,975.16  | 323.31   | 0 | 0 | 3,298.47 | 40,545.37 |
|    |            |    | 34,094.23 | 5,487.41 |   |   |          |           |

|    |            |    |            |           |   |   |            |           |
|----|------------|----|------------|-----------|---|---|------------|-----------|
| 49 | 17/08/2024 | 31 | 2,988.85   | 309.62    | 0 | 0 | 3,298.47   | 37,570.21 |
| 50 | 17/09/2024 | 31 | 3,013.48   | 284.99    | 0 | 0 | 3,298.47   | 34,581.36 |
| 51 | 17/10/2024 | 30 | 3,046.74   | 251.73    | 0 | 0 | 3,298.47   | 31,567.88 |
| 52 | 18/11/2024 | 32 | 3,055.81   | 242.66    | 0 | 0 | 3,298.47   | 28,521.14 |
| 53 | 17/12/2024 | 29 | 3,102.20   | 196.27    | 0 | 0 | 3,298.47   | 25,465.33 |
| 54 | 17/01/2025 | 31 | 3,114.17   | 184.3     | 0 | 0 | 3,298.47   | 22,363.13 |
| 55 | 17/02/2025 | 31 | 3,139.84   | 158.63    | 0 | 0 | 3,298.47   | 19,248.96 |
| 56 | 17/03/2025 | 28 | 3,178.61   | 119.86    | 0 | 0 | 3,298.47   | 16,109.12 |
| 57 | 17/04/2025 | 31 | 3,191.91   | 106.56    | 0 | 0 | 3,298.47   | 12,930.51 |
| 58 | 17/05/2025 | 30 | 3,220.81   | 77.66     | 0 | 0 | 3,298.47   | 9,738.60  |
| 59 | 17/06/2025 | 31 | 3,244.76   | 53.71     | 0 | 0 | 3,298.47   | 6,517.79  |
| 60 | 17/07/2025 | 30 | 3,273.03   | 26.1      | 0 | 0 | 3,299.13   | 3,273.03  |
|    | TOTAL      |    | 156,315.60 | 41,593.26 | 0 | 0 | 197,908.86 | 0         |
|    |            |    | 37,570.21  | 2,012.09  |   |   |            |           |

TABLA 31: Detalle de Préstamo Financiero

Fuente: Elaboración propia



## 6. ESTUDIO DE LOS COSTOS, INGRESOS Y EGRESOS

Se determinará los montos de dinero que se requieren para la elaboración de la producción que se determina en el estudio técnico, así como los ingresos por la venta de esos productos que serán ofertados al mercado de consumo preparándose los aspectos que se consideran en los estados financieros.

### 6.1. Presupuesto de los costos

En este punto se detalla los costos que incurre la empresa, tales como sueldos mensuales, servicios públicos que comprende (Agua/Luz/ internet)

| GASTOS FIJOS MENSUALES | MONTO MENSUAL | MONTO ANUAL  |
|------------------------|---------------|--------------|
| Sueldos                | S/11,687.00   | S/140,244.00 |
| Servicios publicos     | S/450.00      | S/5,400.00   |
| Alquiler               | S/2,700.00    | S/32,400.00  |
| TOTAL                  | S/14,837.00   | S/178,044.00 |

TABLA 32: Presupuesto de Costos

Fuente: Elaboración propia

| Cargo                              | Año 1         | Año 2         | Año 3         | Año 4         | Año 5         |
|------------------------------------|---------------|---------------|---------------|---------------|---------------|
| Gerente General                    | S/.33,176.00  | S/.33,176.00  | S/.33,176.00  | S/.33,176.00  | S/.33,176.00  |
| Ejecutivo comercial                | S/.24,128.00  | S/.48,256.00  | S/.48,256.00  | S/.48,256.00  | S/.48,256.00  |
| Analista de logística y transporte | S/.24,128.00  | S/.24,128.00  | S/.24,128.00  | S/.24,128.00  | S/.24,128.00  |
| Analista de compras                | S/.28,652.00  | S/.28,652.00  | S/.28,652.00  | S/.28,652.00  | S/.28,652.00  |
| Almacenero                         | S/.30,160.00  | S/.45,240.00  | S/.60,320.00  | S/.75,400.00  | S/.90,480.00  |
| <b>Total</b>                       | S/.140,244.00 | S/.179,452.00 | S/.194,532.00 | S/.209,612.00 | S/.224,692.00 |

