



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

**PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SNACKS  
DE SEMILLAS DE GIRASOL**

**PRESENTADO POR  
ALEJANDRA JUANA OTINIANO SIFUENTES**

**TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL**

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

**LIMA – PERÚ**

**2020**



**CC BY-NC**

**Reconocimiento – No comercial**

El autor permite transformar (traducir, adaptar o compilar) a partir de esta obra con fines no comerciales, y aunque en las nuevas creaciones deban reconocerse la autoría y no puedan ser utilizadas de manera comercial, no tienen que estar bajo una licencia con los mismos términos.

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



**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y RECURSOS HUMANOS**

**ESCUELA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN**

**TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL**  
**PRODUCCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE SNACKS DE SEMILLAS**  
**DE GIRASOL**

**Presentado por:**

**Bachiller: Alejandra Juana Otiniano Sifuentes**

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

**Lima - Perú**

**2020**

## ÍNDICE

ÍNDICE.....	2
ÍNDICE DE TABLAS .....	5
ÍNDICE DE GRÁFICOS .....	6
1. RESUMEN EJECUTIVO.....	7
2. ORGANIZACIÓN Y ASPECTOS LEGALES.....	8
2.1. Nombre o Razón Social.....	8
2.2. Actividad Económica o Codificación Internacional (CIIU).....	9
2.3. Ubicación y Factibilidad Municipal y Sectorial .....	9
2.4. Objetivos de la Empresa, Principio de la Empresa en Marcha	12
2.5. Ley de MYPES, Micro y Pequeña Empresa Características Laborales.....	13
2.6. Estructura Orgánica de la Empresa.....	14
.....	14
2.7. Cuadro de Asignación de Personal .....	15
2.8. Forma Jurídica Empresarial.....	16
2.9. Registro de Marca y Procedimiento en INDECOPI .....	16
2.10. Requisitos y Trámites Municipales .....	19
2.11. Régimen Tributario Procedimiento desde la Obtención del RUC y Modalidades .....	23
2.12. Registro de Planillas Electrónica (PLAME).....	27
2.13. Régimen Laboral Especial y General Laboral .....	30
2.14. Modalidades de Contratos Laborales .....	32
2.15. Contratos Comerciales y Responsabilidad Civil de los Accionistas .....	34

3.	ESTUDIO DE MERCADO.....	37
3.1.	Descripción del Entorno del Mercado.....	37
3.2.	Ámbito de Acción del Negocio.....	47
3.3.	Descripción del Bien o del Servicio .....	50
3.4.	Estudio de la Demanda .....	53
3.5.	Estudio de la Oferta.....	54
3.6.	Determinación de la Demanda Insatisfecha .....	57
3.7.	Proyecciones y Provisiones para Comercializar .....	58
3.8.	Descripción de la Política Comercial .....	58
3.9.	Cuadro de la Demanda Proyectada para el Negocio .....	59
4.	ESTUDIO TÉCNICO .....	61
4.1.	Tamaño del Negocio, Factores Determinantes .....	61
4.2.	Proceso y Tecnología.....	64
4.2.1.	Descripción y Diagrama de los Procesos .....	64
4.2.2.	Capacidad Instalada y Operativa.....	68
4.2.3.	Cuadro de Requerimientos de Bienes de Capital, Personal e Insumos .....	69
4.2.4.	Infraestructura y Características Físicas .....	71
4.3.	Localización del Negocio, Factores Determinantes.....	73
5.	ESTUDIO DE LA INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO .....	77
5.1.	Inversión Fija .....	77
5.1.1.	Inversión Tangible.....	77
5.1.2.	Inversión Intangible.....	78
5.2.	Capital de Trabajo .....	79
5.3.	Inversión Total .....	80

5.4.	Estructura de la Inversión y Financiamiento .....	81
5.5.	Fuentes Financieras .....	81
5.6.	Condiciones de Crédito .....	83
6.	ESTUDIO DE LOS COSTOS, INGRESOS Y EGRESOS .....	85
6.1.	Presupuesto de los Costos.....	85
6.2.	Punto de Equilibrio .....	85
6.3.	Estado de Ganancias y Pérdidas .....	87
6.4.	Presupuesto de Ingresos .....	87
6.5.	Presupuesto de Egresos .....	88
6.6.	Flujo de Caja Proyectado .....	88
6.7.	Balance General.....	90
7.	EVALUACIÓN .....	91
7.1.	Evaluación Económica, Parámetros de Medición.....	91
7.2.	Evaluación Financiera, Parámetros de Medición.....	92
7.3.	Evaluación Social .....	94
7.4.	Impacto Ambiental.....	94
8.	CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	96
8.1.	Conclusiones .....	96
8.2.	Recomendaciones.....	99
	BIBLIOGRAFÍA.....	101

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla N° 1: Planilla de sueldos .....	16
Tabla N° 2: Derechos microempresa y pequeña empresa .....	26
Tabla N° 3: Planilla electrónica .....	28
Tabla N° 4: Beneficios de trabajadores .....	31
Tabla N° 5: Población objetivo .....	47
Tabla N° 6: Matriz de posicionamiento .....	47
Tabla N° 7: Ficha técnica .....	52
Tabla N° 8: Demanda .....	54
Tabla N° 9: Demanda insatisfecha .....	57
Tabla N° 10: Demanda para el proyecto .....	57
Tabla N° 11: Mercado efectivo .....	57
Tabla N° 12: Proyecciones y provisiones para comercializar .....	58
Tabla N° 13: Precios del producto .....	59
Tabla N° 14: Unidades por tipo de presentación .....	59
Tabla N° 15: Ingresos por tipo de presentación .....	60
Tabla N° 16: Producción continua .....	61
Tabla N° 17: Costos fijos, variables y punto de equilibrio .....	61
Tabla N° 18: Capacidad de ventas .....	62
Tabla N° 19: Mercado disponible .....	62
Tabla N° 20: Mercado efectivo .....	63
Tabla N° 21: Total kilos por tipo de presentación .....	63
Tabla N° 22: Total productos por tipo de presentación .....	63
Tabla N° 23: Capacidad instalada, operativa y ociosa .....	68
Tabla N° 24: Bienes de capital .....	69
Tabla N° 25: Personal .....	70
Tabla N° 26: Servicios, insumos y materiales .....	6970
Tabla N° 27: Características del local .....	73
Tabla N° 28: Matriz de factores .....	70
Tabla N° 29: Matriz de ponderación de localización .....	75
Tabla N° 30: Inversión fija tangible .....	74

Tabla N° 31: Inversión fija intangible.....	75
Tabla N° 32: Capital de trabajo .....	79
Tabla N° 33: Inversión total .....	80
Tabla N° 34: Estructura de la inversión .....	81
Tabla N° 35: Financiamiento .....	83
Tabla N° 36: Presupuesto de los costos .....	85
Tabla N° 37: Punto de equilibrio .....	85
Tabla N° 38: Estado de ganancias y pérdidas .....	87
Tabla N° 39: Presupuesto de egresos .....	88
Tabla N° 40: Flujo de caja proyectado .....	89

## **ÍNDICE DE GRÁFICOS**

Gráfico N° 1: Solicitud de reserva de nombre .....	8
Gráfico N° 2: Zonificación del distrito de Ate .....	12
Gráfico N° 3: Organigrama .....	14
Gráfico N° 4: Formulario para declaración jurada para la obtención de licencia .....	21
Gráfico N° 5: Declaración jurada de observancia de condiciones de seguridad .....	22
Gráfico N° 6: Requisitos de inscripción para empresas .....	23
Gráfico N° 7: Régimen MYPE tributario .....	25
Gráfico N° 8: Modalidades de contratación .....	34
Gráfico N° 9: Población total y tasa de crecimiento promedio anual .....	43
Gráfico N° 10: Perú indicadores demográficos estimado por quinquenios .....	44
Gráfico N° 11: 5 Fuerzas de Porter .....	45
Gráfico N° 12: Análisis FODA .....	48
Gráfico N° 13: Cadena de valor .....	49
Gráfico N° 14: Oferta de snacks .....	56
Gráfico N° 15: Diagrama del proceso de producción .....	66
Gráfico N° 16: Infraestructura modelo ley out .....	72
Gráfico N° 17: Punto de equilibrio .....	86

## **1. RESUMEN EJECUTIVO**

El presente plan de negocio tiene por título “Producción y Comercialización de Snacks de Semillas de Girasol”.

La idea surge como una opción de comida saludable pues las bajas temperaturas, el cansancio o la ansiedad son algunos de los motivos por los cuales comemos entre comidas, pero esta práctica resulta perjudicial para nuestra salud si no elegimos correctamente los alimentos que ingerimos. Por ello, la mejor opción que se presenta en este plan es recurrir a un snack saludable.

La razón por la que nos preferirán es por el gran aporte nutricional y el sabor de nuestro producto, ya que ofrece muchos beneficios a la salud y está cubierta de chocolate negro para dar ese gusto dulce que toda mujer prefiere. Esta diferenciación será nuestra estrategia para comercializar y posicionar nuestro producto en el mercado.

La empresa estará ubicada en Urbanización Santa Martha, Av. San Carlos, Ate Vitarte, Lima. Se acondicionará una estructura dentro de las instalaciones para la oficina.

El ámbito de acción del negocio es Lima Metropolitana. Nuestro mercado objetivo son los segmentos A y B de los distritos de Santiago de Surco, La Molina, San Borja, Miraflores y San Isidro. Las edades consideradas son entre los 25 a 39 años. Se considera sólo mujeres.

CRISDALÍ S.A.C., será una Sociedad Anónima Cerrada (S.A.C.).

En la evaluación económica se ha podido determinar que el negocio es rentable por que la TIRE es de 84.56% y el VANE es de S/.722,908.61.

## 2. ORGANIZACIÓN Y ASPECTOS LEGALES

### 2.1. Nombre o Razón Social

El nombre Legal que se registrará en SUNARP será CRISDALÍ S.A.C. A través de este nombre la empresa es conocida; es su atributo legal, el cual figurará en el documento donde conste su creación. Permite identificar tanto a la persona jurídica como a los integrantes de la compañía y da seguridad sobre su legalidad. La razón social se utiliza a nivel formal, administrativo y jurídico.

**sunarp** ANEXO 1: FORMULARIO

**SOLICITUD DE RESERVA DE NOMBRE DE PERSONA JURÍDICA**

SEÑOR REGISTRADOR DEL REGISTRO DE PERSONAS JURÍDICAS:

Yo, \_\_\_\_\_ identificado con:  
DNI<sup>1</sup>  CIP  CE  OTROS \_\_\_\_\_ N° \_\_\_\_\_  
en mi calidad de (titular  socio  abogado  notario  representante ) domiciliado en \_\_\_\_\_, distrito de \_\_\_\_\_, Provincia de \_\_\_\_\_, ante Ud. con el debido respeto me presento y digo:

**SOLICITUD DE RESERVA DE NOMBRE DE PERSONA JURÍDICA para:**

Constitución       Modificación de Estatuto

Podrá indicar hasta 03 nombres y de forma opcional sus correspondientes abreviaturas tratándose de denominaciones.<sup>1</sup>  
Sólo se concederá la reserva de un nombre (completo o abreviado) de forma excluyente.

NOMBRE COMPLETO DE LA PERSONA JURÍDICA OBLIGATORIO	NOMBRE ABREVIADO DE LA PERSONA JURÍDICA OPCIONAL
1. _____	1. _____
2. _____	2. _____
3. _____	3. _____

**TIPO DE PERSONA JURÍDICA: (Marque una opción)**

S.A       ASOCIACIÓN       S.R.L       COMITÉ       S. CIVIL  
 S.A.C       E.I.R.L       COOPERATIVA       OSB

OTROS (precisar el tipo de persona jurídica) \_\_\_\_\_

**NOMBRE (S) Y APELLIDOS DE TODOS LOS INTEGRANTES DE LA PERSONA JURÍDICA EN CONSTITUCIÓN O NOMBRE DE LA PERSONA JURÍDICA CONSTITUIDA EN CASO DE MODIFICACIÓN DE ESTATUTOS O NOMBRE DE LAS PERSONAS AUTORIZADAS PARA LA FORMALIZACIÓN (letra imprenta):**

_____	_____
_____	_____
_____	_____

Lima, \_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ del 20 \_\_\_\_

\_\_\_\_\_  
Firma del Solicitante

<sup>1</sup> También podrá solicitar la reserva de nombre ingresando a la página web [www.sunarp.gob.pe](http://www.sunarp.gob.pe), servicios en línea, donde podrá indicar hasta cinco (5) nombres y de forma opcional sus abreviaturas tratándose de denominaciones.

**PERU** REPUBLICA

Gráfico N° 1: Solicitud de reserva de nombre

Fuente: SUNARP

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

La Clasificación Internacional Industrial Uniforme (siglas: CIIU) o, en inglés, International Standard Industrial Classification of All Economic Activities (abreviada como ISIC), es la clasificación sistemática de todas las actividades económicas cuya finalidad es la de establecer su codificación armonizada a nivel mundial.

La Clasificación Internacional Industrial Uniforme de todas las Actividades Económicas (CIIU) permite que los países produzcan datos de acuerdo con categorías comparables a escala internacional.

En el caso de nuestro producto snacks de girasol es el siguiente:

*Actividad Económica:* Elaboración de Productos Alimenticios.

*Código CIIU :* 1079

*Sector :* Industrial

*Industria :* Manufacturera

## **2.3. Ubicación y Factibilidad Municipal y Sectorial**

El local comercial es de 250 m<sup>2</sup> y está ubicado a espaldas de la UCV. Zonificación RDM. Conexión eléctrica trifásica. Pozo de tierra. Cisterna y tanque elevado.



Local foto 1



Local foto 2



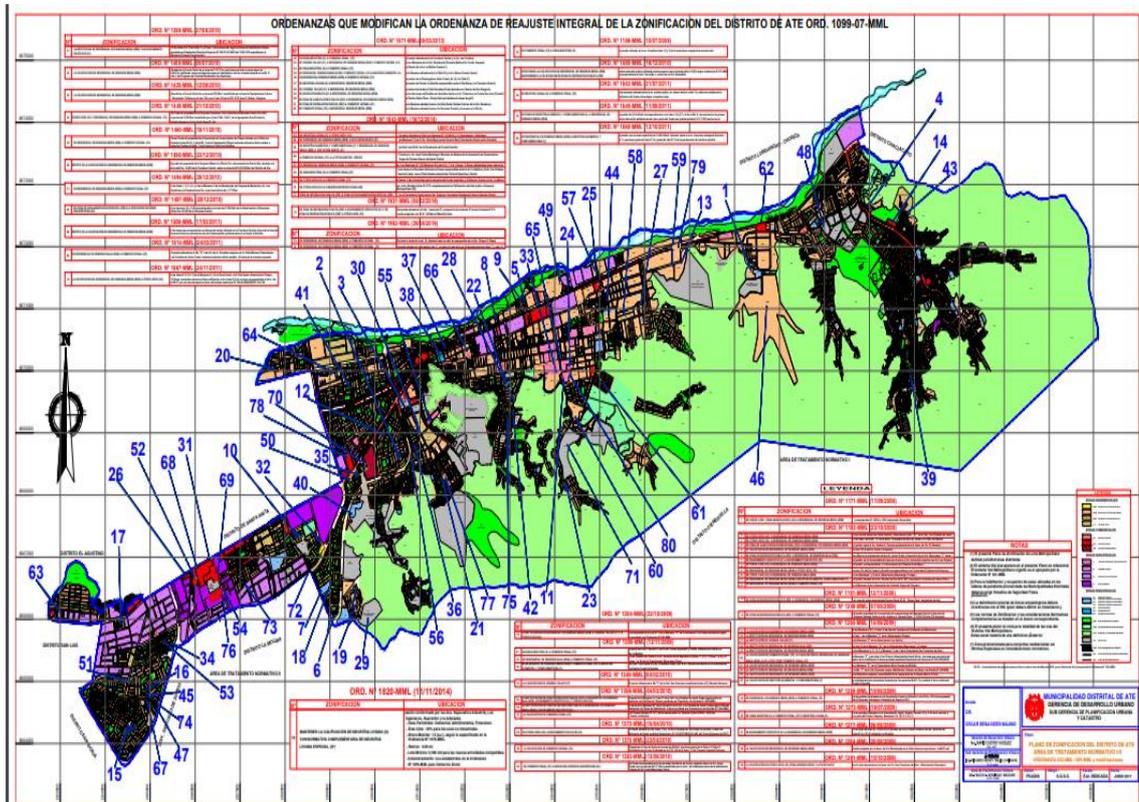


Gráfico N° 2: Zonificación del distrito de Ate  
Fuente: Municipalidad de Ate

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

*Misión:* Producir y comercializar snacks de calidad a base de semillas de girasol para suplir las necesidades de alimentación de nuestros clientes, proveyéndoles un snack rico y saludable.

*Visión:* Ser líderes en la producción de productos derivados del girasol en un periodo de 6 años, garantizando una calidad superior a la de nuestra competencia.

*Objetivos:*

1. Posicionarnos en el mercado por producir productos de calidad.
2. Lograr una participación del 5% en el primer año.
3. Lograr ampliar el área geográfica de influencia de la empresa tanto en el mercado local como en el internacional.

## **2.5. Ley de MYPES, Micro y Pequeña Empresa Características Laborales**

La Micro y Pequeña Empresa (MYPE) es la unidad económica constituida por una persona natural o jurídica (empresa), bajo cualquier forma de organización o gestión empresarial, que tiene como objetivo desarrollar actividades de extracción, transformación, producción, comercialización de bienes o prestación de servicios. Siendo la unidad económica generadora de rentas de tercera categoría conforme a la Ley del Impuesto a la Renta, con una finalidad lucrativa.

### **Características**

1. Brindan empleo a más de 80% de la Población Económicamente Activa.
2. Proporcionan puestos de trabajo.
3. Reducen la pobreza.
4. Incentivan el espíritu empresarial.
5. Mejoran distribución de ingresos.
6. Contribuyen al crecimiento económico.

### **Referencia normativa**

1. Constitución Política del Perú de 1993: Artículo 59, Rol Económico del Estado.
2. Decreto Supremo N° 007-2008-TR (30/9/2008): TÚO de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente, Ley MYPE.
3. Ley N° 28015: (3/7/2003) Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa.
4. Decreto Supremo N° 009-2003-TR (9/9/2003): Reglamento de la Ley de Promoción y Formalización de la Micro y Pequeña Empresa.
5. Ley N° 29034 (10/06/2007): Establece la homologación de los contratos de obra con los contratos de bienes y servicios que celebren las MYPE con el estado para poder otorgar la retención del 10% del monto total del contrato como garantía de fiel cumplimiento.

6. Decreto Legislativo N° 1086 (28/6/2008): Aprueba la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa y del Acceso al Empleo Decente.
7. Decreto Supremo N° 008-2008-TR (30/9/2008):
8. Reglamento del TÚO de la Ley de Promoción de la Competitividad, Formalización y Desarrollo de la Micro y Pequeña Empresa.
9. Ley N° 29566 (28/07/2010): modifica disposiciones para mejorar el clima de inversión y facilitar el cumplimiento de obligaciones tributarias.
10. Ley N° 29903 (19/07/2012): Ley de reforma del sistema privado de pensiones.
11. Ley N° 30056 (2/7/2013): Ley que modifica leyes para facilitar la inversión, impulsar el desarrollo productivo y el crecimiento empresarial. (Véase: Artículo 10, 11 y Tercera Disposición Complementaria Transitoria).

## 2.6. Estructura Orgánica de la Empresa

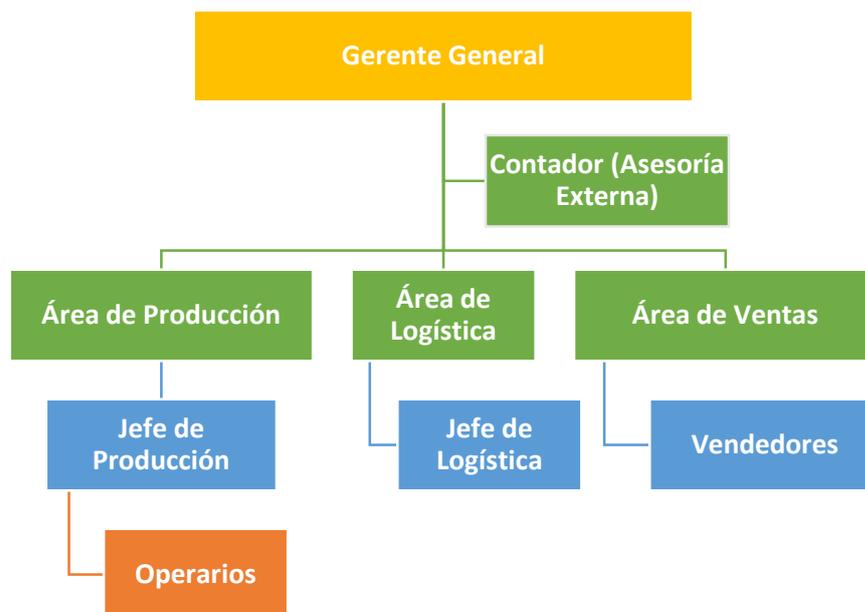


Gráfico N° 3: Organigrama

Fuente: Elaboración propia

## 2.7. Cuadro de Asignación de Personal

PUESTO	FUNCIONES
<b>Gerente General</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Planifica los objetivos generales y específicos de la empresa a corto y largo plazo.</li> <li>• Es el vocero y representante de la organización ante los representantes de otras entidades, ya sea gubernamentales, autoridades locales o nacionales, prensa y medios de comunicación.</li> <li>• Realiza las negociaciones y representa los intereses de la organización ante los proveedores, clientes, grupos de presión, organismos gubernamentales y no gubernamentales.</li> <li>• Fomenta la creación de una filosofía de trabajo que se convierta en la cultura organizacional acorde a las tendencias de la sociedad.</li> </ul>
<b>Jefe de Logística</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Planifica y ejecuta los planes de compra y abastecimiento.</li> <li>• Gestionar el inventario óptimo para evitar sobre stock y roturas de stock.</li> <li>• Optimizar la cadena de abastecimiento proponiendo mejoras innovadoras.</li> </ul>
<b>Jefe de Producción</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Se encarga de elaborar las estrategias de producción, tomar decisiones y de planificar los procesos.</li> <li>• Debe tener muy presente la metodología lean manufacturing para ir mejorando continuamente la capacidad de producción de la empresa.</li> </ul>
<b>Vendedores</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Brinda asesoría personalizada a los clientes potenciales mediante visitas.</li> <li>• Promociona las novedades y beneficios de nuestros productos.</li> </ul>
<b>Operarios</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Son las personas que realizan un trabajo directo en la transformación de la materia prima en producto, siguiendo los requisitos de calidad. Para realizar su trabajo correctamente se apoyan en los documentos de producción como pueden ser especificaciones técnicas.</li> </ul>
<b>Contador (externo)</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Procesar, codificar y contabilizar los diferentes comprobantes por concepto de activos, pasivos, ingresos y egresos, mediante el registro numérico de la contabilización de cada una de las operaciones, así como la actualización de los soportes adecuados para cada caso, a fin de llevar el control sobre las distintas partidas que constituyen el movimiento contable y que dan lugar a los balances y demás reportes financieros.</li> <li>• Verificar que las facturas recibidas en el departamento contengan correctamente los datos fiscales de la empresa que cumplan con las formalidades requeridas.</li> <li>• Registrar las facturas recibidas de los proveedores, a través del sistema computarizado administrativo para mantener actualizadas las cuentas por pagar.</li> </ul>

	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Revisar el cálculo de las planillas de retención de impuesto sobre la renta del personal emitidas por los empleados, y realizar los ajustes en caso de no cumplir con las disposiciones.</li> </ul>
--	--

Tabla N° 1: Planilla de sueldos

Cargo	N°	Sueldo Mensual	Total Sueldo	ESSALUD	ONP	Total Mensual	Total Anual	Vacaciones	Total General
Gerente General	1	S/.4,051.69	S/.4,051.69	S/.364.65	S/.337.64	S/.4,753.98	S/.57,047.76	S/.2,025.84	S/.59,073.60
Logística	1	S/.2,894.06	S/.2,894.06	S/.260.47	S/.241.17	S/.3,395.70	S/.40,748.40	S/.1,447.03	S/.42,195.43
Control de producción	1	S/.2,894.06	S/.2,894.06	S/.260.47	S/.241.17	S/.3,395.70	S/.40,748.40	S/.1,447.03	S/.42,195.43
Operarios	5	S/.1,736.44	S/.8,682.19	S/.781.40	S/.723.52	S/.10,187.10	S/.122,245.20	S/.868.22	S/.123,113.42
Vendedores	2	S/.1,736.44	S/.3,472.88	S/.312.56	S/.289.41	S/.4,074.84	S/.48,898.08	S/.868.22	S/.49,766.30
<b>Total</b>	<b>10</b>	S/.13,312.69	S/.21,994.88	S/.1,979.54	S/.1,832.91	S/.25,807.32	S/.309,687.84	S/.6,656.34	S/.316,344.18

Fuente: Elaboración propia

## 2.8. Forma Jurídica Empresarial

CRISDALÍ S.A.C., será una Sociedad Anónima Cerrada (S.A.C.). Elegimos este tipo de sociedad por lo siguiente:

1. Puede funcionar sin Directorio.
2. Que una SAC tenga como máximo 20 accionistas, no implica que se vea afectada la posibilidad de manejar grandes capitales.
3. La sociedad anónima cerrada no tiene acciones inscritas en el Registro Público del Mercado de Valores. Es posible que en su estatuto se establezca un Directorio facultativo, es decir que cuente o no con uno; y cuenta con una auditoría externa anual si así lo pactase el estatuto o los accionistas.
4. No es relevante el volumen económico de la empresa, puede ser grande o pequeño, pero sí es importante el número reducido de accionistas que la conforma.

