



FACULTAD DE NEGOCIOS

TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

**PLAN DE NEGOCIO COMERCIALIZACIÓN DE PROTECCION
PERSONAL (EPP) “VIDA SEGURA”2022.**

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL DE
CONTADOR PÚBLICO**

AUTORES :

**OCHOA MEZA NELLY DEL CARMEN
NAPUCHI ZAMBRANO CHANDIA JOELIA**

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN: PROSPECTIVA DE MERCADOS Y
TERRITORIOS**

IQUITOS – PERÚ

2022

DEDICATORIA

A Dios, por haberme permitido llegar hasta este punto y haberme dado salud para lograr mis objetivos, además de su infinita bondad y amor.

Nelly Ochoa

A Dios, a mis padres y mis 5 hermanos por ese apoyo me brindaron y siempre cuento con ellos.

Chandia Napuchi

AGRADECIMIENTO

En primer lugar, quiero agradecer a Dios por darme la vida, por guiarme y por ser la fortaleza en aquellos momentos de dificultad y debilidad, también quiero agradecer a toda mi familia por confiar en mí a cumplir mis sueños que siempre he anhelado de ser una buena profesional, finalmente gracias a mis profesores por sus enseñanzas y dedicarnos a ser un buen profesional.

A mi hermano Augusto Flores, mi esposo y a mi hijita Rafaela Carrasco.

Las autoras.

ACTA DE SUSTENTACIÓN

FACULTAD DE
NEGOCIOS



ACTA DE SUSTENTACIÓN

Con Resolución Decanal N° 492-2022-UCP-FAC.NEGOCIOS, del 02 de setiembre de 2022, se autorizó la sustentación para el día miércoles 07 de setiembre de 2022.

Siendo las 11.00 horas del día 07 de setiembre se constituyó de modo virtual el Jurado para escuchar la presentación y defensa del Trabajo de Suficiencia Profesional PLAN DE NEGOCIO COMERCIALIZACIÓN DE PROTECCIÓN PERSONAL (EPP) "VIDA SEGURA" 2022.

Presentado por:

OCHOA MEZA NELLY DEL CARMEN
Para optar el título profesional de Contador Publico

NAPUCHI ZAMBRANO CHANDIA JOELIA
Para optar el título profesional de Contador Publico

Luego de escuchar la sustentación y formuladas las preguntas, el Jurado pasó a la deliberación en privado, llegando a la siguiente conclusión:

La sustentación es: APROBADO POR UNANIMIDAD

A las 11-45 AM horas culminó el acto público.

En fe de lo cual los miembros del Jurado firman el acta.

CPC. Luis Alberto Barriga Roa, Mgr.
Presidente del Jurado

CPC. José Rubén Ruiz Del Aguila, Mgr.
Miembro del Jurado

Lic. Adm. Rosario Adilla Ramirez Paredes, Mgr.
Miembro del Jurado

Contáctanos:

Sede Iquitos – Perú
065 - 261088 / 065 - 262240
Av. Abelardo Quiñones Km. 2.5

Filial Tarapoto – Perú
042-564903
Av. Aviación N° 226-228

Universidad Científica del Perú
www.ucp.edu.pe

HOJA DE ANTIPLAGIO



"Año del Fortalecimiento de la Soberanía Nacional"

CONSTANCIA DE ORIGINALIDAD DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN DE LA UNIVERSIDAD CIENTÍFICA DEL PERÚ - UCP

El presidente del Comité de Ética de la Universidad Científica del Perú - UCP

Hace constar que:

El Trabajo de Suficiencia Profesional titulado:

**"PLAN DE NEGOCIO COMERCIALIZACIÓN DE PROTECCION PERSONAL (EPP)
"VIDA SEGURA"2022."**

De los alumnos: **OCHOA MEZA NELLY DEL CARMEN Y NAPUCHI ZAMBRANO CHANDIA JOELIA**, de la Facultad de Negocios, pasó satisfactoriamente la revisión por el Software Antiplagio, con un porcentaje de **7% de plagio**.

Se expide la presente, a solicitud de la parte interesada para los fines que estime conveniente.

San Juan, 07 de Junio del 2022.



Dr. César J. Ramal Asayag
Presidente del Comité de Ética – UCP

ÍNDICE DE CONTENIDO

Página

DEDICATORIA.....	ii
AGRADECIMIENTO	iii
ACTA DE SUSTENTACIÓN	iv
HOJA DE ANTIPLAGIO	v
RESUMEN	1
ABSTRACT.....	2
CAPÍTULO I: INFORMACIÓN GENERAL.....	3
1.1. Nombre del negocio.....	3
1.2. Actividad empresarial.....	3
1.3. Idea de negocio.	4
CAPÍTULO II: PLAN DE MARKETING	6
2.1. Necesidades de los clientes.	6
2.2. Demanda actual y tendencias.....	8
2.3. Oferta actual y competitiva.	13
2.4. Programa de marketing	13
2.4.1. El Producto.....	13
2.4.2. El precio.	18
2.4.3. La promoción.	19
2.4.4. La cadena de distribución	20
CAPÍTULO III: PLAN DE OPERACIONES.....	22
3.1. Estudio de la fuente de aprovisionamiento de Vida Segura SRL	22
3.2. El proceso de operaciones comerciales de la empresa Vida Segura SRL...	23
CAPÍTULO IV: PLAN DE RECURSOS HUMANOS.....	24
4.1. Estructura organizacional de la empresa Vida Segura SRL.	24
4.2. Puestos y funciones.....	24
4.3. Condiciones laborales.....	26
4.4. Régimen tributario.	27
CAPÍTULO V: PLAN ECONÓMICO Y FINANCIERO.	28
5.1. Estudio económico.	28
5.1.1. Mercado y ventas.....	28

5.1.2. Compras, costo de ventas y gastos.	29
5.2. Estudio financiero	30
5.2.1. Inversiones.....	30
5.2.2. Financiamiento.....	32
5.2.3. Flujo de caja e indicadores de rentabilidad.	34
CONCLUSIONES	35
BIBLIOGRAFÍA	36

ÍNDICE DE CUADROS

	Página
Cuadro 1: Precio de la competencia importaciones LA GRUA.....	13
Cuadro 2: Precio de los EPP Vida Segura SRL	18
Cuadro 03: Proveedores de los equipos	22
Cuadro04: Demanda de mercado y tendencias	28
Cuadro 05: Venta de los productos de Vida Segura SRL (Soles)	28
Cuadro 06: Costo de venta de Vida Segura SRL (Soles).....	29
Cuadro 07: Gastos administrativos de Vida Seguro SRL (Soles).....	29
Cuadro 08: Gastos comerciales de Vida Segura SRL (Soles).....	30
Cuadro 09: Gastos pre operativos de Vida Segura SRL (Soles)	30
Cuadro 10: Inversiones en activo fijo de Vida Segura SRL (Soles)	30
Cuadro 11. Depreciaciones y amortizaciones de intangibles de Vida Segura SRL (Soles).....	30
Cuadro 12: Plan de pago de endeudamiento financiero de Vida Segura SRL(Soles)	32
Cuadro 13: Cálculo de la tributación	32
Cuadro 14: Estado de resultados económicos.....	32
Cuadro 15: Flujo de caja de Vida Segura SRL (Soles)	33

