DOSSIER FIDELITAS

Fidelitas

GET JUSTO S.A.C.

Informe realizado a pedido de ARCOS DORADOS ARGENTINA S. A.

Perú

Junio 2026

Esta información es confidencial y de uso exclusivo de quien la solicita. Su finalidad es meramente orientativa en decisiones crediticias. No implica juicio de valor ni de solvencia de los informados. Su evaluación y las decisiones que el cliente tome son ajenas a Fidelitas.

1- Resumen Ejecutivo

1.1 CONCLUSIÓN

GET JUSTO S.A.C. es una empresa peruana especializada en brindar soluciones tecnológicas para negocios gastronómicos, utilizando inteligencia artificial para gestionar operaciones como reservas, pedidos online y promociones. Sus accionistas son: JUSTO INTERMEDIATE HOLDINGS,LLC, LOPEZ JULLIAN NICOLAS ANDRES y WASSERMAN SEGAL RODRIGO DANIEL. Según lo informado a 12/2025, cuentan con 4 empleados registrados. Operaría normalmente con el sistema financiero. No se informan Cheques Rechazados por falta de fondos. La empresa no presentaría Cuestiones de Integridad, Notas de Prensa Negativas ni juicios comerciales como demandado.

Desde la perspectiva del análisis de balance, el ejercicio cerrado a 12/2025 refleja una situación económica, financiera y patrimonial deteriorada. Las ventas mantienen una tendencia decreciente durante los últimos tres ejercicios. Si bien la rentabilidad neta ha dejado de registrar pérdidas, continúa en niveles reducidos (2.30%). Un factor crítico es el capital de trabajo negativo, situación que persiste por 3° año consecutivo, y limita la capacidad de la empresa para afrontar sus obligaciones de corto plazo. Esto se refleja en la baja liquidez (0.81) indicador que, aunque presenta una leve mejora, continúa siendo preocupante. La estructura patrimonial evidencia una elevada dependencia del pasivo. El patrimonio neto se mantiene negativo por 3° periodo consecutivo, afectado principalmente por resultados no asignados negativos. En consecuencia, el indicador de endeudamiento corriente no resulta calculable ni interpretable desde el punto de vista contable, lo que refuerza las dudas respecto de la sostenibilidad financiera de la compañía. Asimismo, la proyección de ventas para los meses posteriores al cierre es desfavorable, estimándose una caída interanual del 10%.

Según los datos analizados, la compañía presenta una estructura financiera frágil, caracterizada por una elevada dependencia del pasivo, un patrimonio neto y capital de trabajo negativos. A ello se suma la tendencia decreciente de las ventas. En este contexto, se recomienda analizar alternativas de mitigación de riesgos con otros proveedores.

Contenidos

1- RESUMEN 2

1.1 CONCLUSIÓN 2

2- DATOS ORGANIZACIONALES 5

2.1 CONSTITUCIÓN / ESTATUS JURÍDICO / DOMICILIOS / TELÉFONOS/ ESTATUTO 5
2.2 RESEÑA HISTÓRICA / GENERALIDADES 6
2.3 PRODUCTOS/SERVICIOS Y ANTIGÚEDAD EN EL MERCADO 6
2.4 MISIÓN, VISIÓN Y VALORES 7
2.5 INFORMACIÓN ADICIONAL / DATOS DE INTERÉS 8
2.6 MARCAS / PATENTES / LICENCIAS 9
2.7 ORGANIGRAMA DE LA COMPAÑÍA 9
2.8 ESTRUCTURA SOCIETARIA Y VINCULACIONES 9
2.8.1 Socios / Accionistas 9
2.8.2 Vinculaciones / Empresas Relacionadas 9
2.8.3 Directivos 9
2.8.4 Antecedentes de Principales Directivos 10
2.9 ACTIVOS 10
2.9.1 Inmuebles 10
2.9.2 Rodados 10
2.10 PUBLICACIONES OFICIALES 10
OTRAS PUBLICACIONES 10
2.11 CERTIFICACIONES 14
2.11.1 Certificaciones de Calidad 14
2.11.2 Distinciones Obtenidas 14
2.11.3 Programas de Responsabilidad Social Empresaria 14
2.12 EVOLUCIÓN MENSUAL/ DETALLE DE PERSONAL CONTRATADO 14
2.13 EVOLUCIÓN MENSUAL/ DETALLE DE PERSONAL SUB- CONTRATADO 14

3- SITUACIÓN COMERCIAL 15

3.1 DETALLES Y EVOLUCIÓN DE COMPRAS Y VENTAS 15
3.2 VENTAS A ARCOS DORADOS ARGENTINA S. A. 15
3.3 PROVEEDORES 15
3.4 CLIENTES 15
3.5 SEGUROS 16

4- COMERCIO EXTERIOR 17

4.1 IMPORTACIONES 17
4.2 EXPORTACIONES 17

5- SITUACIÓN BANCARIA 18

5.1 CHEQUES RECHAZADOS 18
5.2 NIVEL DE ENDEUDAMIENTO INFORMADO 18

6- SITUACIÓN JUDICIAL COMERCIAL **19**

6.1 CARÁTULAS DE JUICIOS COMERCIALES COMO DEMANDADO 19
6.2 CARÁTULAS DE JUICIOS COMERCIALES COMO DEMANDANTE 19
6.3 FISCALES Y PREVISIONALES 19
6.3.1 Embargos 19
6.3.2 Otra información Fiscal o Previsional de Interés 19

7- INTEGRIDAD **20**

7.1 INTEGRIDAD 20
7.2 INFORMACIÓN DE PRENSA NEGATIVA 20

8- ESTADOS CONTABLES **21**

8.1 DATOS CONTABLES 21
8.2 SCORE DE BALANCE 28

2- Datos Organizacionales

2.1 CONSTITUCIÓN / ESTATUS JURÍDICO / DOMICILIOS / TELÉFONOS/ ESTATUTO

Razón Social	GET JUSTO S.A.C.
Nombre De Fantasía	JUSTO
TAX ID	20606171855
Identificador Global	P6303430
Tipo de Empresa	SOCIEDAD ANÓNIMA CERRADA
Domicilio	AV. CAMINOS DEL INCA 131, LIMA, PERÚ 15038
Estado	ACTIVA
Código Postal	15038
País	PERU
Teléfonos	945138049
Actividad	PROGRAMACIÓN INFORMÁTICA ACTIVIDADES DE CONSULTORÍA DE GESTIÓN OTRAS ACTIVIDADES DE TRANSPORTE POR VÍA TERRESTRE
Fecha de Inicio Actividad	26/06/2020
Web	https://www.getjusto.com/
E-mail	adolphbraun@braunconsulting.com.pe
Contacto	Rodrigo Segal / CEP / rodrigo@getjusto.com

2.2 RESEÑA HISTÓRICA / GENERALIDADES

El grupo multinacional Justo ofrece un ecosistema de herramientas tecnológicas para restaurantes, enfocado en ayudarlos a mejorar su operación e impulsar sus ventas tanto en línea como en puntos físicos. El ecosistema permite a los restaurantes tener mejor control de su negocio (siendo dueño de su propia data), disponer de canales de venta online (sitio web, app), integrar métodos de pago tradicionales y modernos, centralizar los pedidos recibidos en todos sus canales de venta en una sola plataforma, generar reservas de mesas desde su página o app, ofrecer planes de fidelización y de marketing digital basadas en datos personalizados. Se trata del ecosistema más completo o uno de los más completos en Latinoamérica para la gestión de restaurantes contando con más de 5.000 restaurantes en 6 países.

Fuente: Empresa.