TABLA 33: Gastos personal proyectado

Fuente: Elaboración propia

## 6.2. Punto de equilibrio

El punto de equilibrio sirve para hallar el monto exacto de producto que debe brindarse para cubrir todos los gastos y costo que se incurre en la venta de esta, para ello se ha tenido que tomar en cuenta los costos fijos, costos variables y el precio.

| PRODUCTOS      | UNIDADES PRODUCIDAS POR MES | PRECIO DE VENTA UNITARIO | COSTO VARIABLE UNITARIO | PRECIO DE VENTA TOTAL     | COSTO VARIABLE TOTAL | MARGEN DE CONTRIBUCION UNITARIO | MARGEN DE CONTRIBUCION TOTAL | COSTOS FIJOS DE LA EMPRESA | PORCENTAJE SOBRE COSTOS FIJOS | COSTOS FIJOS TOTALES POR PRODUCTO | PUNTO DE EQUILIBRIO EN SOLES | PUNTO DE EQUILIBRIO EN UNIDADES |
|----------------|-----------------------------|--------------------------|-------------------------|---------------------------|----------------------|---------------------------------|------------------------------|----------------------------|-------------------------------|-----------------------------------|------------------------------|---------------------------------|
| Botas          | 600                         | S/.40.00                 | 30                      | S/.<br>24,000.00          | S/.<br>18,000.00     | S/.<br>10.00                    | S/.<br>6,000.00              | 14,837                     | 24%                           | S/.<br>3,511.30                   | S/.<br>14,045.20             | 351                             |
| Guantes        | 1800                        | S/.20.00                 | 12                      | S/.<br>36,000.00          | S/.<br>21,600.00     | S/.<br>8.00                     | S/.<br>14,400.00             | 14,837                     | 35%                           | S/.<br>5,266.95                   | S/.<br>13,167.38             | 658                             |
| Cascos         | 450                         | S/.32.00                 | 22                      | S/.<br>14,400.00          | S/.<br>9,900.00      | S/.<br>10.00                    | S/.<br>4,500.00              | 14,837                     | 14%                           | S/.<br>2,106.78                   | S/.<br>6,741.70              | 211                             |
| Gafas          | 4506                        | S/.2.00                  | 0.9                     | S/.<br>9,012.00           | S/.<br>4,055.40      | S/.<br>1.10                     | S/.<br>4,956.60              | 14,837                     | 9%                            | S/.<br>1,318.49                   | S/.<br>2,397.26              | 1199                            |
| Tapa-oidos     | 300                         | S/.60.00                 | 42                      | S/.<br>18,000.00          | S/.<br>12,600.00     | S/.<br>18.00                    | S/.<br>5,400.00              | 14,837                     | 18%                           | S/.<br>2,633.48                   | S/.<br>8,778.25              | 146                             |
| <b>TOTALES</b> | <b>7656</b>                 |                          |                         | <b>S/.<br/>101,412.00</b> | <b>S/. 66,155.40</b> |                                 | <b>S/. 35,256.60</b>         |                            | <b>100%</b>                   | <b>S/.<br/>14,837.00</b>          | <b>S/.<br/>45,129.79</b>     | <b>2565</b>                     |

TABLA 34: Punto de equilibrio

Fuente: Elaboración propia

### 6.3. Estado de ganancias y perdidas

Los estados de ganancia y pérdidas proyecta la utilidad de la empresa para los próximos 5 años, considerando los ingresos, costos, gastos administrativos, imprevistos e impuestos a la renta, si bien es cierto dentro de los 5 primeros años se pagará el impuesto a la renta con 10% porque no excede los 15 UIT, pero si en caso se excediera en algún año, se pagaría el 30%, por lo que ha sido calculado así.