ÍNDICE DE FIGURAS

	Página
Figura 1: Ubicación del negocio: “Vida Segura SRL”	3
Figura 2: EPPs básico sé que recomienda	7
Figura 3: Uso de los EPPS	7
Figura 4: Perú evolución mensual de las notificaciones de accidentes de trabajo, 2020-2021	9
Figura 5: Gran y mediana empresa, según actividad económica, 2020-2021	10
Figura 6: Los EPP básicos.....	14
Figura 7: Casco de seguridad AMARILLO	15
Figura 8: Tapón auditivo.....	15
Figura 9: Barbiquejo con 2 puntos de acope.....	16
Figura 10: Lentes SPY HC Claro SPRO	16
Figura 11: Guantes Multiplex Rojo Seguro.....	17
Figura 12: Logo de la empresa Vida Segura SRL.....	18
Figura 13: Capacitación al personal que adquiere nuestros EPP.....	19
Figura 14: Fan page Vida Segura SRL	20
Figura 15: Cadena de distribución de la empresa Vida Segura SRL.....	21
Figura 16: Proceso de comercial Vida Segura SRL	23
Figura 17: Estructura organizacional Vida Segura SRL	24

ÍNDICE DE TABLAS

	.Página
Tabla 1: Clasificación Industrial Internacional Uniforme 2021. “Vida Segura SRL”.....	3
Tabla 2: Población en edad de trabajar, según grupos de edad y ámbito geográfico, 2015-2020.....	8
Tabla 3: Encuesta a tratar.....	11
Tabla 4: Resultados de la encuesta.....	11
Tabla 5: Frecuencia de Productos de acuerdo a cantidad de empresas a atender	12

RESUMEN

Plan de negocio comercialización de equipo de protección personal (EPP)
“Vida Segura”2022.

Nelly del Carmen Ochoa Meza
Chandia Joelia Napuchi Zambrano

La presente investigación se encuentra en el rubro comercial de equipo de protección para la vida y la salud, que debe tener toda persona tanto natural y jurídica.

Se busca satisfacer las necesidades de protección personal para evitar lesiones o enfermedades que están expuestas las personas.

Nuestro mercado a brindar nuestros productos esta direccionado en una primera etapa para las pequeñas empresas de nuestra ciudad.

Los epps, en la actualidad son requisitos indispensables para todo rubro en el trabajo teniendo una gran demanda en el mercado local en las edades de 14 a 65 años, tal como indica la Ley N° 31246 que modifica la Ley de Seguridad y Salud en el Trabajo para garantizar los medios y condiciones que protejan la vida, la salud y el bienestar de los trabajadores, indistintamente de su régimen y modalidad laboral.

La fuente de aprovisionamiento de nuestros productos, serán directamente, adquiridos en la ciudad de Lima; se ha establecido contacto con 3 proveedores.

En cuanto a la estructura organizacional de la empresa será una micro empresa, estará en el régimen de PYMES, y los trabajadores contarán con todos los beneficios establecidos.

En el marco económico y financiero, el VAN es de S/151.489.32, y el TIR de S/ 155,990.41.

Palabras claves: protección, vida, salud

ABSTRACT

Business plan sales supply of personal protective equipment (ppe) "safe life" 2021.

Nelly del Carmen Ochoa Meza
Chandia Joelia Napuchi Zambrano

The present investigation is in the commercial category of protective equipment for life and health, which every natural and legal person must have.

It seeks to satisfy personal protection needs to avoid injuries or illnesses that people are exposed to.

Our market to offer our products is directed in a first stage for the small companies of our city.

PPEs are currently essential requirements for all work items, having a great demand in the local market in the ages of 14 to 65 years, as indicated by Law No. 31246 that modifies the Law of Safety and Health in the I work to guarantee the means and conditions that protect the life, health and well-being of workers, regardless of their work regimen and modality.

The source of supply of our products will be directly, they will be acquired in the city of Lima; contact has been established with 3 suppliers.

Regarding the organizational structure of the company Vida Segura SRL. It will be in the PYMES regime, which workers will have all the benefits.

In the economic and financial plan, the NPV is S/151,489.32, and the TIR is S/ 155,990.41.

Keywords: protection, life, healt

CAPÍTULO I: INFORMACIÓN GENERAL

1.1. Nombre del negocio.

Nombre comercial: Comercialización de equipo de protección personal (EPP) “Vida Segura”2022.

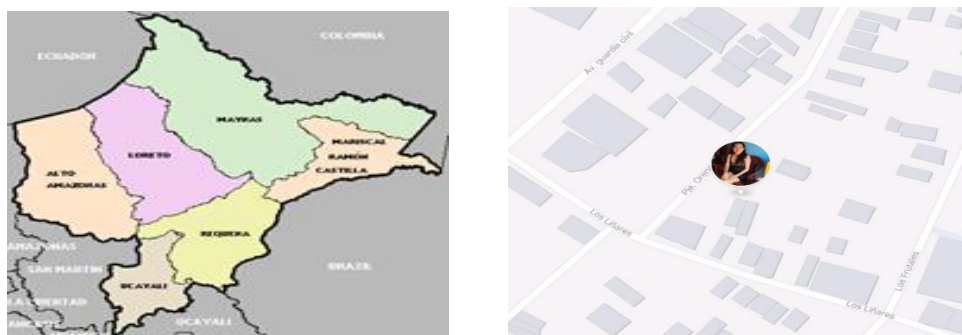
Razón Social: Vida Segura SRL

Localización: Urb. Las Galicias B _ 16 distrito de San Juan, ciudad de Iquitos, región Loreto, Perú.

Sector de actividad: comercial.

Figura 1

Ubicación del negocio: “Vida Segura SRL”.



Fuente: google

1.2. Actividad empresarial.

Tabla 1

Clasificación Industrial Internacional Uniforme 2021. “Vida Segura SRL”

G	Comercio al por mayor y menor			
	46	Comercio al por mayor		
		464	Venta al por mayor de enseres domésticos.	
			4641	Venta al por mayor de productos textiles, prendas de vestir y calzado

Fuente: INEI – CIUU.

1.3. Idea de negocio.

Se busca brindar satisfacer la necesidad de protección personal para evitar que las persona tenga contacto directo con los peligros de ambientes riesgosos, los cuales pueden generar lesiones y enfermedades

Busca satisfacer las necesidades de las personas naturales y jurídicas, con los EQUIPO DE PROTECCION PERSONAL (EPP); Lo primero que hay que tener muy claro es que los elementos de protección personal sirven para evitar el contacto directo entre las diversas partes del cuerpo del trabajador con los posibles factores de riesgo durante el trabajo.

Los epps no evitan accidentes, sino que protegen al trabajador, minimizando el impacto, así como las posibles lesiones o enfermedades, buscan proteger contra los riesgos y peligros en el sitio de trabajo y actuará ya sea como último recurso, medida de respaldo o política temporal para evitar lesiones.