## 2.9. Registro de Marca y Procedimiento en INDECOPI

Los trámites para registrar una marca duran en promedio cuatro meses. El registro de marca es válido por 10 años. Pasado este periodo de tiempo se debe

tramitar una renovación. Este registro sólo funciona dentro del Perú, no es válido para el extranjero.

### **Requisitos**

- Descargar el formato de solicitud de registro de marca del portal Web de INDECOPI.
- Se debe presentar tres ejemplares de esta solicitud, uno de los cuales servirá de cargo. Se debe indicar los datos de identificación del solicitante, incluyendo su domicilio para que se le remitan las notificaciones.
- En caso de contar con un representante deberá adjuntar los poderes correspondientes.
- Se deberá presentar las cuatro partes de la marca que se va a registrar. Los elementos gráficos, se deberá adjuntar en tres copias de aproximadamente 5 cm de largo y 5 cm de ancho y a colores.
- Determinar expresamente cuáles son los productos, servicios o actividades económicas que se desea registrar con la marca. INDECOPI utiliza la clasificación Niza para estos efectos.
- Adjuntar la constancia de pago del derecho de trámite, cuyo costo es 556.71 nuevos soles.

### **Etapas de trámites**

- Examen de forma: Se presentan y se revisa que los documentos presentados cumplan los requisitos. Si hubiera errores, deberán ser subsanados.
- Publicación: Si todos los documentos están en regla, INDECOPI ordena la publicación de la solicitud en el diario oficial El Peruano.
- Oposición: Si alguien se opone al registro de tu marca, tiene treinta días para presentar un recurso de oposición y fundamentar sus razones.
- Resolución: En caso de que no haya oposición, la autoridad otorga el registro de marca.

Por lo tanto, para el registro del nombre de nuestra empresa: CRISDALÍ S.A.C., cumpliremos con los requisitos señalados, conociendo las etapas por la cual será procesada toda la información brindada. Nuestra marca será:



**Solicitud de Búsqueda de Antecedentes (Servicio Opcional)**

Fonética		(Marcar con un "X" la opción deseada)	Figurativa	
----------	--	---------------------------------------	------------	--

**SOLICITANTE:**

<p align="center"><b>Nombres y Apellidos / Razón Social</b>          (Nombre de la persona natural o jurídica a la que se emitirá la <u>Boleta de Venta</u>  <u>o Factura.</u>          Por favor, llene con letra clara y legible)</p>		<p>Nº DNI / Nº          RUC / Nº          C.E.</p>
<b>Teléfono:</b>		<b>E-mail:</b>

Nota: Los resultados se entregarán con la presentación de la Boleta de Venta o Factura. Para el caso de *Búsquedas Figurativas*, el reporte o resultado se emitirá con el nombre aquí consignado.

**DATOS DE LA SOLICITUD:**

Para atender la solicitud es **INDISPENSABLE** que se consigne los siguientes datos:

<b>ANTECEDENTES FONÉTICOS</b>	
<b>Denominación / Nombre del Titular</b>	<b>Clase (s)</b>
<b>ANTECEDENTES FIGURATIVOS (Debe adjuntar copia del logotipo)</b>	
<b>Descripción del logotipo</b>	<b>Clase (s)</b>

Importante:

1. Se deja constancia que la presente búsqueda de antecedentes no es definitiva para el registro de un signo, pues una vez presentada la solicitud, la Dirección de Signos Distintivos efectuará el examen correspondiente.
2. La entrega del resultado o reporte de búsqueda de antecedentes fonéticos en una clase demora aproximadamente 30 minutos. La búsqueda de antecedentes fonéticos en más de una clase, por titular, denunciante y denunciado se entregarán en un día (01) hábil.
3. Las búsquedas de antecedentes figurativos demorarán entre tres (03) y diez (10) días hábiles, dependiendo del número de clases solicitadas. El plazo se cuenta desde el día siguiente de su presentación y el resultado o reporte se entregará al día siguiente del vencimiento del plazo.
4. El plazo máximo para recoger los reportes es de 30 días calendario, concluido ese plazo, la información será destruida y no habrá lugar a reclamo.

## **2.10. Requisitos y Trámites Municipales**

Para el otorgamiento de la licencia de funcionamiento, la municipalidad evaluará los siguientes aspectos:

- Zonificación y compatibilidad de uso.

- Condiciones de seguridad en Defensa Civil, cuando dicha evaluación constituya facultad de la municipalidad. Cualquier aspecto adicional será materia de fiscalización posterior.
- Para el otorgamiento de la Licencia de Funcionamiento son exigibles, los siguientes requisitos:

Solicitud de Licencia de Funcionamiento con carácter de declaración jurada que incluya:

- Número de RUC y DNI o carné de extranjería del solicitante, tratándose de personas jurídicas o naturales, según corresponda.
- 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.
- Vigencia de poder del representante legal, en el caso de personas jurídicas u otros entes colectivos. Tratándose de representación de personas naturales, se requerirá carta poder con firma legalizada.
- Declaración Jurada de Observancia de Condiciones de Seguridad o Inspección Técnica de Seguridad en Defensa Civil de Detalle o Multidisciplinaria, según corresponda.
- Recibo de pago por derecho de trámite; el monto a pagar por derecho de trámite depende de que, si se requiere o no una inspección previa, por ejemplo:

Para la certificación de las condiciones de seguridad (requisito 3) de parte de defensa civil a detalle o multidisciplinaria se clasifican las solicitudes según sea el caso en tres grupos.

		<b>SOLICITUD CON CARÁCTER DE DECLARACIÓN JURADA</b> LICENCIA DE FUNCIONAMIENTO - LEY N° 28976				<b>IDENTIFICACIÓN DE GRUPO</b> <table border="1" style="width:100%; text-align: center;"> <tr> <td style="width: 33%;">G1</td> <td style="width: 33%;">G2</td> <td style="width: 33%;">G3</td> </tr> </table>			G1	G2	G3									
G1	G2	G3																		
N° 6000		<input type="checkbox"/> LICENCIA TEMPORAL		<table border="1" style="width:100%; text-align: center;"> <tr> <td style="width: 20%;"> </td> </tr> </table>																
<b>I.- PROCEDIMIENTO QUE SOLICITA (Marcar procedimientos que correspondan)</b>						<b>Cesionario (Indique)</b> <table border="1" style="width:100%; text-align: center;"> <tr> <td style="width: 50%;">Licencia principal</td> <td style="width: 50%;">Año</td> </tr> </table>			Licencia principal	Año										
Licencia principal	Año																			
1	Apertura	Conjunta con escritura simple	2	Declaración de área	INDICAR PROCEDIMIENTO	N° de recibos de pago		Fecha												
2	Mercado abierto, galería y centro comercial (Lis. Corporativa)	A	Advertido a fecha de y/o todo	7	Ampliación de giro compatible															
3	Cesionario	B	Limitado o limitado y/o todo	8	Por cambio de razón social	N° Lis. Anterior	N° Certificado (CE) de Gestión	Fecha												
4	Duplicado de Licencia	C	Cese (Lis. Funcionamiento y autorización conjunta)	9	Otras áreas vinculadas con la Licencia															
<b>II.- DATOS DEL ADMINISTRADO: Persona Natural o Jurídica</b>						<b>Apellidos y Nombres de Razón Social</b> <table border="1" style="width:100%; text-align: center;"> <tr> <td style="width: 20%;"> </td> </tr> </table>														
<b>Dirección (Calle - Jirón - Pasaje)</b> <table border="1" style="width:100%; text-align: center;"> <tr> <td style="width: 20%;"> </td> </tr> </table>												<b>Distrito</b> <table border="1" style="width:100%; text-align: center;"> <tr> <td style="width: 20%;"> </td> </tr> </table>								
<b>Suplemento (LIS) - Apellidos y Nombres</b> <table border="1" style="width:100%; text-align: center;"> <tr> <td style="width: 20%;"> </td> </tr> </table>												<b>Teléfono</b> <table border="1" style="width:100%; text-align: center;"> <tr> <td style="width: 20%;"> </td> </tr> </table>								
<b>III.- DATOS DEL ESTABLECIMIENTO: ACTIVIDAD ECONOMICA, TIPO, UBICACIÓN GEOGRÁFICA</b>						<b>Sector</b> <table border="1" style="width:100%; text-align: center;"> <tr> <td style="width: 20%;"> </td> </tr> </table>														
<input type="checkbox"/> COMERCIAL <input type="checkbox"/> INDUSTRIAL <input type="checkbox"/> SERVICIO						<b>Zona</b> <table border="1" style="width:100%; text-align: center;"> <tr> <td style="width: 20%;"> </td> </tr> </table>														
<b>Dirección (Calle - Jirón - Pasaje)</b> <table border="1" style="width:100%; text-align: center;"> <tr> <td style="width: 20%;"> </td> </tr> </table>												<b>Distrito</b> <table border="1" style="width:100%; text-align: center;"> <tr> <td style="width: 20%;"> </td> </tr> </table>								
<b>Zona Urbana (Mz. Comp. Avanz. ALM. P.O.U. Agrup. etc.)</b> <table border="1" style="width:100%; text-align: center;"> <tr> <td style="width: 20%;"> </td> </tr> </table>												<b>Dirección</b> <table border="1" style="width:100%; text-align: center;"> <tr> <td style="width: 20%;"> </td> </tr> </table>								
<b>Zona destinada a la actividad</b> <table border="1" style="width:100%; text-align: center;"> <tr> <td style="width: 20%;"> </td> </tr> </table>												<b>Nombre Comercial (si lo hubiera)</b> <table border="1" style="width:100%; text-align: center;"> <tr> <td style="width: 20%;"> </td> </tr> </table>								
<b>MI</b> <table border="1" style="width:100%; text-align: center;"> <tr> <td style="width: 20%;"> </td> </tr> </table>												<b>N° ESTABLECIMIENTO</b> <table border="1" style="width:100%; text-align: center;"> <tr> <td style="width: 20%;"> </td> </tr> </table>								
<b>TIPO SOLICITADO</b>						<b>NOMBRE COMERCIAL</b>														
<b>GIRO SOLICITADO</b>						<b>GIRO PRINCIPAL</b> <table border="1" style="width:100%; text-align: center;"> <tr> <td style="width: 20%;"> </td> </tr> </table>														
<b>IV.- DETALLE DEL ANUNCIO PUBLICITARIO</b>						<b>GIRO PRINCIPAL</b> <table border="1" style="width:100%; text-align: center;"> <tr> <td style="width: 20%;"> </td> </tr> </table>														
<b>Tipo de anuncio publicitario</b>						<b>a.m.</b> <table border="1" style="width:100%; text-align: center;"> <tr> <td style="width: 20%;"> </td> </tr> </table>														
<b>A) (simple avisado a fecha de y/o todo)</b>						<b>g.m.</b> <table border="1" style="width:100%; text-align: center;"> <tr> <td style="width: 20%;"> </td> </tr> </table>														
<b>B) (limitado o limitado y/o todo)</b>						<b>a</b> <table border="1" style="width:100%; text-align: center;"> <tr> <td style="width: 20%;"> </td> </tr> </table>														
<b>LEYENDA (ANUNCIO)</b> <table border="1" style="width:100%; text-align: center;"> <tr> <td style="width: 20%;"> </td> </tr> </table>												<b>LEYENDA (TOLDO)</b> <table border="1" style="width:100%; text-align: center;"> <tr> <td style="width: 20%;"> </td> </tr> </table>								
<b>V.- DETALLE DE UBICACIÓN (Indicar ubicación física del establecimiento)</b> <table border="1" style="width:100%; text-align: center;"> <tr> <td style="width: 20%;"> </td> </tr> </table>												<b>VI.- CESE DE LICENCIA (Indicar número y nombre o razón social del titular)</b> <table border="1" style="width:100%; text-align: center;"> <tr> <td style="width: 20%;"> </td> </tr> </table>								
<b>DECLARO BAJO JURAMENTO:</b> Que los datos consignados en la presente solicitud son ciertos de declaración jurada, son los verdaderos y considero, por lo cual me sujeto a la verificación posterior. En caso de haber proporcionado información y documentación que no corresponden a la verdad, seré penalizado con arreglo a la ley, quedando expresamente autorizada la aplicación de sanciones administrativas y civiles por parte de la administración pública, revocándose automáticamente la autorización que se me otorga. Asimismo, me comprometo a brindar facilidades para los procesos de fiscalización y control de las autoridades competentes.						<b>DECLARO BAJO JURAMENTO:</b> que el local con Licencia de Funcionamiento otorgada a mi persona, ha dejado de realizar actividad, motivo por el cual solicito se declare el CESA de la licencia N°.														
<b>APROBACIÓN AUTOMÁTICA, Art. 12° Ley 28976.</b>						<b>CESE DE LICENCIA</b> <table border="1" style="width:100%; text-align: center;"> <tr> <td style="width: 20%;"> </td> </tr> </table>														
<b>RECEPCIÓN TO</b> <table border="1" style="width:100%; text-align: center;"> <tr> <td style="width: 20%;"> </td> </tr> </table>												<b>RECEPCIÓN TO</b> <table border="1" style="width:100%; text-align: center;"> <tr> <td style="width: 20%;"> </td> </tr> </table>								
<b>V°B°</b>						<b>RECEPCIÓN TO</b> <table border="1" style="width:100%; text-align: center;"> <tr> <td style="width: 20%;"> </td> </tr> </table>														
<b>IMP/PAT</b>						<b>IMP/PAT</b> <table border="1" style="width:100%; text-align: center;"> <tr> <td style="width: 20%;"> </td> </tr> </table>														
<b>Fecha y Nombre del Titular o Representante Legal</b> <table border="1" style="width:100%; text-align: center;"> <tr> <td style="width: 20%;"> </td> </tr> </table>												<b>IMP/PAT</b> <table border="1" style="width:100%; text-align: center;"> <tr> <td style="width: 20%;"> </td> </tr> </table>								

Gráfico N° 4: Formulario para declaración jurada para la obtención de licencia

Fuente: SUNARP



**DECLARACION JURADA DE OBSERVANCIA DE CONDICIONES DE SEGURIDAD  
(LEY N° 28976) - (LEY N° 29664 - SINAGERD)**

EXP N° \_\_\_\_\_

Yo, \_\_\_\_\_ Identificado con DNI / RUC \_\_\_\_\_

Giro Solicitado: \_\_\_\_\_

Propietario y/o conductor del local ubicado en: \_\_\_\_\_

	CONDICION	
	SI	NO
<b>1.0 ARQUITECTURA</b>		
1.1 El ingreso y salida del local presenta un ancho libre mínimo de 0.90 m., la puerta no abre directamente sobre el descendel y las vías de evacuación se encuentran libres de obstáculos, vidrios o espejos.		
<b>2.0 ESTRUCTURAS</b>		
2.1 Local no presenta severo deterioro en paredes, columnas, techos y vigas		
2.2 Sistema de puesta a tierra (Codigo Nacional Electrico - Torno V)		
<b>3.0 INSTALACIONES ELECTRICAS</b>		
3.1 El Tablero electrico es de material no combustible (metal o resina) tiene interruptores termomagnéticos (TM's) identificados y no utiliza llaves de cuchillas		
3.2 El tablero electrico tiene interruptores diferenciados para instalaciones nuevas a partir de julio del 2006		
3.3 No se utiliza cables molinos en instalaciones fijas. El cableado electrico se encuentre protegido mediante canales o tubos de PVC y los cajas de piso tiene tapa.		
3.4 Los tomacorrientes tienen conexión a tierra en baños, cocina y para equipos con enchufe de tres espigas. Los tomacorrientes se encuentran en buen estado y no se utilizan adaptadores múltiples.		
3.5 Los equipos de alumbrado (foco, fluorescentes, lamparas, etc.) no presentan conexiones expuestas. Si ocurre un corte de emergencia, estos se encuentran operativos.		
3.6 Tiene pozo a tierra y certificado de medicion de la resistencia (menor o igual a 25 ohm)		
3.7 Los aparatos pulsores con energia electrica tienen cableado adecuado y cumplen con conexión a tierra		
<b>4.0 SEGURIDAD Y PROTECCION CONTRA INCENDIO</b>		
4.1 El local cuenta con señales de seguridad (salidas, riesgo y advertencias).		
4.2 El local cuenta con al menos con un extintor de polvo químico seco 6 kgs, un extintor por cada 25 m <sup>2</sup> de área. Los extintores están operativos y son de tipo vigente.		
4.3 Los materiales y/o productos están almacenados de forma segura (evitando que se calienten) y sin obstruir las vías de evacuación		
4.4 las instalaciones de Gas (GLP) que utilizan tanques mayores a 25 kg. Tienen tuberías de cobre y están alejados de interruptores y tomacorrientes. Los tanques de gas se ubican en lugares ventilados y alejados de cualquier fuente de calor		
4.5 Las Campanetas y ductos de extracción de humo (chimeneas se encuentran libres de grasa)		

**NOTA:** Se encuentran excluidos del GRUPO 1 los giros de PUB, LICORERIA, DISCOTECA, BAR, CASINOS, JUEGOS DE AZAR, MAQUINAS TRAGAMONEDAS, FERRETERIAS o giros afines a los mismos (RESTAURANTE, FUENTE SODA, INTERNET, COMIDA AL PASO, CHIFA entre otros); así como aquellos cuyo desarrollo implique el almacenamiento, uso o comercialización de PRODUCTOS TOXICOS O ALTAMENTE INFLAMABLES y aquellos que por su naturaleza, requieren la obtención de un Certificado de Inspección Técnica de Seguridad en Defensa Civil de Debita o Multidisciplinario (D.S. N° 066-2007-PCM, numeral 9.1 parrafo 3°)

La presente Declaración Jurada tiene una vigencia de dos (02) años a partir de su firma (R.J. N° 251-2008-INDECI, 9.2), debiéndose iniciar el procedimiento de renovación antes de la pérdida de su vigencia; entendiéndose que los datos consignados son REALES, sujetos a verificación posterior, que de resultar falsos o equivocados, se procederá a la Revocación de la Licencia de Funcionamiento que se haya otorgado, y de corresponder se aplicará las sanciones según correspondan, a resarcir los daños que pudiera haber ocasionado y asumir su responsabilidad civil y/o penal a que hubiere lugar.



Firma del Propietario o Conductor

DNI N° \_\_\_\_\_

Fecha de Expedición: \_\_\_\_\_ Fecha de Caducidad: \_\_\_\_\_

Gráfico N° 5: Declaración jurada de observancia de condiciones de seguridad

Fuente: Municipalidad de Ate

## 2.11. Régimen Tributario Procedimiento desde la Obtención del RUC y Modalidades

Para obtener el número de RUC nos debemos acercar a cualquier Centro de Servicios al Contribuyente cercano al domicilio fiscal 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
	<b>Cualquier documento privado o público en el que conste la dirección del domicilio fiscal que se declara.</b>	

Gráfico N° 6: Requisitos de inscripción para empresas

Fuente: SUNAT

Los contribuyentes deben comunicar cualquier cambio que ocurra en los datos que figuran en su RUC, dentro de los plazos legales señalados en las normas respectivas.

Plazos para modificar/actualizar datos del RUC:

- El plazo para comunicar la modificación de domicilio fiscal es de un (1) día hábil.
- El plazo para modificar o actualizar los demás datos registrados en el RUC de cinco (5) días hábiles de producidos los hechos.

La SUNAT podrá solicitar a los contribuyentes, con carácter general o particular y en las condiciones y plazos que ésta determine, la actualización total de los datos contenidos en el RUC.

Adicionalmente las entidades de la Administración Pública deben actualizar la información relativa a sus representantes legales con una periodicidad anual, salvo

que los mandatos se hubiesen recortado a un tiempo inferior al mencionado por alguna circunstancia excepcional.

Para toda modificación o actualización de datos en el RUC los representantes legales deberán identificarse con alguno de los siguientes documentos según corresponda:

- Documento Nacional de Identidad (DNI)
- Carné de Extranjería
- Cédula Diplomática de Identidad
- Pasaporte

Si a partir del año 2018, se inscribe al RUC por primera vez afectándose al Régimen Especial, el Régimen MYPE Tributario o Régimen General, se tendrá la condición de emisor electrónico a partir del primer día calendario del tercer mes siguiente a la inscripción.

Fuente: SUNAT.

Contando con el RUC la empresa ya podrá acogerse al régimen seleccionado, el cual es el Régimen MYPE tributario (RMT), con las siguientes características:

- No hay límite de ingresos.
- No hay límite de compras.
- No hay límite para el valor de activos fijos.
- No hay límite para el número de trabajadores.
- Realiza declaración jurada anual – renta.

Para entrar en este régimen, es necesario que los ingresos netos no superen las 1700 UIT en el ejercicio gravable.

Este régimen tributario fue especialmente creado para las Micro y Pequeñas empresas, para promover su crecimiento y brindarles condiciones más simples para cumplir con sus obligaciones tributarias.

Este régimen se caracteriza por:

- Los montos a pagar dependen de la ganancia obtenida.
- Tasas reducidas.
- Posibilidad de suspender los pagos a cuenta.
- Emitir todos los tipos de comprobantes de pago autorizados por la SUNAT.
- Llevar únicamente: Registro de Venta, Registro de Compras y Libro Diario en Formato Simplificado.