| <b>Descripción</b>                   | <b>Año 1</b>   | <b>Año 2</b>   | <b>Año 3</b>   | <b>Año 4</b>   | <b>Año 5</b>   |
|--------------------------------------|----------------|----------------|----------------|----------------|----------------|
| Ventas                               | 1,216,944      | 1,265,622      | 1,326,372      | 1,402,771      | 1,499,730      |
| Costo de producción                  | 813,672        | 846,219        | 886,837        | 937,919        | 1,002,748      |
| <b>UTILIDAD BRUTA</b>                | <b>403,272</b> | <b>419,403</b> | <b>439,534</b> | <b>464,851</b> | <b>496,982</b> |
| Sueldos                              | 140,244        | 179,452        | 194,532        | 209,612        | 224,692        |
| Servicios publicos                   | 5,400          | 5,400          | 5,400          | 5,400          | 5,400          |
| Alquiler                             | 32,400         | 32,400         | 32,400         | 32,400         | 32,400         |
| Depreciación y amortización          | 3,554          | 3,554          | 3,554          | 3,554          | 3,554          |
| <b>UTILIDAD OPERATIVA</b>            | <b>221,674</b> | <b>198,596</b> | <b>203,648</b> | <b>213,885</b> | <b>230,936</b> |
| Gastos Financieros                   | 39,581.6       | 39,581.6       | 39,581.6       | 39,581.6       | 39,582.3       |
| <b>UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS</b>   | <b>182,092</b> | <b>159,015</b> | <b>164,066</b> | <b>174,303</b> | <b>191,353</b> |
| Impuesto a la Renta                  | 54,628         | 47,704         | 49,220         | 52,291         | 57,406         |
| <b>UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS</b> | <b>127,464</b> | <b>111,310</b> | <b>114,846</b> | <b>122,012</b> | <b>133,947</b> |
| Dividendos                           | 0              | 0              | 0              | 0              | 0              |
| <b>UTILIDAD NETA</b>                 | <b>127,464</b> | <b>111,310</b> | <b>114,846</b> | <b>122,012</b> | <b>133,947</b> |

TABLA 35: Estado de Ganancias y Perdidas  
Fuente: Elaboración propia

#### 6.4. Presupuesto de ingresos

Con la demanda proyectada, se ha calculado las unidades a ofrecer los próximos 5 años, y al costo que estos serán vendidos (Ingresos)

| Compra<br>(Und) | Producto     | Año 1         | Año 2         | Año 3          | Año 4          | Año 5          |
|-----------------|--------------|---------------|---------------|----------------|----------------|----------------|
|                 | Botas        | 7200          | 7488          | 7847           | 8299           | 8873           |
|                 | Guantes      | 21600         | 22464         | 23542          | 24898          | 26619          |
|                 | Cascos       | 5400          | 5616          | 5886           | 6225           | 6655           |
|                 | Gafas        | 54072         | 56235         | 58934          | 62329          | 66637          |
|                 | Tapa-oidos   | 3600          | 3744          | 3924           | 4150           | 4437           |
|                 | <b>Total</b> | <b>91,872</b> | <b>95,547</b> | <b>100,133</b> | <b>105,901</b> | <b>113,221</b> |

|                  |              |                     |                     |                     |                     |                     |
|------------------|--------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|---------------------|
| Ingresos<br>(S/) | Botas        | S/.288,000          | S/.299,520          | S/.313,897          | S/.331,977          | S/.354,924          |
|                  | Guantes      | S/.432,000          | S/.449,280          | S/.470,845          | S/.497,966          | S/.532,386          |
|                  | Cascos       | S/.172,800          | S/.179,712          | S/.188,338          | S/.199,186          | S/.212,954          |
|                  | Gafas        | S/.108,144          | S/.112,470          | S/.117,868          | S/.124,658          | S/.133,274          |
|                  | Tapa-oidos   | S/.216,000          | S/.224,640          | S/.235,423          | S/.248,983          | S/.266,193          |
|                  | <b>Total</b> | <b>S/.1,216,944</b> | <b>S/.1,265,622</b> | <b>S/.1,326,372</b> | <b>S/.1,402,771</b> | <b>S/.1,499,730</b> |