Los epps, no debe ser como un accesorio más por cumplir con las exigencias del estado, sino como una protección con la vida de sus colaboradores.

Los segmentos de clientes a tener en cuenta son las empresas de nuestra ciudad, que cuenten con empleados que estén expuestos al peligro sea menor y mayor proporción.

Quienes trabajan en la construcción civil, por ejemplo, deben usar de todo, desde equipamientos de caída hasta protección para la cabeza. Y aquellos que creen que esto solo es obligatorio cuando están en lo alto se equivocan. ¡Nada de eso! Cuando están en el suelo, también corren el riesgo de ser golpeados o pisar algo que les cause daño.

Los técnicos de radiología también forman parte del grupo que debe utilizar epp. Los chalecos de plomo en particular, ya que se ocupan directamente de la radiación y durante mucho tiempo.

Otros ejemplos de profesionales donde el Equipo de Protección Personal es indispensable son: electricista, mecánico, cerrajero, soldador, carpintero, enfermero, carnicero, jardinero, operador de montacargas, trabajadores de laboratorio;

Ofreceremos los epps, de calidad y serán adquiridos desde la ciudad Lima, contando siempre con los abastecimientos.

CAPÍTULO II: PLAN DE MARKETING

2.1. Necesidades de los clientes.

Son varias las necesidades que se propone compensar con el presente plan de negocios, dentro de ellas detallamos:

- a) Prevenir accidentes laborales y, así, preservar la vida de los profesionales.
- b) Evitar riesgos que atenten contra su salud, integridad y seguridad.
- c) Ofrecer un tipo de protección y está dirigido a diferentes actividades. Sin embargo, todos ellos tienen como principal objetivo proteger al individuo.
- d) Brindar más seguridad al trabajador.

Para empresas

1. Reducción de accidentes

El uso adecuado de epp, está directamente relacionado con la reducción de accidentes laborales. El profesional está menos expuesto a riesgos. Por lo tanto, le falta menos y aún logra mantener su nivel de rendimiento.

Otro punto que merece atención es que, cuando un profesional no puede trabajar, es inevitable que se produzcan cambios en la rutina.

Así, cuanto menos accidente, más fluida se vuelve la gestión de los procesos internos; Además, el ambiente en su conjunto se vuelve más positivo. Impactando directamente en la productividad.

2. Reducción de costo

Cuando la empresa invierte en el equipamiento adecuado y es activa en términos de seguridad laboral, evita que cualquier miembro del equipo tenga que estar ausente. En consecuencia, la producción no se interrumpe, lo que permite una mayor previsibilidad de los ingresos.

Además, evita los costos de indemnización, por ejemplo, en los casos en que la persona sufrió un accidente que podría haberse evitado.

3. Mejora la imagen de la empresa

Imagínese una organización que tiene altas tasas de accidentes y enfermedades profesionales. ¿La gente solicitaría un trabajo en ese lugar?

Figura

EPPs básico sé que recomienda



Fuente: google

Figura 3

Uso de los EPPS



Fuente: google

2.2. Demanda actual y tendencias.

En la región de Loreto, se cuenta con una alta demanda de personas en las edades de 25 a 59 años con la oportunidad de trabajar, de los riesgos que pueden presentarse en cada etapa de las actividades realizadas. La intención es precisamente proponer acciones que controlen, neutralicen o mitiguen los problemas inminentes, es fundamental proteger a los profesionales de forma individual. De esta forma, se reduce cualquier tipo de amenaza o riesgo al que se encuentre expuesto a diario.

Tabla 2
Población en edad de trabajar, según grupos de edad y ámbito geográfico, 2015-2020

Grupos de edad	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Loreto	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
14 a 24 años	28.1	27.8	26.5	27.5	27.2	26.6
25 a 59 años	62.3	62.0	59.5	61.2	61.7	62.4
60 a 64 años	3.5	3.9	4.8	4.6	4.4	4.1
65 y más años	6.1	6.3	9.2	6.7	6.6	6.9

Fuente: elaboración propia

En la actualidad las entregas de suministros epp, es de mucha importancia y se da una prioridad en todo el mundo, se tiene de conocimiento que la OMS ha enviado casi medio millón de equipos de protección personal a 47 países, pero los suministros se están agotando rápidamente no dando una abastecimiento y protección.

Desde el 30/06/2021, los equipos de protección personal (epp) que los empleadores de los sectores público y privado entreguen a sus trabajadores, de acuerdo con el tipo de trabajo y riesgos específicos

presentes en el desempeño de sus funciones, deberán cumplir con las normas técnicas peruanas establecidas en la Resolución Directoral 005-2020-INACAL/DN.

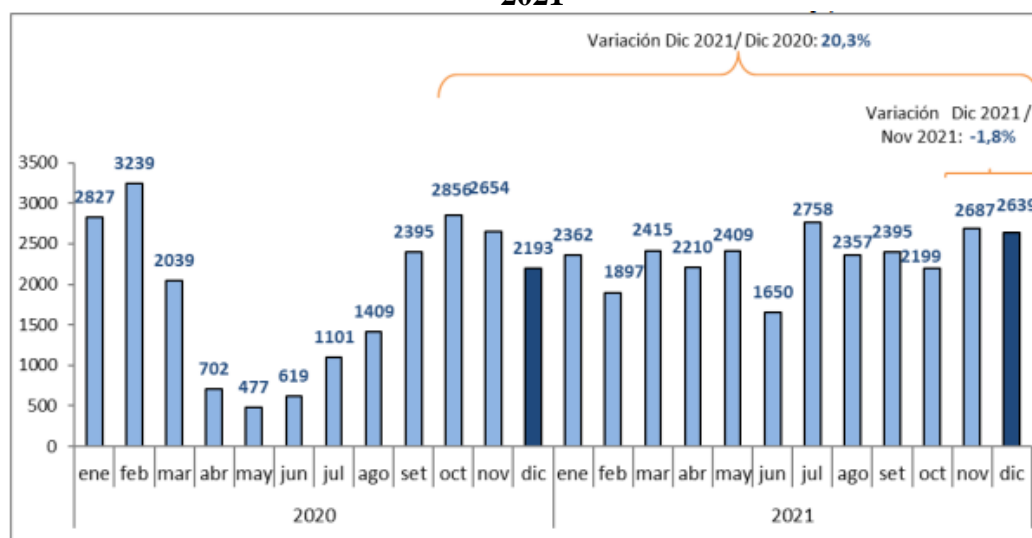
Esto en aplicación de la Ley N° 31246 que modifica la Ley de Seguridad y Salud en el Trabajo para garantizar los medios y condiciones que protejan la vida, la salud y el bienestar de los trabajadores, indistintamente de su régimen y modalidad laboral.

El costo de los epp, además, será asumido en su totalidad por el empleador, sin que ello genere un costo o retención salarial de ningún tipo al personal a su cargo.