Para determinar los impuestos que se deben declarar y pagar a la SUNAT, es necesario guiarse por la siguiente tabla:

RMT - Régimen MYPE Tributario		
¿Cuánto pagar?	<b>Pago a cuenta del Impuesto a la Renta:</b>	
	Monto Ingresos Netos	Tasa
	Menor a 300 UIT	1% de los Ingresos Netos
	A partir del mes que supere las 300 UIT	1.5 % de los Ingresos Netos o Coeficiente (*)
	(*) Calculado de acuerdo con lo dispuesto por el artículo 85 de la Ley del Impuesto a la Renta.	
<b>Impuesto General a las Ventas (IGV) mensual: 18% de sus ventas realizadas</b>		
¿Cuándo declarar y pagar?	De acuerdo al cronograma de obligaciones mensuales	
¿Se presenta una declaración anual?	Si, con la cual se paga una regularización del impuesto equivalente a:	
	Tramo de Ganancia	Tasa sobre la utilidad
	Hasta 15 UIT	10%
	Más de 15 UIT	29.5 %
Si los activos superan el S/. 1 000,000 se debe declarar el Impuesto Temporal a los Activos Netos (ITAN) Tasa: 0.4%		

Gráfico N° 7: Régimen MYPE tributario

Fuente: SUNAT

Aquellos que formen parte de este régimen tributario, cuentan con facilidades para la deducción de gastos por depreciación del activo fijo, castigo de deuda incobrable y provisiones equitativas por dicho concepto, en ambos casos relacionados para su

registro contable. De presentarse desmedro de tus existencias, es posible destruirlas con la asistencia del fedatario que designe la Administración Tributaria.

Es obligación de CRISDALÍ S.A.C., declarar y pagar obligaciones tributarias, así como efectuar y pagar las retenciones que señala la ley, de acuerdo con el cronograma de obligaciones tributarias aprobado por la SUNAT y comunicar cualquier cambio en los datos que se proporcionó para el RUC.

Tipos de comprobante de pago que CRISDALÍ S.A.C puede emitir:

- Facturas
- Boletas de venta
- Registro de compras
- Registro de ventas e ingresos
- Libro de planillas de sueldos y salarios
- Libro de retenciones

Tabla N° 2: Derechos microempresa y pequeña empresa

MICROEMPRESA	PEQUEÑA EMPRESA
Remuneración Mínima Vital (RMV)	Remuneración Mínima Vital (RMV)
Jornada de trabajo de 8 horas	Jornada de trabajo de 8 horas
Descanso semanal y en días feriados	Descanso semanal y en días feriados
Remuneración por trabajo en sobretiempo	Remuneración por trabajo en sobretiempo
Descanso vacacional de <b>15 días</b> calendarios	Descanso vacacional de <b>15 días</b> calendarios
Cobertura de seguridad social en salud a través del <b>SIS (SEGURO INTEGRAL DE SALUD)</b>	Cobertura de seguridad social en salud a través del ESSALUD
Cobertura Previsional	Cobertura Previsional

Indemnización por despido de <b>10 días de remuneración por año de servicios</b> (con un tope de <b>90 días</b> de remuneración)	Indemnización por despido de <b>20 días de remuneración por año de servicios</b> (con un tope de <b>120 días</b> de remuneración)
	Cobertura de Seguro de Vida y Seguro Complementario de trabajo de Riesgo ( <b>SCTR</b> )
	Derecho a percibir <b>2 gratificaciones</b> al año (Fiestas Patrias y Navidad)
	Derecho a participar en las utilidades de la empresa
	Derecho a la Compensación por Tiempo de Servicios ( <b>CTS</b> ) equivalente a 15 días de remuneración por año de servicio con tope de 90 días de remuneración
	Derechos colectivos según las normas del Régimen General de la actividad privada

Fuente: SUNAT

## 2.12. Registro de Planillas Electrónica (PLAME)

Este documento es llevado a través de medios electrónicos, presentado mensualmente a través del medio informático desarrollado por la SUNAT (PDT 601 Planilla Electrónica), en el que se encuentra registrada la información de los trabajadores, pensionistas, prestadores de servicios.

Se denomina PLAME a la Planilla Mensual de Pagos, segundo componente de la Planilla Electrónica, que comprende información mensual de los ingresos de los sujetos inscritos en el Registro de Información Laboral.

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

Tabla N° 3: Planilla electrónica

<b>PLANILLA ELECTRÓNICA</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>MEDIO DE ACCESO</b>
<b>T – REGISTRO</b>	Registro de Información Laboral	Es el Registro de Información Laboral de los empleadores, trabajadores, pensionistas, prestadores de servicios, personal en formación – modalidad formativa laboral y otros (practicantes), personal de terceros y derechohabientes.	A través de la Clave SOL, opción mi RUC y otros registros.
<b>PLAME</b>	Planilla Mensual de Pagos	Comprende información laboral, de seguridad social y otros datos sobre el tipo de ingresos de los sujetos registrados, trabajadores y derechohabientes.	Se descarga el programa en <a href="http://www.sunat.gob.pe">www.sunat.gob.pe</a> , se elabora, genera archivo y envía en SUNAT Operaciones en Línea.

Fuente: SUNAT

## **PLAME**

CRISDALÍ S.A.C utilizará la Planilla Mensual de Pagos, segundo componente de la Planilla Electrónica, que comprende información mensual de los ingresos de los sujetos inscritos en el Registro de Información Laboral (T-REGISTRO), así como de los Prestadores de Servicios que obtengan rentas de 4ta Categoría; los descuentos, los días laborados y no laborados, horas ordinarias y en sobretiempo del trabajador; así como información correspondiente a la base de cálculo y la determinación de los conceptos tributarios y no tributarios cuya recaudación le haya sido encargada a la SUNAT.

La PLAME se elabora obligatoriamente a partir de la información consignada en el T-REGISTRO.

El programa se descarga desde [www.sunat.gob.pe](http://www.sunat.gob.pe), en el cual se elabora la declaración jurada y se envía mediante SUNAT Operaciones en Línea (SOL).

Es preciso señalar que la versión vigente es la 3.0, aprobada mediante Resolución de Superintendencia N° 124-2016/SUNAT, la cual es de uso obligatorio a partir del 01 de junio de 2016.

### **Impuestos laborales**

Los impuestos son uno de los principales instrumentos de promoción del desarrollo económico de un país. Consisten en pagos o tributos de carácter pecuniarios a favor de un acreedor tributario, que en la mayoría de las legislaciones es el Estado. Con estos tributos se financian parte de los gastos sociales, y no conllevan contraprestación directa o determinada con el sujeto emisor.

### **CTS**

La CTS es un beneficio social que permite prever el riesgo que origina el cese de una relación laboral y la consecuente pérdida de ingresos en la vida de una persona y su familia.

A diferencia de lo que sucedió en años anteriores, en esta oportunidad los trabajadores pueden retirar de su cuenta CTS el excedente de cuatro sueldos, tomando como referencia para el cálculo el último sueldo recibido.

Por ejemplo, si el total depositado en el banco es S/ 15,000 y el sueldo del trabajador es S/ 1,500; los cuatro sueldos equivalen a S/ 6,000; el exceso a 4 sueldos será S/ 4,500.

### **Seguro social**

Cuyo pago es mensual, CRISDALÍ S.A.C ingresará tanto su contribución como la aportación del trabajador, por los siguientes conceptos:

Contingencias comunes: Para cubrir las situaciones que deriven de enfermedad común, descanso por maternidad y riesgo durante el embarazo, accidente no laboral y jubilación.

- Accidentes de trabajo y enfermedades profesionales
- Horas extraordinarias
- Desempleo
- Formación profesional
- Fondo de garantía salarial (FOGASA)

La empresa y el trabajador no contribuyen por igual, ni para cubrir las mismas contingencias. De esta forma el trabajador solo cotiza por contingencias comunes, horas extras, desempleo y formación profesional, y lo hace en un porcentaje mucho menor que los tipos correspondientes a la empresa.

El importe que va a pagar la empresa en el documento de cotización va a estar en función de la suma de las bases de cotización de sus trabajadores y los tipos aplicados a esas bases, que a su vez dependerán de variables como tipo de contrato, actividad realizada, etc.

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

A través de la Ley MYPE (Decreto Legislativo N° 1086), su reglamento (DS N° 008-2008-TR) y modificaciones (DS N° 024-2009-PRODUCE) se diseñó un Régimen Laboral Especial (RLE) para las MYPES. El RLE simplifica los requisitos y obligaciones del empleador para contratar trabajadores, adecuándose mejor la realidad del mercado laboral del sector en el Perú.

Para poder acogerse a los beneficios de este régimen la empresa debe ser declarada, como microempresa o pequeña empresa.

## El Régimen General (RG)

CRISDALÍ S.A.C. se encontrará en este régimen, el mismo que congrega la mayor parte de contribuyentes puesto que aquí no hay topes, pero es la que tiene más obligaciones que cumplir con el estado.

### Ventajas y Desventajas

- **Financieramente:**

Son dignos de crédito siempre y cuando tengan un buen rendimiento económico.

- **Comercialmente:**

Tienen ventaja al igual que el del Régimen Especial de Renta.

- **Tributariamente:**

Son los más vigilados por la SUNAT a través de las fiscalizaciones y cruce de información a través de las comunicaciones con los otros regímenes.

Tabla N° 4: Beneficios de trabajadores

Beneficios para los Trabajadores	Régimen Laboral	Microempresas	Pequeña Empresa
<b>Remuneración mínima vital.</b>	Sí S/. 750.00	Sí S/. 750.00	Sí S/. 750.00
<b>CTS</b>	Sí (1 RM al año depositada en dos armadas semestrales en mayo y noviembre. TUO Dec. Leg. N° 650)	NO	Sí (15 RD por año completo de servicios, hasta un máximo de 90 RD).
<b>Descanso Semanal Obligatorio y Feriados No Laborables</b>	Sí (Dec. Leg. N° 713)	Sí (Dec. Leg. N° 713)	Sí (Dec. Leg. N° 713)
<b>Vacaciones</b>	Sí (30 días por año de servicios. Dec. Leg. N° 713)	Sí (mínimo 15 días calendario por año de servicios)	Sí (mínimo 15 días calendario por año de servicios)
<b>Reducción de Descanso Vacacional</b>	Sí ( hasta por 15 días previos acuerdo de las partes)	Sí (hasta por 7 días, previo acuerdo de las partes. Regl. TUO MYPES Art. 37°)	Sí (hasta por 7 días, previo acuerdo de las partes. Regl. TUO MYPES Art. 37°)
<b>Vacación Trunca</b>	Sí (Dec. Leg. N° 713)	Sí (Dec. Leg. N° 713)	Sí (Dec. Leg. N° 713)
<b>Gratificación de Fiestas Patrias y Navidad</b>	Sí (Equivalente a una remuneración. Ley N° 27735 y su Reglamento)	NO	Sí (Fiestas Patrias y Navidad, equivalente a media RM TUO Ley MYPES, Art. 47°)
<b>Jornada Máxima</b>	Sí (jornada de trabajo de 8 horas diarias o 48 horas semanales)	Sí (jornada de trabajo de 8 horas diarias) TUO Ley MYPES, Art. 47°	Sí (jornada de trabajo de 8 horas diarias) TUO Ley MYPES, Art. 47°
<b>Seguro Social de Salud</b>	Sí (asegurados regulares de ESSALUD, con la opción de afiliarse a una EPS)	Sí (régimen especial de salud semisubsidiado del SIS(*) o ESSALUD si así lo decide el empleador)	Sí (asegurados regulares de a Salud: 9%)

<b>Sistema Pensionario</b>	SÍ (asegurados obligatorios de la ONP o AFP)	SÍ (ONP, AFP o acogerse al régimen de sistema de pensiones sociales para las microempresas, el cual no ha sido implementado)	SÍ (asegurados obligatorios de la ONP o AFP)
<b>Participación en las Utilidades</b>	SÍ (se aplica Dec. Leg N° 892)	NO	SÍ (se aplica Dec. Leg. N° 892)
<b>Seguro de Vida</b>	SÍ (de acuerdo a lo dispuesto en el Dec. Leg. N° 688, Ley de Consolidación de Beneficios Sociales)	NO	SÍ (se aplica lo dispuesto en el Dec. Leg. N° 688, Ley de Consolidación de Beneficios Sociales)
<b>Seguro Complementario de Trabajo de Riesgo</b>	SÍ (de acuerdo a la Ley N° 26790, Ley de Modernización de la Seguridad Social en Salud)	NO	SÍ (se aplica la Ley N° 26790, Ley de Modernización de la Seguridad Social en Salud)
<b>Asignación Familiar</b>	SÍ (10% de la RMV, Ley N° 25129)	NO	NO
<b>Indemnización por Vacaciones no Gozadas</b>	SÍ (Dec. Leg. N° 713)	SÍ (Dec. Leg. N° 713)	SÍ (Dec. Leg. N° 713)
<b>Indemnización por Despido Arbitrario</b>	SÍ (1.5 RM por año completo de servicio, máximo 12 RM. TUO Dec. Leg. N° 728)	SÍ (10 RD por cada año completo de servicios. Máximo 90 RD)	SÍ (20 RD por cada año completo de servicio. Máximo 120 RD. TUO Ley MYPES, Art. 47°)
<b>Derechos Colectivos</b>	SÍ (TUO de la Ley de Relaciones Colectivas de Trabajo y su Reglamento)	SÍ (TUO de la Ley de Relaciones Colectivas de Trabajo y su Reglamento)	SÍ (TUO de la Ley de Relaciones Colectivas de Trabajo y su Reglamento)

Fuente: SUNAT

## 2.14. Modalidades de Contratos Laborales

En este apartado se debe mencionar al Decreto Legislativo N° 1246, dispositivo que aprueba diversas medidas de simplificación administrativa, se han establecido una serie de normas con el objeto de simplificar, optimizar y eliminar procedimientos administrativos, coadyuvando así al fortalecimiento institucional y la calidad en el servicio al ciudadano. Esto se realiza dentro del marco fijado por la Ley N° 27444, que postula como principios del procedimiento administrativo el debido procedimiento, la razonabilidad, la celeridad, la eficacia y la simplicidad, todos los cuales deben aplicarse dentro de la actuación de toda entidad de la Administración Pública.

En el ámbito laboral, se elimina la obligación de registrar los contratos de trabajo sujetos a modalidad y los convenios de modalidades formativas laborales

ante la Autoridad Administrativa de Trabajo, modificándose además los requisitos para la aprobación de la contratación laboral de extranjeros.

De forma específica, se modifican tres dispositivos conforme al siguiente detalle:

- ✓ El artículo 73 del TUO del Decreto Legislativo N° 728, Ley de Productividad y Competitividad Laboral, eliminándose la obligación de presentar una copia de los contratos de trabajo sujetos a modalidad a la Autoridad Administrativa de Trabajo para efectos de su conocimiento y registro.
- ✓ El artículo 48 de la Ley N° 28518, Ley sobre modalidades formativas laborales, que elimina la obligación de inscripción de los beneficiarios de las distintas modalidades formativas ante la Autoridad Administrativa de Trabajo, siendo suficiente con declararlos en la planilla electrónica.
- ✓ El artículo 8 del Decreto Legislativo N° 689, Ley de Contratación de Extranjeros, el que indica que para la solicitud de aprobación de este tipo de contratos de trabajo solo basta remitir el contrato de trabajo escrito y la declaración jurada de la empresa donde se señale que la contratación del extranjero cumple las condiciones establecidas por ley y cuenta con la capacitación o experiencia laboral requerida para la misma.

Existen diferentes modalidades de contrato como consecuencia de la aparición de nueva normativa al respecto.

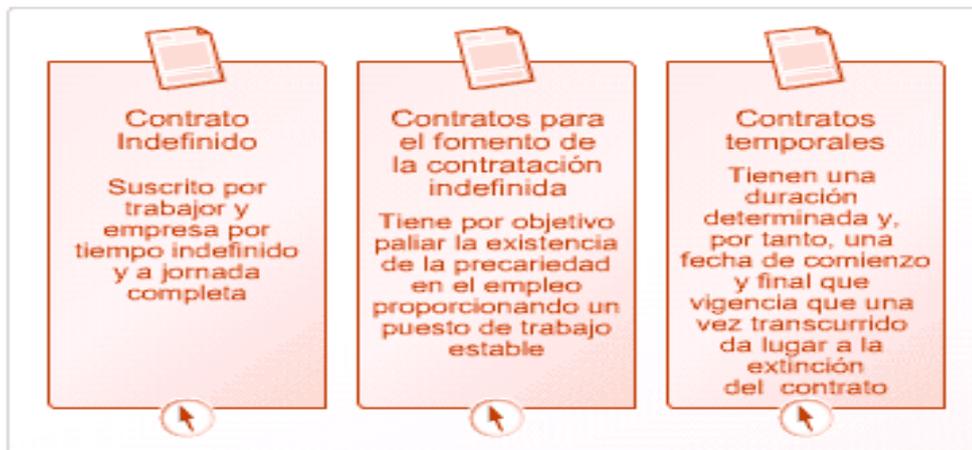


Gráfico N° 8: Modalidades de contratación

Fuente: Modalidades de contratación

La empresa CRISDALÍ S.A.C. optará por los contratos temporales que se podrán renovar cada 3 meses.

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

Nuestra empresa CRISDALÍ S.A.C. contará con los siguientes contratos:

- ❖ Contrato de Compra y Venta con los clientes y proveedores.
- ❖ Contrato de Arrendamiento de local.

### **Contrato de Compra y Venta:**

CRISDALÍ S.A.C utilizará el contrato de compra-venta, el cual es aquel contrato bilateral en el que una de las partes (vendedora) se obliga a la entrega de una cosa determinada y la otra (compradora) a pagar por ella a un determinado precio, dicho contrato será aplicado tanto para nuestro abastecimiento como para nuestra comercialización.

### **Contrato de Arrendamiento:**

Es aquel contrato en el que una persona (arrendador), se obliga a transferir temporalmente el uso y goce de una cosa mueble o inmueble a otra (arrendatario),

quien a su vez se obliga a pagar por dicho uso o goce, un precio cierto y determinado.

En el caso de CRISDALÍ S.A.C se recurrirá al mismo para el alquiler de nuestra planta y oficina.

### **CONTRATO DE ARRENDAMIENTO**

Conste por el presente documento, el contrato de arrendamiento que celebran, de una parte don \_\_\_\_\_, identificado con R.U.C. N° \_\_\_\_\_ domiciliado en \_\_\_\_\_; en adelante **EL ARRENDADOR**; y de la otra parte don \_\_\_\_\_ identificado con R.U.C. N° \_\_\_\_\_ domiciliado en \_\_\_\_\_; debidamente representada por su Gerente General señor \_\_\_\_\_ identificado con D.N.I. N° \_\_\_\_\_; en adelante **EL ARRENDATARIO**; en los términos siguientes:

#### **PRIMERO**

**EL ARRENDADOR** \_\_\_\_\_ es propietario del primer piso del inmueble ubicado en la \_\_\_\_\_. El primer piso del inmueble consta de un ambiente grande, dos baños, una cocina y un depósito chico, edificado sobre un área de 160 M2.

#### **SEGUNDO**

Por el presente documento, **EL ARRENDADOR** da en arrendamiento a **EL ARRENDATARIO**, el inmueble descrito en la cláusula anterior; para ser usado exclusivamente como local comercial.

Forma parte del presente contrato de arrendamiento el uso sin limitaciones del estacionamiento frontal del inmueble, así como la utilización del espacio frontal superior de la fachada del inmueble, ubicado entre el primer y segundo piso, para el efecto de la colocación de letreros o publicidad.

#### **TERCERO**

El plazo de duración del presente contrato es de \_\_\_\_ (\_\_\_\_) años, que se inicia el primero (1) de \_\_\_\_ de 200\_\_, venciendo indefectiblemente dentro de los dos años subsiguientes, fecha en que **EL ARRENDATARIO** entregará el inmueble materia del presente a **EL ARRENDADOR**, sin necesidad de requerimiento judicial, ni extrajudicial alguno, en las mismas condiciones en que lo recibió, salvo el deterioro de su uso normal y cuidadoso.

Se deja constancia que el inicio efectivo del arrendamiento para el mes de \_\_\_\_\_, es por cuanto **EL ARRENDADOR** está realizando la habilitación del inmueble para el efecto de arrendamiento, por lo que se compromete a entregar el inmueble antes de la fecha del inicio del arrendamiento, completamente habilitado.

#### **CUARTO**

La merced conductiva pactada de común acuerdo, es de US\$ \_\_\_\_\_ (\_\_\_\_ y 00/100 Dólares Americanos) mensuales, que se pagarán en forma adelantada contra la presentación del comprobante SUNAT respectivo.

El primer pago se realiza a la firma del presente contrato y **EL ARRENDADOR** declara recibir a su entera satisfacción, entregando a **EL ARRENDATARIO** el recibo de arrendamiento de ley.

#### **QUINTO**

**EL ARRENDATARIO** entrega y **EL ARRENDADOR** recibe a su entera satisfacción a la suscripción del presente contrato, el importe de US\$ \_\_\_\_\_ (\_\_\_\_ y 00/100 Dólares Americanos), por concepto

## **Responsabilidad Civil de los Accionistas**

CRISDALÍ S.A.C se sujetará a lo siguiente:

- Los directores responden, ilimitada y solidariamente, ante la sociedad, los accionistas y los terceros por los daños y perjuicios que causen por los acuerdos o actos contrarios a la ley, al estatuto o por los realizados con dolo, abuso de facultades o negligencia grave.
- Es responsabilidad del directorio el cumplimiento de los acuerdos de la junta general, salvo que ésta disponga algo distinto para determinados casos particulares.
- Los directores son asimismo solidariamente responsables con los directores que los hayan precedido por las irregularidades que éstos hubieran cometido si, conociéndolas, no las denunciaren por escrito a la junta general.
- No es responsable el director que habiendo participado en el acuerdo o que, habiendo tomado conocimiento de él, haya manifestado su disconformidad en el momento del acuerdo o cuando lo conoció, siempre que haya cuidado que tal disconformidad se consigne en acta o haya hecho constar su desacuerdo por carta notarial.

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

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

El segmento de snacks saludables está en aumento, dentro de la categoría de snacks en general; sin embargo, a medida que la competencia de productos aumente, las empresas deberán complementar la oferta de sus productos con nuevos atributos, como la originalidad en sus sabores e insumos con propiedades para la salud, y mayor accesibilidad a través de los puntos de venta generalizados. Las empresas apuestan a explorar y explotar nuevos insumos oriundos del Perú y prueba de ello es la incorporación de insumos nativos como los diversos tipos de papas, entre otros, y los denominados súper alimentos peruanos.

El nicho de snacks saludables exige la diferenciación para posicionar a los productos y obtener una participación de mercado, sin descuidar aspectos de precio y sabor. Ya que el paladar del consumidor peruano es muy exigente, debe existir un equilibrio entre salud y sabor.

Para poder analizar el entorno tendremos que tomar en consideración los aspectos más significativos que se encuentran en el macro entorno y que afectan al desarrollo de la empresa, dentro de ellos se tiene, principalmente, los factores: económico, social, cultural, político legal, religioso, tecnológico y demográfico.

#### **Entorno Económico**

Debido al impacto de la pandemia de COVID-19 se espera que la economía 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.