TABLA 36: Presupuestos de Ingresos  
Fuente: Elaboración propia

#### 6.5. Presupuesto de egresos

| Descripción                       | Año 1            | Año 2            | Año 3            | Año 4            | Año 5            |
|-----------------------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|------------------|
| Compra<br>Productos<br>terminados | 813,672          | 846,219          | 886,837          | 937,919          | 1,002,748        |
| <b>Gastos<br/>Administrativos</b> | 178,044          | 217,252          | 232,332          | 247,412          | 262,492          |
| Impuesto a la<br>renta            | 54,628           | 47,704           | 49,220           | 52,291           | 57,406           |
| <b>Total Egresos</b>              | <b>1,046,344</b> | <b>1,111,175</b> | <b>1,168,389</b> | <b>1,237,622</b> | <b>1,322,646</b> |

TABLA 37: Presupuestos de Egresos  
Fuente: Elaboración propia

## 6.6. Flujo de Caja proyectado

| Descripción                         | Año Base       | Año 1            | Año 2            | Año 3            | Año 4            | Año 5             |
|-------------------------------------|----------------|------------------|------------------|------------------|------------------|-------------------|
| Ingresos                            |                |                  |                  |                  |                  |                   |
| Ventas/Cobranzas                    |                | 1,216,944        | 1,265,622        | 1,326,372        | 1,402,771        | 1,499,730         |
| <b>Total Ingresos</b>               |                | <b>1,216,944</b> | <b>1,265,622</b> | <b>1,326,372</b> | <b>1,402,771</b> | <b>1,499,730</b>  |
| <b>Egresos</b>                      |                |                  |                  |                  |                  |                   |
| <b>Gastos de Operación</b>          |                |                  |                  |                  |                  |                   |
| Compra Productos terminados         |                | 813,672          | 846,219          | 886,837          | 937,919          | 1,002,748         |
| <b>Gastos Administrativos</b>       |                | 178,044          | 217,252          | 232,332          | 247,412          | 262,492           |
| Gastos de Ventas                    |                |                  |                  |                  |                  |                   |
| <b>Impuestos</b>                    |                |                  |                  |                  |                  |                   |
| Impuesto a la renta                 |                | 54,628           | 47,704           | 49,220           | 52,291           | 57,406            |
| <b>Total Egresos</b>                |                | <b>1,046,344</b> | <b>1,111,175</b> | <b>1,168,389</b> | <b>1,237,622</b> | <b>1,322,646</b>  |
| <b>Inversiones</b>                  |                |                  |                  |                  |                  |                   |
| Inversión Fijo Tangible             | -20,132        | 0                | 0                | 0                | 0                | 0                 |
| Inversión Fijo Intangible           | -8,255         | 0                | 0                | 0                | 0                | 0                 |
| Capital de Trabajo                  | 247,929        | 0                | 0                | 0                | 0                | 0                 |
| <b>Flujo de caja económico</b>      | <b>-</b>       | <b>276,316</b>   | <b>154,446</b>   | <b>157,982</b>   | <b>165,148</b>   | <b>177,084</b>    |
| <b>Flujo de Financiamiento Neto</b> |                |                  |                  |                  |                  |                   |
| Préstamo                            | 156,316        |                  |                  |                  |                  |                   |
| Amortización                        |                | -25,568          | -28,087          | -30,997          | -34,094          | -37,570           |
| Interes                             |                | -14,014          | -11,495          | -8,585           | -5,487           | -2,012            |
| Escudo Tributario                   |                | 4,204            | 3,448            | 2,576            | 1,646            | 604               |
| <b>Financiamiento Neto</b>          | <b>156,316</b> | <b>-35,377</b>   | <b>-36,133</b>   | <b>-37,006</b>   | <b>-37,935</b>   | <b>-38,979</b>    |
| <b>Flujo de Caja Financiero</b>     | <b>-</b>       | <b>120,000</b>   | <b>118,313</b>   | <b>120,976</b>   | <b>127,213</b>   | <b>138,105.28</b> |

