



**“IMPLEMENTACIÓN DEL ESTUDIO CONTABLE L&S SAC EN
EL DISTRITO DE LOS OLIVOS”**

T E S I S

**Para optar el Grado de:
MAESTRÍA EN ADMINISTRACIÓN DE NEGOCIOS Y
FINANZAS INTERNACIONALES**

**Carmen Elsa Ignacia Laurie Gómez
Mercedes Noemí Surichaqui Meléndez**

Asesor: Dr. Mario Arturo Maguiña Mendoza

LIMA, 2015

INDICE

I. GENERALIDADES.....	6
1.1 Nombre del Negocio	6
1.2 Actividad.....	6
1.3 Clasificación CIIU del proyecto	6
1.4 Antecedentes	7
1.5 Análisis del Entorno	7
1.5.1 Entorno Político – Jurídico.....	7
1.5.2 Entorno Económico.....	15
1.5.3 Entorno Financiero	21
1.5.4 Entorno Tecnológico	25
1.5.5 Entorno Comercial.....	27
1.6 Horizonte de planeamiento.....	31
1.7 Marco Legal específico	31
1.8 Justificación	32
II. ANÁLISIS DEL MERCADO	33
2.1 Servicio a ser estudiado	33
2.2 Mercado Objetivo a ser estudiado.....	33
2.3 Demanda potencial del Mercado	34
2.3.1 Universo Poblacional:	34
2.3.2 Perfil de los Usuarios.....	34
2.3.3 Método.....	35
2.3.4 Proyección de la Población	44
2.4 Estudio de la Oferta del Mercado	46
2.4.1 Identificación y análisis de los Ofertantes	46
2.4.2 Análisis de la informalidad.	47
2.4.3 Estudio de los ofertantes	47
2.4.4 Características de los Ofertantes.....	47
2.4.5 Estudio de los Ofertantes	50
2.4.6 Conclusión de Observación y la Entrevista	51
2.4.7 Estimación de la oferta actual del Mercado.....	51
2.5 Estudio de los precios en el Mercado.....	51
2.5.1 Evolución y análisis de las tendencias del precio.....	51
2.5.2 Identificación y Análisis de los precios actuales del mercado	52
2.6 Estudio en el Mercado	53
2.6.1 Tipo de mercado	53
2.6.2 Mapeo del Mercado	53
2.7 Balance de Mercado	54
2.8 Conclusión del Estudio del Mercado.....	55
III PLAN DE MARKETING PARA EL PROYECTO.....	56
Objetivos.....	56

3.1	Descripción del Perfil del Microempresario	56
3.2	Estrategias de Marketing Mix.....	56
3.2.1	Servicio	57
3.2.2	Precio.....	57
3.2.3	Plaza	58
3.2.4	Promoción.....	58
3.2.4.1	Venta personal	58
3.2.4.2	Promoción de ventas	59
<i>IV Plan de Operaciones</i>		<i>60</i>
4.1	Especificaciones técnicas del servicio	60
4.2	Descripción Del Proceso.....	60
4.2.1	Captación de los clientes.....	60
4.2.2	Procesos del servicio.....	61
4.3	Requerimiento del establecimiento	62
4.4	Logística para el proyecto	63
4.4.1	Abastecimiento.	63
4.4.2	Almacenamiento. -	64
4.5	Plan de Contingencias.....	64
4.6	Programa de Servicios	64
4.6.1	Capacidad instalada. -.....	64
4.7	Localización.....	65
<i>V PLAN DE ORGANIZACIÓN</i>		<i>68</i>
5.1	Definición Jurídica	68
5.2	Estructura Organizacional	68
5.3	Política de Recursos Humanos.....	70
5.4	Regulaciones, Licencias y Políticas.....	70
<i>VI. PLAN ECONÓMICO Y FINANCIERO</i>		<i>72</i>
6.1	Inversión y Financiamiento	72
6.1.1	Inversión Inicial	72
6.1.2	Financiamiento Operativo:.....	76
6.2	Presupuesto de Ingresos y Egresos	77
6.2.1	Presupuesto de Ingresos	77
6.2.2	Presupuesto de Egresos	79
6.2.3	Presupuesto General del Servicio	86
6.2.4	Determinación del Punto de Equilibrio	87
6.3	Estados de Resultados Projectados.....	89

6.3.1	Estados de Resultados	89
6.4	Evaluación Económica – Financiera	90
6.4.1	Evaluación Económica y Financiera	90
6.4.2	Análisis de Sensibilidad y Riesgo	91
VII	PLAN ESTRATEGICO	92
7.1	Visión.....	92
7.2	Misión.....	92
VIII	RECOMENDACIONES.....	93
	BIBLIOGRAFÍA	94

- Generalidades : El análisis de entorno indica que la idea del Proyecto es Viable.
- Análisis del Mercado : Realizado un “Balance de Mercado” entre las Oportunidades y las Amenazas, el estudio indica que el mercado es viable para el proyecto.
- Plan de Operaciones : Realizado los procesos y control de evaluación del servicio brindado además de la fijación de precios competitivos nos indica que es viable para el proyecto.
- Plan de Organización : Se delimitará las funciones de cada uno de los integrantes que participarán en la prestación del servicio además de contar con una política de recursos humanos siendo viable para el proyecto.
- Plan económico y financiero : Realizado el Plan económico y Financiero hemos determinado la viabilidad de nuestro Plan de Negocio, con un VAN de S/. 50,547, la TIR de 120% lo cual es favorable para nuestro negocio; además pensamos distribuir dividendos el 15% para cada uno, aun cuando nuestro escenario fuese pesimista tendríamos retorno de nuestra inversión.

I. GENERALIDADES

En este capítulo haremos referencia al nombre de nuestro negocio indicando la actividad y giro del mismo, las razones necesarias que nos motivó para realizar nuestro negocio sobre todo teniendo en cuenta el entorno al cual nos vamos a desarrollar: nivel político, jurídico, económico, financiero, tecnológico y comercial teniendo en cuenta el marco legal específico y determinar las estrategias necesarias con la finalidad de demostrar la viabilidad de nuestro plan de negocio.

1.1 Nombre del Negocio

“ESTUDIO CONTABLE Y TRIBUTARIO L&S SAC”



1.2 Actividad

La actividad del proyecto consiste en Servicios de asesoría contable y tributaria a las MYPES.

Adicionalmente se realizarán capacitaciones a nuestros clientes con respecto a las normas tributarias necesarias para su negocio.

1.3 Clasificación CIU del proyecto¹

74 OTRAS ACTIVIDADES EMPRESARIALES

741: Actividades jurídicas y de contabilidad, teneduría de libros y auditoría; asesoramiento en materia de impuesto; estudio de mercado y realización encuestas de opinión pública; asesoramiento empresarial y en materia de gestión.

7411: Actividades Jurídicas

7412: Actividades de contabilidad teneduría de libros y auditoría; asesoramiento en materia de impuestos.

¹http://orientacion.sunat.gob.pe/index.php?option=com_content&id=1727:tablas-anexas&Itemid=383 Consultado al 01/05/15

7413: Investigación de mercados y realización de encuestas de opinión pública.

7414: Actividades de asesoramiento empresarial y en materia de gestión ²

1.4 Antecedentes

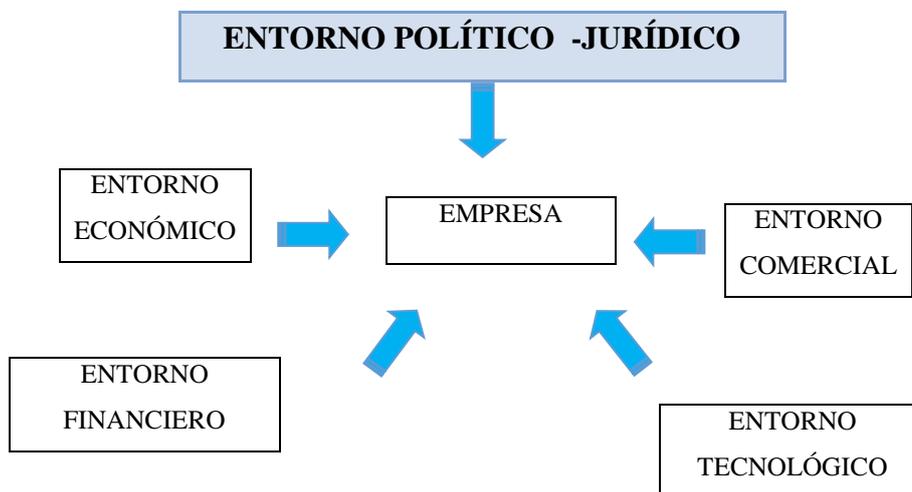
El origen de la idea surge como resultado de la necesidad de generar nuestros propios ingresos, contribuir con el estado apoyando la formalización de las MYPES poniendo en práctica nuestros conocimientos adquiridos en la Universidad y en los centros laborales al cual pertenecemos.

Resulta cada vez más frecuente la referencia a la formación profesional como un componente esencial dentro de las estrategias de mejora de la competitividad, entendiendo como tal a la capacidad de competir que posee una empresa, sector o país en el marco de la economía.

Dentro de nuestras estrategias es brindar un servicio con responsabilidad tomando en cuenta las decisiones en política cambiaria, de exoneraciones tributarias, o reducción de costos laborales.

1.5 Análisis del Entorno

A continuación, se presenta un análisis del entorno para nuestro estudio contable con el objetivo de establecer si su influencia es favorable o desfavorable para la viabilidad de inversión en la idea de negocio.



1.5.1 Entorno Político – Jurídico

Tomaremos en cuenta las siguientes normas relacionadas con nuestro Plan de Negocio.

² <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/sDetracciones/ciius.htm> Consultado al 01/05/15

I. Ley MYPE N° 30056

A. Informacion

“ El alcance de esta Ley permite establecer el marco legal para la promoción de la competitividad, formalización y desarrollo de las micro y pequeñas estableciendo políticas de alcance general y la creación de instrumentos de apoyo y promoción, el acceso a los mercados internos y externos y otras políticas que impulsen el emprendimiento y permitan la mejora de la organización empresarial junto con el crecimiento sostenido de estas unidades económicas”.³

B. Análisis.-

Según Diario el Comercio dice Escalante (2014) opina que “Ya no se definirá el tipo de empresa por su número de trabajadores sino solo por el tamaño de sus ventas. De este modo una microempresa podrá contratar más personas que las diez a las que antes estaba limitada además de tener como referencia los ingresos anuales de una microempresa hasta por un máximo de 150 UIT⁴(S/.577,500) y de una pequeña empresa la que vende entre 150 UIT(S/. 577,500) y 1.700 UIT (S/. 6'545,000)”⁵ como una de las siete ventajas que podrán acogerse los contribuyentes que se acojan a esta ley Mype.