Además, las medidas sin precedentes para frenar la propagación del virus, que incluyeron el cierre temporal de las fronteras y una cuarentena en todo el país, conducirán a una disminución significativa del consumo privado, especialmente en servicios como restaurantes, transporte y comercio. Esto a su vez conducirá a una abrupta caída de los ingresos de los trabajadores; en particular los independientes e informales. El déficit de gasto privado se compensará solo parcialmente con un aumento del gasto público. El Gobierno ha ensamblado un programa integral de alivio y contención económica para proteger a la población vulnerable y apoyar a las empresas que comprende medidas de apoyo a los ingresos, pago de impuestos diferidos y garantías de crédito para el sector privado. 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.

Hacia adelante, se espera que la economía vuelva a estabilizarse a tasas cercanas a las que se observaron en el periodo previo a la crisis. El reto para la economía peruana es imprimir mayor velocidad a la evolución del producto y promover con ello la prosperidad compartida. Para lograrlo, será necesario promover la mejora de la infraestructura conectiva, de la provisión de servicios públicos y del capital humano, así como reducir la rigidez en los mercados de productos y factores.

## **Finanzas Públicas y Sector Externo**

Fitch Ratings anunció que a junio del 2020 ha bajado la calificación de emisor Issuer Default Rating (IDR) a largo plazo en moneda local de Perú a ‘BBB+’ con perspectiva estable desde ‘A-’; mientras que mantuvo la IDR en moneda extranjera a largo plazo en ‘BBB +’, también con perspectiva estable.

Fitch ya no considera que las finanzas públicas del Perú son una fortaleza en relación con sus finanzas externas. Se pronostica que las medidas de gasto y la pérdida de ingresos a causa de la pandemia del coronavirus elevarán la relación deuda pública / PBI a 31.9% en el 2020, frente a 26.8% en el 2019.

Esto se compara con un mínimo de 19.2% en el 2013, antes de las exenciones de normas presupuestarias para los shocks climáticos y precios del cobre. Fitch utiliza deuda no financiera del sector público para sus cifras de deuda pública general.

Se espera que el Perú agote su fondo de estabilización fiscal y use otros saldos líquidos de fondos públicos en el 2020, dejando al gobierno pocos activos líquidos para enfrentar futuros shocks (el uso de depósitos subnacionales restantes está legalmente restringido).

En contraste, Fitch espera que las cuentas externas sean relativamente resistentes al shock actual, respaldadas por sólidas reservas de liquidez externas y una posición neta de acreedores externos.

Como resultado, Fitch considera que los perfiles de crédito en moneda local y extranjera del Perú se han vuelto indistinguibles, en línea con lo estándar para los soberanos con grado de inversión, en particular dada la participación no residente de 50% en bonos denominados en soles.

En consecuencia, Fitch ha eliminado la anterior mejora de un escalón de la IDR en moneda local a largo plazo y la ha igualado con la IDR en moneda extranjera a largo plazo de acuerdo con sus criterios de calificación soberana.

“Perú está experimentando una fuerte contracción económica debido a las amplias medidas de contención del coronavirus y un aumento sustancial de la deuda pública como resultado de la respuesta de políticas. Sin embargo, las calificaciones del país están respaldadas por un sólido balance externo, un marco macroeconómico creíble y consistente de larga data, y sólidas perspectivas de recuperación económica”, explicó la agencia.

Fitch espera que la economía peruana se contraiga 5.5% en el 2020, con riesgos a la baja. La actividad económica cayó 16% interanual en marzo, contribuyendo a una contracción del PBI de 3.4% interanual en el primer trimestre de este año, en tanto el empleo en Lima cayó un 20% interanual en el periodo de febrero a abril del 2020, y los impuestos al valor agregado cayeron un 34% interanual en abril.

Entre los factores que podrían, individual o colectivamente, conducir a una acción de calificación positiva están un mayor crecimiento que reduzca la brecha de ingresos del Perú en relación con los soberanos con calificaciones más altas; una mejora estructural de los estándares de gobernanza y capacidad institucional fortalecida; y mejoras significativas en los balances fiscales y externos del Perú y reducción material de la dolarización financiera.

Por otro lado, los factores que podrían llevar a una calificación negativa incluyen el debilitamiento de la consistencia y credibilidad del marco de política macro o fiscal, así como de las perspectivas de crecimiento económico, y la incapacidad de reducir el déficit público en el periodo posterior a la pandemia, que resulte en un aumento significativo del ratio deuda pública / PBI.

## **Tipo de Cambio**

El precio del dólar en Perú opera a la baja, en línea con el desempeño regional de la moneda extranjera, en un contexto de elevados temores por las tensas relaciones entre Estados Unidos y China. Además, existían expectativas favorables en torno a la reactivación de las economías.

En el panorama internacional, el dólar seguía actuando como activo de refugio y tocó un mínimo de 11 semanas, afectado por un leve desánimo entre los operadores por la moneda estadounidense y los disturbios que han surgido en varias ciudades del país norteamericano.

Además, los inversores se mostraban aliviados porque el presidente estadounidense, Donald Trump, dejó intacto el pacto comercial con China pese a que decidió suspender el trato especial de Washington a Hong Kong, en respuesta a los intentos de Beijing por reforzar el control sobre la ciudad con una nueva legislación.

El tipo de cambio se cotiza entre S/3,399 en el mercado interbancario, una caída de 0,70% en comparación con los S/3,423 que se cotizaba.

## **Análisis Socio – Cultural**

Según Alimarket (2019), una creciente preocupación por su salud, mayor oferta de este tipo de productos en el mercado, el cuidado de la línea, conveniencia, cambios en los hábitos de consumo y unas cualidades organolépticas mejoradas, son los principales motivos a los que atribuyen un mayor consumo (50%) de snacks saludables, según los resultados obtenidos del estudio realizado por la consultora Ainia Forward.

Sin embargo, casi el 60% de los consumidores consultados declara que mejoraría los snacks actuales potenciando, sobre todo, el factor natural.

Así, entre los snacks saludables mejor valorados destaca la fruta troceada, seguida muy de cerca por los frutos secos y, en tercer lugar, la fruta deshidratada.

Además, el 70% de los consumidores opina que para que un snack sea saludable debe estar elaborado con ingredientes naturales como fruta (73%), quinua (55%), aceite de frutos secos (almendra, nueces, anacardo y avellana, 47%) y aloe de vera (41%).

Se observa una mayor conciencia medioambiental en el consumidor que, en un 58% de los casos pide que el envase de los snacks saludables que consume sea reciclable y un 53%, que sea biodegradable. Asimismo, se manifiesta una preferencia por los formatos individuales en snacks como consecuencia de factores como: conveniencia, mejor conservación, mayor control de calorías ingeridas, etc.

### **Análisis Político Legal**

El análisis de los factores que afectan los entornos políticos y legales de una nación, han cogido fuerza a medida que el mundo se ha globalizado.

Para nuestra empresa el análisis político se torna favorable porque el gobierno está implementando incentivos y beneficios tributarios para el desarrollo y crecimiento de las pequeñas empresas.

La Ley N° 30021, Ley de Promoción de la Alimentación Saludable nos da indicadores de los niveles mínimos a considerar para un producto saludable y se está considerando dentro de nuestro valor nutricional.

### **Análisis Tecnológico**

Otro aspecto fundamental a la hora de analizar el entorno general empresarial es el factor tecnológico. Nos referimos a uno de los factores de

mayor efecto sobre la actividad empresarial. La ciencia proporciona el conocimiento y la tecnología lo usa. Tecnología se refiere a la suma total del conocimiento que se tiene de las formas de hacer las cosas. Sin embargo, su principal influencia es sobre la forma de hacer las cosas, cómo se diseñan, producen, distribuyen y venden los bienes y los servicios.

La repercusión de la tecnología se manifiesta en nuevos productos, nuevas máquinas, nuevas herramientas, nuevos materiales y servicios. Algunos beneficios de la tecnología son: mayor productividad, estándares más altos de vida, más tiempo de descanso y una mayor variedad de productos. Para nuestra empresa es importante contar con tecnología de punta para ser más competitivos en el mercado de snacks de girasol.

## Análisis Demográfico

En nuestro país, el jefe del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) Aníbal Sánchez mencionó que la población de peruanos bordeará los 33 millones el 2018, aunque la tasa de crecimiento poblacional se desaceleraría con respecto al último censo de 2007.

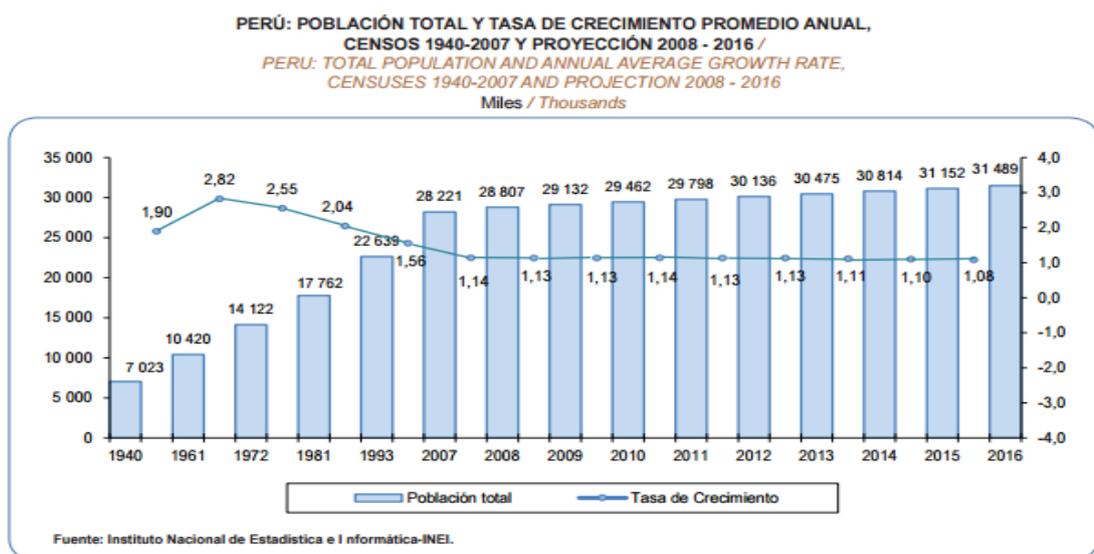


Gráfico N° 9: Población total y tasa de crecimiento promedio anual

Fuente: INEI

Así, mientras que para el quinquenio 2010 – 2015 se estimaba 589 mil nacimientos, para los siguientes cinco años (2015 – 2020), la expectativa retrocedió a 572 mil nacimientos. Esta senda a la baja sigue para los próximos cinco años (2020 – 2025) a 558 mil nacimientos.

PERÚ: INDICADORES DEMOGRÁFICOS, ESTIMADOS POR QUINQUENIOS, 2005 - 2025 /  
 PERU: DEMOGRAPHIC INDICATORS, ESTIMATED BY QUINQUENNIAL PERIOD, 2005 - 2025

Indicadores demográficos	2005 - 2010	2010 - 2015	2015 - 2020	2020 - 2025
<b>Fecundidad</b>				
<b>Nacimientos anuales (en miles):</b>	<b>612</b>	<b>589</b>	<b>572</b>	<b>558</b>
Tasa bruta de natalidad (por mil)	21,36	19,43	17,88	16,60
Tasa global de fecundidad	2,60	2,38	2,22	2,10
Tasa bruta de reproducción	1,27	1,16	1,08	1,02
Tasa neta de reproducción	1,21	1,12	1,04	0,99
<b>Mortalidad</b>				
<b>Muertes anuales (en miles):</b>	<b>155</b>	<b>167</b>	<b>182</b>	<b>199</b>
Tasa bruta de mortalidad (por mil):	5,42	5,52	5,68	5,91
Esperanza de vida al nacer:				
Ambos sexos	73,12	74,13	75,07	75,92
Hombres	70,50	71,54	72,5	73,37
Mujeres	75,87	76,84	77,76	78,59
Tasa de mortalidad infantil: (por mil nacidos vivos)	21,00	18,60	16,60	14,90

Tasa Bruta de Natalidad: Es el cociente entre el número medio anual de nacimientos ocurridos durante un periodo determinado y la población media del periodo.

Tasa Global de Fecundidad: Promedio de hijos nacidos vivos que tendrían las mujeres durante toda su vida reproductiva, si las tasas de fecundidad por edad se mantuviesen invariables en el tiempo. Están expresadas en nacimientos por mujer.

Tasa Bruta de Mortalidad: Es el cociente entre el número medio anual de defunciones ocurridas durante un periodo determinado y la población media de ese periodo.

Esperanza de Vida al Nacer: Es una estimación del número promedio de años que le restaría vivir a un recién nacido si las condiciones de mortalidad actuales permanecen invariables.

Tasa de Mortalidad Infantil: Es la probabilidad que tiene un recién nacido de morir antes de cumplir un año de vida.

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática - INEI

Gráfico N° 10: Perú indicadores demográficos estimado por quinquenios

Fuente: INEI

## Análisis de las 5 Fuerzas de Porter

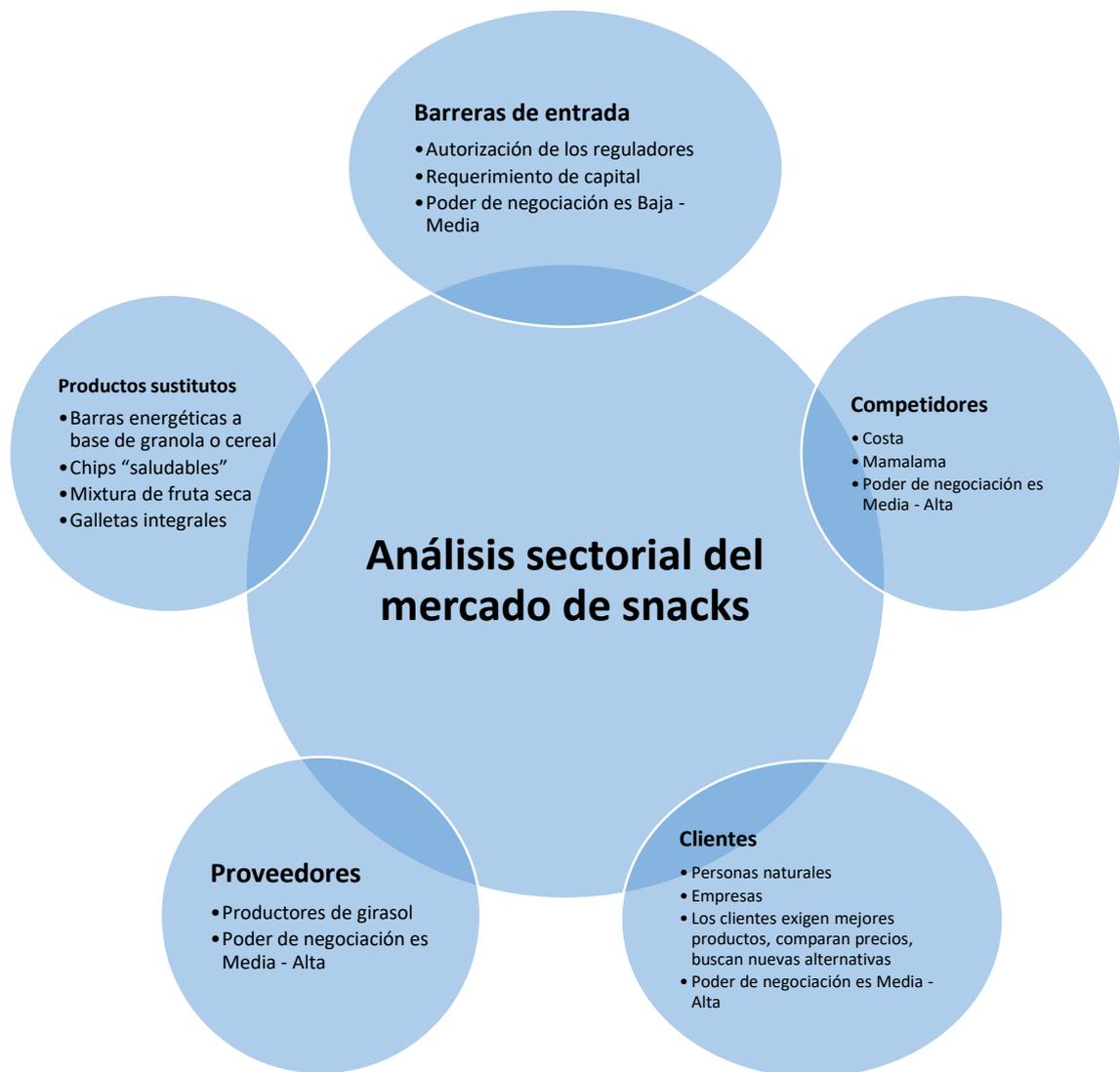


Gráfico N° 11: 5 Fuerzas de Porter

Fuente: Elaboración propia

### A. Poder de negociación de los clientes

El sector que ocupa no es muy competitivo, puesto que existen pocas empresas a las que el cliente puede acudir, es por esto mismo que el cliente busca siempre el mejor precio comparando las distintas posibilidades. Por

ello, disponemos de un producto de calidad e innovador fabricados con materias primas de calidad, convirtiendo nuestro producto en ecológico.

#### **B. Poder de negociación de los proveedores**

Se trata del poder que tienen los suministradores de materias primas, como el girasol. El poder de negociación sobre el precio del producto depende de la cantidad comprada.

#### **C. Amenaza de la entrada de nuevos competidores**

Las principales barreras de entrada que hay son de tipo financiero y de diferenciación del producto; ya que, ni el acceso a la materia prima, ni la tecnología necesaria son grandes obstáculos para entrar. Estas bajas barreras de entrada han propiciado que en el mercado nacional hayan surgido en los últimos años, nuevas empresas que ofrecen productos similares. La entrada de nuevos competidores llevaría a la baja de precios.

#### **D. Amenaza de nuevos productos sustitutos**

En el sector que se trata existen productos sustitutos a ciertos niveles, es decir, otros productos como galletas de avena, galletas integrales, frutos secos, barras de granola, yogurt, entre otros; adicional a estos productos también existen productos potenciales tales como Cereal Bar, y el cliente siempre puede sustituirlo por otro producto similar.

#### **E. Rivalidad entre competidores**

El sector del que se trata es un sector en el que no existe mucha rivalidad entre competidores, se valora la calidad del producto, pese a que no existen elevadas barreras de entrada y puede ser relativamente sencillo posicionarse en el mercado.

### 3.2. Ámbito de Acción del Negocio

Nuestro mercado objetivo son los segmentos A y B de 5 distritos de Lima Metropolitana. Las edades consideradas son entre los 25 a 39 años. Se considera sólo mujeres.

Tabla N° 5: Población objetivo

POBLACIÓN	Santiago de Surco	La Molina	San Borja	Miraflores	San Isidro	TOTAL
<b>Año 2019</b>	360,400	154,000	122,900	107,800	65,500	810,600
<b>Segmento A</b>	35.90%	35.90%	35.90%	35.90%	35.90%	
<b>Segmento B</b>	43.20%	43.20%	43.20%	43.20%	43.20%	
<b>Total segmento A y B</b>	79.10%	79.10%	79.10%	79.10%	79.10%	
<b>Población A y B</b>	285,076	121,814	97,214	85,270	51,811	641,185
<b>Población femenina (%)</b>	51.3%	51.3%	51.3%	51.3%	51.3%	
<b>Población femenina</b>	146,244	62,491	49,871	43,743	26,579	328,928
<b>% de 25 a 39 años</b>	25%	25%	25%	25%	25%	
<b>Población objetivo</b>	<b>36,561</b>	<b>15,623</b>	<b>12,468</b>	<b>10,936</b>	<b>6,645</b>	<b>82,232</b>

Fuente: CPI, INEI

### Matriz de Posicionamiento

Tabla N° 6: Matriz de posicionamiento



Fuente: Elaboración propia

Nuestro producto se encuentra en el cuadrante con calidad superior y de precios elevados comparados con los de la competencia.

Dentro de la calidad se encuentran nuestros insumos naturales y de un sabor superior al del resto por su cubierta con chocolate negro, la cual responde a las expectativas del segmento femenino de nivel socioeconómico A y B que buscan calidad y buen sabor.

En ese sentido nuestra estrategia de posicionamiento se enfocará en ser los primeros que desarrollan un producto natural y nutritivo con la mezcla de insumos que resaltan los sabores de nuestra gastronomía peruana que son las semillas de girasol y el chocolate negro con un 75% de cacao. Además, nuestra presencia en los principales centros de comercialización de nuestro producto, lograrán acercarnos a nuestros consumidores finales para reducir el tiempo de búsqueda y compra de estos tipos de productos saludables y nutritivos.

### Análisis FODA

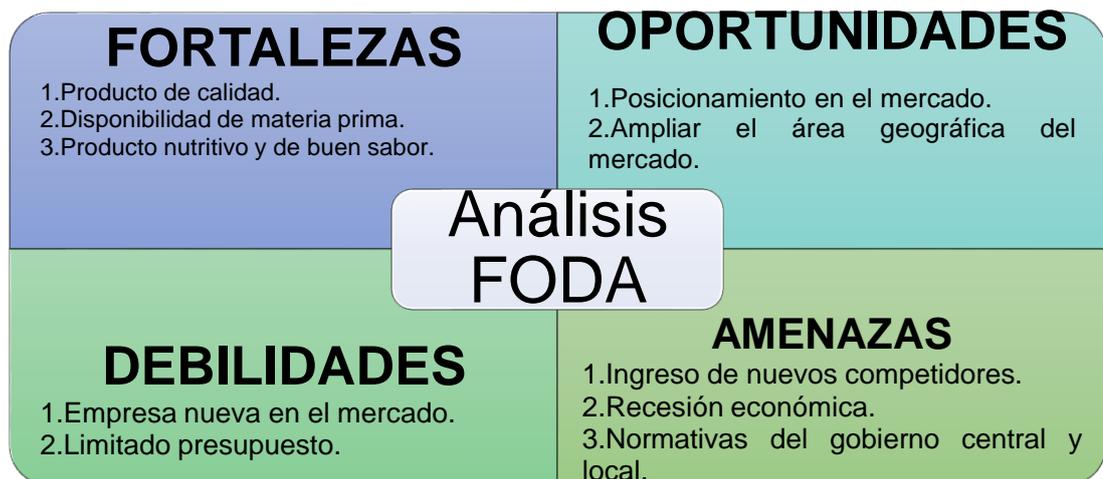


Gráfico N° 12: Análisis FODA

Fuente: Elaboración propia

## Cadena de Valor

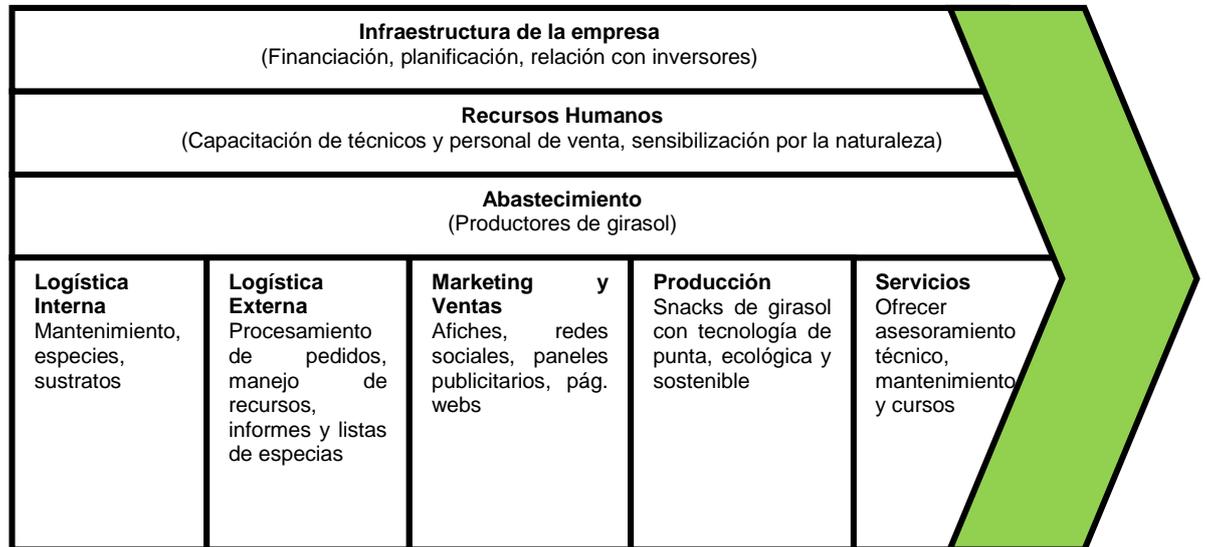


Gráfico N° 13: Cadena de valor

Fuente: Elaboración propia

### Actividades Primarias

- **Logística Interna:** Los proveedores principales son Corporación Líder Perú S.A.C., Frutos y Especies S.A.C., entre otras que nos abastecerán de semillas de girasol mensualmente para la elaboración de nuestro producto. Se controlará semanalmente los inventarios de insumos y de productos terminados.
- **Logística Externa:** CRISDALÍ S.A.C. está ubicada en una zona estratégica, lo cual asegura la distribución de la mercadería en un tiempo adecuado y conforme a las rutas programadas para cada cliente. Asimismo, contamos con personal capacitado que ayudará a optimizar tiempos de producción y por ende de entrega.
- **Marketing y ventas:** CRISDALÍ S.A.C. implementará un Marketing directo e intensivo, relaciones personalizadas con los clientes, que permitirá resaltar la calidad del producto, con el propósito de que éstos informen y capten la atención de los consumidores finales.
- **Producción:** CRISDALÍ S.A.C., programa la producción diaria en base a la demanda del mercado, lo cual garantiza el éxito de la cadena de

distribución física y el despacho del producto, esto es sustentando con personal capacitado en la elaboración de snacks de girasol, quienes ayudarán a optimizar los procesos.