TABLA 38: Presupuestos de Egresos  
Fuente: Elaboración propia

## 6.7. Balance general

| ACTIVOS                        |     |                       |
|--------------------------------|-----|-----------------------|
| <b>ACTIVOS CORRIENTES</b>      |     |                       |
| Caja                           | S/. | 44,511.00             |
| Bancos                         | S/. | 0.00                  |
| Cuentas por Cobrar             | S/. | 0.00                  |
| Inv. Materias Primas           |     |                       |
| Inv. Productos Proceso         | S/. | 0.00                  |
| Inv. Productos Terminados      | S/. | 203,418.00            |
| Otros                          | S/. | 0.00                  |
| <b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>  |     | <b>S/.</b> 247,929.00 |
| <b>ACTIVO FIJO</b>             |     |                       |
| Maquinaria y Equipo            | S/. | 4,012.00              |
| Depreciación                   |     | S/.                   |
| Muebles y enseres              | S/. | 8,600.00              |
| Depreciación                   |     | S/.                   |
| Equipos en Tecnología          | S/. | 4,520.00              |
| Depreciación                   |     | S/.                   |
| Obras civiles (Administración) | S/. | 3,000.00              |
| Depreciación                   |     | S/.                   |
| <b>TOTAL ACTIVOS FIJOS</b>     |     | <b>S/.</b> 20,132.00  |
| <b>OTROS ACTIVOS</b>           |     |                       |
| Gastos pag. por anticipado     | S/. | 8,255.00              |
| Otros                          |     |                       |
| <b>TOTAL OTROS ACTIVOS</b>     |     | <b>S/.</b> 8,255.00   |
| <b>TOTAL ACTIVOS</b>           |     | <b>S/.</b> 276,316.00 |

| PASIVOS                          |     |                       |
|----------------------------------|-----|-----------------------|
| <b>PASIVO CORRIENTE</b>          |     |                       |
| Sobregiros                       |     |                       |
| Obligaciones Bancarias           |     |                       |
| Proveedores                      | S/. | 0.00                  |
| Anticipos                        |     |                       |
| Cuentas por Pagar                | S/. | 0.00                  |
| Prest. y Cesant. Consolidadas    |     |                       |
| Impuestos por pagar              |     |                       |
| <b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>    |     | <b>S/.</b> 0.00       |
| <b>PASIVO A LARGO PLAZO</b>      |     |                       |
| Obligaciones bancarias           | S/. | 156,315.60            |
| Cuentas por Pagar                |     |                       |
| Otros                            |     |                       |
| <b>TOTAL PASIVOS LARGO PLAZO</b> |     | <b>S/.</b> 156,315.60 |
| <b>OTROS PASIVOS</b>             |     |                       |
| <b>TOTAL PASIVOS</b>             |     | <b>S/.</b> 156,315.60 |
| <b>PATRIMONIO</b>                |     |                       |
| Capital                          | S/. | 120,000.40            |
| Utilidades Retenidas             |     |                       |
| Utilidad Período anterior        |     |                       |
| <b>TOTAL PATRIMONIO</b>          |     | <b>S/.</b> 120,000.40 |
| <b>TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO</b> |     | <b>S/.</b> 276,316.00 |

TABLA 39: Balance General  
Fuente: Elaboración propia

## 7. EVALUACIÓN

A continuación, se fundamentará la ejecución del proyecto mediante la determinación de los parámetros de medición que justifica la inversión y el beneficio que pudiese determinarse desde el punto de vista económico, financiero y social.

La evaluación es un instrumento de medición muy necesaria, ya que nos permitirá saber técnicamente sobre la viabilidad de nuestro negocio. Asimismo, contribuirá y respaldará las decisiones de los accionistas, como de los inversionistas.

**Valor Actual Neto (VAN)** El Valor Actual Neto (VAN), es el mejor método para evaluar proyectos de inversión. Nos permite calcular el valor presente de un determinado número de flujos de caja futuros, originados por una inversión. El método consiste en descontar al momento actual, todos los flujos de caja futuros del proyecto. A este valor se le resta la inversión inicial, de tal modo que el valor obtenido es el Valor Actual Neto (VAN) del proyecto. Si dicha diferencia es positiva, entonces el proyecto es recomendable.

**Tasa Interna de Retorno (TIR)** La Tasa Interna de Retorno (TIR) o también denominado “rendimiento de una inversión”. Es la tasa de descuento que iguala al Valor Actual de las salidas de efectivo, con el Valor Actual de los ingresos esperados. En otras palabras, es la tasa que hace cero el VAN. Además, es regla general que si el TIR es superior al costo de capital, entonces el negocio es aceptado.

**Período de Recuperación Inversión (PRI)** El período de recuperación de Inversión se define como el plazo de tiempo que se requiere para que los flujos de efectivo descontados sean capaces de recuperar el costo inicial de la inversión.