2.3 PRODUCTOS/SERVICIOS Y ANTIGÚEDAD EN EL MERCADO

Descripción de la cadena de servicios del Grupo Multinacional

- **Punto de Venta (Crisp):** Es el software desarrollado por el Grupo Justo llamado Crisp, una plataforma integral diseñada para mejorar la gestión de restaurantes a través de una serie de funcionalidades clave. Permite a los clientes hacer y pagar pedidos directamente desde sus dispositivos móviles, reduciendo errores y aumentando la precisión del servicio. Además, centraliza la gestión de ventas integrando pedidos de mesas, canales online, y llamadas telefónicas en una sola interfaz. Crisp también ofrece un módulo de inventario que controla de manera precisa los ingredientes, evitando sobreabastecimientos o escasez, y optimiza las compras para reducir el desperdicio. Otras funciones incluyen la administración simplificada con menús digitales QR, una aplicación móvil para meseros, y la generación automática de boletas y facturas. La adopción de Crisp proporciona varias ventajas significativas. La plataforma mejora la eficiencia operativa al reducir los errores en los pedidos y minimizar los tiempos de espera, lo que eleva la satisfacción del cliente.
- **E-commerce:** Les permite a los clientes poder tener su propio sitio web para que los restaurantes puedan ampliar el alcance de sus productos y servicios, reduciendo la dependencia del punto físico de venta y ofreciendo una experiencia de compra satisfactoria desde cualquier dispositivo. Utilizando herramientas como carrito de compras, permite a los usuarios seleccionar, revisar y modificar los productos que desean comprar, fomentando compras adicionales. El checkout enfocado en la conversión optimiza el proceso de pago para minimizar fricciones y reducir la tasa de abandono del carrito.
- **Reserva:** Ofrece varias herramientas para mejorar la presencia y visibilidad del restaurante. Permite mejorar la presencia y visibilidad al atraer a cientos de comensales a través de su Marketplace, lo que aumenta el posicionamiento del restaurante en el mercado. La funcionalidad de optimizar los horarios valle permite a los clientes elegir sectores específicos y hacer reservas con facilidad.
- **Marketing:** La funcionalidad de Unificación Digital en el ecosistema de Justo permite gestionar todas las campañas publicitarias en redes sociales desde una única plataforma, simplificando la administración y coordinación de la publicidad. La Inversión Transparente asegura que solo se pague por la inversión real en publicidad, eliminando costos adicionales y sorpresas.
- **Loyalty:** La Fidelización de Clientes en Justo se centra en aumentar la lealtad y el valor de los clientes mediante varias herramientas clave. Justo Coins permite activar un sistema de puntos para que los clientes acumulen "Coins", con la opción de diseñar ofertas y descuentos exclusivos que incentivarán la recompra. Además, Comunicación Directa facilita el mantenimiento de un diálogo constante y personalizado con los clientes.

- **Lending:** El Sistema de Crédito de Justo ofrece varias funcionalidades clave para facilitar el acceso a financiación para restaurantes, con una gestión simple donde el dinero se recibe en 24 horas hábiles. La Facilidad de Solicitud permite comenzar el proceso con un solo clic una vez que se tiene una oferta preaprobada. El Crédito Continuo asegura que, mientras continúen las ventas, se pueden recibir nuevas ofertas de crédito para apoyar el crecimiento del restaurante.
- **Commander:** Ofrece varias funcionalidades avanzadas para mejorar la gestión y el rendimiento de las ventas en restaurantes. Acelera la Venta mediante el uso de inteligencia artificial (IA) que identifica los productos con mejor desempeño, optimizando así el proceso de venta y aumentando el valor del ticket promedio. La funcionalidad de Reporting proporciona un panel detallado para analizar información crucial como ventas nuevas y recurrentes, rendimiento de los ejecutivos, y ticket promedio.
- **APP:** La Aplicación Personalizada de Justo permite mejorar la experiencia del cliente y optimizar las ventas a través de tres funcionalidades clave: Experiencia Personalizada, Impulso de Ventas e Integración con otras plataformas. Ofrece a los clientes una interacción única y adaptada a sus preferencias, aumentando su satisfacción y lealtad.
- **Logística:** La Solución de Entrega de Justo está diseñada para optimizar el proceso de entrega con dos funcionalidades clave. Entrega Eficiente se apoya en una red de más de 87.000 repartidores aprobados en América Latina, garantizando una tasa de pedidos exitosos del 98%. La plataforma incluye monitoreo en tiempo real (live ops) y un equipo dedicado para asegurar la eficiencia en cada entrega.

Fuente: Empresa.

2.4 MISIÓN, VISIÓN Y VALORES

No se detectó información.

2.5 INFORMACIÓN ADICIONAL / DATOS DE INTERÉS

SUNAT

FICHA RUC : 20606171855
GET JUSTO S.A.C.

Número de Transacción : 838984009

CIR - Constancia de Información Registrada

Información General del Contribuyente

Apellidos y Nombres ó Razón Social	: GET JUSTO S.A.C.
Tipo de Contribuyente	: 39-SOCIEDAD ANONIMA CERRADA
Fecha de Inscripción	: 10/07/2020
Fecha de Inicio de Actividades	: 14/07/2020
Estado del Contribuyente	: ACTIVO
Dependencia SUNAT	: 0023 - INTENDENCIA LIMA
Condición del Domicilio Fiscal	: HABIDO
Emisor electrónico desde	: 30/09/2020
Comprobantes electrónicos	: FACTURA (desde 30/09/2020),BOLETA (desde 15/03/2021)
Tamaño	: MEDIANO

Datos del Contribuyente

Nombre Comercial	: GET JUSTO S.A.C.
Tipo de Representación	: -
Actividad Económica Principal	: 6201 - PROGRAMACIÓN INFORMÁTICA
Actividad Económica Secundaria 1	: 7020 - ACTIVIDADES DE CONSULTORÍA DE GESTIÓN
Actividad Económica Secundaria 2	: 4922 - OTRAS ACTIVIDADES DE TRANSPORTE POR VÍA TERRESTRE
Sistema Emisión Comprobantes de Pago	: COMPUTARIZADO
Sistema de Contabilidad	: COMPUTARIZADO
Código de Profesión / Oficio	: -
Actividad de Comercio Exterior	: **SIN ACTIVIDAD**
Número Fax	: -
Teléfono Fijo 1	: -
Teléfono Fijo 2	: -
Teléfono Móvil 1	: 1 - 945138049
Teléfono Móvil 2	: 1 - 936841620
Correo Electrónico 1	: adolphbraun@braunconsulting.com.pe
Correo Electrónico 2	: contabilidad39@braunconsulting.com.pe

Domicilio Fiscal

Actividad Economica	: 6201 - PROGRAMACIÓN INFORMÁTICA
Departamento	: LIMA
Provincia	: LIMA
Distrito	: SANTIAGO DE SURCO
Tipo y Nombre Zona	: URB. CHACARILLA DEL ESTANQUE
Tipo y Nombre Vía	: AV. CAMINOS DEL INCA
Nro	: 131
Km	: -
Mz	: -
Lote	: -
Dpto	: G204
Interior	: -
Otras Referencias	: -
Condición del inmueble declarado como Domicilio Fiscal	: OTROS.

Datos de la Empresa

Fecha Inscripción RR.PP	: 26/06/2020
Número de Partida Registral	: 14491235
Tomo/Ficha	: -
Folio	: -
Asiento	: -
Origen del Capital	: NACIONAL
País de Origen del Capital	: -

Registro de Tributos Afectos

Tributo	Afecto desde	Marca de Exoneración	Exoneración Desde	Exoneración Hasta
IGV - OPER. INT. - CTA. PROPIA	14/07/2020	-	-	-
RENTA-3RA. CATEGOR.-CTA.PROPIA	14/07/2020	-	-	-
IMP.TEMPORAL A LOS ACTIV.NETOS	01/03/2023	-	-	-
RENTA 4TA. CATEG. RETENCIONES	01/09/2020	-	-	-
RENTA 5TA. CATEG. RETENCIONES	14/07/2020	-	-	-
ESSALUD SEG REGULAR TRABAJADOR	14/07/2020	-	-	-
SNP - LEY 19990	23/11/2020	-	-	-

Representantes Legales

Tipo y Número de Documento	Apellidos y Nombres	Cargo	Fecha de Nacimiento	Fecha Desde	Nro. Orden de Representación
DOC. NACIONAL DE IDENTIDAD -07862129	BRAUN STRÖMSDÖRFER ADOLPH MARTIN	GERENTE GENERAL	06/11/1967	26/06/2020	-
	Dirección	**Ubigeo**	**Teléfono**	**Correo**	
		- - -	- - -	-	

Otras Personas Vinculadas

Tipo y Nro.Doc.	Apellidos y Nombres	Vinculo	Fecha de Nacimiento	Fecha Desde	Origen	Porcentaje
	JUSTO INTERMEDIATE HOLDINGS,LLC	SOCIO	-	13/07/2020	-	99.800000000
	Dirección	**Ubigeo**	**Teléfono**		**Correo**	
DOC.TRIB.NO.DOM.SIN.RUC -3138289		- - -	1 - 945138049		adolphbraun@braunconsulting.com.pe	
	País de Residencia		**País de Constitución**			
	UNITED STATES OF AMERICA		-			
Tipo y Nro.Doc.	**Apellidos y Nombres**	**Vinculo**	**Fecha de Nacimiento**	**Fecha Desde**	**Origen**	**Porcentaje**
	LOPEZ JULLIAN NICOLAS ANDRES	SOCIO	23/08/1993	13/07/2020	-	0.100000000
	Dirección	**Ubigeo**	**Teléfono**		**Correo**	
PASAPORTE -F15498239		- - -	1 - 945138049		adolphbraun@braunconsulting.com.pe	
	País de Residencia		**País de Constitución**			
	CHILE		-			
Tipo y Nro.Doc.	**Apellidos y Nombres**	**Vinculo**	**Fecha de Nacimiento**	**Fecha Desde**	**Origen**	**Porcentaje**
	WASSERMAN SEGAL RODRIGO DANIEL	SOCIO	14/12/1985	13/07/2020	-	0.100000000
	Dirección	**Ubigeo**	**Teléfono**		**Correo**	
PASAPORTE -F12862349		- - -	1 - 945138049		adolphbraun@braunconsulting.com.pe	
	País de Residencia		**País de Constitución**			
	CHILE		-			

Importante

La SUNAT se reserva el derecho de verificar el domicilio fiscal declarado por el contribuyente en cualquier momento.