- **Servicios:** Se brindará un servicio personalizado debido a que hemos diseñado una estrategia digital, que incluye la creación de un portal web y uso de redes sociales, lo cual facilita el acceso y comunicación con los clientes. Adicionalmente, se brindará una respuesta reactiva a reclamos de productos dañados.

#### **Actividades de Apoyo**

- **Infraestructura de la organización:** El local de la empresa cuenta con una adecuada iluminación para realizar sus labores de la mejor manera, con ambientes espaciosos, muebles de buena calidad y todas las herramientas necesarias.
- **Recursos Humanos:** CRISDALÍ S.A.C. busca que sus colaboradores se desarrollen de manera personal y profesionalmente, mediante una remuneración justa y un proceso continuo de retroalimentación, fomentando la innovación y creatividad.
- **Abastecimiento:** El insumo esencial (semillas de girasol) es abastecido por proveedores de semilla de girasol, pedidos conforme a niveles de producción. Asimismo, con los demás proveedores de cacao, envases, empaques, entre otros.

### **3.3. Descripción del Bien o del Servicio**

Nuestro producto “Snacks de Semillas de Girasol” cubiertos con chocolate negro se presenta como la mejor opción de comida saludable pues las bajas temperaturas, el cansancio o la ansiedad son alguno de los motivos por los cuales comemos entre comidas, pero esta práctica termina siendo perjudicial para nuestra salud si no elegimos correctamente qué comer. Por ello, lo mejor es recurrir a un snack saludable.

Ofrecemos múltiples beneficios a la salud y a una correcta nutrición de nuestro público objetivo. En primer lugar, es una de las grandes aliadas para mantener el peso ideal, ya que nos ayudan a saciar el apetito entre comidas; a la vez que aportan numerosos beneficios para nuestro organismo. Y es que también destacan entre los frutos secos por sus beneficios nutricionales, perfectos para el mantenimiento de una dieta equilibrada. Asimismo, los snacks de girasol por su gran aporte de vitamina E nos ayuda a protegernos de enfermedades al corazón y a todo el sistema cardiovascular. Tiene propiedades antioxidantes, que ayudan a prevenir el cáncer y el envejecimiento de la piel. También contiene zinc que ayuda al crecimiento y funcionamiento del sistema inmunológico combatiendo cualquier tipo de agente infeccioso. Además, son una fuente de Fitoesteroles, una clase de compuestos químicos de origen vegetal que ayudan a reducir los niveles de colesterol y mejoran la salud del corazón. Contienen minerales importantes, como el magnesio, que proporciona lo necesario para relajar los músculos y nervios del cuerpo. Asimismo, sus niveles de potasio ayudan a mejorar el rendimiento físico y regula la actividad del sistema nervioso. También son ricas en selenio, un nutriente que combate el estrés oxidativo y contribuye en el mantenimiento de las articulaciones. Para las embarazadas es muy beneficioso, pues tiene altas dosis de folatos, un nutriente indispensable para el buen desarrollo del feto.

Los snacks de semillas de girasol son un alimento muy nutritivo y energético. Asimismo, contará con la adición de chocolate negro al 75% de cacao. Destaca su alto contenido en proteínas, idóneo para deportistas, ya que ayuda a aumentar la masa muscular y regenerar tejidos. Por otro lado, aunque su valor en grasas es alto, estas son grasas buenas, ya que son insaturadas que ayudan a bajar los niveles de colesterol y regulan el sistema cardiovascular. También es destacable la cantidad de hierro de las pipas, que ayuda a combatir la anemia. Los antioxidantes que se hallan en este alimento favorecen la prevención de degeneración celular y combate la presencia de enfermedades como el cáncer.

Tabla N° 7: Ficha técnica

<b>Producto</b>	<p>Snacks de semillas de girasol bañado con chocolate negro.</p> <p><b>Ingredientes:</b> Pipas de Girasol calidad suprema, tostadas y saladas con sal marina. Cacao (75%).</p> <p>La semilla de girasol es un superalimento destacando su alto contenido de aceites solubles, pero es también una fuente de nutrientes conteniendo antioxidantes, proteínas, aminoácidos, vitaminas, minerales, omegas y fibra.</p> <p>No contiene octógonos.</p>	
<b>Valor Nutricional</b>	<b>Cantidad por porción</b>	<b>100 gr.</b>
	Calcio (mg)	154.64
	Carbohidratos (g)	53.85
	Energía Total (Kcal)	490.09
	Fósforo (mg)	439.18
	Grasa (g)	25.41
	Hierro (mg)	116.07
	Proteína (g)	11.50
	Sal (mg)	2.00
	Potasio (mg)	730.00
	Vitamina E (mg)	22.00
	Magnesio (mg)	395.00
	Zinc (mg)	1.4
<b>Información comercial</b>	<p><b>Marca:</b> Sunflower.</p> <p><b>Presentación:</b> 50 gramos, 150 gramos y 250 gramos.</p> <p><b>Empaque:</b> Bolsa reciclable ecológica.</p> <p><b>Embalaje:</b> Cajas de cartón con 50 unidades por caja.</p> <p><b>Conservación:</b> Conservar el producto en lugar seco y fresco para que las pipas de girasol mantengan todo su sabor. Una vez abierto el envase le aconsejamos conservarlas dentro de un recipiente hermético.</p> <p><b>Fecha de vencimiento:</b> 20 días</p>	

Fuente: Elaboración propia

Las ventajas competitivas son:

- Producto natural
- Precios competitivos

- Producto saludable
- Producto nutritivo y energético



### 3.4. Estudio de la Demanda

Para nuestro proyecto estamos considerando los siguientes criterios de segmentación: Población femenina de 25 a 39 años, Nivel socioeconómico A y B de los distritos de Santiago de Surco, La Molina, San Borja, San Isidro y Miraflores.

Los afortunados

Mujeres jóvenes de 25 a 39 años, en su mayoría solteras, interesadas en el progreso individual.

Poseen un mayor grado académico universitario y mayor ingreso. Son modernas y cosmopolitas.

Los sensoriales

Bastante presentes en Lima, son mujeres cuya vida está muy orientada hacia las relaciones sociales. Les interesa mucho la apariencia y la vida social.

Tabla N° 8: Demanda

Año	Población total distritos	% NSE A, B	Población objetivo	Población Femenina (%)	Población femenina	Población femenina de 25 a 39 años (%)	Población femenina de 25 a 39 años	Consumo Per Cápita ajust. (kg/hab.)	Demanda Total en Kg
2015	763,047	79.10%	603,570	51.30%	309,632	25%	77,408	1.28	396,329
2016	774,667	79.10%	612,762	51.30%	314,347	25%	78,587	1.29	405,507
2017	786,464	79.10%	622,093	51.30%	319,134	25%	79,783	1.30	414,874
2018	798,441	79.10%	631,567	51.30%	323,994	25%	80,998	1.32	427,672
2019	810,600	79.10%	641,185	51.30%	328,928	25%	82,232	1.32	434,185
2020	932,190	79.10%	737,362	51.30%	378,267	25%	94,567	1.33	504,305
2021	1,072,019	79.10%	847,967	51.30%	435,007	25%	108,752	1.35	585,751
2022	1,232,821	79.10%	975,162	51.30%	500,258	25%	125,064	1.36	680,349
2023	1,417,744	79.10%	1,121,436	51.30%	575,297	25%	143,824	1.37	790,226
2024	1,630,406	79.10%	1,289,651	51.30%	661,591	25%	165,398	1.39	917,847

Fuente: CPI, INEI

### 3.5. Estudio de la Oferta

En este mercado además de nuestros competidores directos como los snacks saludables Mamalama, también existen productos sustitutos como galletas de avena, galletas integrales, frutos secos, barras de granola, yogurt, entre otros; adicional a estos productos también existen productos potenciales tales como Cereal Bar de la marca Costa, que se pueden conseguir en los mismos canales de distribución en donde estaremos presentes tales como mercados de conveniencia, tiendas especializadas y supermercados.

Los productos sustitutos pueden ser las barras energéticas a base de granola o cereal que están altamente posicionadas en la mente del consumidor como saludable y los consumidores optan por ellas como un snack o un complemento en la hora del desayuno, principalmente. Si bien existen algunas otras opciones que refieren menores componentes químicos o grasas saturadas, como, por ejemplo, los chips “saludables”, “mixtura de fruta seca” y “galletas integrales”; estos no son un sustituto idéntico a la propuesta de este plan de negocio y, la principal diferencia son los insumos empleados y el procesamiento que requieren; sin embargo, existen otros sustitutos que se asemejan a la propuesta y se ofrecen en tiendas especializadas de productos orgánicos y/o naturales. Por ello, y considerando la cantidad de sustitutos no perfectos, se concluye que la amenaza de productos sustitutos es relativamente alta en este momento de crecimiento en la industria de snacks saludables.

Por otro lado, las marcas de la competencia son:

- Solgira (snack en paquete)
- Candela Perú (con grajeas de chocolate orgánico y solo semillas a granel)
- Grapsta (snack en frasco)
- Natura Herbal Organic (snack en paquete)

SNACKS / BOCADITOS

Gráfico FRECUENCIA de consumo (ver. 7)

	TOTAL	NIVEL SOCIO-ECONÓMICO			SEXO		EDAD					ZONA DE LIMA					
		ALTO MEDIO	BAJO SUPERIOR	BAJO INFERIOR MEDIANO	MASC.	FEM.	11 a 17	18 a 24	25 a 39	40 a 59	60 a más	LIMA CENTRO	LIMA ESTE	LIMA NOROCCIDENTAL	LIMA NOROCCIDENTAL	LIMA SUR	CALLAO
<b>CONSUMEN</b>	<b>59.3</b>	<b>78.3</b>	<b>70.9</b>	<b>61.3</b>	<b>66.9</b>	<b>69.5</b>	<b>73.6</b>	<b>75.4</b>	<b>70.0</b>	<b>69.4</b>	<b>58.5</b>	<b>72.6</b>	<b>64.2</b>	<b>64.0</b>	<b>65.4</b>	<b>78.3</b>	<b>69.6</b>
<b>FRECUENCIA DE CONSUMO / USO</b>																	
Diario / Interdiario	27.7	24.0	23.1	34.9	20.5	25.2	26.6	27.0	23.6	22.2	16.8	22.3	22.4	23.0	26.5	19.9	27.5
Semanal	22.6	27.0	18.5	24.0	24.5	20.7	26.4	22.0	25.7	17.8	16.8	25.3	11.1	19.1	23.9	29.9	19.2
Eventual	49.8	49.0	59.3	41.1	45.0	54.1	35.0	41.0	50.5	59.9	66.0	52.3	59.5	57.9	47.7	50.2	43.3
MUESTRA ESTADÍSTICA : Total encuestas realizadas	(1762)	(526)	(526)	(611)	(826)	(936)	(296)	(290)	(512)	(409)	(265)	(182)	(174)	(247)	(799)	(254)	(147)
<b>CONSUMIDORES FRECUENTES</b>	<b>40.0</b>	<b>43.4</b>	<b>36.2</b>	<b>41.4</b>	<b>41.8</b>	<b>38.2</b>	<b>35.4</b>	<b>32.4</b>	<b>41.2</b>	<b>29.4</b>	<b>24.4</b>	<b>32.2</b>	<b>26.2</b>	<b>26.3</b>	<b>28.5</b>	<b>46.0</b>	<b>44.3</b>
<b>LUGAR DÓNDE ACOSTUMBRA COMPRAR</b>																	
Bodega	81.7	74.6	77.5	89.0	79.5	83.8	92.0	76.8	85.3	76.1	66.3	77.0	70.6	94.8	86.4	81.9	81.3
Supermercado	10.4	19.3	14.8	1.8	10.7	10.0	5.9	10.1	10.3	11.6	19.1	6.5	14.0	3.2	4.3	22.7	7.1
Otros lugares	7.9	6.2	7.7	9.2	9.8	6.2	2.0	13.1	4.4	12.3	14.6	16.4	7.4	2.0	7.2	4.4	11.5
<b>MARCA QUE ACOSTUMBRA COMPRAR</b>																	
FRITO LAY	74.8	73.6	74.9	75.3	72.3	77.2	71.4	79.3	70.5	70.8	64.8	68.9	73.9	74.9	78.0	63.6	80.9
CHIPY	11.2	13.1	12.3	9.1	11.7	10.8	12.0	10.6	8.8	12.7	16.5	26.4	12.1	15.6	6.1	14.4	6.8
KARINTO	9.8	9.3	6.5	12.7	11.6	7.9	13.6	8.6	7.5	10.8	10.0	1.8	5.1	9.5	11.4	13.0	10.5
OTRAS MARCAS	2.7	3.2	3.9	1.4	2.8	2.5	1.0	0.8	3.6	3.3	5.9	2.8	5.6	0.0	2.1	7.8	0.0
NO PRECISA	1.7	0.8	2.4	1.5	1.6	1.7	1.9	0.6	1.6	2.3	2.7	0.0	3.3	0.0	2.5	1.3	1.8
Sub-Total: 100%																	
MUESTRA ESTADÍSTICA : Total de encuestados que consumen frecuentemente el producto	(692)	(226)	(217)	(240)	(328)	(365)	(170)	(130)	(202)	(122)	(90)	(72)	(96)	(89)	(292)	(109)	(85)

Gráfico N° 14: Oferta de snacks

Fuente: CPI

### 3.6. Determinación de la Demanda Insatisfecha

Tabla N° 9: Demanda insatisfecha

Año	Población total distritos	% NSE A, B	Población objetivo (en miles)	Población femenina (%)	Población femenina	Población femenina de 25 a 39 años (%)	Población femenina de 25 a 39 años	CPC ajust. (kg/habitantes)	Demanda Total en Kg	Oferta (64%)	Demanda insatisfecha en Kg
1	932,190	79.10%	737,362	51.30%	378,267	25%	94,567	1.33	504,305	322,755	181,550
2	1,072,019	79.10%	847,967	51.30%	435,007	25%	108,752	1.35	585,751	374,880	210,870
3	1,232,821	79.10%	975,162	51.30%	500,258	25%	125,064	1.36	680,349	435,424	244,926
4	1,417,744	79.10%	1,121,436	51.30%	575,297	25%	143,824	1.37	790,226	505,745	284,481
5	1,630,406	79.10%	1,289,651	51.30%	661,591	25%	165,398	1.39	917,847	587,422	330,425

Fuente: CPI, INEI

Tabla N° 10: Demanda para el proyecto

Año	Demanda Total en Kg	Participación objetivo	Demanda Objetivo en Kg	Demanda para el proyecto
1	504,305	7.00%	181,550	12,708
2	585,751	8.00%	210,870	16,870
3	680,349	9.00%	244,926	22,043
4	790,226	10.00%	284,481	28,448
5	917,847	11.00%	330,425	36,347

Fuente: Elaboración propia

Tabla N° 11: Mercado efectivo

	Año base	1	2	3	4	5
Mercado potencial	434,185	504,305	585,751	680,349	790,226	917,847
Mercado disponible	173,674	181,550	210,870	244,926	284,481	330,425
Mercado efectivo	5.00%	7.00%	8.00%	9.00%	10.00%	11.00%
Mercado efectivo (Kilos)	8,684	12,708	16,870	22,043	28,448	36,347

Fuente: Elaboración propia

### 3.7. Proyecciones y Provisiones para Comercializar

Tabla N° 12: Proyecciones y provisiones para comercializar

<b>Presentación</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
50 gramos	127,085	168,696	220,433	284,481	363,468
150 gramos	25,417	33,739	44,087	56,896	72,694
250 gramos	10,167	13,496	17,635	22,759	29,077
	<b>162,669</b>	<b>215,931</b>	<b>282,155</b>	<b>364,136</b>	<b>465,238</b>

Fuente: Elaboración propia

### 3.8. Descripción de la Política Comercial

#### **Plaza**

Se plantea en un inicio un sistema Push, ya que se tendrá que generar la demanda específica del producto. Para esto se plantea manejar la distribución in-house a las bodegas, minimarkets, tiendas Tambo, Oxxo, supermercados y tiendas naturistas. Para lograr colocar nuestros productos en estas empresas se optará por dar muestras gratis y de acuerdo con la aceptación de los productos por sus clientes se optará por realizar convenios de merchandising, degustación y luego consolidar nuestras ventas en los locales mencionados. Posteriormente se pasará al sistema Pull.

#### **Promoción**

El método de ingreso al mercado será mediante ofertas (descuentos) y alianzas estratégicas con algunos productos complementarios. Por otro lado, se distribuirán cupones, los cuales serán repartidos adheridos al envase del producto. Estos cupones tendrán un código que será ingresado en la página web de la empresa para participar en sorteos. La intención es que el producto se haga conocido en el menor tiempo posible y así sea capaz de generar su propia demanda.

## Precio

Siempre se ha de tener en cuenta que mientras mejor establecida esté la marca productora del producto este precio tiene un mayor poder de negociación frente a sus clientes, por esto puede cobrar un poco más por su producto. La estrategia de nuestros productos será Premium, ya que nuestra calidad será superior a las del mercado. Los precios de nuestros productos son:

Tabla N° 13: Precios del producto

Presentación	Precio de venta
50 gramos	S/3.50
150 gramos	S/9.00
250 gramos	S/12.00

Fuente: Elaboración propia

Nuestros precios están ligeramente sobre el promedio del mercado. Esto por ser un producto novedoso, elaborado con insumos de calidad y estar dirigido a los segmentos A y B de los distritos con mayor capacidad económica, que prefiere consumir productos saludables y no escatima pagar por un buen producto.

### 3.9. Cuadro de la Demanda Proyectada para el Negocio

Tabla N° 14: Unidades por tipo de presentación

Presentación	1	2	3	4	5
50 gramos	127,085	168,696	220,433	284,481	363,468
150 gramos	25,417	33,739	44,087	56,896	72,694
250 gramos	10,167	13,496	17,635	22,759	29,077
	<b>162,669</b>	<b>215,931</b>	<b>282,155</b>	<b>364,136</b>	<b>465,238</b>

Fuente: Elaboración propia

Tabla N° 15: Ingresos por tipo de presentación

<b>Ingresos por presentación</b>	<b>Precio de venta</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
50 gramos	S/3.50	S/444,797	S/590,437	S/771,516	S/995,685	S/1,272,136
150 gramos	S/9.00	S/228,753	S/303,653	S/396,780	S/512,066	S/654,242
250 gramos	S/12.00	S/122,002	S/161,948	S/211,616	S/273,102	S/348,929
		<b>S/795,552</b>	<b>S/1,056,038</b>	<b>S/1,379,912</b>	<b>S/1,780,853</b>	<b>S/2,275,307</b>

Fuente: Elaboración propia

## 4. ESTUDIO TÉCNICO

### 4.1. Tamaño del Negocio, Factores Determinantes

#### Con relación al mercado

El tamaño de la planta se determina por la capacidad de producción en unidades referidas a cada unidad de tiempo. La producción está en función de la inversión, del financiamiento y de la participación en el mercado. Para determinar el tamaño de nuestro proyecto existen ciertos parámetros, entre los que tenemos:

#### Capacidad Instalada

Nuestra unidad de tamaño es en Kilogramos y la capacidad instalada con la que contamos es de 57,600 Kg anual, considerando 5 operarios y una jornada laboral de 48 horas semanales.

Tabla N° 16: Producción continua

<b>PRODUCCIÓN CONTINUA</b>		
<b>Kilos</b>	<b>Horas</b>	<b>Días</b>
50	2	0.25
200	8	1
<b>CAPACIDAD DE PRODUCCIÓN</b>		
Producción Mensual	4,800 Kg	
Producción Anual	57,600 Kg	

Fuente: Elaboración propia

#### Punto de Equilibrio

Para determinar el tamaño del negocio se considerará el punto de equilibrio, dentro del cual se toman los siguientes valores en base al producto más rentable de la presentación de 150 gramos:

Tabla N° 17: Costos fijos, variables y punto de equilibrio

<b>Costos Fijos T.</b>	S/365,130.00
<b>Costo Variable U.</b>	S/2.41
<b>Precio</b>	S/12.00

<b>PE</b>	=	38,074.04
-----------	---	-----------

Fuente: Elaboración propia

Asimismo, se analizará el entorno y la capacidad de ventas de nuestra empresa, en base al punto de equilibrio:

Tabla N° 18: Capacidad de ventas

S/. 9'890,000	S/. 7'310,000	S/. 645,000
<b>Mediana</b>	<b>Pequeña</b>	<b>Micro</b>

<b>Demanda Insatisfecha</b>	<b>Entorno</b>	<b>Punto de Equilibrio</b>
	<b>Ventas</b>	
181,550	S/.795,551.81	38,074.04

Fuente: Elaboración propia

### **Mercado Disponible**

Para nuestro proyecto estamos considerando los siguientes criterios de segmentación: Población femenina de 25 a 39 años, nivel socioeconómico A y B de los distritos de Santiago de Surco, La Molina, San Borja, San Isidro y Miraflores.

Nuestro mercado disponible es de 94,567 personas de sexo femenino con edades de 25 a 39 años que consumen productos saludables como snacks; lo que representa 504,305 kg del producto. La oferta es del 64% (322,755 kilos), lo cual deja una demanda insatisfecha de 181,550 kilos.