C. Conclusión.-

Acogernos a la Ley Mype es favorable para nuestro estudio contable porque nos acogeremos a los beneficios tributarios, como es el de no considerar la CTS y reducir los días de vacaciones a los trabajadores, nuestros ingresos al inicio no superan las 150 UIT por lo cual nos acogeremos al Regimen Especial de Renta, en caso que supere dicho monto permaneceremos en el RER durante tres años más y de allí acogernos al Regimen General sin necesidad que nos sancione la Sunat mediante una multa reduciendo costos y obteniendo mayor margen de ganancia.

³http://http/www.caballerobustamante.com.pe/plantilla/2013/julio_13_novedades_090713_mype.pdf

⁴ La UIT para el año 2015 S/. 3,850

⁵ <http://elcomercio.pe/economia/peru/estos-son-puntos-claves-nueva-ley-mypes-noticia-1704562>

II. Ley 28951 La Profesionalización del Contador Público Colegiado

A. Información.-

Art° 3 Competencias del Contador Público Colegiado

Las funciones principales que debe tener todo profesional: “Planificar, organizar, supervisar y dirigir la contabilidad general y costos de las actividades económico – comerciales desarrolladas por personas naturales y / o jurídicas del ámbito privado, público o mixto; formular, autorizar y /o certificar los estados financieros correspondientes, incluidos los que se incorporen a las declaraciones juradas y otros fines tributarios (...) entre otros”⁶.

B. Análisis.-

La Ley N° 28951 se promulga el 15 de enero del 2007 con la finalidad de ampliar las competencias o actividades profesionales que pueden realizar los Contadores Públicos Colegiados como actividades privativas de la Profesión, las que se encontraban limitadas en la Ley N° 13253 y certificarlo como contador público Colegiado, cuyo objetivo es elevar la calidad profesional en un entorno competitivo.⁷

Según (Gironzini 2009) expresa lo siguiente: “La Certificación del Contador Público Colegiado, busca evaluar los conocimientos, habilidades y conductas, que en su conjunto forman las Competencias Profesionales de los Contadores Públicos en función a un perfil o estándar declararlos competentes o incompetentes para la función”

C. Conclusión.-

Es favorable para nuestro negocio porque nos permitirá Certificarnos; para ello trabajaremos con profesionalismo siendo responsable en la calidad de nuestros servicios de tal manera que logremos la confiabilidad y seguridad de nuestros clientes.

⁶ <http://www.ccpl.org.pe/downloads/ley28951.pdf>

⁷ <http://miguelalatriza.blogspot.com/2009/09/profesionalizacion-del-contador-publico.html>

III. Ley sobre modalidades Formativas Laborales

A. Información

Son objetivos de la presente Ley:

- a. Coadyuvar a una adecuada y eficaz interconexión entre la oferta formativa y la demanda en el mercado de trabajo.
- b. Fomentar la formación y capacitación laboral vinculada a los procesos productivos y de servicios, como un mecanismo de mejoramiento de la empleabilidad y de la productividad laboral.
- c. Proporcionar una formación que desarrolle capacidades para el trabajo, que permitan la flexibilidad y favorezcan la adaptación de los beneficiarios de la formación a diferentes situaciones laborales”.⁸

B. Análisis.-

Con la finalidad de ser mejores profesionales muchos estudiantes realizan prácticas que les permiten conocer el mundo laboral. El hecho de no tener un título no es justificación para que se vulneren sus derechos en una empresa.

El Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo refiere que lo primero que debe saber el practicante es que no está obligado a trabajar horas extras. Si tienen derecho a un seguro de salud y al descanso semanal, que será establecido por la empresa.

Sin embargo, no tendrán acceso a pago de gratificaciones, utilidades, Compensación por Tiempo de Servicios (CTS) o AFP, su remuneración será de S/. 750.⁹

C. Conclusión.-

El entorno es favorable aprovecharemos que contamos con la presencia de jóvenes que están en proceso de formación tanto del IFB certus como de la UCSS para brindarles la oportunidad que laboren con nosotros, por el momento no tendremos convenio de formación laboral hasta que nuestro estudio contable crezca, pero podremos contratar a practicantes y otorgarle una remuneración de acuerdo a Ley teniendo en cuenta que sólo podrían estar como practicante hasta 12 meses después que hayan culminado sus estudios, y después lo consideraremos como parte de nuestra planilla.

⁸ http://www.administracion.usmp.edu.pe/wp-content/uploads/2013/12/bt_legislacion.pdf

⁹ <http://peru21.pe/2012/08/04/mis-finanzas/conoce-sus-derechos-como-practicante-2036062>

IV. Ley del Impuesto a la Renta

A. Información.-

Según el Artº 23 del reglamento del Impuesto a la Renta refiere con respecto a la Deducción de inversiones en Bienes ha regulado que la inversión en bienes de uso cuyo costo por unidad no sobrepase de un cuarto (1/4) de la UIT, a opción del contribuyente, podrá considerarse como gasto del ejercicio en que se efectúe”¹⁰

B. Análisis.-

Según la NIC N° 16 y aplicando el principio de materialidad, no obstante para un adecuado control el legislador ha considerado conveniente fijar un tope máximo permitido para que el activo sea reconocido como tal y se afecte directamente al gasto en un solo ejercicio.¹¹

C. Conclusión.-

Será favorable porque nos permitirá considerar solamente para efecto de depreciación aquellos activos fijos que superen ¼ UIT permitiendo considerar lo demás como gasto del ejercicio obteniendo como beneficio tributario la reducción del Impuesto a la Renta.

V. Entorno Jurídico

A. Información.-

El entorno jurídico para el proyecto está precedido por la Constitución Política del Perú el mismo que en el capítulo económico establece un régimen de economía de mercado para el país; el marco jurídico para las microempresas tiene como cabecera promover el desarrollo económico nacional a través del fomento a la creación de micro, pequeña y mediana empresas, incrementando su participación en los mercados con la finalidad de fomentar el empleo y bienestar social y económico de todos los participantes.

Así mismo en este marco figura la ley General de Sociedades; la ley de la Empresa individual de Responsabilidad Limitada; Ley de Fomento al Empleo, Dec. Leg. N° 728 (08.11.91) modificado por Dec. Leg. N° 765; Ley de Gratificación de Fiestas Patrias N°

¹⁰ <http://dataonline.gacetajuridica.com.pe/SWebCyE/Suscriptor/Publicaciones/guias/07082014/10-Aspectos%20contables%20y%20tributarios%20en%20la%20depreciaci%C3%B3n%20de%20activos%20fijos.pdf>

¹¹ Fuente: Estudio Caballero Bustamante

25139; Ley Marco del Sistema Tributario; Dec. Leg N° 771; Código Tributario, Dec. Leg. 773 y sus modificatorias; Código de Comercio de febrero de 1902 y sus modificatorias; Ley del Impuesto a la Renta Dec. Leg. N° 774 y sus modificatorias; Ley del Impuesto General a las Ventas y / o impuesto selectivo al consumo, Dec. Leg N° 775 y sus modificatorias; Ley de tributación Municipal, Dec. Leg. N° 776; Régimen de prestaciones de Salud Dec. Leg. N° 22482; Autorización Municipal de Funcionamiento, Dec. Leg. N° 650; Ley N° 25460 Ley de Compensación de tiempo de servicios.

B. Análisis.-

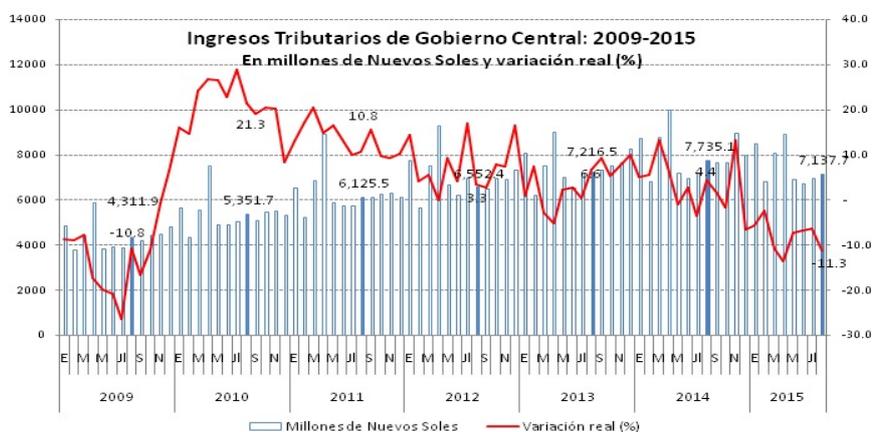
El marco jurídico en el país muestra en general una estabilidad en tanto que respecto a la Constitución Política no existan fuerzas políticas importantes tendientes a su modificación; la Ley General de Sociedades solo ha sido modificada para mejorarla; La Ley de Fomento al Empleo (Dec. Leg. N° 728) no ha sido modificada; las Leyes tributarias han sido modificadas en un sentido incentivador a las inversiones como por ejemplo la disminución del Impuesto a la Renta. Es decir, existe una estabilidad jurídica para las inversiones.

C. Conclusión.-

El entorno jurídico es favorable para las inversiones debido a que tenemos leyes que constantemente van modificándose con motivo de lograr la estabilidad y permanencia de las empresas en el mercado.

VI. Ingresos Tributarios

A. Información.-



(*) En la Nota Tributaria del mes de agosto de 2015, se actualizó la serie de devoluciones de Tributos Internos debido a la incorporación de las anulaciones de Ordenes de Pago de Fiscalización (OPF), en promedio S/ 4,4 millones de soles por año. En consecuencia, el Cuadro 1 de la Nota Tributaria (serie de Ingresos Tributarios de Gobierno Central y de Devoluciones), así como los cuadros 2, 13, 14, 17, 18, 19, 20, 21 y 22 también fueron actualizados.

Sunat. Gob. pe¹²

B. Análisis.-

Según el gráfico los ingresos tributarios en el mes de agosto del 2015 ha tenido una baja de 507.4 millones de soles comparado con el mismo mes de agosto 2014 que representa una disminución en 7.72% en términos reales, se debe a menor recaudación del gobierno central por menores cotizaciones de (cobre, oro, gas), reducción en las tasas del Impuesto a la renta y por la desaceleración de nuestra economía (Sunat. Gob.pe s.f)

La Sunat está realizando campañas de orientación tributaria con la finalidad de obtener mayor recaudación.(Actualidad Empresarial s.f.)¹³

C. Conclusión.-

Es favorable un negocio como éste, porque debido a un plan estratégico apoyaremos al contribuyente mediante asesorías a que contribuya con el aporte al estado creando cultura tributaria.