### 7.1. Evaluación Económica, Parámetros de Medición

La evaluación económica tiene que ver con los siguientes aspectos:

- Identifica resultados sin considerar fuentes de financiamiento.
- Examina si el proyecto de negocios es rentable.

- Cuantifica la inversión y los ingresos sin distinguir las fuentes.
- No se considera la estructura de financiamiento.
- No se registra amortización de capital, ni tampoco se registra pago de intereses.

Para hallar el VANE, se utiliza los datos finales del Flujo de Caja Económico

| Descripción             | Año Base | Año 1   | Año 2   | Año 3   | Año 4   | Año 5   |
|-------------------------|----------|---------|---------|---------|---------|---------|
| Flujo de caja económico | -276,316 | 170,600 | 154,446 | 157,982 | 165,148 | 177,084 |

TABLA 40: Flujo de caja económico  
Fuente: Elaboración propia

$$WACC = K_e \frac{E}{(E+D)} + K_d (1-T) \frac{D}{(E+D)}$$

Donde:

|    |                              |            |
|----|------------------------------|------------|
| Ke | Coste de los Fondos Propios  | 17.60%     |
| Kd | Coste de la Deuda Financiera | 11.94%     |
| E  | Fondos Propios               | 120,000.40 |
| D  | Deuda Financiera             | 156,315.60 |
| T  | Tasa impositiva              | 30.00%     |

TABLA 41: WACC  
Fuente: Elaboración propia

$$WACC = k_e * \frac{E}{E+D} + k_d * (1 - T) * \frac{D}{E+D}$$

$$WACC = 17.60\% * \frac{120,000.40}{276,316.00} + 11.94\% * 70.00\% * \frac{156,315.60}{276,316.00}$$

$$WACC = 17.60\% * 0.434286831 + 0.08358 * 0.56571317$$

$$WACC = 0.076451854 + 0.047282307$$

$$WACC = 12.37\%$$



Aplicando los cálculos de VANE, TIRE, encontramos el proyecto de negocio rentable económicamente, por los siguientes factores.

|   |           |  |
|---|-----------|--|
| VANE (Valor Actual Neto Económico)            | 311527.14 | El VANE es mayor a 1 por lo tanto se acepta el plan.                             |
| WACC  | 12%       | WACC   |
| TIRE (Tasa Interna de Retorno Económico)      | 52.13%    | El TIRE es mayor a la tasa de descuento (12.37%) por lo tanto se acepta el plan. |
| B/C (Beneficio Costo)                         | 1.07      | El B/C es mayor a 1 por lo tanto se acepta el plan.                              |
| PRI (Periodo de Recuperación de la Inversión) | 1.02      | La inversión realizada se va a recuperar en 1 año, 2 meses.                      |

TABLA 42: Análisis Económico

Fuente: Elaboración propia

## 7.2. Evaluación Financiera, Parámetros de Medición

Se considera evaluación financiera, considerando los siguientes aspectos:

- Identifica resultados considerando fuentes y estructura de financiamiento.
- Examina si el proyecto de negocios es rentable considerando la amortización de capital en el flujo de caja.
- Cuantifica la inversión y los ingresos considerando los costos financieros.

Para hallar el VANF, se utiliza los datos finales del Flujo de Caja Financiero:

| Descripción              | Año Base     | Año 1   | Año 2   | Año 3   | Año 4   | Año 5      |
|--------------------------|--------------|---------|---------|---------|---------|------------|
| Flujo de Caja Financiero | -<br>120,000 | 135,223 | 118,313 | 120,976 | 127,213 | 138,105.28 |

$$COK = R_f + \beta \cdot (R_m - R_f) + \text{Riesgo País}$$

TABLA 43: Flujo Financiero

Fuente: Elaboración propia

|     |                                  |        |
|-----|----------------------------------|--------|
| COK | Costo de Oportunidad del Capital | 17.60% |
| Rf  | Tasa libre de riesgo             | 2.28%  |

|         |                             |        |
|---------|-----------------------------|--------|
| $\beta$ | Beta del Sector             | 1.1    |
|         | (Building Materials)        |        |
| Rm      | Prima por riesgo de mercado | 14.02% |
| RP      | Prima por riesgo país       | 2.41%  |