Tabla N° 19: Mercado disponible

<b>Año</b>	<b>Población femenina</b>	<b>Población femenina de 25 a 39 años (%)</b>	<b>Población femenina de 25 a 39 años</b>	<b>CPC ajust. (kg/habitantes)</b>	<b>Demanda Total en Kg</b>	<b>Oferta (64%)</b>	<b>Demanda insatisfecha en Kg</b>
<b>1</b>	378,267	25%	94,567	1.33	504,305	322,755	181,550
<b>2</b>	435,007	25%	108,752	1.35	585,751	374,880	210,870
<b>3</b>	500,258	25%	125,064	1.36	680,349	435,424	244,926

<b>4</b>	575,297	25%	143,824	1.37	790,226	505,745	284,481
<b>5</b>	661,591	25%	165,398	1.39	917,847	587,422	330,425

Fuente: Elaboración propia

### **Mercado Efectivo**

Nuestro mercado efectivo en el primer año es del 7% del mercado disponible (181,550 kg).

Tabla N° 20: Mercado efectivo

<b>Año</b>	<b>Participación objetivo</b>	<b>Demanda Objetivo en Kg</b>
1	7.00%	181,550
2	8.00%	210,870
3	9.00%	244,926
4	10.00%	284,481
5	11.00%	330,425

Fuente: Elaboración propia

Tabla N° 21: Total kilos por tipo de presentación

<b>Presentación grs.</b>	<b>%</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
50 gramos	50%	6,354	8,435	11,022	14,224	18,173
150 gramos	30%	3,813	5,061	6,613	8,534	10,904
250 gramos	20%	2,542	3,374	4,409	5,690	7,269
		<b>12,708</b>	<b>16,870</b>	<b>22,043</b>	<b>28,448</b>	<b>36,347</b>

Fuente: Elaboración propia

Tabla N° 22: Total productos por tipo de presentación

<b>Presentación</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
50 gramos	127,085	168,696	220,433	284,481	363,468
150 gramos	25,417	33,739	44,087	56,896	72,694
250 gramos	10,167	13,496	17,635	22,759	29,077
	<b>162,669</b>	<b>215,931</b>	<b>282,155</b>	<b>364,136</b>	<b>465,238</b>

Fuente: Elaboración propia

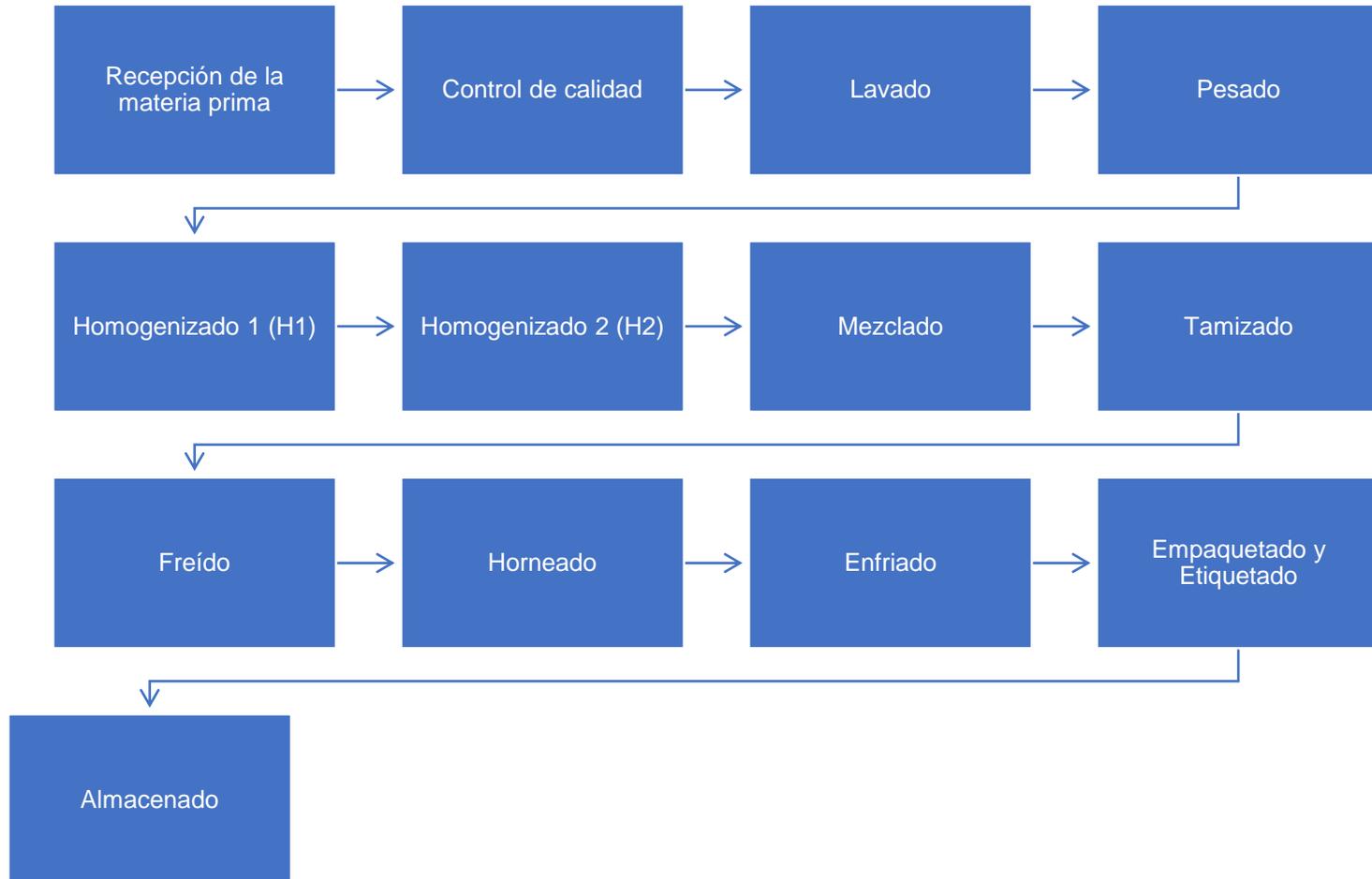
## 4.2. Proceso y Tecnología

### 4.2.1. Descripción y Diagrama de los Procesos

Proceso	Descripción	Tiempo
Recepción de la materia prima	Se reciben las semillas de girasol en las mejores condiciones, las cuales cumplan todos los factores físicos y mecánicos.	5 min.
Control de calidad	Se realiza este proceso para observar que las semillas no tengan restos extraños, partiduras, insectos o basura.	5 min.
Lavado	Mediante un lavado por mangueras a presión se les da un enjuagado con agua filtrada con el fin de despojarle de todos los restos extraños y polvo que posean.	5 min.
Pesado	Con la ayuda de una balanza se procede al pesado de la materia prima e insumos.	5 min.
Homogenizado 1 (H1)	En esta preparación se procede a juntar todos los ingredientes sólidos los cuales se van a mezclar y homogenizar para que no existan grumos ni partes irregulares al momento de adicionarles con las semillas y la H2.	10 min.
Homogenizado 2 (H2)	En esta preparación se procede a medir todos los ingredientes líquidos incluyendo el agua para primero mezclarlos y homogenizar la solución la cual le va a dar el sabor y color a la mezcla conjunto con las semillas.	5 min.
Mezclado	Se mezcla las semillas ya lavadas con la (H2), esto va a permitir que éstas se hidraten y al momento de ser mezcladas con la (H1) se adhieran perfectamente con las semillas y así exista una mezcla uniforme para evitar la mala cocción de las semillas.	5 min.
Tamizado	Mediante un tamiz se eliminan los residuos para evitar la formación de grumos.	5 min.
Freído	En esta etapa inicialmente se trata de elevar el aceite a una temperatura de 190 a 200°C, con el fin de realizar el freído de las semillas para que éstas tengan una cocción correcta en un tiempo máximo de 1 minuto.	1 min.

Horneado	En esta etapa se procede a llevar a las semillas al horno a una temperatura de 165 a 170°C, por un tiempo de 45 minutos los cuales permitirán que las semillas se cocinen totalmente. Luego se retiran y se procede a colocar una capa de chocolate negro a las semillas tostadas.	55 min.
Enfriado	Después de estas etapas se tiene que enfriar el producto obtenido por un tiempo de unos 5 minutos, los cuales ayudan a que las semillas se compacten y conserven sus propiedades organolépticas.	5 min.
Empaquetado y Etiquetado	Para el empaquetado se realiza el proceso con el reglamento técnico peruano, la cual nos especifica los materiales y artículos plásticos destinados a estar en contacto con los alimentos. Además, se consideran todos los parámetros establecidos para su correcto etiquetado.	10 min.
Almacenado	Después de ello se procede a almacenar el producto en un lugar seco y fresco, el cual evite la baja incidencia o proliferación de microorganismos biológicos como mohos y levaduras.	4 min.
<b>TOTAL PROCESO</b>		<b>120 min. (2 horas)</b>

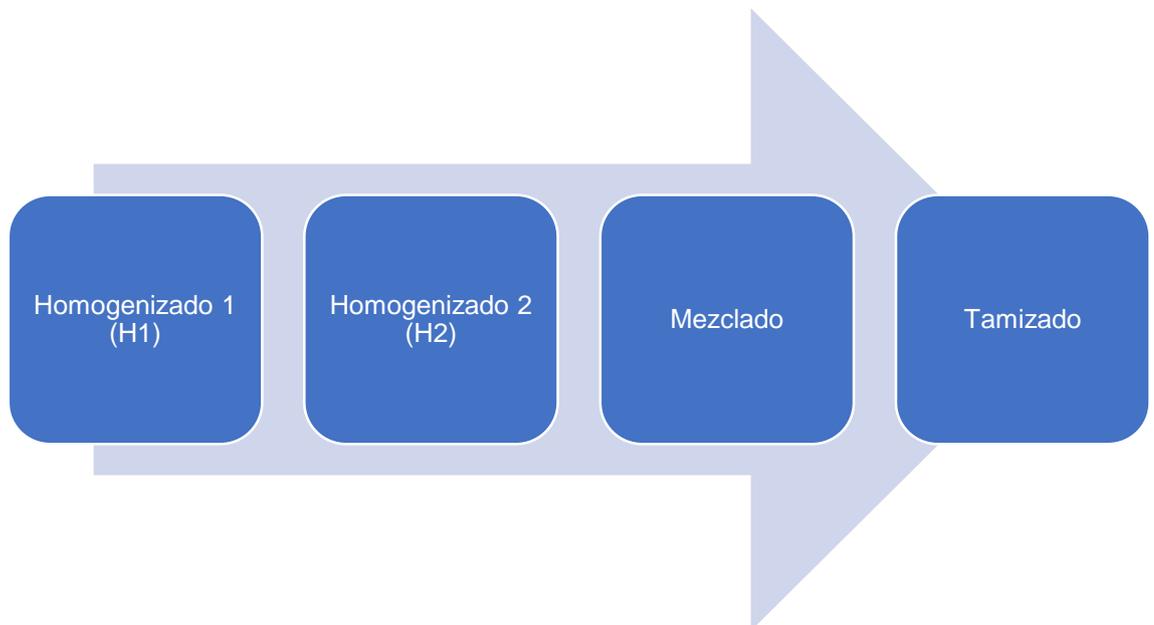
Diagrama de proceso: Producción continua



Funciones Operario 1:



Funciones Operario 2:



Funciones Operario 3:



Funciones Operario 4 y 5:

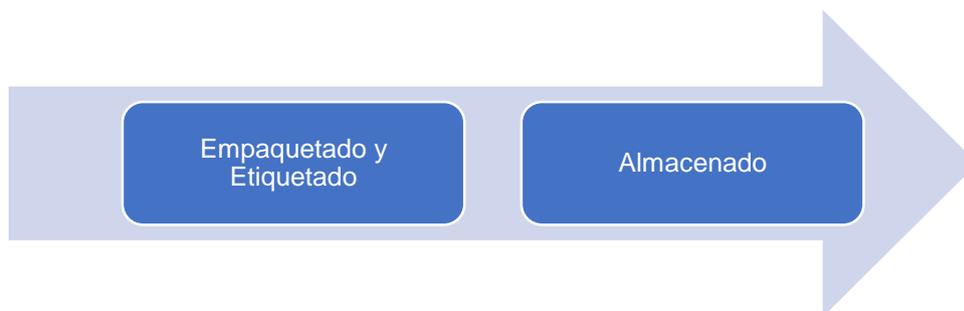


Gráfico N° 15: Diagrama del proceso de producción continua

Fuente: Elaboración propia

La producción será supervisada por el jefe de producción.

#### 4.2.2. Capacidad Instalada y Operativa

Nuestra capacidad instalada nos permitirá procesar 4,800 kilos mensuales, lo cual nos da al año unos 57,600 kilos.

Tabla N° 23: Capacidad instalada, operativa y ociosa

Año	Capacidad instalada (Kilos)		Capacidad operativa (Kilos)		Capacidad Ociosa (Kilos)	
	1	57,600	100%	12,708	22.06%	44,892
2	57,600	100%	16,870	29.29%	40,730	70.71%
3	57,600	100%	22,043	38.27%	35,557	61.73%
4	57,600	100%	28,448	49.39%	29,152	50.61%
5	57,600	100%	36,347	63.10%	21,253	36.90%
<b>PRODUCCIÓN EN KILOS: POR AÑO, MES, DIA AL TOTAL DE LA CAPACIDAD INSTALADA (100%)</b>						
<b>AÑO</b>	<b>1 (100%)</b>	<b>2 (100%)</b>	<b>3 (100%)</b>	<b>4 (100%)</b>	<b>5 (100%)</b>	
Producción	57,600.00	57,600.00	57,600.00	57,600.00	57,600.00	
<b>MES</b>	<b>MES AÑO 1</b>	<b>MES AÑO 2</b>	<b>MES AÑO 3</b>	<b>MES AÑO 4</b>	<b>MES AÑO 5</b>	
Producción	4,800.00	4,800.00	4,800.00	4,800.00	4,800.00	

<b>DIA</b>	<b>DIA AÑO 1</b>	<b>DIA AÑO 2</b>	<b>DIA AÑO 3</b>	<b>DIA AÑO 4</b>	<b>DIA AÑO 5</b>
Producción	200.00	200.00	200.00	200.00	200.00
<b>PRODUCCIÓN EN KILOS: POR AÑO, MES, DIA DE ACUERDO CON LA CAPACIDAD OCUPADA PARA ATENDER LA DEMANDA PROYECTADA</b>					
<b>AÑO</b>	<b>1 (21.18%)</b>	<b>2 (28.12%)</b>	<b>3 (36.74%)</b>	<b>4 (47.41%)</b>	<b>5 (60.58%)</b>
Producción	12,708.50	16,869.62	22,043.32	28,448.13	36,346.75
<b>MES</b>	<b>MES AÑO 1</b>	<b>MES AÑO 2</b>	<b>MES AÑO 3</b>	<b>MES AÑO 4</b>	<b>MES AÑO 5</b>
Producción	1,059.04	1,405.80	1,836.94	2,370.68	3,028.90
<b>DIA</b>	<b>DIA AÑO 1</b>	<b>DIA AÑO 2</b>	<b>DIA AÑO 3</b>	<b>DIA AÑO 4</b>	<b>DIA AÑO 5</b>
Producción	42.36	56.23	73.48	94.83	121.16

Fuente: Elaboración propia

### 4.2.3. Cuadro de Requerimientos de Bienes de Capital, Personal e Insumos

Tabla N° 242: Bienes de capital

<b>INVERSION FIJA TANGIBLE</b>	<b>Precio unitario</b>	<b>Unidad</b>	<b>Total</b>
Maquina lavadora/peladora	S/.2,500.00	1	S/.2,500.00
Maquina cortadora o picadora	S/.4,500.00	1	S/.4,500.00
Mesas de secado	S/.1,500.00	2	S/.3,000.00
Tinas para transporte	S/.850.00	3	S/.2,550.00
Selladoras	S/.950.00	1	S/.950.00
Cocina industrial 3 hornillas	S/.1,300.00	1	S/.1,300.00
Horno	S/.1,800.00	1	S/.1,800.00
Tamiz	S/.350.00	1	S/.350.00
Balanza electrónica	S/.350.00	1	S/.350.00
Computadoras	S/.1,200.00	1	S/.1,200.00
Impresora	S/.250.00	2	S/.500.00
Escritorios	S/.420.00	1	S/.420.00
Balones grandes de gas	S/.550.00	2	S/.1,100.00

Sillas	S/.120.00	3	S/.360.00
Camión furgón KIA K2700	S/.50,000.00	1	S/.50,000.00
Otro mobiliario	S/.2,500.00	1	S/.2,500.00
<b>TOTAL</b>			<b>S/.73,380.00</b>

Fuente: Elaboración propia

Tabla N° 25: Personal

Cargo	N°	Sueldo Mensual
Gerente General	1	S/.3,500.00
Logística	1	S/.2,500.00
Control de producción	1	S/.2,500.00
Operadores	5	S/.1,500.00
Vendedores	2	S/.1,500.00
<b>Total</b>	<b>10</b>	<b>S/.11,500.00</b>

**Servicio de terceros**

Cargo	N°	Mensual
Contador	1	930.00
<b>Total personal</b>	<b>11</b>	<b>12,430.00</b>

Fuente: Elaboración propia

Tabla N° 26: Servicios, insumos y materiales

Costos de semillas de girasol	S/.200,158.80
Costo de servicios	S/.80,700.00
Costo de materiales de limpieza	S/.1,740.00
Otros insumos, envase y embalaje	S/.183,815.68
<b>Total</b>	<b>S/.466,414.48</b>

Fuente: Elaboración propia

#### 4.2.4. Infraestructura y Características Físicas



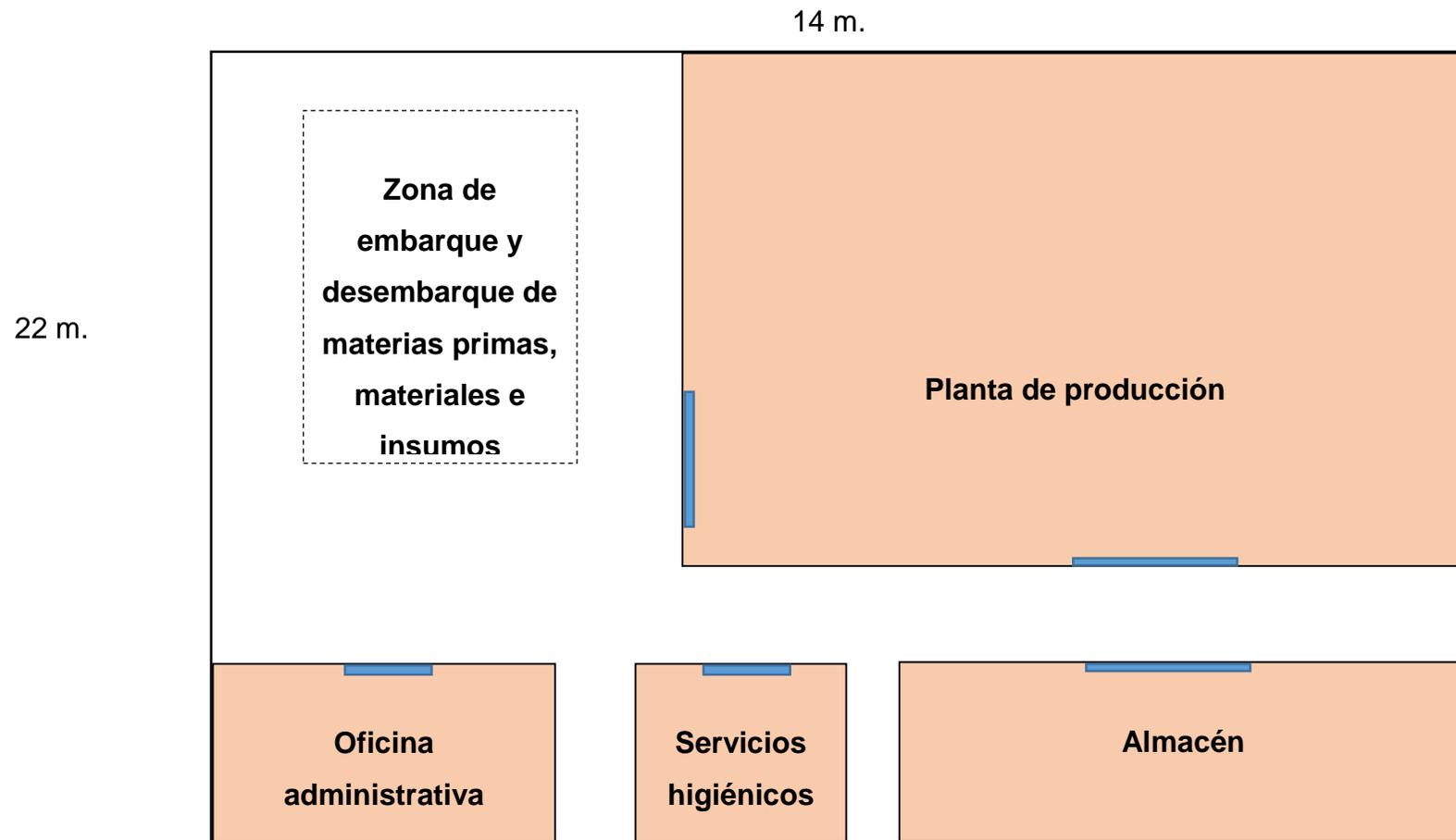


Gráfico N° 16: Infraestructura modelo ley out  
Fuente: Elaboración propia

Tabla N° 27: Características del local

Área total	330 m <sup>2</sup>
Frente	22 metros
Fondo	14 metros
Techo	Tipo Nave
Altura de techo	7 metros
Perímetro	Paredes de concreto
Altura de paredes	6 metros
Luz trifásica	20 Kw
Baños	2
Duchas	2
Piso	Losa

Fuente: Elaboración propia

### 4.3. Localización del Negocio, Factores Determinantes

Para la elección de la ubicación del local se utilizará el método de Ranking de Factores. Se emplea una calificación de 1 a 5 donde 5 es muy alto.

La empresa estará ubicada en Urbanización Santa Martha, Av. San Carlos, Ate Vitarte, Lima. Se acondicionará una estructura dentro de las instalaciones para que sirva de oficina.