Por tanto, se infiere que resulta importante no solo cumplir con entregar al personal su respectivo epp, sino que también los empleadores deben brindar la capacitación respectiva a los trabajadores para su adecuado uso y que estos últimos sean responsables en su debida utilización.

Figura 4

Perú evolución mensual de las notificaciones de accidentes de trabajo, 2020-2021



Fuente: MTPE/OGETIC/Oficina de Estadística

Como referencia tenemos que, los accidentes reportados en el año 2020 fueron descendiendo, terminaron el mes de diciembre con el valor de 2193 accidentes, y para lo que va del año 2021 hasta el mes de diciembre va aumentado a 2639 accidentes.

El aumento de accidentes y disminución de incidentes (causados por accidentes), se debe a que las empresas no toman la importancia ni las medidas correctivas necesarias para generar una cultura de prevención.

Figura 5

Gran y mediana empresa, según actividad económica, 2020-2021

Actividad económica	2020	2021	%
Total	13898	14281	100
Agricultura, ganadería y pesca	549	551	3.8
Exportación de minas	438	441	3.1
Industrias manufactureras	1836	1908	13.4
Electricidad, gas y agua	134	145	1
Construcción	1192	1236	8.6
Comercio y reparación de vehículo automotores y motocicletas	5294	5437	38.1
Transporte y almacenamiento	1007	1021	7.1
Actividades de alojamiento	70	73	0.5
Actividad de servicio de comidas y bebidas	165	179	1.3
Información y comunicaciones	356	355	2.5
Servicios profesionales, técnicos y de apoyo empresarial	1452	1484	10.4
Otros servicios	1405	1451	10.2

Fuente: INEI 2020

De acuerdo a la dirección de nuestro público objetivo se ha recabado información de INEI, en donde para el 2020 en el sector Industria; electricidad, agua y construcción de mediana y gran empresa se obtiene un

total de 3,285 empresas, lo cual representa el 28% en base al total de empresas registradas para el 2020.

Para obtener la demanda insatisfecha, se elaboró una encuesta para determinar el grado de aceptación de los productos a ofrecer en empresas medianas del rubro Industria; electricidad, agua y construcción, con una cultura de prevención y seguridad, con una muestra de 20 empresas.

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

Tabla 3
Encuesta a tratar

Preguntas	Resp. Si	%
¿ Compra elementos de protección?	15	75
¿ Estaría dispuesto a cambiar de proveedor?	13	65
Estaría dispuesto a adquirir productos en Vida Sana SRL?	16	80
Total de encuestas	20	

Fuente: elaboración propia

Tabla 4
Resultados de la encuesta

Población	Poblacion obtenida de cantidad de empresas 2020-2021	14281
Mercado potencial	% Empresas del sector según tamaño de empresa	23%
	Total empresas sector según tamaño de empresa	3285
Mercado disponible	¿ Compra elementos de protección personal?	75%
		2464
Mercado efectivo	¿ Estaría dispuesto a cambiar de proveedor?	65%
		1601.26
Mercado efectivo	Estaría dispuesto a adquirir productos en Vida Segura SRL?	80%
Mercado objetivo	Capacidad de venta	1%
	Capacidad de atención a empresas	16

Fuente: elaboración propia

Se determinó que de la población actual de empresas, un 23% pertenecen a empresas de rubro Industria; electricidad, agua y construcción de tamaño mediano, después se consideró las encuestas realizadas, tomando como base si compra elementos de protección personal , a lo que el 75% del personal contestó que sí, obteniendo 2463.50, como mercado disponible, posterior a ello se consideró si estaría dispuesto a cambiar de proveedor a lo que 65% contestó que sí, obteniendo como mercado efectivo 1601.26, para ajusta el mercado efectivo se consultó si estaría dispuesto a comprar con nuestra empresa en base lo que ofrece, a lo cual el 80% respondió que si en base a ello y con la finalidad de brindar no solo productos de calidad si no también servicio de venta se ha determinado enfocarse en un 1% como participación en el mercado, obteniendo como mercado objetivo 16 empresas.

Para lo cual atenderemos 16 empresas en base a los siguientes productos según frecuencia de uso:

Tabla 5
Frecuencia de Productos de acuerdo a cantidad de empresas a atender

	Lentes	Casco	Guantes	Barbiquejo	Tapon auditivo
Frecuencia al año	1 mes	6 meses	cada 2 semanas	8 meses	1 año
Calculo	300	500	1200	500	1000
Cantidad de productos	4800	8000	19200	8000	16000

Fuente: elaboración propia

2.3. Oferta actual y competitiva.

En el mercado local se cuenta con la empresa Importaciones LA GRUA, ubicado entre las calles Ricardo Palma / Jirón Arica, la empresa en mención cuenta con diversos productos incluyendo los epp es un gran competidor.

Cuadro 1

Precio de la competencia Importaciones LA GRUA

Descripción del producto	S/.
Casco de seguridad Naranja Segusa	S/10.00
Tapón auditivo Segro	S/4.00
Barbiquejo con 2 puntos de acope	S/10.00
Lentes SPY HC Claro SPRO	S/15.00
Guantes Multiplex Rojo Segro	S/10.00

Fuente: elaboración propia

La empresa Vida Segura SRL; estamos conscientes que nos enfrentamos a un gran competidor, pero la acciones que tendremos ante la competencias es ir a cada construcción y coordinar con los ingenieros y /o arquitectos para ofrecer nuestros productos y realizar las capacitaciones en seguridad, en muchas ocasiones los trabajadores no utilizan en forma correcta, los epp o muchas veces no cuentan, siendo víctimas de accidentes, en el año 2017 se reportó según el informe del Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo 51 casos de accidentes por trabajo y solo 1 caso con desenlace fatal.

2.4. Programa de Marketing

2.4.1. El Producto.

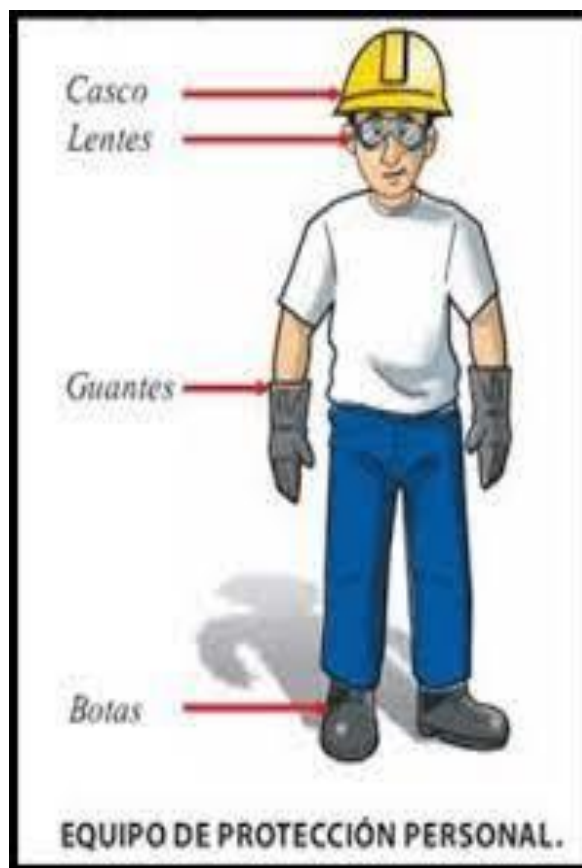
- a) Categoría de productos de la empresa Vida Segura SRL.