Documento emitido a través de SOL - SUNAT Operaciones en Línea, que tiene validez para realizar trámites Administrativos, Judiciales y demás

Recuerde que es obligatorio consultar periódicamente su Buzón Electrónico SOL, para conocer de forma oportuna las notificaciones e información de interés que faciliten el cumplimiento de sus obligaciones tributarias y aduaneras.

Para ir a su Buzón Electrónico *Ingrese Aquí*

Fuente: Empresa

2.6 MARCAS / PATENTES / LICENCIAS

No se detectó información.

2.7 ORGANIGRAMA DE LA COMPAÑÍA



Fuente: Empresa

2.8 ESTRUCTURA SOCIETARIA Y VINCULACIONES

2.8.1 Socios / Accionistas

Razón Social	Nacionalidad/Pais	Tax ID	%
JUSTO INTERMEDIATE HOLDINGS,LLC	Estados Unidos	3138289	99.80
LOPEZ JULLIAN NICOLAS ANDRES	Chile	F15498230	0.10
WASSERMAN SEGAL RODRIGO DANIEL	Chile	F12862349	0.10

Fuente: Empresa.

2.8.2 Vinculaciones / Empresas Relacionadas

No se detectó información.

2.8.3 Directivos

Nombre y Apellido	Nacionalidad/Pais	Tax ID	Cargo
RODRIGO SEGAL	Chile	16100932-6	Director/A
NICOLÁS LOPEZ	Chile	18397249-9	Director/A
JUSTO INTERMEDIATE HOLDINGS,LLC	Estados Unidos	3138289	Socio

Fuente: Empresa.

2.8.4 Antecedentes de Principales Directivos

No se detectó información.

2.9 ACTIVOS

2.9.1 Inmuebles

No se detectó información.

2.9.2 Rodados

No se detectó información.

2.10 PUBLICACIONES OFICIALES

No se detectó información.

OTRAS PUBLICACIONES

No solo algoritmos, sino más sentido por Rodrigo Segal CEO y Co fundador de Justo
Fecha: 23/10/2025 Fuente: portalinnova.cl

La reciente alianza entre Magnum y la chilena NotCo vuelve a poner a Chile en el mapa del foodtech mundial. Pero más allá del anuncio, hay una reflexión de fondo: la inteligencia artificial (IA) no debe ser la meta, sino el camino para mejorar lo que ya estamos haciendo. La verdadera innovación no está en reemplazar la experiencia humana, sino en potenciarla.
En **Justo** trabajamos con esa convicción. Integramos IA para ayudar a los restaurantes a tomar mejores decisiones -anticipar demanda, optimizar compras, reducir mermas-, pero siempre con un propósito claro: fortalecer a los negocios locales y a las personas que los sostienen. Para nosotros, innovar es usar la tecnología para mejorar lo esencial, no solo acelerar los procesos.
Chile hoy lidera el desarrollo foodtech en la región. Casos como NotCo o Justo muestran que el ecosistema nacional tiene talento, visión global y una mirada ética sobre la innovación. En una industria donde los márgenes son estrechos y las exigencias crecen, el desafío ya no es solo digitalizar, sino humanizar los procesos.
Porque si la innovación no se traduce en bienestar para los actores del ecosistema -emprendedores, cocineros, repartidores o consumidores-, corremos el riesgo de construir una industria eficiente, pero deshumanizada. El futuro del foodtech no pasa por hacer más, sino por hacerlo mejor.

Un menú con Inteligencia Artificial: El nuevo sistema que te permite pedir comida en restaurantes por WhatsApp
Fecha: 22/08/2025 Fuente: lacuarta.com

Una innovación chilena presentada por Justo puede recordar tus pedidos favoritos o hacerte recomendaciones solo con conversaciones.
Pedir comida nunca fue tan fácil. La inteligencia artificial ya te sugiere platos según tus gustos y responde en tiempo real por WhatsApp, Instagram o incluso por teléfono. ¿Un antojo de algo picante, vegano o liviano? Basta con escribirlo y un sistema inteligente se encarga de todo. No hay que llamar, ni descargar apps, ni explicar demasiado. Todo esto ya funciona en varios restaurantes chilenos y está cambiando la forma en que muchas personas eligen qué comer.
Lo más visible para el cliente es la experiencia: pedir fluidamente, sin repetir la dirección, o sin pasar por operadores. El sistema está preparado para reconocer las ganas de comer “algo vegetariano”, “sin gluten”, “bajo en calorías”, “sin azúcar” o “ideal para después del gimnasio”.
Detrás de este avance está Justo, la startup chilena que creó este sistema de inteligencia artificial especialmente para restaurantes. “Hoy pedir comida es tan fácil como escribirle a un amigo. La mayoría de la gente quiere rapidez, claridad y no repetir información. Este sistema entiende cómo hablamos, no hay que adaptarse a un menú o navegar por muchas opciones”, indica Rodrigo Segal, CEO y cofundador de Justo.
Además, el sistema está diseñado para recordar tus pedidos favoritos, por ejemplo, en la segunda interacción, ya habrá

recogido información de tu primer pedido. Mientras más se usa, mejor interpreta las preferencias del usuario y más preciso se vuelve. Incluso permite guardar pedidos anteriores o identificar hábitos de consumo, para anticiparse a lo que probablemente vas a querer la próxima vez.
Desde el punto de vista de los restaurantes, esta solución también representa una herramienta clave. Al automatizar la toma de pedidos, libera al equipo humano para enfocarse en lo que realmente agrega valor, deleitar comensales con sabores memorables. Disminuye los errores, reduce el tiempo de respuesta y mejora la fidelización del cliente.
"Hoy con esto queremos que el restaurante solo se encargue de lo que mejor saben hacer, que es la comida. Aunque la inteligencia artificial ya forma parte de distintas áreas de nuestra vida diaria, su llegada al rubro gastronómico en este formato marca un antes y un después. Ya no se trata solo de digitalizar el delivery, sino de hacerlo realmente conversacional y directo", explica el ejecutivo.
La implementación de esta tecnología en restaurantes chilenos responde también a una tendencia global: cada vez más empresas están incorporando IA para optimizar la experiencia del cliente, reducir fricciones y automatizar tareas que antes requerían intervención humana constante.