VII. Aspectos Jurídicos

A. Información.-

Existe un convenio Existe un convenio de estabilidad jurídica a través de contratos firmados en el Perú que garantizan los negocios de los inversionistas.¹⁴

Esto es muy importante para atraer un mayor nivel de inversiones, pues así se contribuirá con la aceleración económica nacional, generación de empleo, reducción de la pobreza y otros. ¹⁵

B. Análisis.-

(Perú 21) Un representante del Parlamento Europeo mencionó

La estabilidad y seguridad jurídica del Perú lo convierten en un socio confiable para la Unión Europea “Si Perú quiere esperar grandes inversiones, debe transmitir lo que está transmitiendo, una absoluta seguridad jurídica de que es un

¹² <http://www.sunat.go.pe/estadisticasestudios/>

¹³ <http://www.aempresarial.com/web/informativo.php?id=9818>

¹⁴ PRO INVERSIÓN (Agencia de promoción de la inversión privada)

<http://www.investinperu.pe/modulos/JER/PlantillaStandard.aspx?are=0&prf=0&jer=5844&sec=1->

¹⁵ http://www.investinperu.pe/modulos/NOT/NOT_DetallarNoticia.aspx?ARE=0&PFL=0&NOT=3059&month=5&year=2015

cumplidor de sus acuerdos y de su palabra. Por tanto, en ese aspecto, resulta un socio fiable”¹⁶

C. Conclusión.-

Es favorable para nuestro estudio porque gracias a la estabilidad jurídica nos protege como Mypes que somos, respaldados por el apoyo que está dando el gobierno para el crecimiento económico y fortalecimiento de nuestra economía.

VIII. Política

A. Información.-

La Política: ¹⁷

Los datos del último sondeo de opinión realizado por GFK en enero del 2015 nos dicen que el panorama político va de gris a oscuro.

Basta señalar que la aprobación de la gestión del Presidente de la República está en 26%.

El gobierno al ser permisivo podría resquebrajar los postulados del modelo económico neoliberal y, con ellos, menguar las ingentes ganancias de los grupos de poder domésticos (nacionales) y extranjeros, para quienes o en favor de quienes, sin duda alguna, se ha venido gobernando. Por otro lado al imponer puntos de vista, manera de hacer las cosas, objetivos, metas y políticas, que se deciden e implementan por imposición de intereses particulares en desmedro del interés general.

Visto así, la deslegitimación del gobernante de turno, sus ministros y la acción de las instituciones está, por decir lo menos, menoscabada.

Es, a nuestro modo de ver, importante que se pueda alinear a sectores democráticos y progresistas para escuchar, debatir, negociar y buscar que existan o emerjan consensos para que los políticos y la agenda pública exprese y canalice los intereses y demandas de los ciudadanos, en un contrapeso explícito al poder que hoy detentan los dueños del Poder Económico en el Perú.

Lo que debemos tener en cuenta es aglutinar a los líderes y lideresas de sectores democráticos y progresistas es clave, en la perspectiva de construir la plataforma y el

¹⁶<http://peru21.pe/economia/peru-confiable-europa-su-estabilidad-juridica-2129611>

¹⁷<http://realidadeconomicasocialypolitica.blogspot.pe/>

liderazgo que permita al pueblo una representación adecuada para el próximo periodo electoral.

B. Análisis.-

Como se lee en la información anterior parte del análisis de percepción de la ciudadanía que según los resultados infiere la deslegitimación del gobierno; este tipo de análisis se encuentra en la gran mayoría de políticos que ante los desatinos del gobierno encuentran ocasión para críticas ácidas; asimismo es aprovechado por contendientes en el congreso para activar una oposición al límite; pero se ha dado casos como por ejemplo intenciones de interpelaciones al gabinete llevados a una crisis política; pero se ha comprobado que no pasan de turbulencias políticas en tanto “en aras a preservar el sistema democrático” desisten en llevar a cabo las censuras.

Como se lee en la información de la referencia se convoca a la aglutinación de líderes representativos del “pueblo” pero el análisis no es llevado a extremos deduciéndose la existencia de una relativa inestabilidad política sin trastocar las estructuras de la democracia.

C. Conclusión.-

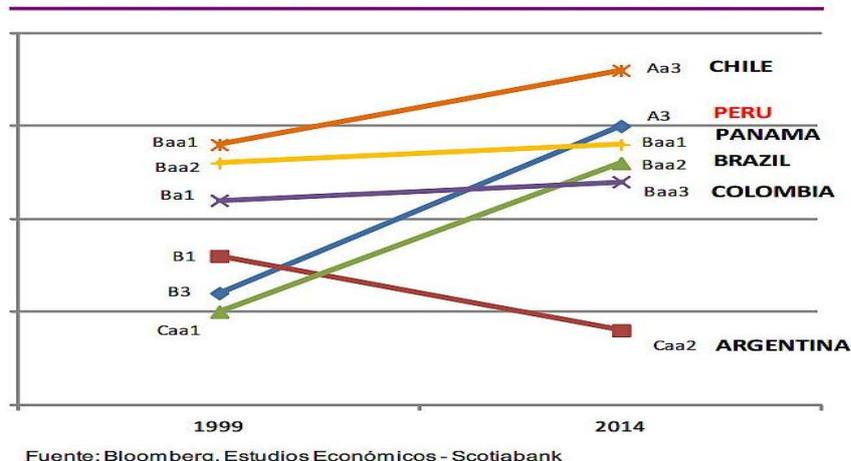
Políticamente el entorno muestra un compás de espera electoral expectante para todo inversionista; pero es poco probable una inestabilidad total, por lo tanto, se considera un entorno Relativamente Favorable.

1.5.2 Entorno Económico

I. Riesgo País:

A. Información. -

GRAFICO N°1: CLASIFICACION DE RIESGO SEGÚN MOODY'S



B. Análisis. -

(Perú 21 2015) El indicador de riesgo país permite medir la capacidad de determinada nación para cumplir con sus obligaciones financieras, así como el riesgo político implícito. Como resultado de ello, se obtiene una calificación crediticia internacional. El indicador sirve a inversionistas como una orientación al hacer que el costo por arriesgarse en un país sea más o menos alto”.¹⁸

Según el Rating Moody's se alcanzó una calificación de Estable con un A3, en comparación del 2011 que estábamos con un Baa2.¹⁹

C. Conclusión.-

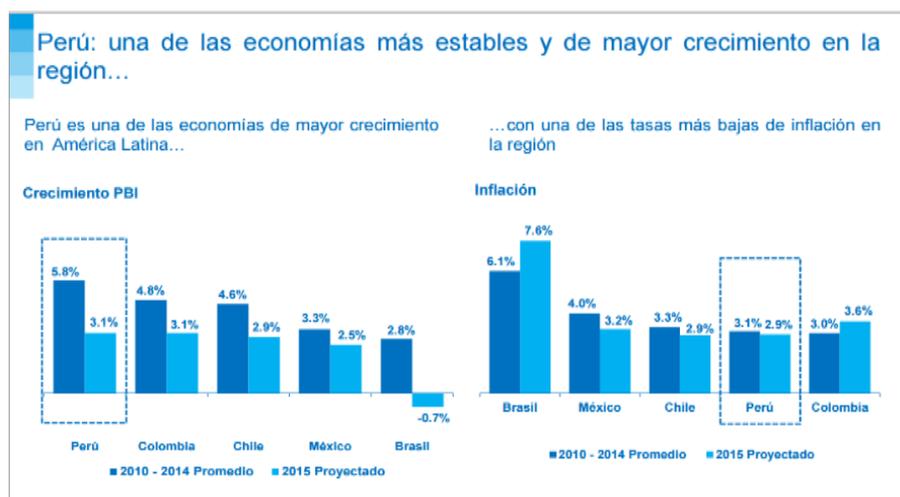
Es favorable para nuestro negocio porque nuestra economía se manifiesta estable permitiendo la estabilidad de nuestro negocio, aprovecharemos la coyuntura de solicitar un financiamiento ya que las tasas se mantienen estables.

II. Crecimiento Económico Mundial

A. Información

¹⁸<http://peru21.pe/economia/bcr-percepcion-riesgo-pais-disminuyo-13-puntos-2217004>

¹⁹<http://www.datosmacro.com/ratings/peru>



B. Análisis.

La alianza estratégica con el País (AEP) 2012-2016 del Grupo Banco Mundial (GBM), se centra en apoyar al gobierno para mejorar la equidad mediante servicios sociales, infraestructura y competitividad, preservando a la vez la estabilidad macroeconómica, el Plan presenta objetivos básicos, como son el de aumentar el acceso y calidad de los servicios sociales para los pobres, conectarlos con los servicios y los mercados; además del crecimiento y productividad sostenibles, entre otros.²⁰

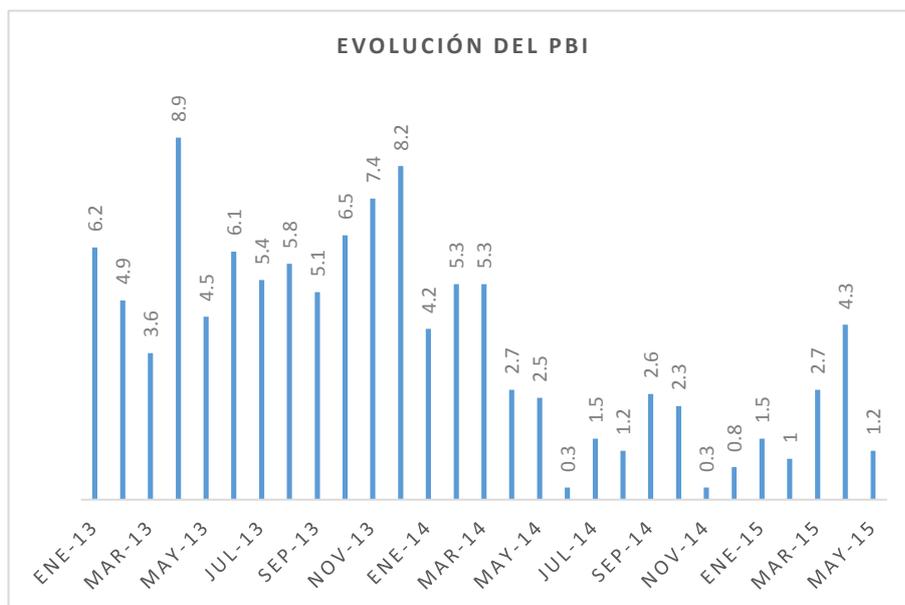
C. Conclusión.