Los productos que brindaremos en esta primera etapa, serán lo siguiente:

1. Casco de seguridad.
2. Tapón auditivo.
3. Barbiquejo con 2 puntos de acople.
4. Lentes SPY HC Claro spro.
5. Guantes Multiflex Rojo

Figura

Los EPP básicos



Fuente: google

Figura 7

Casco de seguridad AMARILLO



Fuente: google

Figura 8

Tapón auditivo



Fuente: google

Figura 9

Barbiquejo con 2 puntos de acople



Fuente: google

Figura 10

Lentes SPY HC Claro SPRO



Fuente: google

Figura 11

Guantes Multiplex Rojo Seguro



Fuente: google

En lo que respecta a las demás alternativas de productos se estaría considerando en la segunda etapa, de acuerdo a los requerimientos que nos soliciten.

Con nuestros productos buscamos se unos distribuidores y proveedores de equipos de protección personal y bioseguridad, productos con garantía de fábrica por 6 meses.

Para el caso del abastecimiento de los epp, contaremos con un proveedor de la ciudad de Lima, con la confiabilidad y responsabilidad en los envíos.

b) Marca.

La empresa ha diseñado un logo para nuestros clientes nos identifiquen, transmitimos una serie de virtudes y un conjunto de valores.

Evoca una sensación de conexión entre una marca y los consumidores; establece un vínculo entre una empresa y su comunidad de fanáticos, amigos, críticos y aliados.

Figura 12

Logo de la empresa Vida Segura SRL.



Fuente: elaboración propia

2.4.2. El precio.

El precio representa la cantidad de dinero que nos permite la adquisición de un bien o servicio en el mercado. Este componente es tan importante ya que nos va permitir saber si nuestro negocio es rentable y si va a generar utilidades.

Cuadro 2

Precio de los EPP Vida Segura SRL

Descripción del producto	S/
Casco de seguridad Naranja Segusa	S/6.90
Tapón auditivo Segro	S/2.50
Barbiquejo con 2 puntos de acople	S/6.90
Lentes SPY HC Claro SPRO	S/10.00
Guantes Multiplex Rojo Segro	S/6.90

Fuente: elaboración propia

2.4.3. La promoción.

Para nuestro plan de negocio el principal canal de promoción serán las capacitaciones y las publicaciones en el internet, en esta etapa inicial de las operaciones comerciales, tendremos 3 objetivos principales:

Conocimiento, que el cliente sepa, conozca la existencia del negocio, sobre todo de nuestros epp básicos como estamos iniciando en nuestro negocio.

Persuadir, se ofrecerá productos de calidad, con el valor agregado con las capacitaciones al personal que adquiera nuestros epp.

Preferencia, para todo el personal que realice trabajo de implique riesgo y que garantice su integridad física.

Acciones de publicidad de Vida Segura SRL

La publicidad directa será con las capacitaciones a las empresas que cuenten con personal que no tiene conocimiento de los usos de los epp, generando unas buenas prácticas.

Figura 13

Capacitación al personal que adquiere nuestros EPP.

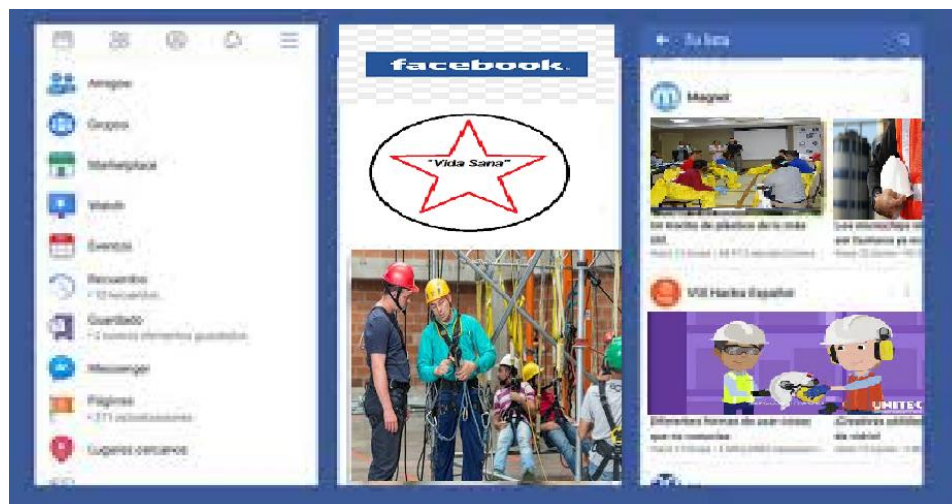


Fuente: google

La publicidad en Internet ha incorporado nuevas plataformas y oportunidades de negocio para las empresas, un 80% de los profesionales de marketing consideran las redes sociales como una fuente importante para generar oportunidades de venta y poder expandir en todos los cibernautas. Dentro de facebook se creará un fan page.

Figura 14

Fan page Vida Segura SRL



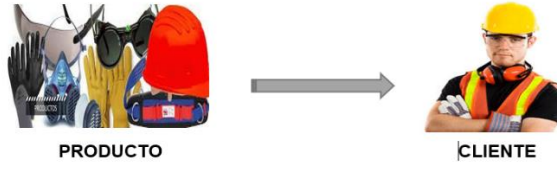
Fuente: elaboración propia

2.4.4. La cadena de distribución

La cadena de distribución de la empresa Vida Segura SRL. Se encuentra ubicada en la Urb. Las Galicias B _ 16 distrito de San Juan, ciudad de Iquitos, región Loreto, Perú.

Figura 15

Cadena de distribución de la empresa Vida Segura SRL



Fuente: elaboración propia

CAPÍTULO III: PLAN DE OPERACIONES.

3.1. Estudio de la fuente de aprovisionamiento de Vida Segura SRL.

La principal fuente de aprovisionamiento de nuestra empresa se dará en la ciudad de Lima, nuestros principales proveedores están conformados por tres principales distribuidores especializados en epp.

Se tiene en cuenta que los epp, protege a un solo trabajador y se aplica sobre el cuerpo del mismo, cuyo objeto primordial es el de proteger al trabajador frente agresiones garantizando vuestra integridad física.

En el mundo los epp, son requeridos requerimientos indispensables para los trabajadores que realicen.

Los equipos de protección personal deben ser usados obligatoriamente cuando el trabajador se encuentre en el entorno laboral. De esta manera, se evita la exposición a polvo, líquidos o cualquier otro elemento que pueda poner en peligro su vida.