TABLA 44: COK

Fuente: Elaboración propia

$$\begin{aligned}
 \text{COK} &= R_f + \beta * (R_m - R_f) + \text{Riesgo País} \\
 \text{COK} &= 2.28\% + 1.1 * 14.02\% - 2.28\% + 2.41\% \\
 \text{COK} &= 2.28\% + 1.1 * 0.1174 + 2.41\% \\
 \text{COK} &= 2.28\% + 0.12914 + 2.41\% \\
 \text{COK} &= 17.60\%
 \end{aligned}$$

Aplicando las fórmulas se ha obtenido los siguientes resultados, para cual se realiza el análisis:

|                   |              |  |
|-------------------|--------------|--|
| VANF              | S/173,935.88 | El VANF es mayor a 1 por lo tanto se acepta el plan.                             |
| Tasa de descuento | 17.60%       | Costo Promedio Ponderado de Capital  |
| TIRF              | 122%         | El TIRF es mayor a la tasa de descuento (17.60%) por lo tanto se acepta el plan. |

TABLA 45: Análisis Financiero

Fuente: Elaboración propia

### 7.3. Evaluación Social

La empresa está comprometida con las personas, con su bienestar y resguardo de su seguridad, por ello que uno de nuestros objetivos es poder ofrecer productos de protección personal para minimizar los riesgos frente al peligro en el trabajo.

Por sí mismos, los EPP no eliminan los riesgos y peligros en los espacios de trabajo, pero sí protegen a las personas y pueden llegar a disminuir la gravedad de

las lesiones en caso de un accidente. Por este motivo, su uso se enmarca dentro de un plan preventivo que respalde su implementación.

Asimismo, la empresa está comprometida a generar puestos de trabajo y aportar al fisco con el pago de impuestos.

#### 7.4. Impacto Ambiental

Las actividades económicas como la compra y comercialización de productos requieren recursos del medio ambiente, por lo tanto la forma de minimizar el impacto ambiental es realizando campañas ambientales con los clientes dentro de nuestra asesoría de uso de Epps, reforzando conciencia medio ambiental y las empresas a su vez refuerce esto a sus trabajadores.

Otra medida es la campaña de reciclaje en medida de lo posible y manejo de residuos y desechos, reutilizar en papel para la impresión de documentos internos, papel de caña de azúcar para la impresión de la publicidad.

Y de esta manera avanzar con campañas medioambientales y de Salud e Higiene, lo cual es parte de nuestra labor.

## 8. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

### 8.1. Conclusiones

- 8.1.1 La comercialización de equipos de protección personal es viable en términos comerciales, técnicos, legales, económicos, financieros y medio ambientales.
- 8.1.2 El crecimiento en los sectores, minería, industria y construcción en todo el país, favorecen el crecimiento en la demanda de Epps como factor para minimizar riesgos frente a un peligro.
- 8.1.3 La inversión total asciende a un monto de S/.276316, el cual será financiado en un 56.57% por una entidad bancaria y el % restante con capital propio de los socios.
- 8.1.4 Realizando el estudio de evaluación económica y financiera, el proyecto obtuvo un VANE de S/ 311527.14, un VANF de S/ 173,935.88, un TIRE 52.13% y un TIRF 122%, cifras que estiman la viabilidad del proyecto.
- 8.1.5 Se concluye que la conformación legal de nuestra empresa es viable en términos legales del estado peruano, se utilizará el tipo de sociedad mercantil “Sociedad relación limitada”.

## 8.2. Recomendaciones

- 8.2.1 Se recomienda para el inicio de un negocio tener cuidado con el marco legal y las ventajas que brindan en lo tributario y laboral
- 8.2.2 Se recomiendan brindar charlas de seguridad de manera periódica a los clientes a modo de garantizar conocimiento de los productos y estén satisfechos con ellos, además de promover el uso incondicional del EPP (Equipo de Protección Personal)
- 8.2.3 Se recomienda brindar diversificación de productos para que los clientes puedan encontrar en la empresa todos los productos necesarios para la ejecución de sus labores.
- 8.2.4 Se recomienda reforzar plan estratégico de marketing para llegar a más empresa, sea por catálogos, pagina web, etc.