Lista Forbes | Estas son las 100 mejores startups de Chile en 2023
Fecha: 01/08/2023 Fuente: Forbes.cl

Encuentre aquí el listado completo de las 100 firmas que destacan en el ecosistema emprendedor chileno.
En la tercera edición de su revista (la tercera de 2023), Forbes Chile se unió a inversionistas, aceleradoras y otros actores del ecosistema emprendedor para presentar el nuevo listado de las 100 mejores startups del país. En el listado, cuya selección fue liderada y coordinada por la aceleradora Rockstart, figuran las mejores, más brillantes y más valoradas empresas emergentes con componente tecnológico.
Las 100 mejores startups de Chile
…
Justo
Industria: Tecnología/ SaaS de e-commerce / delivery
Empleados: 51-200
Fundador: Rodrigo Segal-Wasserman
…

Pide Get Justo: El nuevo marketplace de restaurantes en Perú
Fecha: 07/07/2022 Fuente: peru21.pe

Entre las opciones gastronómicas que se encuentran en Pide Get Justo, los clientes podrán encontrar comida internacional, rápida y opciones saludables.
Los pedidos de comida a domicilio han cobrado mayor relevancia durante los últimos años, pues los consumidores cada vez más digitales encuentran en estos una forma fácil y rápida de ordenar a casa sus platos favoritos.
De hecho, el informe Digital 2021 Global Overview Report muestra que el sector de las apps y plataformas de reparto de comida a domicilio ha crecido en un porcentaje importante, ya que más de mil millones de personas a lo largo del mundo utilizan al menos una vez al año los servicios de una plataforma online de este tipo y que cada usuario gasta en promedio 429 pesos al año en ellos.
De allí que los marketplaces continúen en auge y apunten a nuevos públicos con una oferta gastronómica más amplia. Un ejemplo de ello es Pide **Get Justo**, el nuevo marketplace, creado por la startup nacional Justo que ya cuenta con más de 10.000 restaurantes aliados en el Cono Sur.
Willem Schol, Director Regional del Cono Sur en Justo, cuenta que "el objetivo, además de seguir entregando más herramientas digitales a nuestros restaurantes asociados, es también ofrecerle a los consumidores un lugar donde puedan tener todos los restaurantes y sus variedades gastronómicas a un solo clic".
Esta plataforma está disponible en Perú, México, Colombia, Chile, Ecuador y Costa Rica. Los usuarios que deseen ingresar, encontrarán desde comidas rápidas como pizza y hamburguesas, hasta platos de cocina internacional como la peruana, asiática, y mexicana.
¿Cómo funciona la plataforma?
El usuario podrá ingresar al siguiente enlace e indicar la dirección a la que desea recibir el pedido. Una vez la plataforma localiza la ubicación, el cliente encontrará todas las opciones disponibles en su ciudad.
Seguido de esto, deberá seleccionar la que más guste y podrá ordenar directamente con la marca.
Este servicio cuenta con atención al cliente personalizada en caso tal de que el usuario así lo requiera, donde siempre tendrá contacto con el local, sin intermediarios entre medio.

Get Justo arma el canal directo de entrega para los restaurantes
Fecha: 14/01/2022 Fuente: pronetwork.mx

El emprendimiento de origen Chileno **Get Justo**, se expande por la región para abrir el canal directo de entrega para todos los restaurantes.
Rodrigo Segal, Ingeniero Civil de origen chileno siempre tuvo inquitud emprendedora y a lo largo de su vida. Desde los 14 años como DJ, pasando a organizar las famosas fiesta "Elévate", la "Chaucha" de criptomonedas y ahora Get Justo, su proyecto de mayor crecimiento.
El comienzo realmente fue como una agencia de software, sin embargo en 2019 da un giro gracias a un restaurantero que llegó con ellos y un documento de 25 páginas con las necesidades que su negocio tenía.
Es conocido que los restaurantes se quejaban durante la pandemia que, si bien las delivery apps les permitieron mantener su operación, los márgenes de ganancia eran muy pequeños y es aquí donde entra Get Justo para equilibrar la balanza y ofrecer una opción justa a este sector.
Get Justo en 1,2,3…

En febrero de 2019 lo primero que sacaron la primer orden para el grupo de restaurantes y comenzaron vendiendo el servicio a otros más quienes mencionaban su mayor problema era la última milla.
Esto en resumidas cuentas significa que ayudan a los restauranteros a vender sin intermediarios regresandoles el control de su negocio e integrandolos a la era digital.
1.- Delivery con flota de repartidores propia
Aunque en un comienzo tuvieron apoyo de empresas en el caso de Chile como Glovo, para poder ofrecer este control a los restaurantes, eventualmente se tuvo que establecer el servicio de delivery con el software de logística que desarrollo Get Justo, una flotilla de repartidores.
En este punto los principales valores agregados que se han ofrecido a los repartidores ha sido la atención, la cercanía y mejor pago por entrega brindándoles un ingreso justo.
Por el lado del restaurante, tener el control de su última milla significa mejorar sus ingresos y realmente capitalizar las entregas y la evolución digital, pues pasan de pagar comisiones en promedio de 30% a las aplicaciones, a pagar un aproximado del 12% por los servicios de esta startup chilena.
¿Cómo es que pueden ofrecer una comisión tan baja? Bueno esto se debe a que Get Justo se enfoca en ayudar a sus clientes a conseguir más clientes.
"Son los mejores en desarrollar un canal directo"
Dunkin Donuts, socio regional de Get Justo
2.- Desarrollo de canales digitales propios / E-commerce
En este punto, se hace una mejoría en el sitio web del cliente que le permita ser más amigable a su cliente, se establece un carrito que permite añadir los productos y hacer un check out optimizado y ágil para el comprador.
En el caso de negocios medianos y grandes el siguiente paso es construir su propia app.
Como un recurso nuevo está el canal de whatsapp que también dé la opción a los consumidores de realizar su compra sin moverse del canal.
Con todo este paquete digital se incluye una sección de marketing digital que incluye un sistema de e-mail marketing para segmentar su audiencia y armar campañas específicas. Así como un sistema de lealtad que fomente la visita continua de los compradores.
3.- Aceleradora de restaurantes que ayuda a que vendan más
Este servicio más recientemente incorporado es un acompañamiento que les ofrecen a los restaurantes para que aprendan no sólo a utilizar las herramientas que desarrollaron para ellos, sino que puedan sacarles el mayor provecho posible.
Expansión Justa
Luego de ser aceptados por Y Combinator y cubrir la demanda del mercado Chileno, la startup Get Justo brinca a México y aprovecha el impulso llegando actualmente a Ecuador, Perú, Colombia y Costa Rica, con la visión de hacer justicia en todo el pacífico.
En México llegaron de la mano de la CANIRAC, convenciendo con hechos a su presidente, el dueño de la cadena Maison Kayser de que son los mejores del mercado.
"Sabemos que es una enorme responsabilidad haber escogido este nombre y por ello nuestras acciones demuestran que nuestro objetivo es equilibrar la balanza en los negocios y hacer justicia en nuestro entorno"
Rodrigo Segal, co-fundador de Get Justo
¿Sabías que…?
Todos los canales oficiales, aplicación y sitio web de la cadena de donas Krispy Kream fueron desarrolladas por Get Justo.
Un mensaje importante de parte del emprendedor Rodrigo Segal: "Apoyemos a los restauranteros locales pidiendo directamente en sus canales, no se imaginan el cambio y gran impacto que esta acción puede hacer"
Según un estudio reciente realizado por el delivery Doordash, en EU pedir directo a un restaurant es la primera opción; en gran medida porque el desarrollo de tecnología allá es mayor, pero para mejorar esto es que ahora surgen propuestas como Get Justo.

Acusan "monopolio" y "cobros excesivos": La rebelión de los restaurantes en contra de las aplicaciones de delivery
Fecha: 16/06/2020 Fuente: latercera.com

El brote de Covid-19 que mantiene en cuarentena a más de 7,4 millones de personas en el Gran Santiago no solo trajo como consecuencia una ralentización de la economía con el cierre de centros comerciales, sino que también una mayor fricción en el diálogo entre las aplicaciones de reparto de comida y los restaurantes.
En medio de la incertidumbre sobre su reapertura y el desplome de sus ventas -en algunos casos no llegan ni al 15% de sus ingresos en tiempos de normalidad- muchos restaurantes han optado por reinventarse con servicios de delivery para intentar seguir operando. Un ejemplo de ello es el de Unifood Restaurant Group, la mayor operadora de locales de comida rápida en Chile. Con marcas como Pedro, Juan & Diego, Pollo Stop, Fuente Nicanor, entre otras, mantiene funcionando solo 80 de sus 300 de sus restaurantes a nivel nacional, con 300 trabajadores de 3 mil en total y solo con delivery.
En ese escenario, dueños y administradores de locales de comida rápida y restaurantes afirman que las principales apps de reparto de última milla han aumentado sus costos.
El presidente de la Asociación Chilena de Gastronomía de Chile (Achiga), Máximo Picallo -dueño también del conocido restaurant Elkika Ilmenau, de Tobalaba- sostuvo que hoy prácticamente el 100% de las ventas de sus asociados se realiza por medio de transacciones electrónicas. El dirigente criticó los montos de comisión que cobran las aplicaciones de reparto a domicilio y sostuvo en conversación con Radio Duna que "sería muy bueno que entre más competencia o que las empresas empiecen ajustar sus márgenes para dar un respiro a esta industria que está tan golpeada". Y pidió a todos los actores de la cadena, incluyendo a bancos y empresas de última milla a "hacer un esfuerzo" en el cobro de comisiones.
Ejecutivos de grandes cadenas de locales de comida rápida miran con preocupación el crecimiento que han tenido las aplicaciones móviles Uber Eats, Rappi y Pedidos Ya, las cuales son controladas por capitales de Estados Unidos, Colombia y Alemania, respectivamente. Los tres grandes del delivery copan prácticamente todo el mercado en la Región Metropolitana, según estimaciones de los propios restaurantes. Estos afirman que ha habido alza de comisiones en tiempos de pandemia y algunos incluso los acusan de ser un monopolio.