Es favorable para nuestro negocio porque gracias a la Alianza Estratégica el gobierno mediante un Plan va a lograr que los negocios sean sostenibles con el tiempo permitiendo que sea sostenible a través de los años apoyados gracias al crecimiento económico mundial.

III. Producto Bruto Interno

²⁰<http://www.bancomundial.org/es/country/peru/overview#2>

A. Información.



Fuente Propia: Datos de INEI ²¹

B. Análisis.

El bajo crecimiento se debe por tres razones: la economía no logra salir de la desaceleración, los incentivos que lanzó el gobierno anterior no han tenido los efectos deseados y se han apagado los motores de la economía, como la inversión pública y privada y las exportaciones. Solo el consumo interno contrarrestó tenuemente este efecto”. (Izquierdo 2015)

C. Conclusión. -

La tendencia del PBI que está en proceso de desaceleración de nuestra economía es desfavorable porque limita un poco el crecimiento de nuestro negocio, lo que generaría que nuestros precios se ajusten a nuestra realidad económica.

IV. Tasa De Inflación Acumulada Anual

²¹ <http://peru21.pe/economia/pbi-crecio-solo-122-mayo-y-perspectivas-se-tornan-negras-2223104>

A. Información.-

Cuadro 45 INFLACIÓN (Variaciones porcentuales)								
	Peso	2010	2011	2012	2013	2014	Abril 2015	
							Acum.	12 meses
IPC	100,0	2,08	4,74	2,65	2,86	3,22	1,64	3,02
1. IPC sin alimentos y energía	56,4	1,38	2,42	1,91	2,97	2,51	1,42	2,74
a. Bienes	21,7	1,07	2,37	1,60	2,62	2,43	1,37	2,82
b. Servicios	34,8	1,58	2,45	2,10	3,18	2,55	1,45	2,69
2. Alimentos y energía	43,6	2,98	7,70	3,55	2,73	4,08	1,90	3,35
a. Alimentos y bebidas	37,8	2,41	7,97	4,06	2,24	4,83	2,37	4,90
b. Combustibles y electricidad	5,7	6,80	6,01	0,22	6,09	-0,85	-1,37	-6,63
Combustibles	2,8	12,21	7,54	-1,48	5,95	-5,59	-8,43	-16,44
Electricidad	2,9	1,36	4,30	2,19	6,23	4,37	5,69	3,93

Fuente BCRP²²

B. Análisis.

Según (BCR del Perú 2015):

“La inflación acumulada en los últimos doce meses pasó de 3,22 por ciento en diciembre de 2014 a 3,02 por ciento en abril de 2015. La inflación reflejó principalmente alzas en los precios de alimentos y tarifas eléctricas. El componente de alimentos y energía se incrementó en 3,35 por ciento. La inflación sin alimentos y energía, es decir descontando el impacto de estos rubros de alta volatilidad de precios, ascendió a 2,74 por ciento”.

El consumo privado creció alrededor de 3.6% en el primer semestre del año debido a las medidas tomadas por el gobierno como: reducción de impuesto a la renta, descuento a las gratificaciones, mayor disponibilidad de la CTS agilizando de esta manera el crédito de consumo permitiendo que el gasto no tenga una desaceleración mayor.²³

C. Comentario.

Es desfavorable porque nos veremos limitados al momento de poder colocar los precios debido al incremento del PBI y la inflación que a pesar de ser controlada tendremos dificultad, para ello utilizaremos estrategias razonables para poder captar clientes y fidelizarlos a través de nuestros servicios.

V. Tipo De Cambio

²² <http://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Reporte-Inflacion/2015/mayo/reporte-de-inflacion-mayo-2015.pdf>

²³ http://www.elperuano.com.pe/edicion/noticia-consumo-privado-se-consolida-y-crece-36-30643.aspx#.Va3esfl_Oko

A. Información.



B. Análisis.

Según (BCR del Perú 2015):

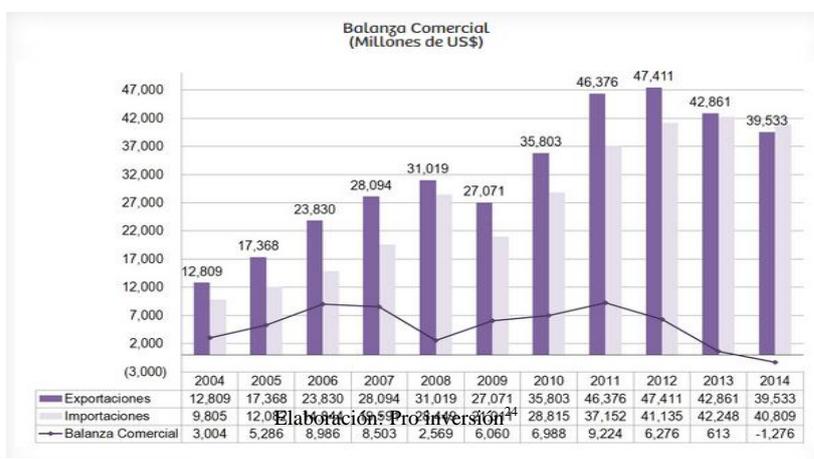
“El tipo de cambio viene aumentando desde 2013, acumulando una variación de 21,6 % entre enero de 2013 y abril de 2015. En el mismo período, la inflación acumulada es de 7,9 %. Este recuadro muestra evidencia sobre la relación entre el tipo de cambio y la inflación en nuestro país”.

C. Conclusión.

Con respecto a este indicador es desfavorable porque el incremento del tipo de cambio afecta directamente a la inflación y por lo tanto a nuestro negocio; aunque para este año 2015 permanece constante a S/. 3.20.

VI. Balanza Comercial

A. Información.



B. Análisis.

La evolución de la Balanza comercial tuvo un crecimiento en el periodo 2012, pero luego retrocedió en el 2013 y 2014 debido a la mayor contracción de las exportaciones (-10,6%, tanto por menores precios -9,1% y volúmenes -2,0%) con relación a las importaciones (-2,1%, en particular volúmenes -1,5%). Para luego comenzar en enero 2015 con un déficit de \$ 314 millones y luego seguir retrocediendo hasta el mes de abril 2015 con un déficit de \$ 647, esto se debe ya no a las bajas exportaciones sino más bien a la caída de los precios de los minerales y no a la reducción de las exportaciones.

Datosmacro.com (s.f.) “Si tomamos como referencia la balanza comercial con respecto al PBI, en 2014 Perú ha empeorado su situación. Se ha movido del puesto 64 que ocupaba en 2013, hasta situarse en la posición 69 de dicho ranking, así pues tiene un saldo de la balanza comercial medio si lo comparamos con el del resto de los países”²⁵.

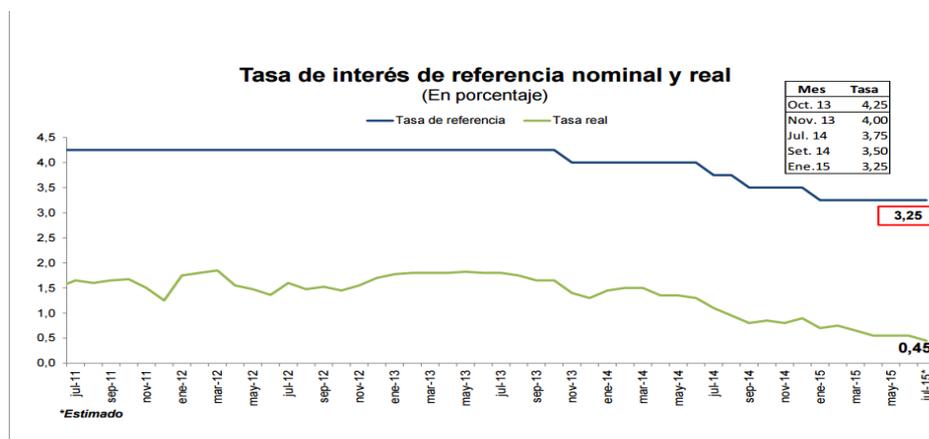
C. Conclusión.

Con respecto a la Balanza Comercial es desfavorable para nuestro estudio contable porque ello conlleva a un aumento general de los precios que hace que cada vez los servicios que uno oferta sean más caros imposibilitando mucho al fortalecimiento y crecimiento de las empresas.

1.5.3 Entorno Financiero

I. Tasas de Interés:

A. Información.



²⁵<http://www.datosmacro.com/comercio/balanza/peru>

B. Análisis.

El Banco central de Reserva para evitar la inflación tiene una tasa de interés de referencia de 3.25%, sin embargo la tasa de interés real en julio del 2015 es de 0.45% que está por muy por debajo de la tasa de referencia.

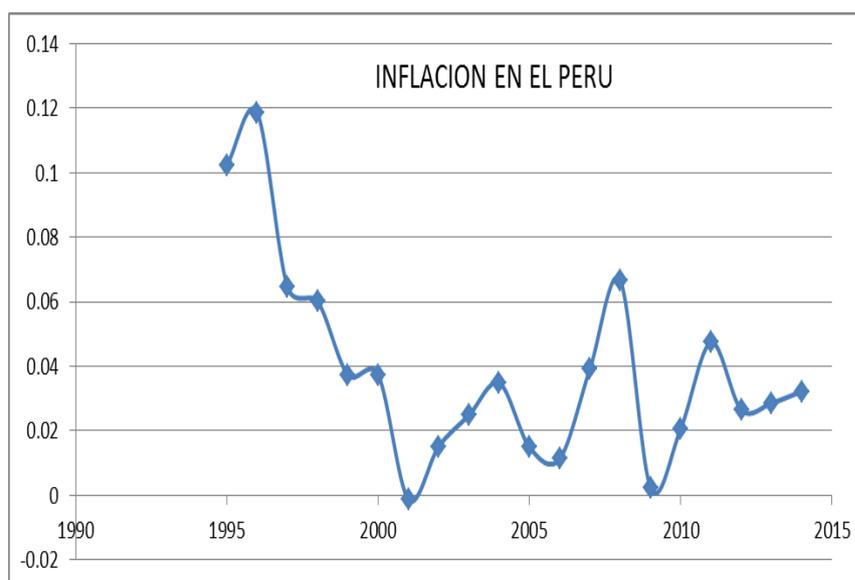
La tasa interbancaria cerró al 2 de Noviembre con 3.5% según el Banco Central de Reserva del Perú²⁶

C. Conclusión.

La tasa de interés de referencia nos favorece porque el sistema financiero puede contar con más dinero para poder colocar a través de los créditos al cual vamos a poder tener acceso a una tasa más baja y permitiéndonos además poder utilizar como escudo fiscal.