Siendo así, para la ubicación se tomó como referencia tres posibles alternativas:

- Ubicar el proyecto en el distrito de Ate Vitarte (A)
- Ubicar el proyecto en el distrito de Santa Anita (B)
- Ubicar el proyecto en el distrito de San Juan de Lurigancho (C)

### Análisis de Factores de Ubicación

Factores Comerciales:

1. Posición estratégica
2. Ubicación comercial
3. Demanda del mercado
4. Frecuencia de compra

Factores Estratégicos:

1. Facilidad de transporte y comunicaciones
2. Área urbana céntrica
3. Flujos de personas
4. El nivel y calidad de vida
5. Seguridad del distrito

Factores Económicos:

1. Costo de alquiler del local
2. Costo de implementación
3. Costo de servicios básicos

Factores Legales:

1. Ordenanzas municipales
2. Impuestos municipales
3. Licencia de funcionamiento

Tabla N° 283: Matriz de factores

FACTORES	A	B	C
	Ate Vitarte	Santa Anita	San Juan de Lurigancho
<b>1. Factor Comercial</b>			
1.1. Posición Estratégica	5	4	4
1.2. Ubicación Comercial	4	3	4
1.3. Demanda del Mercado	5	4	5
1.4. Frecuencia de Compra	5	3	4
TOTAL PONDERADO	19	14	17
<b>2. Factor Estratégico</b>			
2.1. Facilidad de transporte y comunicación	4	4	5
2.2. Área urbana céntrica	5	3	4
2.3. Flujos de personas	5	3	5
2.4. El nivel y calidad de vida	4	4	4
2.5. Seguridad del distrito	5	4	3
TOTAL PONDERADO	23	18	21
<b>3. Factor Económico</b>			

3.1. Costo de alquiler del local	5	3	4
3.2. Costo de implementación	3	3	3
3.3. Costo de servicios básicos	5	5	4
<b>TOTAL PONDERADO</b>	<b>13</b>	<b>11</b>	<b>11</b>
<b>4. Factor Legal</b>			
4.1. Ordenanzas municipales	4	4	4
4.1. Impuestos municipales	3	3	3
4.3. Licencia de funcionamiento	3	3	3
<b>TOTAL PONDERADO</b>	<b>10</b>	<b>10</b>	<b>10</b>
<b>TOTAL FINAL PONDERADO</b>	<b>65</b>	<b>53</b>	<b>59</b>

Fuente: Elaboración propia

Tabla N° 29: Matriz de ponderación de localización

<b>FACTORES</b>	<b>%</b>	<b>A</b> Ate Vitarte	<b>B</b> Santa Anita	<b>C</b> San Juan de Lurigancho
<b>1. Factor Comercial</b>				
1.1. Posición Estratégica	16%	0.80	0.64	0.64
1.2. Ubicación Comercial	9%	0.36	0.27	0.36
1.3. Demanda del mercado	15%	0.75	0.60	0.75
1.4. Frecuencia de compra	10%	0.50	0.30	0.40
<b>TOTAL PONDERADO</b>	<b>50%</b>	<b>2.41</b>	<b>1.81</b>	<b>2.15</b>
<b>2. Factor Estratégico</b>				
2.1. Facilidad de transporte y comunicación	3%	0.12	0.12	0.15
2.2. Área urbana céntrica	2%	0.10	0.06	0.08
2.3. Flujos de personas	4%	0.20	0.12	0.20
2.4. El nivel y calidad de vida	3%	0.12	0.12	0.12
2.5. Seguridad del distrito	3%	0.15	0.12	0.09
<b>TOTAL PONDERADO</b>	<b>15%</b>	<b>0.69</b>	<b>0.54</b>	<b>0.64</b>
<b>3. Factor Económico</b>				
3.1. Costo de alquiler del local	12%	0.60	0.36	0.48
3.2. Costo de implementación	5%	0.15	0.15	0.15
3.3. Costo de servicios básicos	8%	0.40	0.40	0.32
<b>TOTAL PONDERADO</b>	<b>25%</b>	<b>1.15</b>	<b>0.91</b>	<b>0.95</b>
<b>4. Factor Legal</b>				
4.1. Ordenanzas municipales	3%	0.12	0.12	0.12

4.1. Impuestos municipales	3%	0.09	0.09	0.09
4.3. Licencia de funcionamiento	4%	0.12	0.12	0.12
TOTAL PONDERADO	10%	0.33	0.33	0.33
<b>TOTAL FINAL PONDERADO</b>	<b>100%</b>	<b>4.58</b>	<b>3.59</b>	<b>4.07</b>

Fuente: Elaboración propia

La mejor alternativa de ubicación para la implementación de nuestro negocio, de acuerdo con los valores ponderados es la alternativa A con un ponderado total de 4.58, situada en el distrito de ATE VITARTE, siendo importante los factores comerciales que tienen mayor influencia dentro del análisis de localización.

## 5. ESTUDIO DE LA INVERSIÓN Y FINANCIAMIENTO

### 5.1. Inversión Fija

#### 5.1.1. Inversión Tangible

Los Activos Fijos están constituidos por aquellos bienes que son de naturaleza permanente o de vida útil larga, que no están destinados a la venta y que son utilizados por la empresa en la producción y venta de bienes y servicios. Estos Activos Fijos tienen una duración o vida útil superior a un año. Los activos fijos tangibles son aquellos bienes de capital o activo que pueden tocarse, es decir, que tienen una forma física o existencia material. Los Activos Fijos Tangibles a su vez, pueden dividirse en:

#### Activos Fijos Tangibles No Depreciables

Como por ejemplo los terrenos, que tienen valor sólo como superficie.

#### Activos Fijos Tangibles Depreciables

Como por ejemplo los edificios, maquinaria, planta, equipo, vehículos, etc. los cuales pierden su valor en el tiempo y su costo se recupera (al considerar su depreciación dentro del costo de ventas) mediante la venta de los productos.

Tabla N° 30: Inversión fija tangible

<b>INVERSION FIJA TANGIBLE</b>	<b>Costo Unit.</b>	<b>Unidad</b>	<b>Total</b>
Maquina lavadora/peladora	S/.2,500.00	1	S/.2,500.00
Maquina cortadora o picadora	S/.4,500.00	1	S/.4,500.00
Mesas de secado	S/.1,500.00	2	S/.3,000.00
Tinas para transporte	S/.850.00	3	S/.2,550.00
Selladoras	S/.950.00	1	S/.950.00
Cocina industrial 3 hornillas	S/.1,300.00	1	S/.1,300.00
Horno	S/.1,800.00	1	S/.1,800.00
Tamiz	S/.350.00	1	S/.350.00
Balanza electrónica	S/.350.00	1	S/.350.00

Computadoras	S/.1,200.00	1	S/.1,200.00
Impresora	S/.250.00	2	S/.500.00
Escritorios	S/.420.00	1	S/.420.00
Balones grandes de gas	S/.550.00	2	S/.1,100.00
Sillas	S/.120.00	3	S/.360.00
Camión furgón KIA K2700	S/.50,000.00	1	S/.50,000.00
Otro mobiliario	S/.2,500.00	1	S/.2,500.00
			<b>S/.73,380.00</b>

Fuente: Elaboración propia

### 5.1.2. Inversión Intangible

Son aquellos activos que no tienen ninguna forma física ni tienen existencia material, pero que representan un valor, debido a los derechos o privilegios que le otorgan a su propietario. Por ejemplo, una Patente, es un Activo Fijo Intangible, ya que le otorga a su propietario el derecho de fabricar un producto o de usar un cierto proceso de producción, siendo este derecho, exclusivo. Si bien la Patente tiene un sustento en un documento tangible, no es este documento el que tiene valor, sino los derechos intangibles contenidos en él.

Normalmente, el valor de un Activo Fijo Intangible depende de su contribución a la generación de utilidades para la empresa. Otros ejemplos de Activos Fijos Intangibles son los Gastos de Investigación, Gastos de Exploración y Desarrollo, Gastos de Estudios y Proyectos, Gastos de Promoción y Preoperativos, Gastos de Emisión de Acciones y Obligaciones, etc.

Tabla N° 31: Inversión fija intangible

<b>INVERSION FIJA INTANGIBLE</b>	<b>Total</b>
Estudios del proyecto	S/.1,500.00
Constitución de la sociedad	S/.1,000.00
Permisos DIGESA y otros	S/.750.00
Gastos de instalación y montaje de equipos	S/.2,500.00

Acondicionamiento físico del local	S/.1,500.00
2 meses de garantía (3500 x mes)	S/.7,000.00
Diseño de página web	S/.1,600.00
	<b>S/.15,850.00</b>

Fuente: Elaboración propia

## 5.2. Capital de Trabajo

El origen y la necesidad del capital de trabajo está basado en el entorno de los flujos de caja de la empresa que pueden ser predecibles, también se fundamentan en el conocimiento del vencimiento de las obligaciones con terceros y las condiciones de crédito con cada uno, pero en realidad lo que es esencial y complicado es la predicción de las entradas futuras a caja, ya que los activos como las cuentas por cobrar y los inventarios son rubros que en el corto plazo son de difícil convertibilidad en efectivo, esto pone en evidencia que entre más predecibles sean las entradas a caja futuras, menor será el capital de trabajo que necesite la empresa.

Según Kennedy: El Capital de trabajo es de mayor importancia para el análisis interno y externo debido a la estrecha relación normal y diaria de un negocio.

Tabla N° 32: Capital de trabajo

	<b>1 MES</b>
<b>CAPITAL DE TRABAJO</b>	<b>S/.62,866.21</b>
<b>RRHH</b>	<b>S/.23,223.33</b>
Gerente General	S/.4,106.67
Logística	S/.2,933.33
Control de producción	S/.2,933.33
Operarios	S/.8,800.00
Vendedores	S/.3,520.00
Contador	S/.930.00
<b>Costo girasol</b>	<b>S/.16,679.90</b>

Costo girasol	S/.16,679.90
<b>Servicios</b>	<b>S/.7,000.00</b>
Energía eléctrica	S/.2,500.00
Agua y desagüe	S/.500.00
Trio movistar	S/.200.00
Hosting y dominio	S/.300.00
Alquiler	S/.3,500.00
<b>Materiales de limpieza</b>	<b>S/.145.00</b>
Trapeador	S/.35.00
Recogedor	S/.15.00
Detergente	S/.20.00
Escobas	S/.15.00
Desinfectante de pino	S/.25.00
Otros	S/.35.00
<b>Envase y embalaje</b>	<b>S/.15,317.97</b>
Envase y embalaje	S/.6,777.86
Chocolate negro	S/.8,133.44
Otros ingredientes	S/.406.67
<b>Otros gastos</b>	<b>S/.500.00</b>
Combustible	S/.333.33
Mantenimiento	S/.41.67
Repuestos	S/.125.00

Fuente: Elaboración propia

### 5.3. Inversión Total

La inversión total es de S/.152,096.21. Esto incluye la inversión fija tangible (S/.73,380.00) que representa el 48.25% del total de la inversión. La inversión fija intangible (S/.15,850.00) que representa el 10.42% del total de la inversión. El capital de trabajo (S/.62,866.21) que representa el 41.33% del total de inversión.

Tabla N° 33: Inversión total

INVERSION FIJA TANGIBLE	S/.73,380.00	48.25%
INVERSION FIJA INTANGIBLE	S/.15,850.00	10.42%
CAPITAL DE TRABAJO	S/.62,866.21	41.33%

<b>TOTAL INVERSIÓN</b>	<b>S/.152,096.21</b>	100.00%
------------------------	----------------------	---------

Fuente: Elaboración propia

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

La estructura de la inversión es del 40% (S/.60,838.48) aporte propio y el 60% (S/.91,257.72) financiado.

Tabla N° 34: Estructura de la inversión

APORTE PROPIO	40%	S/.60,838.48
FINANCIADO	60%	S/.91,257.72
<b>TOTAL INVERSIÓN</b>	<b>100%</b>	<b>S/.152,096.21</b>

Fuente: Elaboración propia

#### 5.5. Fuentes Financieras

Se optó por averiguar 2 posibles fuentes de financiamiento.



### I. TASAS DE INTERÉS Y TARIFAS DE PRODUCTOS ACTIVOS

#### 1. CRÉDITOS

PRODUCTO	MONEDA NACIONAL		MONEDA EXTRANJERA	
	TEA <sup>(1)</sup>		TEA <sup>(1)</sup>	
	Mínima	Máxima	Mínima	Máxima
<b>NEGOCIOS</b>				
▪ CAPITAL DE TRABAJO	15.39%	90.12%	17.50%	79.59%
▪ MÁQUINAS Y EQUIPOS				
▪ LOCALES COMERCIALES				
▪ LÍNEA DE CRÉDITO				
▪ COMPRA DE DEUDA				
▪ FINANCIAMIENTO PARA SOAT				

#### Banco de Crédito

<b>CATEGORIA</b>	<b>TEA</b>
<b>1 CREDITO NEGOCIOS Y PEQUEÑA EMPRESA</b>	

1.1 Leasing Pequeña Empresa	14%
Tasa mínima	
Tasa máxima	60%
1.2 Crédito Pequeña Empresa	
1.2.1 Capital de Trabajo	
1.2.1.1 Tarjeta Crédito Negocios	25%
Tasa mínima	
Tasa máxima	60%
1.2.1.2 Tarjeta Crédito Negocios - Garantía Líquida	12%
Tipo de Garantía: Depósitos a Plazo y CBME	
Tipo de Garantía: Fondos Mutuos	14%
1.2.1.3 Tarjeta Solución Negocios	25%
Tasa mínima	
Tasa máxima	60%
1.2.1.4 Tarjeta Solución Negocios - Garantía Líquida	12%
Tipo de Garantía: Depósitos a Plazo y CBME	
Tipo de Garantía: Fondos Mutuos	14%
1.2.1.5 Crédito Negocios	25%
Tasa mínima	
Tasa máxima	60%

La entidad financiera escogida es el MIBANCO con una tasa de interés del 15.39% anual.

## 5.6. Condiciones de Crédito

El financiamiento del 60% (S/.91,257.72) del total de la inversión será financiado por MIBANCO al 15.39% anual. La amortización del préstamo será en 36 meses o 3 años.

Tabla N° 35: Financiamiento

<b>Capital</b>	S/.91,257.72
<b>T.E.M.</b>	1.20%
<b>T.E.A.</b>	15.39%
<b>Plazo</b>	36
<b>Cuota mensual</b>	3,136.75

Fuente: Mibanco

El cuadro de amortización de pagos es el siguiente:

Mes	Amortización	Interés	Cuota	Saldo
1	S/.2,041.62	S/.1,095.13	S/.3,136.75	S/.89,216.10
2	S/.2,066.12	S/.1,070.63	S/.3,136.75	S/.87,149.98
3	S/.2,090.92	S/.1,045.83	S/.3,136.75	S/.85,059.06
4	S/.2,116.01	S/.1,020.74	S/.3,136.75	S/.82,943.05
5	S/.2,141.40	S/.995.35	S/.3,136.75	S/.80,801.64
6	S/.2,167.10	S/.969.65	S/.3,136.75	S/.78,634.54
7	S/.2,193.11	S/.943.65	S/.3,136.75	S/.76,441.44
8	S/.2,219.42	S/.917.33	S/.3,136.75	S/.74,222.01
9	S/.2,246.06	S/.890.69	S/.3,136.75	S/.71,975.95
10	S/.2,273.01	S/.863.74	S/.3,136.75	S/.69,702.94
11	S/.2,300.29	S/.836.46	S/.3,136.75	S/.67,402.65
12	S/.2,327.89	S/.808.86	S/.3,136.75	S/.65,074.76
13	S/.2,355.83	S/.780.92	S/.3,136.75	S/.62,718.93
14	S/.2,384.10	S/.752.65	S/.3,136.75	S/.60,334.83
15	S/.2,412.71	S/.724.04	S/.3,136.75	S/.57,922.12
16	S/.2,441.66	S/.695.09	S/.3,136.75	S/.55,480.45
17	S/.2,470.96	S/.665.79	S/.3,136.75	S/.53,009.49
18	S/.2,500.62	S/.636.13	S/.3,136.75	S/.50,508.87
19	S/.2,530.63	S/.606.13	S/.3,136.75	S/.47,978.24
20	S/.2,560.99	S/.575.76	S/.3,136.75	S/.45,417.25

<b>21</b>	S/.2,591.73	S/.545.02	S/.3,136.75	S/.42,825.52
<b>22</b>	S/.2,622.83	S/.513.92	S/.3,136.75	S/.40,202.69
<b>23</b>	S/.2,654.30	S/.482.45	S/.3,136.75	S/.37,548.39
<b>24</b>	S/.2,686.16	S/.450.60	S/.3,136.75	S/.34,862.23
<b>25</b>	S/.2,718.39	S/.418.36	S/.3,136.75	S/.32,143.84
<b>26</b>	S/.2,751.01	S/.385.74	S/.3,136.75	S/.29,392.83
<b>27</b>	S/.2,784.03	S/.352.73	S/.3,136.75	S/.26,608.80
<b>28</b>	S/.2,817.44	S/.319.32	S/.3,136.75	S/.23,791.36
<b>29</b>	S/.2,851.25	S/.285.51	S/.3,136.75	S/.20,940.12
<b>30</b>	S/.2,885.46	S/.251.29	S/.3,136.75	S/.18,054.66
<b>31</b>	S/.2,920.09	S/.216.66	S/.3,136.75	S/.15,134.57
<b>32</b>	S/.2,955.13	S/.181.62	S/.3,136.75	S/.12,179.43
<b>33</b>	S/.2,990.59	S/.146.16	S/.3,136.75	S/.9,188.84
<b>34</b>	S/.3,026.48	S/.110.27	S/.3,136.75	S/.6,162.36
<b>35</b>	S/.3,062.80	S/.73.95	S/.3,136.75	S/.3,099.56
<b>36</b>	S/.3,099.56	S/.37.20	S/.3,136.75	S/.0.00

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

### 6.1. Presupuesto de los Costos

Tabla N° 36: Presupuesto de los costos

AÑOS	0	1	2	3	4	5
<b>Activo Fijo Tangible</b>	-S/.73,380.00					
<b>Activo Fijo Intangible</b>	-S/.15,850.00					
<b>Capital de Trabajo</b>	-S/.62,866.21					
Costo de girasol		S/.200,158.80	S/.265,696.51	S/.347,182.31	S/.448,058.06	S/.572,461.38
Recursos Humanos		S/.273,270.00	S/.273,270.00	S/.286,933.50	S/.301,280.18	S/.316,344.18
Costo de servicios		S/.80,700.00	S/.80,700.00	S/.80,700.00	S/.80,700.00	S/.80,700.00
Costo de materiales de limpieza		S/.1,740.00	S/.1,740.00	S/.1,740.00	S/.1,740.00	S/.1,740.00
Otros insumos, envase y embalaje		S/.183,815.68	S/.244,002.18	S/.318,834.60	S/.411,473.76	S/.525,719.45
Servicio de terceros		S/.11,160.00	S/.11,160.00	S/.11,160.00	S/.11,160.00	S/.11,160.00
Otros gastos		S/.6,000.00	S/.6,000.00	S/.6,000.00	S/.6,000.00	S/.6,000.00
<b>TOTAL</b>	-S/.152,096.21	S/.756,844.48	S/.882,568.69	S/.1,052,550.41	S/.1,260,412.00	S/.1,514,125.02

Fuente: Elaboración propia

### 6.2. Punto de Equilibrio

Tabla N° 37: Punto de equilibrio

PTO. EQUILIBRIO	1	2	3	4	5
Costo Fijo	S/.365,130.00	S/.365,130.00	S/.378,793.50	S/.393,140.18	S/.408,204.18
Costo Variable T.	S/.391,714.48	S/.517,438.69	S/.673,756.91	S/.867,271.82	S/.1,105,920.84
Precio de Venta	S/.12.00	S/.12.00	S/.12.00	S/.12.00	S/.12.00

Vol. de Ventas (Ud.)	162,669	215,931	282,155	364,136	465,238
Costo Variable U.	S/.2.41	S/.2.40	S/.2.39	S/.2.38	S/.2.38
PE. Unidades	38,066	38,020	39,408	40,874	42,420
PE Soles	S/.456,795.55	S/.456,237.30	S/.472,895.86	S/.490,491.47	S/.509,041.24
Costo Total Unitario	S/.4.65	S/.4.09	S/.3.73	S/.3.46	S/.3.25

Fuente: Elaboración propia

El punto de equilibrio tomando la presentación de 12 soles, la de mayor rentabilidad es en el primer año de S/.456,795.55. Esto equivale a vender 38,066 unidades en el primer año.

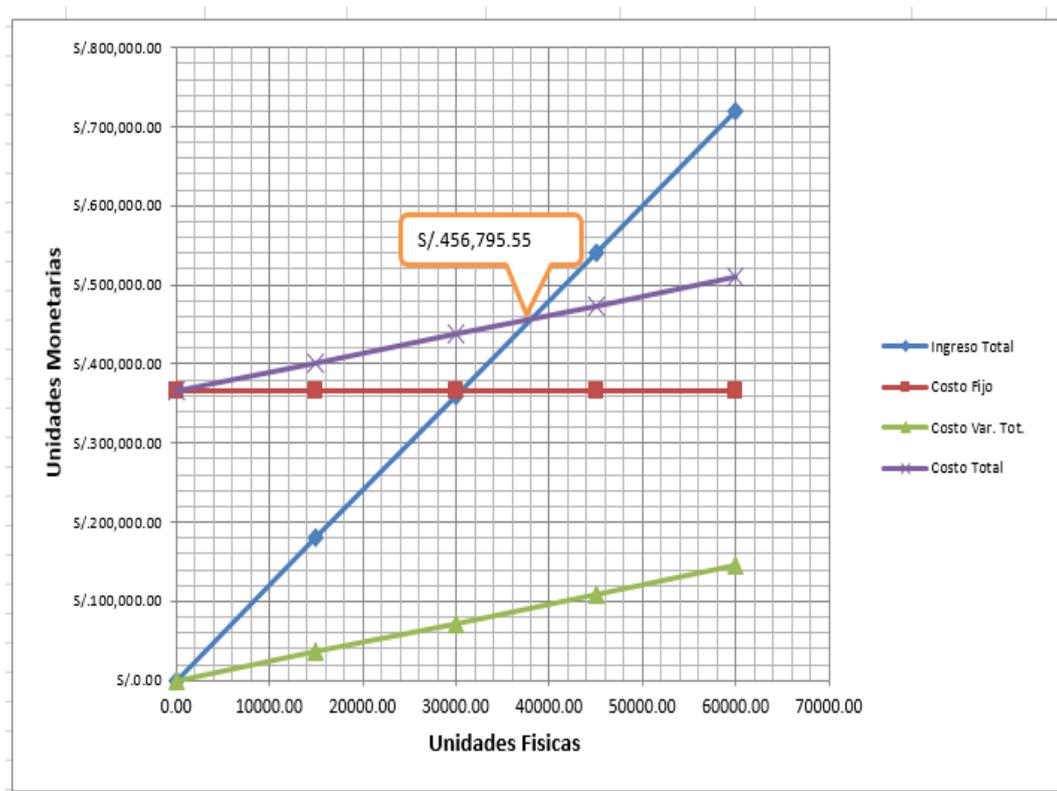


Gráfico N° 17: Punto de equilibrio

Fuente: Elaboración propia

### 6.3. Estado de Ganancias y Pérdidas

Tabla N° 38: Estado de ganancias y pérdidas

AÑO	1	2	3	4	5
<b>Ingresos por ventas</b>	<b>S/.795,551.81</b>	<b>S/.1,056,038.20</b>	<b>S/.1,379,911.92</b>	<b>S/.1,780,852.99</b>	<b>S/.2,275,306.82</b>
<b>Egresos</b>					
Costo de girasol	S/.200,158.80	S/.265,696.51	S/.347,182.31	S/.448,058.06	S/.572,461.38
Recursos Humanos	S/.273,270.00	S/.273,270.00	S/.286,933.50	S/.301,280.18	S/.316,344.18
Costo de servicios	S/.80,700.00	S/.80,700.00	S/.80,700.00	S/.80,700.00	S/.80,700.00
Costo de materiales de limpieza	S/.1,740.00	S/.1,740.00	S/.1,740.00	S/.1,740.00	S/.1,740.00
Otros insumos, envase y embalaje	S/.183,815.68	S/.244,002.18	S/.318,834.60	S/.411,473.76	S/.525,719.45
Servicio de terceros	S/.11,160.00	S/.11,160.00	S/.11,160.00	S/.11,160.00	S/.11,160.00
Otros gastos	S/.6,000.00	S/.6,000.00	S/.6,000.00	S/.6,000.00	S/.6,000.00
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>S/.38,707.33</b>	<b>S/.173,469.51</b>	<b>S/.327,361.51</b>	<b>S/.520,440.99</b>	<b>S/.761,181.80</b>
<b>Gastos Operacionales</b>					
Depreciación	S/.14,676.00	S/.14,676.00	S/.14,676.00	S/.14,676.00	S/.14,676.00
Amortización	S/.1,585.00	S/.1,585.00	S/.1,585.00	S/.1,585.00	S/.1,585.00
Gastos financieros	S/.11,458.06	S/.7,428.50	S/.2,778.79	S/.0.00	S/.0.00
<b>Utilidad antes de Impuesto a la renta</b>	<b>S/.10,988.27</b>	<b>S/.149,780.01</b>	<b>S/.308,321.71</b>	<b>S/.504,179.99</b>	<b>S/.744,920.80</b>
Impuesto a la renta (29.5%)	S/.3,241.54	S/.44,185.10	S/.90,954.90	S/.148,733.10	S/.219,751.64
<b>Utilidad después de impuestos</b>	<b>S/.7,746.73</b>	<b>S/.105,594.90</b>	<b>S/.217,366.81</b>	<b>S/.355,446.89</b>	<b>S/.525,169.17</b>