Cuadro 03

Proveedores de los equipos

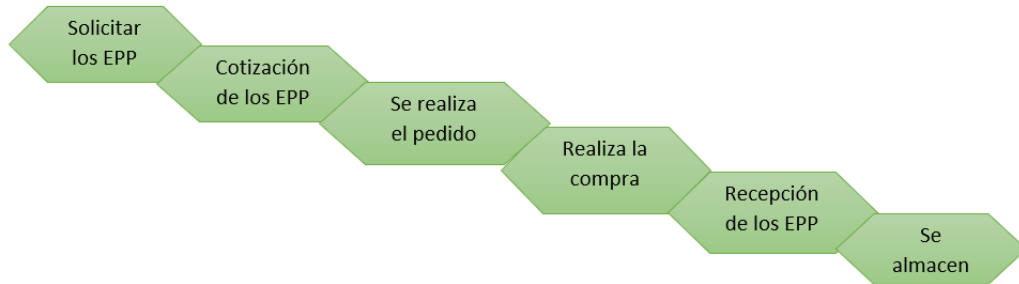
Proveedor	Teléfono	Correo	Dirección
SEIPOL	013127172	ventas@seipol.com	Av Guillermo Dansey 411 Lima- Cercado
ROLSO	930 837 955	ventas@rolsoperu.com	Av. Guillermo dansey 330 c.c. comercial calzacentro
SEGURINDUSTRIA	(01) 4500778	distribuidores@segusa.com.pe	Jr. Paíta # 191 Parque Industrial. San Juan de Miraflores, Lima 29

Fuente: elaboración propia

3.2. El proceso de operaciones comerciales de la empresa Vida Segura SRL.

Figura 16

Proceso de comercial Vida Segura SRL



Fuente: elaboración propia

El proceso aprovisionamiento empieza con la solicitud de los epp, seguidamente realizaremos la cotización de los requerimientos, cuando confirmamos los pedidos de epp, realizaremos el pago para concretizar la compra, esperando el envío para la recepción y el almacenamiento.

En este último paso es de mucha importancia, porque debemos de mantener nuestros productos en buen estado.

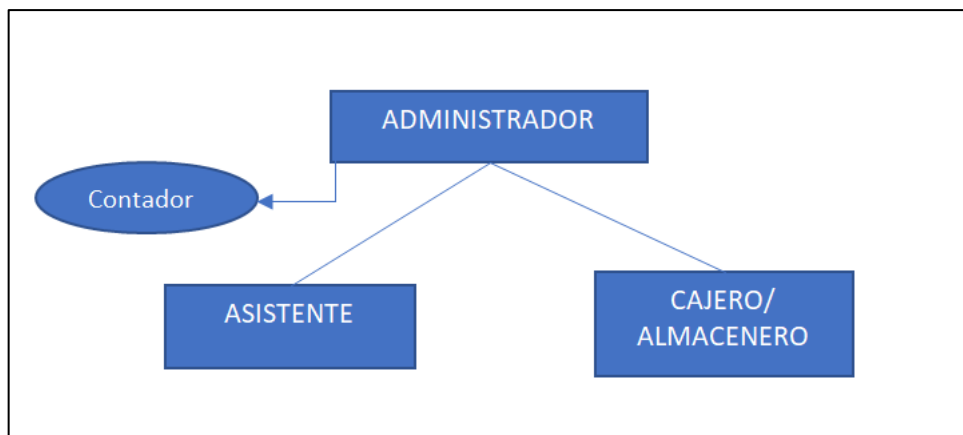
CAPÍTULO IV: PLAN DE RECURSOS HUMANOS.

4.1. Estructura organizacional de la empresa Vida Segura SRL.

Figura

17

Estructura organizacional Vida Segura SRL



Fuente: elaboración propia

4.2. Puestos y funciones

a) Puesto: Administración.

Funciones:

1. Supervisar que todo el personal cumpla con las políticas de la empresa, y con las responsabilidades asignadas a cada cargo.
2. Fijar objetivos a corto y a largo plazo que sean medibles y alcanzables.
3. Velar por el bienestar de cada una de las personas dentro de la empresa.
4. Organizar tareas actividades y personas.
5. Tomar decisiones en cuanto a las funciones administrativas de: Planeación, organización, dirección y control.

6. Tener los resultados financieros.
7. Inspeccionar constantemente el buen funcionamiento de los procedimientos de gestión.
8. Motivar al personal y mantener la disciplina dentro de la organización.
9. Estudiar oportunidades de negocios e inversión.

b) **Puesto: Contador.**

Funciones:

1. Ordenar las operaciones de la empresa
2. Establecer procedimientos de información financiera
3. Cumplir con los requerimientos directivos
4. Obligaciones fiscales
5. Cooperar con otros departamentos
6. Mantener libros contables actualizados
7. Digitalizar la información
8. Elaborar el informe tributario
9. Calcular los impuestos
10. Mantenerse actualizado

c) **Puesto: Asistente de venta**

Funciones:

1. Apoyar al Administrador en realizar el plan de venta.
2. Efectuar y aplicar las acciones de ventas en los canales adecuados.
3. Atender a los actuales y potenciales sobre la venta de los productos en sus diferentes presentaciones.
4. Diseñar las estrategias comerciales por cada periodo.
5. Administrar las redes sociales.

d) **Puesto: Cajero/Almacenero**

Funciones:

1. Recibe y entrega cheques, dinero en efectivo.
2. Depósitos bancarios y otros documentos de valor.
3. Registra directamente operando una computadora los movimientos de entrada y salida de dinero.
4. Realiza arqueos de caja.
5. Suministra a su superior los movimientos diarios de caja.
6. Cumple con las normas y procedimientos en materia de seguridad integral, establecidos por la empresa.
7. Mantiene en orden equipo y sitio de trabajo, reportando cualquier anomalía.
8. Realiza cualquier otra tarea a fin que le sea asignada.
9. Recepción de los equipos EPPs.
10. Controlar el stock de los productos.
11. Ingresar al sistema la mercadería.
12. Entrega a los clientes los EPPs.
13. Tener un ordenado el almacén

4.3. Condiciones laborales

Vida Segura SRL, ha tomado la decisión de considerar las siguientes condiciones laborales:

- a. Se determinado realizar contratos laborales a todos los trabajadores de la empresa, quienes además gozarán de todos los beneficios laborales.
- b. Se ha previsto respetar la jornada laboral de 8 horas diarias, con el fin de presentar la calidad de vida de los trabajadores.
- c. La empresa Vida Segura SRL incluir en el Registro de la micro y pequeña empresa para gozar los beneficios laborales que la ley brinda para el otorgamiento a sus trabajadores.

d. Se implementarán el protocolo Covid-19, el cual se mantendrá en vigilancia la aplicación en los trabajadores

4.4. Régimen tributario.

El Régimen MYPE Tributario, de la empresa Vida Segura SRL está dirigido a la Micro y Pequeña empresa (Persona Natural o Jurídica), porque genera rentas de Tercera Categoría y cuyos ingresos netos no superen 1700 UIT en el año.

CAPÍTULO V: PLAN ECONÓMICO Y FINANCIERO.