II. Inflación

A. Información. -



B. Análisis.

Los esfuerzos del BCRP han dado resultados parciales logrando un avance moderado. Las inversiones extranjeras han retrocedido vislumbrándose un avance aun mayor del tipo de cambio, situación que afectaría la economía peruana y frenaría ciertas inversiones cuyos retornos sean sensibles a la volatilidad del tipo de cambio. Particularmente para las

²⁶ www.bcrp.gob.pe

expectativas del proyecto aparentemente el efecto sea neutro aun el país goce de reservas que permitan seguir administrando el tipo de cambio.

C. Comentario

Para el proyecto reporta un efecto neutral

III. Percepción Financiera

A. Información.

Perú tiene entorno legal y político muy favorable para inclusión financiera²⁷

El Perú tiene un entorno legal y político muy favorable para el desarrollo de la inclusión financiera y el reto en la actualidad pasa porque esta se expanda y sea más rápida, con la finalidad de dar mayor acceso a la población, afirmó el líder en Sector Financiero del Banco Mundial (BM), Douglas Pearce. Del 2011 al 2014 hubo un mayor incremento de personas que accedieron a una cuenta bancaria del 21 al 29%

“El Perú tiene un entorno legal, regulatorio y político muy favorable para la inclusión financiera, han logrado eso, pero ahora el desafío es lograr que el uso o acceso se amplíe o expanda más rápido”, manifestó a la agencia Andina.

Dijo que el Gobierno peruano debe promover mayor acceso de la oferta del sector privado hacia los segmentos no atendidos por la tecnología, para que estos puedan usar mecanismos digitales, a través de los teléfonos, puntos de acceso y las propias sucursales.

“Ahora se busca transferir todo método de pago del Gobierno a las personas, de efectivo a una forma electrónica a las cuentas, entonces, en vez de tener que ir a recibir efectivo, las personas pueden recibir de forma conveniente por teléfono o tarjeta pueden ir a la tienda y retirar el dinero”,

Asimismo, dijo que será posible acceder a los ahorros, seguros, pensiones o incluso algún crédito, es decir, “acceso a servicios diversos”.

Prioridad

Sostuvo que para el Banco Mundial la inclusión financiera es una de las áreas de prioridad, siendo una de los objetivos lograr a nivel mundial, el acceso universal al servicio financiero para el 2020.

²⁷ <http://www.andina.com.pe/agencia/noticia-bm-peru-tiene-entorno-legal-y-politico-muy-favorable-para-inclusion-financiera-562100.aspx>

“En cinco años nuestra meta y visión es que todos los adultos que quieran acceder a servicios financieros lo puedan hacer, a nivel de Perú estamos apoyando a las autoridades para preparar una estrategia de inclusión financiera, así como en otros 25 países más”

Dijo que algunos países están generando reformas legales y desarrollando políticas institucionales, con la finalidad de incentivar el sector privado e introducir mecanismos y productos para que la población pueda acceder a los servicios financieros.²⁸

B. Análisis.

Para promover los créditos en soles, el Banco Central ha reducido varias veces el encaje en moneda local y recientemente dispuso de medidas que inyectan liquidez en la divisa peruana y evitan una excesiva volatilidad en el tipo de cambio.²⁹

C. Comentario.

La situación se torna favorable para nuestro negocio porque tendremos oportunidad de acceder al financiamiento y a tasas bajas gracias al apoyo del Banco Central de Reserva que regula nuestra moneda y la economía de nuestro país.

²⁸ (FIN) JCC/JCC Publicado: 23/06/2015

²⁹ <http://gestion.pe/economia/fmi-peru-reactivar-su-economia-incentivos-inversiones-y-no-nuevas-medidas-fiscales-2133077>

1.5.4 Entorno Tecnológico

I. Tecnología En El Perú

a) Información.

Economía/Pais	2015	2014	Puntaje	Variación
Chile	38	35	4.6	↓
Uruguay	46	56	4.5	↑
Costa Rica	49	53	4.4	↑
Panamá	51	43	4.4	↓
Colombia	64	63	4.1	↓
México	69	79	4	↑
El Salvador	80	98	3.9	↑
Brasil	84	69	3.9	↓
Perú	90	90	3.7	→
Argentina	91	100	3.7	↑
República Dominicana	95	93	3.6	↓
Venezuela	103	106	3.4	↑
Paraguay	105	102	3.4	↓
Bolivia	111	120	3.3	↑
Nicaragua	128	124	2.9	↓
Haití	137	143	2.5	↑

Fuente: Sociedad Nacional de Industrias³⁰

B. Análisis.

El Perú se mantiene en el puesto 90 en el ranking de la XIV edición del informe Global de tecnología de la información 2015, reporte que evalúa el impacto de las TICS en el proceso de desarrollo y competitividad de 143 economías del mundo.

En el caso de Perú se ve limitado por barreras tales como el sistema educativo de baja calidad (puesto 133), baja calidad en ciencias y matemáticas (puesto 138) que dificultan la preparación del país para hacer un buen uso de la tecnología de la Información.³¹

C. Conclusión.

Si bien es cierto que las TICS aún no están desarrolladas en nuestro país pero es favorable en cuanto al Avance de la Tecnología en el sector administrativo está mejorando reduciendo en tiempo y costo, simplificando el trámite administrativo, utilizaremos el

³⁰ <http://www.cdi.org.pe/InformeGlobaldeInformacion/index.html>

³¹ <http://elcomercio.pe/economia/peru/peru-subio-13-posiciones-ranking-global-tecnologia-noticia-1724806>

internet y aprovecharemos la oportunidad de capacitarnos tanto en el colegio de contadores como en las charlas gratuitas que nos proporciona la SUNAT

II. Documentación electrónica:

A. Información. -

(Sunat s.f.) Utiliza un sistema que permite transportar los documentos al adjuntar los e-documentos. SIGED (Sistema de Gestión Documentaria) - SUNAT

Con respecto a la SUNAT existen los siguientes documentos electrónicos:³²

- Factura electrónica
- Boleta de venta Electrónica
- Nota de débito electrónica
- Nota de crédito electrónica
- Recibo por honorarios electrónicos
- Planillas electrónicas

B. Análisis. -

En nuestro país cada vez más se están simplificando los procesos administrativos, reducción de trámites, ahorro de costos en cuanto al uso de material.

Rápida administración a través de transferencia electrónica de documentos entre las instituciones en tiempo real, reducción de gastos al reducir al mínimo los costos en el envío y recepción de documentos, facilita el acceso público a la información administrativa a través de métodos convenientes y fáciles, promueve la transparencia administrativa y obtiene la confianza de los ciudadanos facilitando el acceso del público a la información administrativa.

C. Conclusión. -

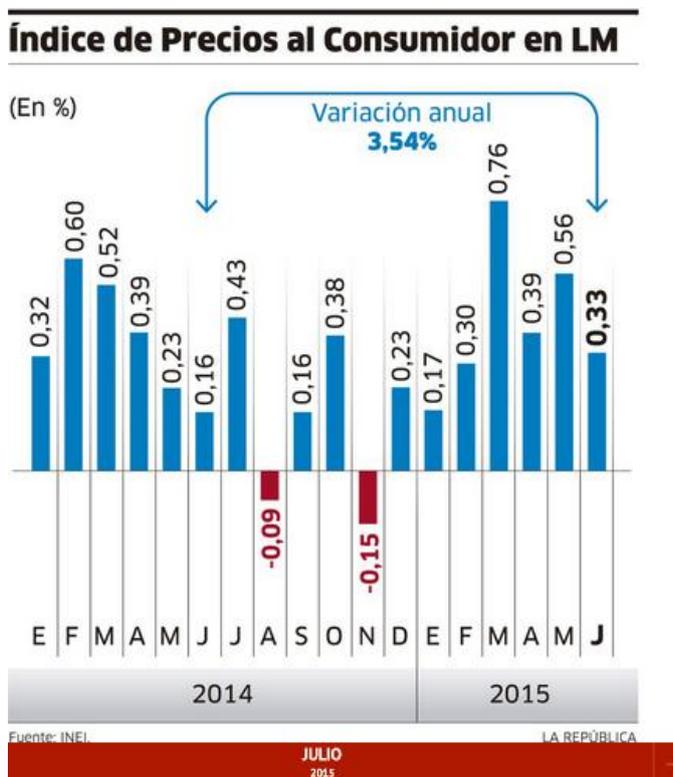
Es muy favorable gracias a la documentación electrónica, nos beneficiaremos porque tendremos la información a tiempo real, si queremos solicitar información a través de la SUNAT, lo haremos por el Portal de la página de la SUNAT, declararemos los impuestos, emitiremos los comprobantes de pago de manera electrónica, no tendremos tantos papeles en nuestra oficina, sino solamente lo necesario.

³²www.sunat.gob.pe

1.5.5 Entorno Comercial

I. Los precios

A. Información.



B. Análisis.

El Índice de Precios al Consumidor de Lima Metropolitana, correspondiente al mes de mayo de 2015, presentó una variación de 0,56%, mostrando una tasa mayor a la observada en el mes anterior (abril 0,39%); siendo asimismo, superior a los resultados registrados en similar mes de los dos años anteriores (mayo 2014 fue 0,23% y mayo 2013 fue 0,19%).³³

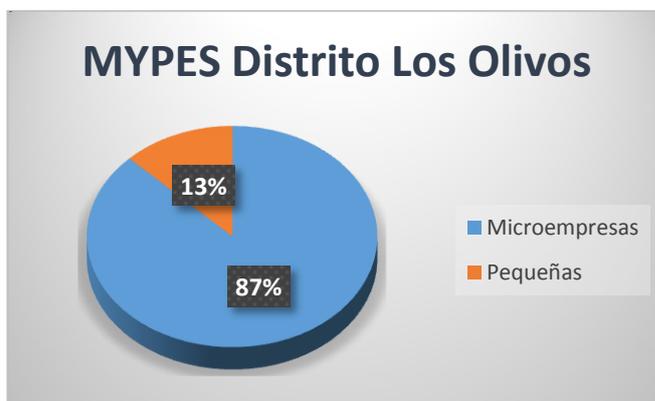
C. Conclusión.

Es desfavorable para nosotras ya que la inversión que realizamos tendrá un costo mayor, y nuestro margen de ganancia se reducirá debido al alza de los precios en nuestro país.

³³www.larepublica.com.pe

II. El mercado

A. Información. -



El mercado al cual nos vamos a dirigir es Los Olivos, según datos obtenidos de la Municipalidad de Los Olivos 18,504 negocios formales que están inscritos y cumplen con el pago de Licencia de Funcionamiento.