José Tomás Infante -socio de Leon Reynes en Krossbar- sostuvo que las aplicaciones de última milla “a los que trabajaban antes con las aplicaciones no le han subido las comisiones, sí las han subido para los nuevos entrantes". "Hoy son un monopolio, cobran altas comisiones donde se hace muy difícil ganar dinero. Sus alzas de comisiones llegan hasta 30% (bruto) y la media está en 20% más IVA sobre venta bruta, lo cual equivale a un 24% de la venta neta”, complementó. De igual manera, Reynes sostuvo que “este es un rubro que tiene márgenes muy bajos y en el cual es complejo llegar al sello de rentabilidad. Si las comisiones de las aplicaciones móviles se mantienen tan altas es muy difícil que sea negocio”.

Más duro en el tono se mostró José Luis Merino, chef y propietario de la sanguchería Ciudad Vieja y los restaurantes Mamboleta y Ciudadano, quien sostuvo que las aplicaciones de última milla "deberían hacer un gesto mínimo de bajar sus comisiones. "Es impresentable que no lo hayan hecho a la fecha, porque deberían estar a costo. Hoy no suman”, remató. Por este costo, dijo, es que comenzó a implementar su propia red de repartidores.

Algo similar determinó Manolo Vidal, dueño del restaurant Las Lanzas, ubicado al costado de Plaza Ñuñoa. Desde mayo comenzó a operar con el sistema de delivery. Vidal, hijo del inmigrante gallego Julio Vidal, decidió continuar con la tradición familiar y cuenta que la gente ha respondido de acuerdo a las posibilidades que tiene evidentemente. “Nosotros no tenemos ninguna empresa externa para hacer los delivery. Es gente que hemos conseguido y que tiene los permisos para hacerlo. Pero ninguna empresa externa. Son cobros excesivos. Ellos se llevan una comisión del 25% y 30% del monto total cobrado", afirmó.

Integración vertical con marcas propias

Pero la mayor preocupación de los restaurantes no radica en el cobro de las comisiones, sino que en lo que vendrá a futuro. Algunas de las apps han comenzado a establecer contratos con locales de comida, los que operan como proveedores de sus marcas propias. De acuerdo a una presentación reservada, Pedidos Ya -por ejemplo- opera en Chile con seis de nueve marcas propias, además de considerar a 75 “partners” o socios que elaboran los productos que van desde hamburguesas, pizzas, sushi y comida saludable. Las marcas son Poked; Wing it!; Icate; Noah’s; Gusto, Conti’s y cuentan con 20.000 órdenes mensuales.

“Es como estar en la *Matrix*. Cada vez que haces una venta con ellos, ellos saben que tu como consumidor compras hamburguesas los jueves, hotdogs los lunes o martes. Entonces ellos (las apps) pueden decir, ¿sabes qué más? No le voy a comprar más completos al Doggis, voy a poner yo una empresa o le pido a alguien que haga los hotdogs y que se llamen Doggers. Lo pongo primero en la lista de búsqueda. Lo pongo más barato y les mando una oferta a los clientes”, contó un ejecutivo que pidió reserva de su identidad.

“Las aplicaciones móviles tienen sus marcas propias y te dicen: a este proveedor le tienes que comprar a este precio y te indican hasta el margen que vas a ganar. Ellos manejan la información y saben todo. Al final corres el riesgo de canibalizar tus propios locales”, complementó otra fuente.

En un vuelco por aumentar su presencia, Pedidos Ya anunció en abril la apertura de su primer supermercado propio en Santiago y confirmó que opera marcas propias con partners. Uber Eats aseguró no operar bajo este sistema. De igual manera, Rappi contestó que “no tiene restaurantes propios ni opera restaurantes propios a través de dark kitchens”.

En medio de la pandemia, **Get Justo** es una de las aplicaciones que ha cobrado más fuerza y busca posicionarse como un cuarto actor. La startup pertenece a dos chilenos y uno de ellos es Nicolás López, quien sostuvo que “la integración vertical es uno de los peligros más fuertes para los restaurantes, porque al final te ofrecerán la hamburguesa que ellos quieran". Hoy Get Justo opera con 1.500 restaurantes y cuenta con un alcance de 200 mil clientes.

Su receta es simple: menor comisión a los restaurantes y bajo la marca del propio restaurant. La idea es que no se vea una aplicación de por medio. “Estamos completamente detrás y eso les gusta a los restaurantes, porque tienen más control”, acotó.

La defensa de Uber Eats, Pedidos Ya y Rappi

Uber Eats, Pedidos Ya y Rappi niegan haber subido sus comisiones durante el periodo de pandemia, pues los contratos -aseguran- cuentan con una extensión de un año.

Isaac Cañas, gerente general de Rappi Chile, sostuvo que “Rappi mantiene los rangos de las comisiones según los mismos acuerdos que se tenían antes de esta situación. En el sector gastronómico, la app ha hecho posible que los restaurantes y otros negocios puedan funcionar, preservando los puestos de trabajo de miles de personas, entre cocineros, auxiliares de cocina y repartidores. A su vez, ha facilitado el acceso para que nuevos almacenes, locales y restaurantes puedan operar a través de Rappi en 48 horas, cómo una alternativa para activar sus negocios, y tenemos en marcha un plan de ayudas para la industria”.

De igual manera, Uber Eats por medio de una declaración escrita sostuvo que “los porcentajes de las comisiones se establecen después de un análisis del negocio de cada restaurante asociado. Las tarifas de mercado que ellos pagan, nos permiten proporcionar los servicios que los restaurantes esperan de Uber Eats, tales como: servicios tecnológicos, marketing, servicio al cliente y seguridad de la plataforma”.

“Actualmente, los pedidos en muchos de ellos no tienen costo de envío, además de menús a precios especiales y otras promociones para los usuarios. Además, implementamos un proceso simplificado para que los restaurantes que cumplan con los requisitos de calidad puedan inscribirse en Uber Eats sin la necesidad de una tablet", agregó la estadounidense, que insiste que el sistema está diseñado para ser un complemento de las ventas y no como ocurre actualmente debido al contexto del coronvirus.

De la misma manera, Pedidos Ya sostuvo que “entendemos que en la difícil situación que estamos viviendo se genere la necesidad de bajar costos, lo que lleva a cuestionar el valor de los distintos productos y servicios que precisan para que un negocio funcione, y sabemos que estamos en una situación mundial excepcional nunca antes experimentada".

2.11 CERTIFICACIONES

2.11.1 Certificaciones de Calidad

No se detectó información.

2.11.2 Distinciones Obtenidas

No se detectó información.

2.11.3 Programas de Responsabilidad Social Empresaria

No se detectaron programas de responsabilidad social.

2.12 EVOLUCIÓN MENSUAL/ DETALLE DE PERSONAL CONTRATADO

R05: Trabajadores - Tributos, aportes y conceptos a cargo del empleador

Página : 1
Fecha : 22/04/2026
Hora : 3:02:14 PM

RUC: 20606171855
Empleador: GET JUSTO S.A.C.
Periodo: 12/2025
PDT Planilla Electrónica - PLAME Número de Orden:

Nro.	Documento de Identidad	Apellidos y Nombres	Situación	Cód. Reg. Salud	ESSALUD Seguro de Salud	Seguro Integral de Salud	ESSALUD SCTR-Salud	E.P.S. SCTR-Salud	SCTR-Pensiones	S.P.P. Aporte voluntario	Póliza de Seguro (D.Leg.688)
				SENATI	Fondo de Derechos del Artista	IES	REP Cuenta Propia	FCJTP Empleador	ONP SCRT Pensión	COMPAÑIA SCRT Pensión	Fondo capacitación de la construcción
1	01-43592400	MEJIA ENRIQUEZ, HASSMIN NAMIR	BAJA	00	1940.63						55.20
2	01-44145650	PAUCAR CAMACHO, ANGELICA ELIZABETH	ACTIVO O SUBSIDIADO	00	619.11						29.92
3	01-71528226	FONSECA ANCO, JOHANA CELESTE ROCIO	ACTIVO O SUBSIDIADO	00	280.17						14.10
4	01-73325648	ASIN ZAPATA, GIAN CARLO	ACTIVO O SUBSIDIADO	00	936.00						47.11

Fuente: Empresa.