## Referencias

- BANCO MUNDIAL. (16 de Abril de 2020). *Perú Panorama general*. Obtenido de <https://www.bancomundial.org/es/country/peru/overview>
- CONSTITUYE TU EMPRESA. (2013). *Régimen laboral común - Ley Mype*. Obtenido de CONSTITUYE TU EMPRESA: <https://www.constituyetuempresa.com/archivos/cuadro-comparativo.pdf>
- Diario Gestión. (30 de 08 de 2015). *Mega Representaciones ha crecido en 20% con cada adquisición y fusión*. Obtenido de <https://gestion.pe/economia/empresas/mega-representaciones-crecido-20-adquisicion-fusion-98578-noticia/?ref=gesr>
- DIARIO GESTION. (01 de Setiembre de 2016). *Licencias de funcionamiento: ¿Dónde es más caro y más barato para poner un negocio?* Obtenido de <https://gestion.pe/tu-dinero/licencias-funcionamiento-carro-barato-poner-negocio-147510-noticia/?ref=gesr>
- DIARIO GESTION. (12 de Abril de 2020). *BM: Economía de Perú caerá 4.7% en el 2020 por Covid-19*. Obtenido de <https://gestion.pe/economia/bm-economia-de-peru-caera-34-y-de-america-latina-y-el-caribe-46-en-el-2020-por-covid-19-noticia/?ref=gesr>
- EL PERUANO. (08 de Mayo de 2018). *Hacia una cultura de prevención*. Obtenido de <https://elperuano.pe/opinion/colaboradores/noticia-hacia-una-cultura-prevencion-66187.aspx>
- INDECOPI. (s.f.). *Aprende a registrar tu marca*. Obtenido de INDECOPI: [https://www.indecopi.gob.pe/documents/2879220/2881490/GUIA\\_REGISTRA\\_MARCA](https://www.indecopi.gob.pe/documents/2879220/2881490/GUIA_REGISTRA_MARCA)
- INEI. (2018). *EVOLUCION DE LAS IMPORTACIONES Y EXPORTACIONES 2018*. Obtenido de [https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/boletines/07-informe-tecnico-n07\\_exportaciones-e-importaciones-may2018.PDF](https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/boletines/07-informe-tecnico-n07_exportaciones-e-importaciones-may2018.PDF)
- INEI. (2018). *PERU ESTRUCTURA EMPRESARIAL*. Obtenido de [https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones\\_digitales/Est/Lib1703/libro.pdf](https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1703/libro.pdf)
- INEI. (Agosto de 2020). *Clasificación industrial internacional uniforme*. Obtenido de INEI: [https://proyectos.inei.gob.pe/ciiu/frm\\_buscar\\_lista.asp](https://proyectos.inei.gob.pe/ciiu/frm_buscar_lista.asp)
- INEI. (18 de Agosto de 2020). *Sector Construcción creció en 1.51% durante 2019*. Obtenido de Perú Construye: <https://peruconstruye.net/2020/02/14/inei-sector-construccion-crecio-en-151-durante-el-2019/>

INSTITUTO PERUANO DE ECONOMIA. (06 de Agosto de 2019). *Precios de alquileres por distrito*. Obtenido de <https://www.ipe.org.pe/portal/el-nuevo-subsidio-de-alquiler>

MINEM. (2019). *Perú: País Minero*. Obtenido de MINISTERIO DE ENERGIA Y MINAS: <http://mineria.minem.gob.pe/institucional/peru-pais-minero/>

MUNICIPALIDAD DE ATE. (s.f.). *AUTORIZACION MUNICIPAL DE FUNCIONAMIENTO LEY MARCO*. Obtenido de [http://www.muniate.gob.pe/ate/files/licenciaFuncionamiento/PROCEDIMIENTO/requisitos\\_ord\\_159\\_mda.pdf](http://www.muniate.gob.pe/ate/files/licenciaFuncionamiento/PROCEDIMIENTO/requisitos_ord_159_mda.pdf)

SUNAT. (2018). *Inscripción al RUC - Empresas*. Obtenido de <https://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/empresas-menu/ruc-empresas/inscripcion-al-ruc-empresas>

SUNAT. (s.f.). *Concepto - Planilla Electrónica*. Obtenido de <http://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/empresas-menu/planilla-electronica/informacion-general-planilla-electronica>