B. Análisis.

En nuestra economía aparecen cada vez más negocios que se dedican a la prestación de servicios, como son: reparación de electrodomésticos, servicios informáticos, asesorías contables, asesoría jurídica, servicios o paquetes turísticos, los servicios por lo tanto tenemos mayor campo de acción y no tenemos barreras de entradas.³⁴

C. Conclusión.

Con respecto a este punto es favorable ya que contaremos con una demanda según la encuesta de 392 negocios al cual prestaremos servicios contables de manera responsable presentando la información de manera clara y oportuna aprovechando las deficiencias que hemos podido observar a lo largo de nuestras encuestas.

III. Tributación Municipal

A. Información.

La licencia de apertura de establecimiento tiene vigencia indeterminada. Los contribuyentes deben presentar ante la Municipalidad de su jurisdicción una declaración jurada anual, simple y sin costo alguno, de permanencia en el giro autorizado al

³⁴www.munilosolivos.gob.pe

establecimiento. El otorgamiento de una licencia no obliga a la realización de la actividad económica en un plazo determinado.³⁵

B. Análisis.

Las municipalidades organismos públicos que son financiados en gran parte por el Estado, necesitan generar además sus propios ingresos, es por esa razón que cobran para los trámites de licencia de funcionamiento, además de incluir los pagos por derecho de arbitrio de ser el caso.

C. Conclusión.

Es favorable porque gracias al apoyo de la Municipalidad hemos logrado conocer nuestro mercado objetivo al cual nos vamos a dirigir.

³⁵ Requisitos según el portal de La Municipalidad de Los Olivos

CONCLUSIÓN GENERAL DEL ENTORNO

ENTORNO POLÍTICO, JURÍDICO			
Análisis			Conclusión
Ley MYPE	Desfavorable	Favorable	El estado promueve el fortalecimiento de las MYPES por lo tanto nos beneficia
		X	
Ley de Profesionalización contable	Desfavorable	Favorable	Gracias a la certificación de nuestra profesión y nuestro desempeño nos da credibilidad ante nuestros clientes
		X	
Ley relacionada a las prácticas	Desfavorable	Favorable	Contrataremos a personal con el propósito de formarlos profesionalmente y aprovecharemos del subsidio por parte del estado
		X	
Ley de Impuesto a la Renta	Desfavorable	Favorable	El estado reconoce como gastos aquellos activos que no superen 1/4 UIT por lo tanto tendremos un beneficio tributario, reduciendo el impuesto a la Renta
		X	
		X	
Aspectos Jurídicos	Desfavorable	Favorable	Nos beneficiamos con el convenio de estabilidad jurídica, porque nos da seguridad para seguir trabajando en el mercado
		X	
Político	Desfavorable	Favorable	Será un poco irrelevante para nuestro proyecto porque aún tenemos reservas en nuestra economía
	X		
ENTORNO ECONÓMICO			
Análisis			Conclusión
Riesgo País	Desfavorable	Favorable	Nos ayuda a generar fuente de ingresos
		X	
Crecimiento Económico Mundial	Desfavorable	Favorable	Mayor economía y mayores ingresos para nuestro estudio contable
		X	
Producto Bruto Interno	Desfavorable	Favorable	Porque tendremos problemas al momento de colocar el precio por los servicios que vamos a ofrecer
	X		
Tasa de Inflación acumulada	Desfavorable	Favorable	Menor capacidad de pago
	X		
Tipo de Cambio	Desfavorable	Favorable	Contribuye a que se incremente la inflación en nuestro país
	X		
Balanza comercial	Desfavorable	Favorable	No nos afecta porque somos empresa de servicios
	X		
ENTORNO FINANCIERO			
Análisis			Conclusión
Tasa de Interés	Desfavorable	Favorable	Competitivas gracias a la clasificación por efecto del Moody's podemos acceder a tasas menores de interés de acuerdo a nuestro historial crediticio
		X	
Inflación	Desfavorable	Favorable	Para el proyecto reporta un efecto neutral
		X	
Percepción Financiera	Desfavorable	Favorable	Mayor acceso a créditos debido a la estabilidad de las tasas de interés y oportunidad para el crecimiento de los negocios.
		X	
ENTORNO TECNOLÓGICO			

Análisis			Conclusión
Tecnología en el Perú	Desfavorable	Favorable X	Mayor acceso a la información debido al avance de la tecnología, asistiremos a capacitaciones Sunat.
Documentación Electrónica	Desfavorable	Favorable X	Reducción de trámites, papeles y costos, mediante comprobantes electrónicos que ofrece la SUNAT.
ENTORNO COMERCIAL			
Análisis			Conclusión
Estructura de mercado y precios	Desfavorable X	Favorable	Existe mucha competencia por lo tanto nos ajustaremos a los precios del mercado
Tributación Municipal	Desfavorable	Favorable X	Conoceremos nuestro mercado objetivo a través de la Municipalidad los Olivos.

En conclusión general el estudio contable L&S SAC en cuanto al análisis del entorno político, jurídico, económico, financiero, tecnológico y comercial con los indicadores que hemos analizado; en la gran mayoría es muy favorable, debido a que nuestra economía sigue siendo atractiva por lo tanto podríamos concluir que la idea es viable

1.6 Horizonte de planeamiento

- a) PRE – INVERSIÓN: El tiempo que comprenderá el estudio de este proyecto es de ocho meses.
- b) INVERSIÓN: Luego de haber hecho la PRE – inversión, el pronóstico del tiempo para ejecutarlo será de cinco meses.
- c) OPERACIÓN: El tiempo de vida útil del plan de negocios inicialmente será de 3 años debido a los constantes cambios en la economía y al tiempo estimado del tiempo de vida de las Microempresa en el Perú y tomando en cuenta el 3.9 años de mortalidad anual que existe en empresas que nacen en el país³⁶.

1.7 Marco Legal específico

- La Constitución Política del Perú 1993
- Ley de Profesionalización contable del Contador público Colegiado N° 28951
- Ley de la Promoción de la Microempresa, Ley N° 27268
- Ley Marco del Sistema Tributario, Dec. Leg. N° 771
- Código Tributario, Dec. Leg. 773 y sus modificatorias
- Código de Comercio de febrero de 1902 y sus modificatorias
- Ley del Impuesto a la Renta Dec. Leg. 774 y sus modificatorias

³⁶ Fuente: PRODUCE “Estadísticas de la Micro y Pequeña Empresa”

- Ley del Impuesto General a las Ventas y/o Impuesto selectivo al consumo, Dec. Leg. N° 775 y sus modificatorias.
- Ley de tributación Municipal, Dec. Leg. N° 776
- Régimen de prestaciones de Salud d. Leg. N° 22482.
- Autorización Municipal de Funcionamiento, Dec. Leg. N° 650.

1.8 Justificación

La SUNAT dentro de sus funciones fiscalizadoras tributarias, supervisa constantemente a personas; naturales con negocios y jurídicas – formales e informales, con la finalidad que detecten aquellos negocios que no cumplen con lo que la ley manda, de tal manera que está entrando con más fuerza aumentando el número de fiscalizadores y los medios electrónicos para comprobantes; colocando multas por no entregar comprobantes de pago, no declarar y además no pagar impuestos.

Es por esa razón que deseamos hacer nuestro Plan de Negocios de un Estudio Contable y Tributario que tendrá como finalidad dar a conocer a las MYPES- Emprendedores aquellos beneficios que obtendrían al acceder a dichos servicios, tales como; evitar sanciones tributarias, asesoramiento personalizado, credibilidad por parte de sus clientes, hasta la facilidad de acceder a un crédito para capital de trabajo, creando la conciencia tributaria en los contribuyentes de tal manera que se eviten las sanciones que cada vez está, siendo más severas por parte de la SUNAT.

II. ANÁLISIS DEL MERCADO

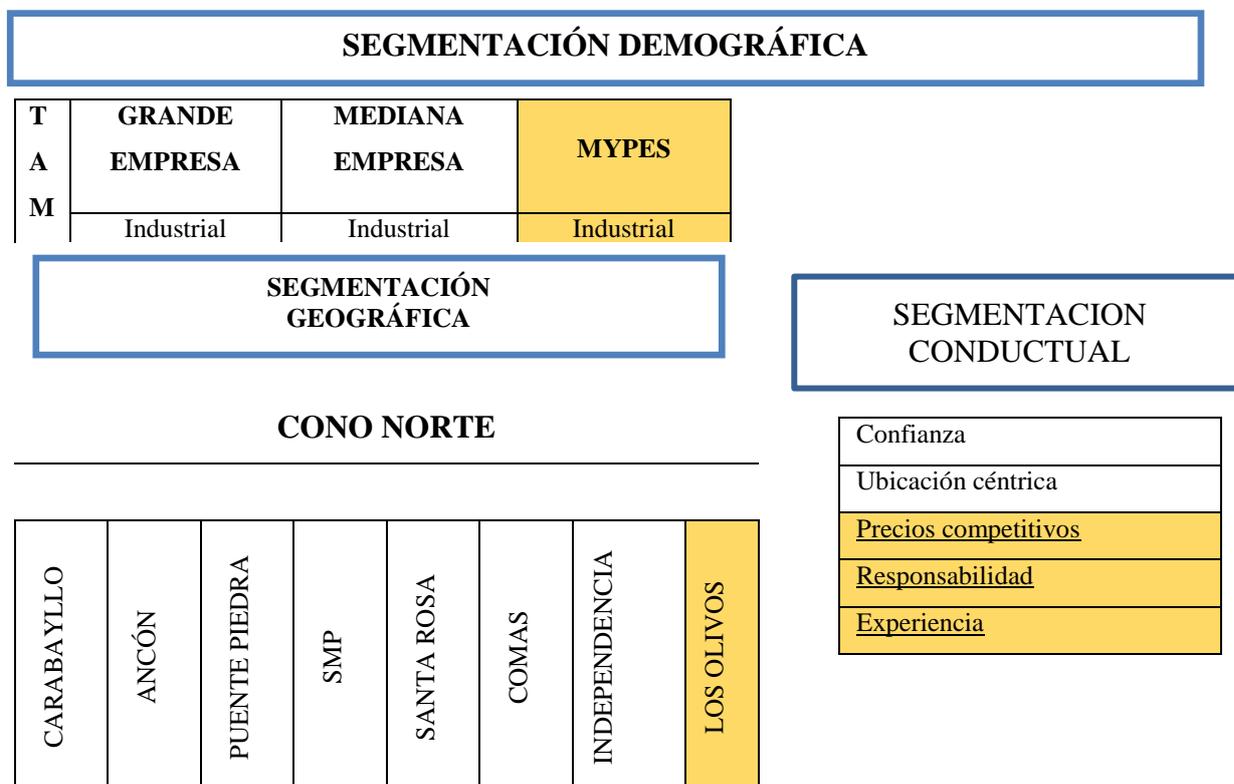
Objetivos:

- Definir el producto o servicio a ser estudiado
- Definir el “Mercado Objetivo” a ser estudiado
- Proyectar la demanda potencial del mercado.
- Estudiar y analizar la oferta del mercado
- Identificar y analizar los precios en el mercado.
- Estudiar cómo se realiza la distribución en el mercado.
- Determinar si el mercado es viable para el proyecto

2.1 Servicio a ser estudiado

El servicio a estudiar corresponde a las empresas que brindan asesoría contable, tributaria, paquetes contables y llenado de libros contables por medios electrónicos de ser necesarios según el régimen tributario a que se acojan y otros aspectos relacionados con la formalización de las microempresas.