2.13 EVOLUCIÓN MENSUAL/ DETALLE DE PERSONAL SUB- CONTRATADO

No se detectó información.

3- Situación Comercial

3.1 DETALLES Y EVOLUCIÓN DE COMPRAS Y VENTAS

Mes	Ventas (montos sin impuestos)	Compras (montos sin impuestos)	Moneda
Enero 2026	$ 229 395	$ 87 863	PEN
Febrero 2026	$ 233 648	$ 103 557	PEN
Marzo 2026	$ 277 262	$ 89 250	PEN
Abril 2026	$ 232 579	$ 87 029	PEN
Total	**$ 972 884**	**$ 367 699**	**PEN**

Fuente: Empresa.

3.2 VENTAS A ARCOS DORADOS ARGENTINA S. A.

La empresa no informó ventas a ARCOS.

3.3 PROVEEDORES

N°	Nombre y Apellido - Razón Social	Nacionalidad o País de Origen	Tax ID	Monto Anual de Compras	Moneda
1	AWS	Estados Unidos	N/I	$ 0	N/I
2	GOOGLE	Estados Unidos	N/I	$ 0	N/I
3	KUSHKI	Ecuador	N/I	$ 0	N/I

Fuente: Empresa.

3.4 CLIENTES

N°	Nombre y Apellido - Razón Social	Nacionalidad o País de Destino	Tax ID	Monto Anual de Ventas	Moneda
1	TIENDAS TAMBO S.A.C.	Perú	20563529378	$ 1 352 345	PEN
2	CINCO MILLAS SAC	Perú	20509076945	$ 362 850	PEN
3	BIG BOY COMPANY SAC	Perú	20610768441	$ 89 612	PEN
4	CORPORACION MENDOZA S.A.C.	Perú	20345150341	$ 81 655	PEN
5	HELLOBAKE S.A.C.	Perú	20611396491	$ 74 323	PEN
6	ANTICUCHOS DEL PERU S.A.C.	Perú	20514680401	$ 66 861	PEN
7	CHS INVERSIONES SAC	Perú	20604761817	$ 56 061	PEN
8	NEGOCIACIONES SANTA CRUZ S.A.C.	Perú	20504197469	$ 51 504	PEN
9	STARFOOD PERU SAC	Perú	20552277482	$ 47 250	PEN
10	JKE INVERSIONES SAC	Perú	20603644973	$ 44 196	PEN

Fuente: Empresa.

3.5 SEGUROS

N°	Tipo de Seguro	Compañía Aseguradora	N° Póliza	Suma Asegurada	Moneda
1	Salud	Maprfre	varios	$ 0	PEN
2	Laboral	Vida Ley	Varios	$ 0	PEN

Fuente: Empresa.

4- Comercio Exterior

4.1 IMPORTACIONES

No se registraron operaciones de importación vinculadas a la empresa analizada.

4.2 EXPORTACIONES

No se registraron operaciones de exportación vinculadas a la empresa analizada.

5- Situación Bancaria

5.1 CHEQUES RECHAZADOS

CHEQUES RECHAZADOS	**No se encontraron registros**
DEUDA	**No se encontraron registros**

Fuente: Medios externos de consulta.

5.2 NIVEL DE ENDEUDAMIENTO INFORMADO

N°	Entidad	Deuda	Moneda
1	BBVA	$ 0	PEN
2	BBVA	$ 0	USD
3	BCP	$ 0	PEN

Fuente Empresa.

6- Situación Judicial Comercial

6.1 CARÁTULAS DE JUICIOS COMERCIALES COMO DEMANDADO

No se registran Juicios Comerciales como Demandado.

6.2 CARÁTULAS DE JUICIOS COMERCIALES COMO DEMANDANTE

No se registran Juicios Comerciales como Demandante.

6.3 FISCALES Y PREVISIONALES

6.3.1 Embargos

No se detectó información.

6.3.2 Otra información Fiscal o Previsional de Interés

No se detectó información.

7- INTEGRIDAD

7.1 INTEGRIDAD

SEARCH CRITERIA

Datos consultados: GET JUSTO SAC -
Fecha: 04/06/2026

Negative

Sources checked: List of worldwide politicians and government controlled entities (also known as PEPs, for politically exposed persons); profiles of persons who hold political office, their immediate family members, close associates, and companies under their control; Crime - Global Enforcement List, Profiles of entities listed worldwide; Reputation - Global Foreign Officials List, SDN and Financial Intelligence Units, following the FATF (Financial Action Task Force) recommendations.

SEARCH CRITERIA

Datos consultados: LLC JUSTO INTERMEDIATE HOLDINGS -
Fecha: 04/06/2026

Negative

Sources checked: List of worldwide politicians and government controlled entities (also known as PEPs, for politically exposed persons); profiles of persons who hold political office, their immediate family members, close associates, and companies under their control; Crime - Global Enforcement List, Profiles of entities listed worldwide; Reputation - Global Foreign Officials List, SDN and Financial Intelligence Units, following the FATF (Financial Action Task Force) recommendations.

SEARCH CRITERIA

Datos consultados: NICOLAS ANDRES LOPEZ JULLIAN - 183972499
Fecha: 04/06/2026

Negative

Sources checked: List of worldwide politicians and government controlled entities (also known as PEPs, for politically exposed persons); profiles of persons who hold political office, their immediate family members, close associates, and companies under their control; Crime - Global Enforcement List, Profiles of entities listed worldwide; Reputation - Global Foreign Officials List, SDN and Financial Intelligence Units, following the FATF (Financial Action Task Force) recommendations.

SEARCH CRITERIA

Datos consultados: WASSERMAN SEGAL RODRIGO DANIEL -
Fecha: 04/06/2026

Negative

Sources checked: List of worldwide politicians and government controlled entities (also known as PEPs, for politically exposed persons); profiles of persons who hold political office, their immediate family members, close associates, and companies under their control; Crime - Global Enforcement List, Profiles of entities listed worldwide; Reputation - Global Foreign Officials List, SDN and Financial Intelligence Units, following the FATF (Financial Action Task Force) recommendations.

7.2 INFORMACIÓN DE PRENSA NEGATIVA

No se registran notas de prensa negativas.

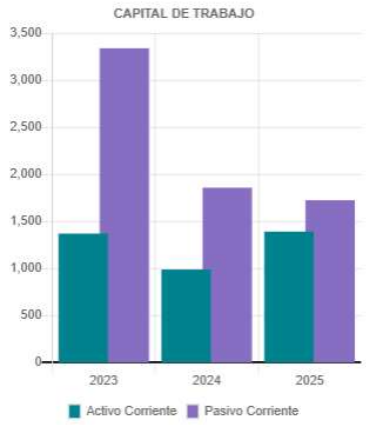
8- Estados Contables

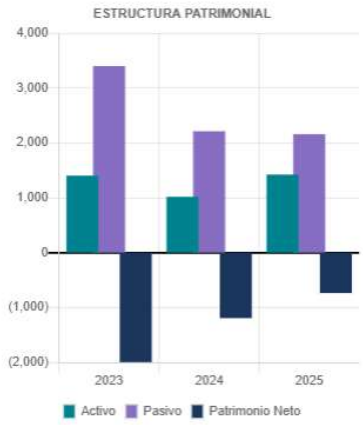
8.1 DATOS CONTABLES

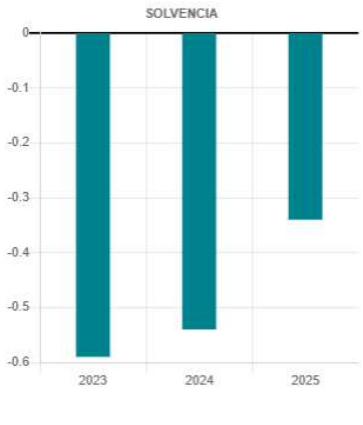
Activo

Fecha Balance	31/12/2023	31/12/2024	31/12/2025
Caja y Bancos	290	306	601
Inversión corriente	0	0	0
Ant Créditos por ventas	324	418	487
Otros Créditos	751	262	302
Bienes Cambio	0	0	0
Bienes Intangibles	0	0	0
Otros Activos Corrientes	4	2	1
Total De Activo Corriente	1 369	987	1 390
Créditos Por Ventas	0	0	0
Otros Créditos No Corrientes	0	0	0
Otras Inversiones No Corrientes	0	0	0
Bienes De Uso Valor De Origen	51	33	35
Depreciación Acumulada	17	3	3
Bienes De Uso	34	30	32
Activos Intangibles	0	0	0
Otros Activos No Corrientes	0	0	0
Total Activo No Corriente	34	30	32
Total Activo	1 403	1 018	1 422