5.1. Estudio Económico.

5.1.1. Mercado y ventas.

Cuadro 04

Demanda de mercado y tendencias

	AÑO 2022	AÑO 2023	AÑO 2024
Demanda actual anual	56,000		
Tendencia del mercado	0%	5%	6%
Demanda estimada anual	56,000	58,800	62,328
Demanda del proyecto	56,000	58,800	62,328

Fuente: elaboración propia

Cuadro 05

Venta de los productos de Vida Segura SRL (Soles)

	AÑO 2022	AÑO 2023	AÑO 2024
Ventas anuales (demanda)	56,000	58,800	62,328
Precio de ventas (soles)	-	-	-
Lentes	S/ 10.00	S/ 10.00	S/ 10.00
Casco	S/ 6.90	S/ 6.90	S/ 6.90
Guantes	S/ 6.90	S/ 6.90	S/ 6.90
Barbiquejo	S/ 6.90	S/ 6.90	S/ 6.90
Tampo auditivo	S/ 2.50	S/ 2.50	S/ 2.50
Venta total empresa (soles)	S/ 330,880.00	S/ 347,424.00	S/ 368,269.44

Fuente: elaboración propia

5.1.2. Compras, costo de ventas y gastos.

Cuadro 06

Costo de venta de Vida Segura SRL (Soles)

	AÑO 2022	AÑO 2023	AÑO 2024
Ventas	S/ 330,880.00	S/ 347,424.00	S/ 368,269.44
Costo de la mercadería	S/ 146,880.00	S/ 154,224.00	S/ 163,477.44

PRODUCTOS	COSTO UNI	DEMANDA 2022	DEMANDA 2023	DEMANDA 2024
Lentes	S/ 4.00	S/ 19,200.00	S/ 20,160.00	S/ 21,369.60
Casco	S/ 3.50	S/ 28,000.00	S/ 29,400.00	S/ 31,164.00
Guantes	S/ 2.90	S/ 55,680.00	S/ 58,464.00	S/ 61,971.84
Barbiquejo	S/ 2.50	S/ 20,000.00	S/ 21,000.00	S/ 22,260.00
Tapon auditivo	S/ 1.50	S/ 24,000.00	S/ 25,200.00	S/ 26,712.00
		S/ 146,880.00	S/ 154,224.00	S/ 163,477.44

Fuente: elaboración propia

Cuadro 07

Gastos administrativos de Vida Segura SRL (Soles)

	Año 2022	Año 2023	Año 2024
Administrador	1	1	1
Sueldo Mensual	S/1,800	S/1,800	S/1,800
Asistente de venta	1	1	1
Sueldo Mensual	S/1,500	S/1,500	S/1,500
Cajero / Almacen	1	1	1
Sueldo Mensual	S/1,200	S/1,200	S/1,200
Remuneraciones del Personal	S/4,500	S/4,500	S/4,500
Costo Laboral	13.17%	13.17%	13.17%
Remuneracion Total Mensual	5092.65	5092.65	5092.65
Servicios Publicos	S/150	S/150	S/150
Utiles de oficina	S/150	S/150	S/150
Servicio Contable	S/250	S/250	S/250
Otros	S/100	S/100	S/100
Total Mensual	S/5,742.65	S/5,742.65	S/5,742.65
TOTAL ANUAL	S/68,912	S/68,912	S/68,912

Fuente: elaboración propia

Cuadro 08

Gastos comerciales de Vida Segura SRL (Soles)

	Año 2022	Año 2023	Año 2024
Publicidad	S/100	S/150	S/150
Alquiler Local	S/500	S/500	S/500
Promociones	S/150	S/200	S/250
Otros	S/100	S/150	S/200
Total Mensual	S/850	S/1,000	S/1,100
TOTAL ANUAL	S/10,200	S/12,000	S/13,200

Fuente: elaboración propia

Cuadro 09

Gastos pre operativos de Vida Segura SRL (Soles)

Gastos Pre Operativos	Año 0	Año 2022	Año 2023	Año 2024
Estudio de Mercado	S/500	-	-	-
Tramites Diversos	S/1,000	-	-	-
Total	S/1,500	-	-	-

Fuente: elaboración propia

5.2. Estudio Financiero

5.2.1. Inversiones.

Cuadro 10

Inversiones en activo fijo de Vida Segura SRL (Soles)

Activo Fijo	Valor Adquisicion	Cantidad	Valor Total	Tiempo de vida	Depreciacion Anual
Motofurgon	S/5,000	1	S/5,000	5 Años	S/1,250
Equipos de Computo	S/4,000	1	S/4,000	4 Años	S/800
TOTAL			S/9,000		S/2,050

Fuente: elaboración propia

Cuadro 11

Depreciaciones y amortizaciones de intangibles de Vida Segura SRL (Soles)

	Valor Inicial	Año 1	Año 2	Año 3	Residual
Depreciacion activos fijo	S/9,000	S/2,050	S/2,050	S/2,050	S/2,850
TOTAL	S/9,000	S/2,050	S/2,050	S/2,050	S/2,850

Fuente: elaboración propia

5.2.2. Financiamiento.

Cuadro 12

Plan de pago de endeudamiento financiero de Vida Segura SRL (Soles)

DEUDA A TOMAR : S/ 47,097.95
 INTERES MENSUA : 1.08%
 INTERES ANUAL : 13%
 MESES : 36 MESES

N° CUOTA	CAPITAL INICIAL	INTERES	AMORTIZACION	CUOTA TOTAL
	S/47,097.95	S/18,368.20	S/65,466.15	
1	S/1,308.28	S/510.23	S/63,647.64	S/1,818.51
2	S/1,308.28	S/510.23	S/61,829.13	S/1,818.51
3	S/1,308.28	S/510.23	S/60,010.62	S/1,818.51
4	S/1,308.28	S/510.23	S/58,192.11	S/1,818.51
5	S/1,308.28	S/510.23	S/56,373.60	S/1,818.51
6	S/1,308.28	S/510.23	S/54,555.09	S/1,818.51
7	S/1,308.28	S/510.23	S/52,736.58	S/1,818.51
8	S/1,308.28	S/510.23	S/50,918.07	S/1,818.51
9	S/1,308.28	S/510.23	S/49,099.56	S/1,818.51
10	S/1,308.28	S/510.23	S/47,281.05	S/1,818.51
11	S/1,308.28	S/510.23	S/45,462.54	S/1,818.51
12	S/1,308.28	S/510.23	S/43,644.03	S/1,818.51
		S/6,122.76	S/15,699.4	
N° CUOTA	CAPITAL INICIAL	INTERES	AMORTIZACION	CUOTA TOTAL
13	S/1,308.28	S/510.23	S/41,825.52	S/1,818.51
14	S/1,308.28	S/510.23	S/40,007.01	S/1,818.51
15	S/1,308.28	S/510.23	S/38,188.50	S/1,818.51
16	S/1,308.28	S/510.23	S/36,369.99	S/1,818.51
17	S/1,308.28	S/510.23	S/34,551.48	S/1,818.51
18	S/1,308.28	S/510.23	S/32,732.97	S/1,818.51
19	S/1,308.28	S/510.23	S/30,914.46	S/1,818.51
20	S/1,308.28	S/510.23	S/29,095.95	S/1,818.51
21	S/1,308.28	S/510.23	S/27,277.44	S/1,818.51
22	S/1,308.28	S/510.23	S/25,458.93	S/1,818.51
23	S/1,308.28	S/510.23	S/23,640.42	S/1,818.51
24	S/1,308.28	S/510.23	S/21,821.91	S/1,818.51
		S/6,122.76	S/15,699.4	
N° CUOTA	CAPITAL INICIAL	INTERES	AMORTIZACION	CUOTA TOTAL
25	S/1,308.28	S/510.23	S/20,003.40	S/1,818.51
26	S/1,308.28	S/510.23	S/18,184.89	S/1,818.51
27	S/1,308.28	S/510.23	S/16,366.38	S/1,818.51
28	S/1,308.28	S/510.23	S/14,547.87	S/1,818.51
29	S/1,308.28	S/510.23	S/12,729.36	S/1,818.51
30	S/1,308.28	S/510.23	S/10,910.85	S/1,818.51
31	S/1,308.28	S/510.23	S/9,092.34	S/1,818.51
32	S/1,308.28	S/510.23	S/7,273.83	S/1,818.51
33	S/1,308.28	S/510.23	S/5,455.32	S/1,818.51
34	S/1,308.28	S/510.23	S/3,636.81	S/1,818.51
35	S/1,308.28	S/510.23	S/1,818.30	S/1,818.51
36	S/1,308.28	S/510.02	S/0.00	S/1,818.30
		S/6,122.55	S/15,699.4	