2.2 Mercado Objetivo a ser estudiado



“El segmento objetivo a estudiar está conformado por todas las MYPES en crecimiento del distrito de Los Olivos; pertenecientes para efectos tributarios al Régimen General y al Régimen Especial en busca de estudios contables económicos, experimentados y responsables”

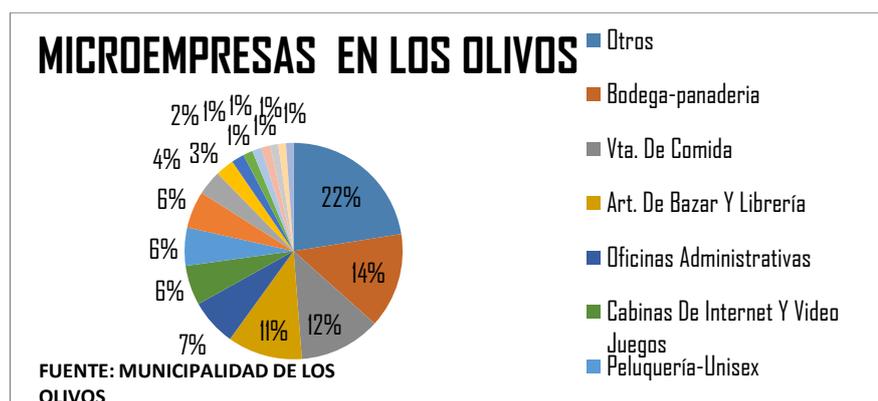
2.3 Demanda potencial del Mercado

Iniciamos el estudio de la demanda recopilando información directamente de los demandantes, utilizando el método del muestreo, procediendo de la siguiente manera:

2.3.1 Universo Poblacional:

Conformantes. - los confortantes del Universo son las MYPES en el sector comercial, industrial y de servicios de Los Olivos, que se encuentran en busca de estudios contables.

Tamaño del Universo.- las MYPES en el distrito de Los Olivos son 18,504 (Microempresas 16,187 y Pequeñas 2,317).³⁷



2.3.2 Perfil de los Usuarios

- ✓ En cuanto a su organización jurídica, encontramos empresas en su mayoría organizaciones individuales, es decir empresas unipersonales, personas naturales y empresas individuales, por otro lado, también existen las E.I.R.L. y S.R.L.
- ✓ Entre las principales actividades económicas de la MYPES tenemos bodegas-panaderías, ventas de comida, artículos de bazar-librería, oficinas administrativas, cabinas de internet-videojuegos, peluquerías, fuentes de soda, consultorios médicos, boticas y artículos de ferretería.
- ✓ Los microempresarios en su mayoría son personas que llevan a cabo el emprendimiento acompañados por su familia.
- ✓ Los microempresarios en su gran mayoría carecen de formación en gestión

³⁷ Municipalidad del Distrito de Los Olivos a 02/2015

empresarial, llevando su negocio empíricamente.

- ✓ Los microempresarios debido a la gran informalidad y semi-informalidad en muchos casos ignoran o evaden aspectos formales tales como obligaciones tributarias.
- ✓ Cuando por efectos de controles de la SUNAT se ven afectados recurren a personas entre conocidos recomendados o amigos que les solucione su problema.
- ✓ Los microempresarios que requieren de servicios contables en su gran mayoría buscan economía.

2.3.3 Método

El método que hemos utilizado es el Muestreo

I. Universo

El Universo son las MYPES del Distrito de los Olivos.

II. Unidad Y Sujeto De La Muestra

Mercado	Unidad	Sujeto
Asesoría Contable	MYPES	Empresario

III. Procedimiento Y Método Del Muestreo

El procedimiento a emplear es el Muestreo Probabilístico y el método es el Muestreo Aleatorio Simple.

IV. Tamaño De La Muestra

El tamaño de la Muestra está compuesto por 392 Negocios (MYPES), según los cálculos estadísticos realizados:

V. Cálculo Del Tamaño De La Muestra

DATOS	
"Tamaño de la población"	18,504
Nivel de Confianza	95%
Z=	1.96
P "1 opción" (% de afirmaciones)	0.8
Q "2 opción" (% de negaciones)	0.2
E (grado de error de la muestra)	0.05
¿Utiliza Usted de Servicios Contables por terceros para los aspectos tributarios de su negocio? (pregunta filtro)	a) SI = 0.8 b) NO=0.2

Aplicando la fórmula respectiva obtenemos que el tamaño de muestra es 392 microempresas a las que vamos a entrevistar.

Recopilación De La Información

Para recopilar la información utilizaremos el método del cuestionario, su diseño se ha realizado persiguiendo los siguientes objetivos:

1. Determinar de la población potencial
2. Determinar que tipo servicios utilizan las MYPES para sus requerimientos contables y tributarios
3. Determinar el régimen tributarios en el que se encuentran los demandantes potenciales
4. Determinar el beneficio exigido de los servicios de asesoría contable tributaria
5. Determinar los servicios específicos requeridos por los demandantes
6. Determinar los servicios complementarios que exigen los demandantes
7. Determinar que servicios requieren con mayor afluencia de acuerdo al régimen en que se encuentren, utilizando como referencia las características de su negocio.
8. Determinar el lugar desde donde prefieren demandar los servicios contables tributarios
9. Determinar el medio por el cual los usuarios lograron conocer los servicios contables-tributarios

Es en base a estos objetivos que se realizó el siguiente cuestionario para efectos de la recopilación de información mediante encuestas.

VI. Encuesta

Distribución geográfica de las encuestas.- Distrito de Los Olivos

Días encuestados.- 1 al 31 de Mayo del 2015

Dirigido.- Empresarios y microempresarios en el distrito de los Olivos "MYPES"

VII. Cuestionario

1. ¿Utiliza Usted de Servicios Contables por terceros para los aspectos tributarios de su negocio?

A) Si B) No

2. ¿ Donde lleva su Contabilidad? (Contestar solo si su respuesta fue "SI" en la primera pregunta)

A) Estudio Contable B) Profesionales Independientes C) Otros

3. ¿En qué régimen tributario se encuentra su negocio?

- A) Reg. General B) RER C) Nuevo RUS D) Desconozco

4. ¿Qué exige o exigiría, para decidir el estudio Contable?

- A) Confianza B) Ubicación centrica C) Precios Economicos
D) Responsabilidad E) Experiencia

5. ¿Adicionalmente que espera Usted de un Estudio Contable?

- A) Información de documentación actualizada que requiere las entidades bancarias
B) Que me recuerden con anticipación la fecha que debo tener mis comprobantes para entregar
C) Que se acerquen a mi negocio para el recojo de la documentación que requiera
D) Explicación minuciosa de los Impuestos que pago

6. ¿Qué servicios adicionales, les gustaría que le brinde un Estudio Contable?

- A) Capacitación Empresarial
B) Consultas mediante internet, celular y otros
C) Asesoría Laboral y Tributaria

7. ¿Según el Régimen Tributario en el que se encuentran actualmente, ubique la alternativa más cercana que describa el ingreso aproximado mensual en su negocio y por el que recibe el servicio del Estudio Contable tomando como en cuenta lo siguientes paquetes contables:

REGIMEN TRIBUTARIO	DETALLE	NIVEL DE INGRESOS
RER	PAQUETE CONTABLE 1	Hasta S/. 10,000
	PAQUETE CONTABLE 2	S/. 10,001 - S/. 20,000
	PAQUETE CONTABLE 3	S/. 20,001 - S/. 43,750
RG	PAQUETE CONTABLE 1	Hasta S/. 10,000
	PAQUETE CONTABLE 2	S/. 10,001 - S/. 20,000
	PAQUETE CONTABLE 3	S/. 30,001 a Más

REGIMEN TRIBUTARIO	INGRESOS MENSUALES	MARQUE SEGÚN CORRESPONDA
RUS	Hasta S/. 30,000	
	TOTAL RUS	
REGIMEN ESPECIAL RENTA	Hasta S/. 10,000	
	S/. 10,001 - S/. 20,000	
	S/. 20,001 - S/. 43,750	
	TOTAL RER	
REGIMEN GENERAL	Hasta S/. 10,000	
	S/. 10,001 - S/. 20,000	
	S/. 30,001 a Más	
	TOTAL RG	

8. ¿Dónde Prefiere contratar los Servicios de un Estudio Contable?

- A) Cerca de SUNAT- por Plaza Vea
- B) Cerca de su Negocio
- C) Me es indiferente

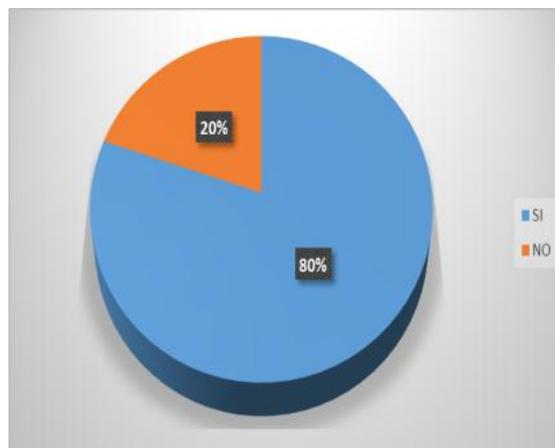
9. ¿Por cuál de los medios conoció el servicio contable que utiliza?

- A) Referencia de amigos
- B) Jaladores - Volantes
- C) Internet
- D) Otros

VIII. Tabulacion De Los Resultados

1. ¿Utiliza Usted de Servicios Contables de terceros para los aspectos tributarios de su negocio?