Montos expresados en miles de Nuevo Sol



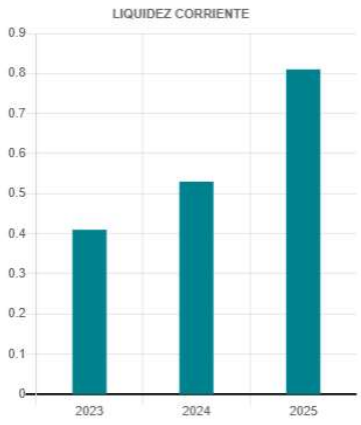


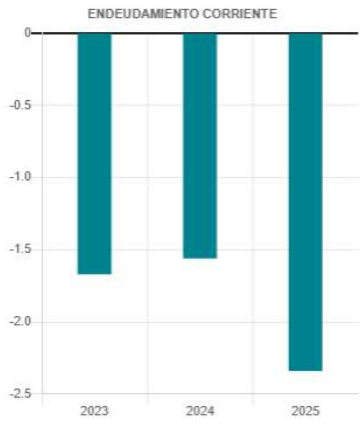


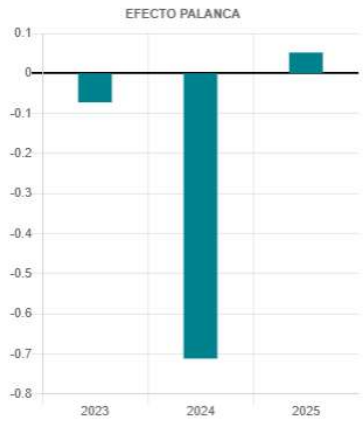
Pasivo / Patrimonio Neto

Fecha Balance	31/12/2023	31/12/2024	31/12/2025
Cuentas Por Pagar (Deudas Comerciales)	112	229	229
Préstamos (Deudas Bancarias)	0	0	0
Remuneraciones Y Cargas Sociales	53	47	33
Cargas Fiscales	66	85	72
Anticipos De Clientes	0	0	0
Otros Pasivos	3 108	1 497	1 390
Total Pasivo Corriente	3 340	1 857	1 724
Cuentas Por Pagar	0	0	0
Préstamos	0	0	0
Deudas Fiscales	0	0	0
Otros Pasivos (No Corrientes)	60	354	435
Previsiones	0	0	0
Total Pasivo No Corriente	60	354	435
Total Pasivo	3 400	2 212	2 159
Capital Social	503	503	2 200
Resultados No Asignados	-2 500	-1 697	-2 937
Patrimonio Neto	-1 997	-1 194	-737

Montos expresados en miles de Nuevo Sol



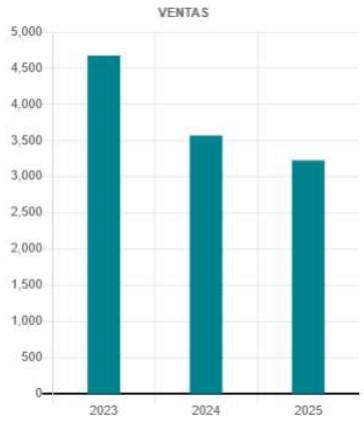


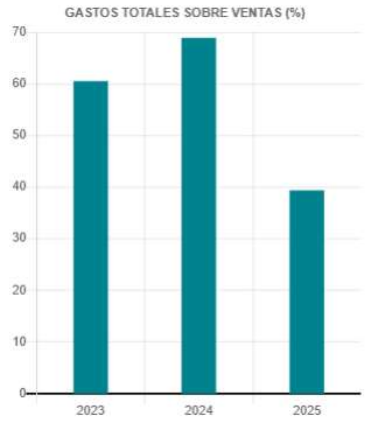


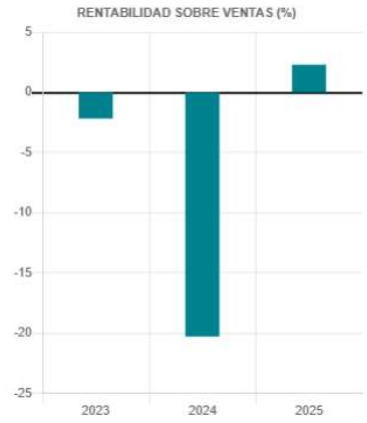
Estado de Resultados

Fecha Balance	31/12/2023	31/12/2024	31/12/2025
Ventas	4 677	3 571	3 228
Compras Del Ejercicio	0	0	0
Costos de las mercaderías, productos, servicios vendidos	2 251	2 100	2 088
Resultado Bruto	2 425	1 471	1 140
Amortizaciones	0	0	0
Gastos de Comercialización	1 748	843	669
Gastos de Administración	677	1 143	518
Gastos Financieros	406	475	83
Otros Ingresos	32	16	0
Otros Egresos	0	0	0
Resultados financieros y por tenencia (incluyendo result.por exposición a inflación)	273	249	205
Impuesto a las Ganancias	0	0	0
Resultado	-101	-724	74

Montos expresados en miles de Nuevo Sol







Indices de Gestión

Análisis Patrimonial

Fecha Balance	31/12/2023	31/12/2024	31/12/2025
Solvencia Patrimonial Patrimonio Neto / Pasivo Total	-0,59	-0,54	-0,34
Endeudamiento Total Pasivo Total / Patrimonio Neto	-1,70	-1,85	-2,93
Endeudamiento Corriente Pasivo Corriente / Patrimonio Neto	-1,67	-1,56	-2,34
Capital de Trabajo Activo Corriente - Pasivo Corriente	-1 970 475,00	-870 051,00	-333 763,00

Análisis Financiero

Fecha Balance	31/12/2023	31/12/2024	31/12/2025
Liquidez Corriente Activo Corriente / Pasivo Corriente	0,41	0,53	0,81
Liquidez Seca (Prueba Acida) (Activo Corriente – Bienes de Cambio) / Pasivo Corriente	0,41	0,53	0,81
Rotación de Créditos Ventas / Créditos por Ventas	14,42	8,54	6,63
Rotación de Pasivo Corriente (Pasivo Corriente * 365) / ((Compras + Gastos) * 1.21)	355,88	227,72	409,41
Rotación De Inventarios Costo Mercaderias / Bs. de Cambio	0,00	0,00	0,00
Rotación de Activos Ventas / Activo Total	3,33	3,51	2,27
Rotación de Activo Fijo Ventas / Bs. de Uso	136,58	117,64	100,99
Préstamos sobre Patrimonio Neto Préstamos / Patrimonio Neto	0,00	0,00	0,00
Meses de Deuda (Préstamos (o BCRA) * 12) / Ventas	0,00	0,00	0,00
Días de Deuda (Préstamos (o BCRA) * 365) / Ventas	0,00	0,00	0,00

Análisis de Rentabilidad

Fecha Balance	31/12/2023	31/12/2024	31/12/2025
Margen Bruto (Resultado Bruto / Ventas) * 100	51,86	41,19	35,31
Margen Neto (Resultado Neto / Ventas) * 100	-2,17	-20,27	2,30
Margen Operativo (Resultado Neto + Otros Egresos – Otros Ingresos) / Ventas * 100	-2,85	-20,73	2,29
EBIT Resultado Bruto - Amortizacions - Gastos de comercialización - Gastos de Administración	-62	-514 832	-47 662
EBIT/Ventas (EBIT/Ventas)*100	-0,00	-14,42	-1,48
Margen s/ Patrimonio (Resultado Neto / Patrimonio Neto) * 100	0,05	0,61	-0,10
Margen s/ Activo (Resultado Neto / Activo Total) * 100	-7,23	-71,13	5,21
EBITDA Resultado Neto + Amortizaciones + Gastos Financieros + Impuesto a las ganancias	304 147	-249 170	157 070
EBITDA / Pasivo (Resultado Neto + Amortizaciones + Gastos Financieros + Impuesto a las ganancias) / Pasivo Total	0,09	-0,11	0,07
EBITDA / Ventas (Resultado Neto + Amortizaciones + Gastos Financieros + Impuesto a las ganancias) / Ventas	0,07	-0,07	0,05
EBITDA / Intereses (Resultado Neto + Amortizaciones + Gastos Financieros + Impuesto a las ganancias) / Gastos Financieros	0,75	-0,52	1,89