Fuente: Elaboración propia

### 6.4. Presupuesto de Ingresos

Las unidades de venta por tipo de presentación en los primeros 5 años se muestran a continuación:

Presentación	1	2	3	4	5
50 gramos	127,085	168,696	220,433	284,481	363,468
150 gramos	25,417	33,739	44,087	56,896	72,694
250 gramos	10,167	13,496	17,635	22,759	29,077
	<b>162,669</b>	<b>215,931</b>	<b>282,155</b>	<b>364,136</b>	<b>465,238</b>

Los ingresos por ventas multiplicando las unidades por los precios de venta en los primeros 5 años es el siguiente:

<b>Ingresos por presentación</b>	<b>Precio de venta</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
50 gramos	S/3.50	S/444,797	S/590,437	S/771,516	S/995,685	S/1,272,136
150 gramos	S/9.00	S/228,753	S/303,653	S/396,780	S/512,066	S/654,242
250 gramos	S/12.00	S/122,002	S/161,948	S/211,616	S/273,102	S/348,929
		<b>S/795,552</b>	<b>S/1,056,038</b>	<b>S/1,379,912</b>	<b>S/1,780,853</b>	<b>S/2,275,307</b>

## 6.5. Presupuesto de Egresos

Tabla N° 39: Presupuesto de egresos

<b>AÑOS</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>Egresos</b>						
<b>Activo Fijo Tangible</b>	-S/.73,380.00					
<b>Activo Fijo Intangible</b>	-S/.15,850.00					
<b>Capital de Trabajo</b>	-S/.62,866.21					
Costo de girasol		S/.200,158.80	S/.265,696.51	S/.347,182.31	S/.448,058.06	S/.572,461.38
Recursos Humanos		S/.273,270.00	S/.273,270.00	S/.286,933.50	S/.301,280.18	S/.316,344.18
Costo de servicios		S/.80,700.00	S/.80,700.00	S/.80,700.00	S/.80,700.00	S/.80,700.00
Costo de materiales de limpieza		S/.1,740.00	S/.1,740.00	S/.1,740.00	S/.1,740.00	S/.1,740.00
Otros insumos, envase y embalaje		S/.183,815.68	S/.244,002.18	S/.318,834.60	S/.411,473.76	S/.525,719.45
Servicio de terceros		S/.11,160.00	S/.11,160.00	S/.11,160.00	S/.11,160.00	S/.11,160.00
Otros gastos		S/.6,000.00	S/.6,000.00	S/.6,000.00	S/.6,000.00	S/.6,000.00
Amortización		S/.1,585.00	S/.1,585.00	S/.1,585.00	S/.1,585.00	S/.1,585.00
Depreciación		S/.14,676.00	S/.14,676.00	S/.14,676.00	S/.14,676.00	S/.14,676.00
<b>Total Egresos</b>	<b>-S/.152,096.21</b>	<b>S/.773,105.48</b>	<b>S/.898,829.69</b>	<b>S/.1,068,811.41</b>	<b>S/.1,276,673.00</b>	<b>S/.1,530,386.02</b>

Fuente: Elaboración propia

## 6.6. Flujo de Caja Proyectado

El flujo de caja es el dinero que genera la empresa a través de su actividad ordinaria (o de explotación). El flujo de caja puede calcularse de varias formas. Los dos métodos más utilizados son los siguientes:

### **Flujo de Caja (Económico)**

Conocido también como el método indirecto o método de resultados presupuestados: Este método parte de la Utilidad Neta que arroja el Estado de Ganancias y Pérdidas Presupuestado, ajustando esta cifra mediante la consideración de los importes relativos a las operaciones que no intervienen en el efectivo (depreciaciones, amortizaciones, provisiones, etc.), para llegar así al exceso o déficit de efectivo, que al sumarse o restarse del saldo inicial de caja y bancos, llegamos finalmente a la predeterminación del saldo al final del periodo del horizonte.

Es usado para efectuar proyecciones financieras de mediano y largo plazo.

### **Flujo de Caja (Financiero)**

Conocido también como el método directo o método de entradas y salidas de efectivo: Se obtiene restando los pagos de explotación a los cobros de explotación. El saldo es el flujo de caja generado por la explotación de la empresa.

El cálculo y análisis de la evolución del flujo de caja financiero ayudan a diagnosticar la capacidad de la empresa para hacer frente a sus deudas, por lo que es un complemento imprescindible del análisis del balance de situación. Este método es el más usual en la práctica y es el más apropiado para obtener un cuadro completo que muestren las fluctuaciones que afectan tanto a los ingresos como a los egresos de efectivo; es el más apropiado cuando el negocio está sujeto a variaciones estacionales. Es utilizado para efectuar proyecciones de corto plazo.

Tabla N° 40: Flujo de caja proyectado

<b>FLUJO DE CAJA</b>	<b>0</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>4</b>	<b>5</b>
<b>Ingresos</b>		S/.795,551.81	S/.1,056,038.20	S/.1,379,911.92	S/.1,780,852.99	S/.2,275,306.82
<b>Egresos</b>						

<b>Activo Fijo Tangible</b>	-S/.73,380.00					
<b>Activo Fijo Intangible</b>	-S/.15,850.00					
<b>Capital de Trabajo</b>	-S/.62,866.21					
Costo de girasol		S/.200,158.80	S/.265,696.51	S/.347,182.31	S/.448,058.06	S/.572,461.38
Recursos Humanos		S/.273,270.00	S/.273,270.00	S/.286,933.50	S/.301,280.18	S/.316,344.18
Costo de servicios		S/.80,700.00	S/.80,700.00	S/.80,700.00	S/.80,700.00	S/.80,700.00
Costo de materiales de limpieza		S/.1,740.00	S/.1,740.00	S/.1,740.00	S/.1,740.00	S/.1,740.00
Otros insumos, envase y embalaje		S/.183,815.68	S/.244,002.18	S/.318,834.60	S/.411,473.76	S/.525,719.45
Servicio de terceros		S/.11,160.00	S/.11,160.00	S/.11,160.00	S/.11,160.00	S/.11,160.00
Otros gastos		S/.6,000.00	S/.6,000.00	S/.6,000.00	S/.6,000.00	S/.6,000.00
Amortización		S/.1,585.00	S/.1,585.00	S/.1,585.00	S/.1,585.00	S/.1,585.00
Depreciación		S/.14,676.00	S/.14,676.00	S/.14,676.00	S/.14,676.00	S/.14,676.00
<b>Total Egresos</b>		S/.773,105.48	S/.898,829.69	S/.1,068,811.41	S/.1,276,673.00	S/.1,530,386.02
<b>Sub - Total</b>		S/.22,446.33	S/.157,208.51	S/.311,100.51	S/.504,179.99	S/.744,920.80
<b>Impuesto a la renta (29.5%)</b>		S/.3,241.54	S/.44,185.10	S/.90,954.90	S/.148,733.10	S/.219,751.64
<b>Utilidad despues de impuestos</b>		S/.19,204.79	S/.113,023.41	S/.220,145.60	S/.355,446.89	S/.525,169.17
<b>Más</b>						
Amortizaciones		S/.1,585.00	S/.1,585.00	S/.1,585.00	S/.1,585.00	S/.1,585.00
Depreciaciones		S/.14,676.00	S/.14,676.00	S/.14,676.00	S/.14,676.00	S/.14,676.00
<b>Flujo de caja económico</b>	<b>-S/.152,096.21</b>	<b>S/.35,465.79</b>	<b>S/.129,284.41</b>	<b>S/.236,406.60</b>	<b>S/.371,707.89</b>	<b>S/.541,430.17</b>
<b>Prestamo</b>	S/.91,257.72					
Amortización		S/.26,182.97	S/.30,212.52	S/.34,862.23	S/.0.00	S/.0.00
Intereses		S/.11,458.06	S/.7,428.50	S/.2,778.79	S/.0.00	S/.0.00
<b>Financiamiento neto</b>	S/.91,257.72	S/.37,641.03	S/.37,641.03	S/.37,641.03	S/.0.00	S/.0.00
<b>Flujo de caja financiero</b>	<b>-S/.60,838.48</b>	<b>-S/.2,175.24</b>	<b>S/.91,643.38</b>	<b>S/.198,765.57</b>	<b>S/.371,707.89</b>	<b>S/.541,430.17</b>

## 6.7. Balance General

### ACTIVO

Activo Corriente

Caja y Bancos S/.62,866.21

### Activo No Corriente

Inv. Tangibles S/.73,380.00

Inv. Intangibles S/.15,850.00

**Total Activo S/.152,096.21**

### PASIVO

Pasivo Corriente

Pasivo No Corriente

Deuda a Plazo S/.91,257.72

Patrimonio

Capital S/.60,838.48

**Total Pasivo y**

**Patrimonio S/.152,096.21**

## **7. EVALUACIÓN**

### **7.1. Evaluación Económica, Parámetros de Medición**

#### **VANE**

El Valor actual neto económico es la comparación entre la inversión inicial y la sumatoria de los flujos económicos futuros actualizados.

VANE	S/.722,908.61
------	---------------

El proyecto es aceptado pues es mayor a cero.

#### **TIRE**

La tasa interna de retorno económico es la comparación entre la inversión inicial y la sumatoria de los flujos económicos futuros actualizados.

TIRE	84.56%
------	--------

#### **PRI**

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.

PRI	2 años, 3 meses y 8 días
-----	--------------------------

#### **Beneficio Costo**

Es el indicador que nos ayuda a generar un comparativo de los ingresos y costos a valor presente, con el fin de obtener un resultado que nos diga que tanto nos cuesta y así tener buenos resultados.

Por cada unidad invertida, se espera la misma unidad y un excedente.

Se actualizan los ingresos y costos, además de añadir la inversión, y después de hacer el cálculo que marca la fórmula, se espera un rendimiento mayor a la unidad.

B/C	1.24%
-----	-------

El beneficio costo es de 1.24, el cual es mayor de 1, lo cual nos sugiere realizar la inversión.

## 7.2. Evaluación Financiera, Parámetros de Medición

### TIRF

Se obtiene a partir del Flujo de Caja Financiero. Si TIRF es mayor al COK el proyecto es aceptado debido a que la inversión ganara más del costo de los fondos utilizados para financiarlo. El presente TIRF es mayor que el COK que es 11.30%.

TIRF	122.32%
------	---------

### VANF

Se obtiene a partir del Flujo de Caja Financiero.

VANF	S/.623,324.00
------	---------------

### Costo promedio ponderado de capital (WACC)

El costo promedio de capital en finanzas es uno de los indicadores más importantes que permite conocer cuánto le cuesta a la empresa financiarse con terceros, con patrimonio o utilizando ambas opciones. Es importante mencionar que este concepto en finanzas es universalmente conocido en inglés como «WACC» (Weighted average cost of capital) o costo promedio de capital que es lo mismo.

Lo primero a tener en cuenta es que si la empresa se financia con bancos esto tendrá un costo, es decir que el banco al prestar el dinero puede

determinar por ejemplo un cobro del 10% efectivo anual, esta tasa o interés es el costo que el banco cobra a la empresa por la financiación, y es a lo que comúnmente en el mundo de las finanzas se conoce como el costo de la deuda. De otro lado, si la empresa decide financiarse con patrimonio (dueños de la empresa o con inversionistas) también tendrá un costo debido a que estos exigirán una participación o rentabilidad en las utilidades de la empresa, pues precisamente están participando en un negocio para obtener ganancias. Comúnmente en el mundo de las finanzas a este costo se le conoce como costo del patrimonio.

Bien sea que la empresa se financie con deuda o con patrimonio, le costará a la empresa. La empresa podría financiarse totalmente con patrimonio o también una parte con deuda y una parte con patrimonio, pero la pregunta aquí sería la siguiente: ¿cómo determinar cuánto sería el costo conjuntamente si se tienen atados ambos costos en caso de que la empresa opte por esta opción? Precisamente para esto sirve el WACC, el cual permite calcular ese costo promedio de capital que es la mezcla de financiación entre terceros y dueños.

$$\text{WACC} = K_e * (\text{CAA} / (\text{CAA} + \text{D})) + K_d * (1 - t) * (\text{D} / (\text{CAA} + \text{D}))$$

Ke: Costo de oportunidad apalancado real del proyecto ajustado	11.30%
CAA: Capital aportado por los accionistas	60,838
D: Deuda financiera contraída	91,258
Kd: Costo de la deuda financiera	15.39%
T: Tasa de impuesto a la renta	29.50%

**WACC**

**11.03%**

Teniendo en cuenta el ejemplo anterior, la fórmula da como resultado final que el costo promedio de capital «WACC» de la empresa es

igual a 11.03%. Como se había mencionado anteriormente el costo promedio de capital «WACC» corresponde al costo promedio de capital ponderado, es decir que teniendo en cuenta la estructura de financiación de la empresa con deuda y con patrimonio está obteniendo 11.03%. Dicho en otras palabras, a la empresa le cuesta financiarse el 11.03% combinando la financiación con terceros y la financiación con patrimonio.

### **7.3. Evaluación Social**

La creación de la empresa generará los siguientes beneficios:

- 10 Fuentes de trabajo directas y 1 indirecta.
- Promoción de empleo para nuestros proveedores.
- Mayor demanda para los productores.
- Se contribuirá al erario nacional por el pago de impuestos.

### **7.4. Impacto Ambiental**

#### **Plan de manejo ambiental**

El uso de equipos tecnológicos y conexiones no generará impactos ambientales significativos, el uso de computadoras y conexiones no debe significar peligro alguno a las personas, por consiguiente, el plan de manejo ambiental a planificarse estará sustentado en lo siguiente:

- Realizar controles de uso de equipos.
- Colocar panel preventivo, señalando la prohibición de acercarse al lugar de instalación o alta tensión con carteles y etiquetas fosforescentes.
- Se tendrá en buen estado y mantenimiento el pozo a tierra.
- Colocar protectores de pantalla en las computadoras.
- Evitar cables debajo de los escritorios o en las zonas de tránsito del personal y clientes, sujetándolos debidamente.
- Tener buena ventilación y luz natural en el ambiente de trabajo y atención al cliente.

- Mantener limpios y desinfectados los servicios higiénicos, con los accesorios que se requiere como papeleras, toalleros de papel, jabón líquido y buen abastecimiento de agua.
- Para desechar los residuos sólidos se utilizará bolsas de papel biodegradable.
- Se prohíbe fumar dentro del área de trabajo.
- Se controlará el uso del agua.

## **8. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

### **8.1. Conclusiones**

De lo que se ha podido investigar y concluir es que el plan de negocios es rentable y viable debido a las siguientes razones:

- 1.- De la organización y aspectos legales:
  - 1.1 Que el marco legal otorga ventajas tributarias y laborales que permiten reducir costos en impuestos, lo que significa que se puede rentabilizar más el negocio.
  - 1.2 Que la ubicación del local hace factible que nuestros clientes encuentren rápidamente el negocio, por lo que estratégicamente está ubicado en Urbanización Santa Martha, Av. San Carlos, Ate Vitarte, Lima.
  - 1.3 Que la estructura orgánica permite establecer sinergias y determinar las funciones que hacen que la implementación de las estrategias sea efectuada a menor costo, lo que tiene impacto en la rentabilidad del negocio.
  
- 2.- Del estudio de mercado:
  - 2.1 Se ha podido determinar que, en el aspecto cuantitativo del producto, hay mucha demanda insatisfecha lo cual hace viable nuestro ingreso al mercado.
  - 2.2. Que una de las grandes ventajas comparativas es que el producto que se pretende ofrecer está basado en menores costos, precios competitivos y diversas presentaciones.
  - 2.3 Las proyecciones de la demanda que se han establecido en el primer año es de 7.00% y crece a una tasa de 1% anual para los siguientes periodos.
  
- 3.- Del estudio técnico:
  - 3.1 Un aspecto a considerar sensible para lograr nuestras ventajas en el mercado, es que la capacidad productiva puede aumentar al 100 % por que se estaría aprovechando economía de escala, debido a que la contratación de materiales y recursos humanos permite afrontar con éxito la demanda insatisfecha.

- 3.2 Uno de los factores determinantes es que la tecnología que se utiliza permite reducir costos y tiempo en los procesos de producción.
- 3.3 La localización del negocio permite el acceso a proveedores y clientes con el negocio, de modo que la empresa reduce costos.
  
- 4.- Del estudio de la inversión y financiamiento:
  - 4.1 En el proyecto se ha considerado la inversión tangible en un 48.25% del total de la inversión total debido a que es una inversión con características modernas y de última generación.
  - 4.2 La inversión intangible es del 10.42% del total de la inversión.
  - 4.3 En cuanto al capital de trabajo el plan de negocio considera el 41.33% del total de la inversión, lo cual cubre los costos de operación de un mes.
  
- 5.- Del estudio de costos, ingresos y egresos:
  - 5.1 En el plan se ha considerado un presupuesto de ventas de S/.795,551.81 que al haberse determinado el monto mínimo de ventas se logra el punto de equilibrio en 38,066 unidades.
  - 5.2 Se ha podido determinar en el estado de ganancias y pérdidas, que la utilidad después de impuestos es positiva en el primer año y asciende a S/.7,746.73.
  - 5.3 Uno de los principales egresos del presupuesto de flujo de caja es S/.200,158.80 por costo de girasol, debido a que el giro del negocio corresponde a la fabricación de snacks de girasol.
  - 5.4 En el balance general se ha determinado, que una de las estrategias de inversión, fue la adquisición de maquinaria y/o equipos por un monto de S/.73,380.00 que equivale al 48.25% del monto total de lo invertido.
  - 5.5 Se ha podido apreciar que uno de los factores de éxito que explica la rentabilidad del negocio es la combinación de la estrategia de endeudamiento de largo plazo con activos de corto plazo lo que le da liquidez suficiente para las operaciones corrientes de la empresa en una proporción del 60% de la inversión total.

6.- De la evaluación económica / financiera:

- 6.1 En la evaluación económica se ha podido determinar que el negocio es rentable por que el TIRE es de 84.56%, el VANE es de S/.722,908.61.
- 6.2 Cabe señalar, que la tasa de descuento se ha calculado por medio del costo promedio ponderado de capital.

7.- De la evaluación social / ambiental:

- 7.1 En la evaluación social, se tiene que la empresa beneficia a proveedores, mano de obra, capitalistas y gerentes pues se genera empleos y utilidades a los accionistas.
- 7.2 En la evaluación ambiental el plan considera planes de ahorro de energía eléctrica, papelería y agua), que impactará positivamente en el uso sostenible de los recursos.

## **8.2. Recomendaciones**

- 1.- De la organización y aspectos legales:
  - 1.1 Para los que recién inician un negocio, se sugiere que sean muy cuidadosos a la hora de seleccionar la forma jurídica y los regímenes tributario y laboral, porque se pueden aprovechar las ventajas y beneficios que ofrece ese marco legal, lo que permite ahorrar costos y tener la flexibilidad de contratar y dejar de contratar sin que la empresa se perjudique con liquidaciones.
  - 1.2 Hay que tener en cuenta que los objetivos de la empresa deben estar alineados rigurosamente con las estrategias del FODA para que se puedan establecer con claridad los costos que van en el flujo de caja.
  
- 2.- Del estudio de mercado:
  - 2.1 En la determinación de la demanda insatisfecha, se sugiere que las fuentes sean revisadas cuidadosamente porque tiene incidencia en los cálculos de las futuras ventas e ingresos.
  
- 3.- Del estudio técnico:
  - 3.1 Para los investigadores, quienes se dedican a estudiar el impacto de los procesos y tecnología, deberían considerar que los cuadros de requerimientos de bienes de capital, personal e insumos para este tipo de negocio no se pueden extrapolar para otros planes debido a que se efectúan bajo criterios subjetivos en la toma de decisiones.
  
- 4.- Del estudio de la inversión:
  - 4.1 La capacidad productiva del negocio deberá establecerse por medio de la identificación de las características de los bienes de capital antes de determinar el monto del presupuesto con que se cuenta para adquirirlos.
  - 4.2 Uno de los criterios más comunes es que el capital de trabajo no siempre debe ser financiado en el largo plazo con préstamos sobre todo que las ventas pueden otorgar liquidez de corto plazo para descontar a futuro las amortizaciones.

- 5.- Del estudio de costos, ingresos y egresos:
  - 5.1 No puede haber una convincente fundamentación de los costos sin que previamente se elabore un buen estudio técnico de la producción.
  - 5.2 Los estados financieros deberían ser considerados como fuente de información para elaborar futuras estrategias de crecimiento en base a reinversiones que se pueden ver reflejados en el balance general.
  
- 6.- Evaluación económica / financiera:
  - 6.1 La fundamentación de la ejecución del proyecto debería estar condicionada a la determinación de los parámetros de medición económica y financiera como el TIR, VAN y B/C.
  - 6.2 Uno de los aspectos más importantes que debería ser tomado en cuenta por los nuevos negocios es la apertura de opciones de identificación de la tasa de descuento porque puede determinar el éxito o fracaso de un negocio.
  
- 7.- Evaluación social / ambiental:
  - 7.1 No hay que limitar la evaluación social a aspectos que estén conectados con las operaciones corrientes de contratación de los factores de la producción del negocio.
  - 7.2 La evaluación ambiental debe entenderse según el grado de capitalización de la empresa para evaluar el real impacto de la empresa respecto a su contribución al uso cuidadoso de los recursos.

## BIBLIOGRAFÍA

1. Arellano, R. (2019). Los estilos de vida. Lima: Mcperson.
2. BCRP. (2020). Reporte de inflacion. Lima: BCRP.
3. INEI. (2020). Produccion Nacional. Lima: INEI.
4. INEI. (2020). Proyeccion de poblacion. Lima: INEI.
5. INEI. (2020). Variación de los Indicadores de precios de economía. Lima: INEI.
6. INEI. (2020). Comportamiento de la Economía Peruana en el cuarto trimestre de 2019. Lima: INEI.
7. Ministerio del trabajo (2019). Ministerio de trabajo y promoción del empleo. Obtenido de <http://www2.trabajo.gob.pe/estadisticas/anuarios-estadisticos/>
8. MIP. (2019). Análisis Regional de empresas industriales. Lima: Ministerio de producción.
9. SUNAT (2019). SUNAT. Obtenido de <http://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/empresas-menu/planilla-electronica/pdt-plame>