Fuente: Elaboracion Propia

Cuadro 13

Cálculo de la tributación

	Año 1	Año 2	Año 3
Participacion utilidades	0.00%	0.00%	0.00%
Impuesto a la renta (mas de 1 UIT)	10.00%	10.00%	10.00%
Impuesto a la renta	29.50%	29.50%	29.50%
Para efectos de pago SUNAT Regimen Especial			
Participacion Utilidades (menos de 20 trabajadores)	0.00%	0.00%	0.00%
Impuesto a la renta (hasta 15 UIT)	10.00%	10.00%	10.00%
Impuesto a la renta mensual	1.50%	1.50%	1.50%
Al 2021			
Unidad Impositiva Tributaria	4400		

Fuente: elaboración propia

Cuadro 14

Estado de resultados económicos.

Estado de resultados Integrales de Vida Sana SRL (Soles)

	Año 2022	Año 2023	Año 2024
Ingresos por ventas	S/330,880.00	S/347,424.00	S/368,269.44
Costo de ventas	S/146,880.00	S/154,224.00	S/163,477.44
Margen Bruto	S/184,000.00	S/193,200.00	S/204,792.00
Gastos Administrativos	S/68,911.80	S/68,911.80	S/68,911.80
Gastos Comerciales	S/10,200.00	S/12,000.00	S/13,200.00
Margen Operativo	S/104,888.20	S/112,288.20	S/122,680.20
Gastos Financieros	S/6,122.76	S/6,122.76	S/6,122.76
Margen antes de Imptos	S/98,765.44	S/106,165.44	S/116,557.44
Participacion Utilidades	S/0.00	S/0.00	S/0.00
Subtotal	S/98,765.44	S/106,165.44	S/116,557.44
Pago Impuesto a la renta	S/9,876.54	S/10,616.54	S/11,655.74
Utilidad Neta	S/88,888.90	S/95,548.90	S/104,901.70

Fuente: Elaboracion Propia

Fuente: elaboración propia

5.2.3. Flujo de Caja e indicadores de rentabilidad.

Cuadro 15

Flujo de caja de Vida Segura SRL (Soles)

	Año 0	Año 2022	Año 2023	Año 2024
Ingreso por ventas		S/330,880.00	S/347,424.00	S/368,269.44
Inversiones Inicial				
Activo Fijo		-	-	-
Capital de trabajo	- 67,097.95			
Compras		-S/146,880.00	-S/154,224.00	-S/163,477.44
Gastos Administrativos		- 68,911.80	- 68,911.80	- 68,911.80
Gastos Comerciales		-S/10,200.00	-S/12,000.00	-S/13,200.00
Pago Impuestos				
Flujo Caja Economico	- 67,097.95	104,888.20	112,288.20	122,680.20
Prestamo recibido	47,097.95			
Amortizacion		- 15,699.40	- 15,699.40	- 15,699.40
Gastos Financieros		-6122.76	-6122.76	-6122.76
Flujo Caja Financiero	- 20,000.00	83,066.04	90,466.04	100,858.04

Fuente: elaboración propia

Cuadro 16

Rentabilidad del negocio

VAN ECONOMICO	S/151,489.32
Tasa de descuento	25.00%
TIR Economica	152%
Indice B/C	3.26

VAN FINANCIERO	S/155,990.41
Tasa de descuento	25.00%
TIR Financiero	421%
Indice B/C	8.80

Fuente: elaboración propia

CONCLUSIONES

- a. El estudio demuestra un mercado potencial, para comercializar de equipos de protección para la vida y salud de los trabajadores que están expuestos a los accidentes de trabajo.

- b. El análisis del mercado diagnóstico en problema que tienen algunas empresas informales que no cuentan con las medidas y los equipos de protección, en el presente plan de negocios se busca implementar con los colaboradores así evitar sanciones, tal como indica la ley N° 31246 que modifica la Ley de Seguridad y Salud en el Trabajo para garantizar los medios y condiciones que protejan la vida, la salud y el bienestar de los trabajadores.

- c. La fuente de aprovisionamiento de la empresa Vida Segura SRL. Serán directamente adquiridos sin intermediarios con 3 selectos proveedores que se encuentran ubicados en la ciudad de Lima, y así no tener quiebres en los stocks de los productos.

- d. La estructura organizativa de la empresa Vida Segura SRL, es simple ha establecido las funciones de planeamiento, organización, dirección y control de todas las áreas diseñadas para el proceso de la empresa.

- e. En el plan económico y financiero, la rentabilidad del proyector, la Tasa de Interna de Retorno (TIR) es de 152% y un Valor Actual Neto (VAN) del S/ 151,489.32 y un índice Beneficio Costo (B/C) de S/3.26.

BIBLIOGRAFÍA

Instituto Nacional de Estadística e Informática -INEI, (2020) Clasificación industrial Internacional Uniforme – CIUU, Disponible en: www.inei.gob.pe

Instituto Nacional de Estadísticas e Informática - INEI, Censos Nacionales 1993 y 2007, Disponible: www.inei.gob.pe

Instituto Nacional de Estadísticas e Informática - INEI, Estructura empresarial 2020 según actividad económica, Disponible: www.inei.gob.pe

Diario, El Peruano - Ley - N° 31246 - Congreso de la Republica, Disponible: <https://busquedas.elperuano.pe/>

El Peruano – Nª 005-2020-INACAL/DN

Resolución Directoral N° 005-2020-INACAL/DN