Análisis de Eficiencia

Fecha Balance	31/12/2023	31/12/2024	31/12/2025
Gastos Financieros / Ventas Gastos Financieros / Ventas	0,09	0,13	0,03
Gastos Comerciales / Ventas Gastos Comerciales / Ventas	0,37	0,24	0,21
Gastos de Administración / Ventas Gastos de Administración / Ventas	0,14	0,32	0,16
Gastos Totales / Ventas (Gastos de Administración + Gastos Financieros + Gastos Comerciales) / Ventas	0,61	0,69	0,39
Inversiones en Bienes De Uso (Patrimonio Neto / Bs. de Uso) * 100	-58,31	-39,35	-23,06
Vida Restante de los Bienes de Uso Bienes de Uso / Amortizaciones	0,00	0,00	0,00

Montos expresados en miles de Nuevo Sol

SITUACIÓN ECONÓMICA FINANCIERA Y PATRIMONIAL

Para el análisis de la situación económica financiera y patrimonial de la Empresa se utilizaron los Estados Contables correspondientes a los ejercicios 2023, 2024 y 2025 (fecha de cierre 31/12) expresado en nuevo sol peruano. Información auditada sin salvedades.

1. ANÁLISIS DE CUENTAS

- En el análisis de las cuentas de GET JUSTO S.A.C., comenzamos con las ventas, que han mostrado una tendencia decreciente en los últimos tres años. En 2023, las ventas fueron de $4.676.659, disminuyendo a $3.570.637 en 2024 y a $3.227.751 en 2025. Esta caída en las ventas puede indicar una pérdida de mercado o una disminución en la demanda de los servicios ofrecidos por la empresa, lo cual es preocupante para su sostenibilidad a largo plazo.
- En cuanto al activo corriente, se observa una fluctuación significativa. En 2023, el activo corriente era de $1.369.220, disminuyendo a $987.389 en 2024, pero aumentando nuevamente a $1.390.406 en 2025. Esta variabilidad puede reflejar cambios en la gestión del capital de trabajo o en la política de crédito de la empresa. El activo no corriente, por otro lado, ha mostrado una ligera disminución de $34.240 en 2023 a $30.351 en 2024, antes de aumentar a $31.962 en 2025, lo que sugiere una estabilidad relativa en las inversiones a largo plazo.
- El pasivo corriente ha disminuido de $3.339.695 en 2023 a $1.857.440 en 2024 y a $1.724.169 en 2025, lo que podría indicar una mejora en la gestión de las deudas a corto plazo. Sin embargo, el pasivo no corriente ha aumentado de $60.354 en 2023 a $354.473 en 2024 y a $435.219 en 2025, lo que podría ser una señal de que la empresa está financiando sus operaciones a través de deudas a largo plazo.
- El patrimonio neto de la empresa ha sido negativo durante los tres años analizados, aunque ha mostrado una mejora relativa, pasando de -$1.996.589 en 2023 a -$1.194.173 en 2024 y a -$737.020 en 2025. Esta tendencia indica que la empresa está reduciendo sus pérdidas acumuladas, pero aún enfrenta desafíos significativos para alcanzar un patrimonio neto positivo.
- En cuanto a los resultados no asignados, estos han sido consistentemente negativos, con -$2.499.697 en 2023, -$1.697.281 en 2024 y -$2.936.628 en 2025. Esto indica que la empresa arrastra pérdidas de ejercicios anteriores, lo que afecta negativamente su nivel de capitalización. Dado que los resultados no asignados representan una proporción significativa del patrimonio neto, el nivel de capitalización de la empresa es débil.

2. ANÁLISIS DE RATIOS

El análisis de ratios proporciona una visión más clara de la salud financiera y patrimonial de la compañía.

- Al evaluar los ratios financieros de GET JUSTO S.A.C., comenzamos con la solvencia, que ha sido consistentemente negativa, con valores de -0.59 en 2023, -0.54 en 2024 y -0.34 en 2025. Esto indica que la empresa se encuentra en un "alto riesgo" de disolución, ya que su capacidad para cubrir sus deudas con sus activos es insuficiente.
- El endeudamiento corriente ha mostrado una tendencia preocupante, con valores que indican que la empresa está "muy endeudada" a corto plazo, lo que podría limitar su capacidad para financiar sus operaciones diarias.

- La liquidez corriente ha mejorado ligeramente, pasando de 0.41 en 2023 a 0.53 en 2024 y a 0.81 en 2025. Aunque ha habido una mejora, el nivel de liquidez sigue siendo "deficiente", lo que sugiere que la empresa podría enfrentar dificultades para cumplir con sus obligaciones a corto plazo.
- El capital de trabajo ha sido negativo durante los tres años analizados, con -$1.970.475 en 2023, -$870.051 en 2024 y -$333.763 en 2025. Esto indica un "muy alto riesgo" en la gestión del capital de trabajo, ya que la empresa no tiene suficientes activos corrientes para cubrir sus pasivos corrientes.
- El resultado bruto sobre ventas ha disminuido de 51.86% en 2023 a 41.19% en 2024 y a 35.31% en 2025. Aunque sigue siendo un nivel de rentabilidad "muy bueno", la tendencia decreciente es preocupante y podría indicar una erosión en los márgenes de ganancia.
- El EBIT ha sido negativo en 2023 y 2024, con -$62 y -$514.832 respectivamente, antes de mejorar a -$47.662 en 2025. Aunque hay una mejora, el EBIT sigue siendo negativo, lo que indica un "riesgo operativo" para la empresa.
- Finalmente, la rentabilidad sobre ventas ha sido negativa en 2023 y 2024, con -2.17% y -20.27% respectivamente, antes de mejorar a 2.3% en 2025. Aunque hay una mejora, la rentabilidad sigue siendo "muy baja", lo que sugiere que la empresa no está generando suficientes beneficios en relación con sus ventas.

3. KEY METRICS

A continuación, se presentan los valores de los ratios clave:
- Solvencia (valor esperado > 0.7): -0.34
- Endeudamiento Corriente (valor esperado < 0.5): Sobreendeudamiento
- Endeudamiento Total (valor esperado < 1): Sobreendeudamiento
- Liquidez Corriente (valor esperado > 1.7): 0.81
- EBIT / Ventas (valor esperado > 0.8): -0.01
- Rentabilidad sobre Ventas (valor esperado > 9%): 2.3 %

8.2 SCORE DE BALANCE

Períodos Analizados				2023/2024/2025			
Concepto	Expresado por	Valor	Grade	Concepto	Expresado por	Valor	Grade
Analisis Patrimonial				**Analisis Financiero**			
Solvencia	ratio	- 0,41	1	Liquidez corriente	ratio	0,71	1
Endeudamiento corriente	ratio	- 2,12	1	Liquidez acida	ratio	0,71	7
Capital corriente	%	-47,6%	1	Rotación del pasivo corriente días	días	368	1
Activo no Cte sobre Activo	%	2,4%	10	Rotación de las cuentas a cobrar	días	41	10
Financiación del activo no cte.	ratio	- 17,80	1	Efecto Palanca	ratio	- 0,11	1
Deuda bancaria sobre Pasivo	%	0,0%	10	**Analisis de Eficiencia**			
Deudas Comerciales sobre Pasivo	%	9,8%	10	Gastos Financieros sobre Ventas	%	5,3%	10
Análisis de rentabilidad				Gastos Comerciales sobre Ventas	%	23,0%	5
Rentabilidad de la inversión total	%	5,6%	4	Gastos Administración sobre Ventas	%	19,1%	6
Rentabilidad ordinaria de la inversión	%	-12,3%	1	Gastos Totales sobre Ventas	%	47,4%	5
Rentabilidad ordinaria sobre el activo	%	5,0%	3	Vida restante de Bienes de Uso	años	-	1
Resultado bruto sobre ventas	%	38,1%	10	Rotación de bienes de cambio	días		1
Rentabilidad sobre Ventas	%	-2,7%	1	Rotación del activo	veces	2,74	5
Costo del financiamiento	%	8,2%	10	Total			
Ebit/Ventas	%	-3,9%	1	38,63			
EBITDA/Ventas	%	2,7%	2				
EBITDA/Intereses	%	1,30	5				