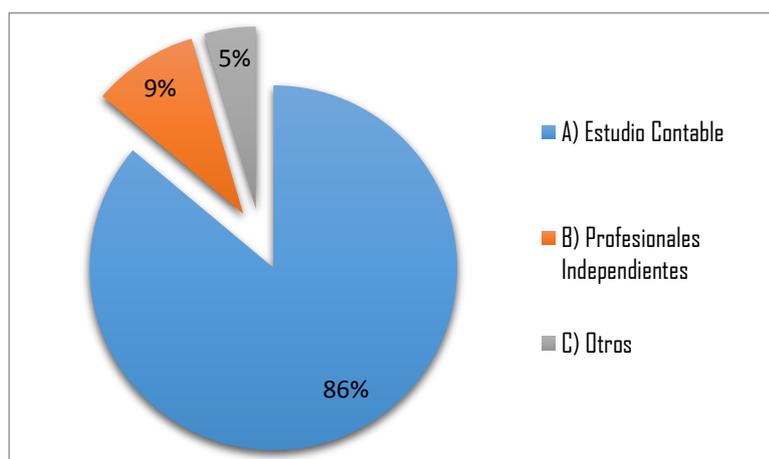
Respuesta	FRECUENCIA	PORCENTAJE
SI	313	80%
NO	79	20%
TOTAL	392	100%



Preponderantemente los empresarios utilizan servicios contables

2. ¿Dónde lleva su Contabilidad? (Contestar solo si su respuesta fue “SI” en la primera pregunta)

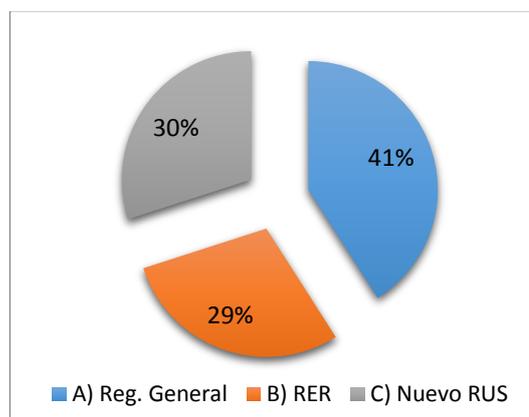
Respuesta	FRECUENCIA	PORCENTAJE
A) Estudio Contable	269	86%
B) Profesionales Independientes	28	9%
C) Otros	16	5%
TOTAL	313	100%



Mayoritariamente los entrevistados toman servicios de Estudios Contables solamente para cumplir con sus obligaciones tributarias.

3. ¿En qué régimen tributario se encuentra su negocio?

Respuesta	FRECUENCIA	PORCENTAJE
A) Reg. General	128	41%
B) RER	91	29%
C) Nuevo RUS	94	30%
TOTAL	313	100%



La distribución de los regímenes tributarios como “mercado” indica ligeramente un mayor porcentaje al Régimen General; y una participación homogénea del RER y el nuevo RUS.

4. ¿Qué exige o exigiría, para decidir el estudio Contable?

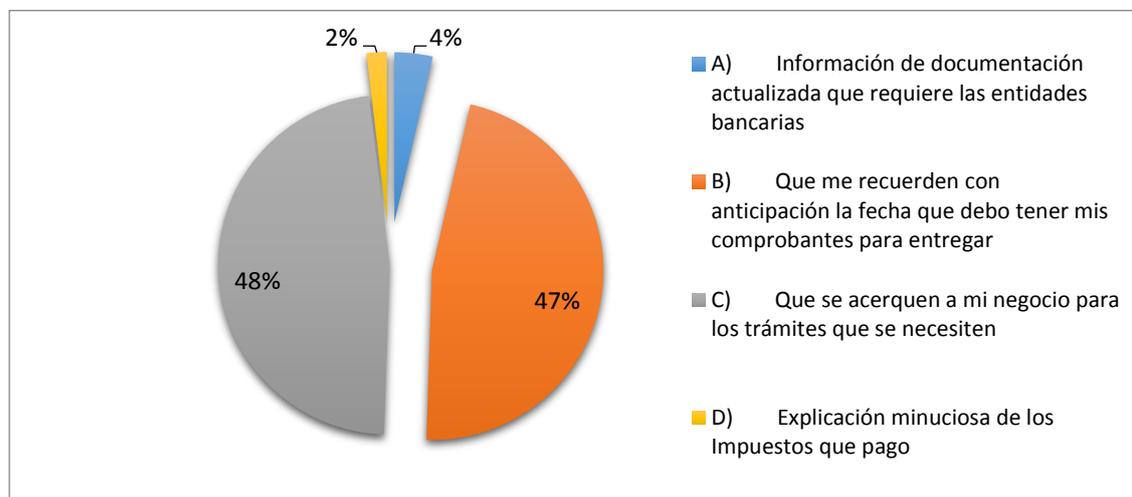
Respuesta	FRECUENCIA	PORCENTAJE
A) Confianza	98	10%
B) Ubicación centrica	98	10%
C) Precios Economicos	294	30%
D) Responsabilidad	313	31%
E) Experiencia	176	18%
TOTAL	980	100%

Los clientes exigen Estudios Contables Responsables con costos económicos y sobretodo que cuenten con experiencia.

5. ¿Adicionalmente que espera de un Estudio Contable?

Respuesta	FRECUENCIA	%
A) Información de documentación actualizada que requiere las entidades bancarias	26	4%
B) Que me recuerden con anticipación la fecha que debo tener mis comprobantes para entregar	305	47%

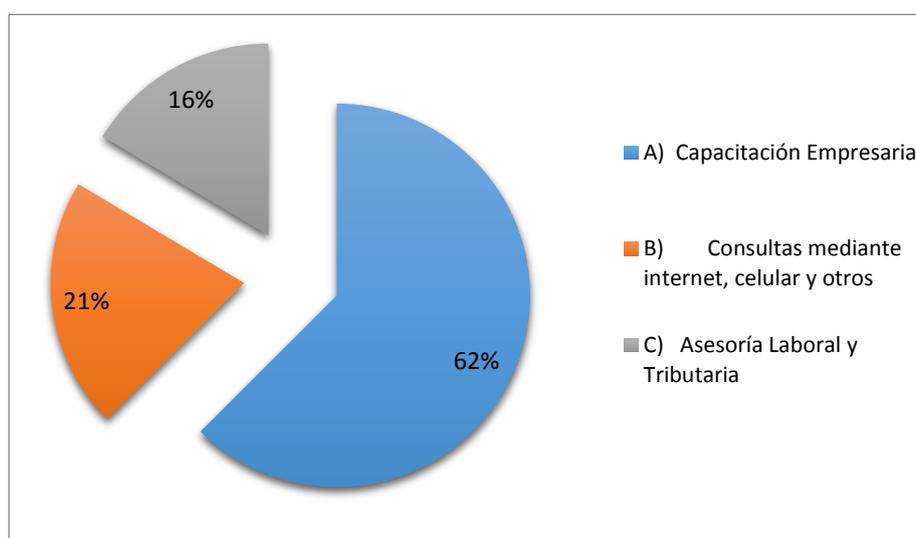
C) Que se acerquen a mi negocio para los trámites que se necesiten para cumplir con las obligaciones tributarias	312	48%
D) Explicación minuciosa de los Impuestos que pago	13	2%
TOTAL	650	100%



La gran Mayoría demanda que los estudios contables se acerquen a ellos para hacerles recordar con anticipación sobre los comprobantes y trámites necesarios para poder cumplir con sus compromisos tributarios.

6. ¿Qué servicios adicionales, les gustaría que le brinde un Estudio Contable?

Respuesta	FRECUENCIA	PORCENTAJE
A) Capacitación Empresarial	267	62%
B) Consultas mediante internet, celular y otros	90	21%
C) Asesoría Laboral y Tributaria	69	16%
TOTAL	430	100%



El mercado demanda como servicio adicional capacitación empresarial con la finalidad de que los ayuden al crecimiento de su negocio.

7. ¿Según el Régimen Tributario en el que se encuentran actualmente, ubique la alternativa más cercana que describa el ingreso aproximado mensual en su negocio y por el que recibe el servicio del Estudio Contable, tomando en cuenta los siguientes paquetes contables:

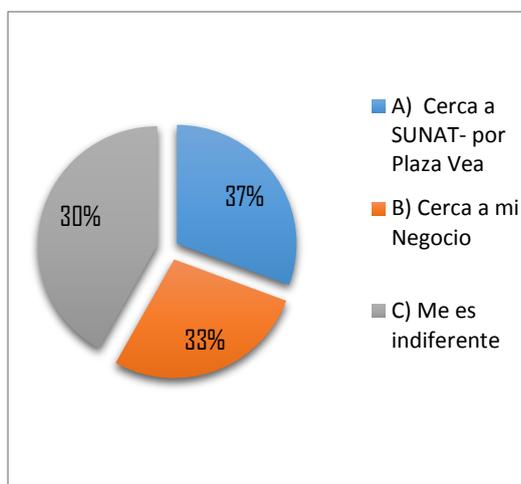
REGIMEN TRIBUTARIO	DETALLE	NIVEL DE INGRESOS
RER	PAQUETE CONTABLE 1	Hasta S/. 10,000
	PAQUETE CONTABLE 2	S/. 10,001 - S/. 20,000
	PAQUETE CONTABLE 3	S/. 20,001 - S/. 43,750
RG	PAQUETE CONTABLE 1	Hasta S/. 10,000
	PAQUETE CONTABLE 2	S/. 10,001 - S/. 20,000
	PAQUETE CONTABLE 3	S/. 30,001 a Más

Según esta información nos va a servir de base para establecer el precio por paquetes contables de acuerdo al nivel de ingresos tanto del Régimen General como Régimen Especial de Renta que es el segmento al cual nos vamos a dirigir, considerando de acuerdo al nivel de ingresos como sigue:

REGIMEN TRIBUTARIO	INGRESOS MENSUALES	MARQUE SEGÚN CORRESPONDA	PARTICIPACIÓN
RUS	Hasta S/. 30,000	94	30%
	TOTAL RUS	94	30%
REGIMEN ESPECIAL RENTA	Hasta S/. 10,000	12	4%
	S/. 10,001 - S/. 20,000	43	14%
	S/. 20,001 - S/. 43,750	36	12%
	TOTAL RER	91	29%
REGIMEN GENERAL	Hasta S/. 10,000	48	15%
	S/. 10,001 - S/. 20,000	52	17%
	S/. 30,001 a Más	28	9%
	TOTAL RG	128	41%
		313	100%

8. ¿Dónde Prefiere contratar los Servicios de un Estudio Contable?

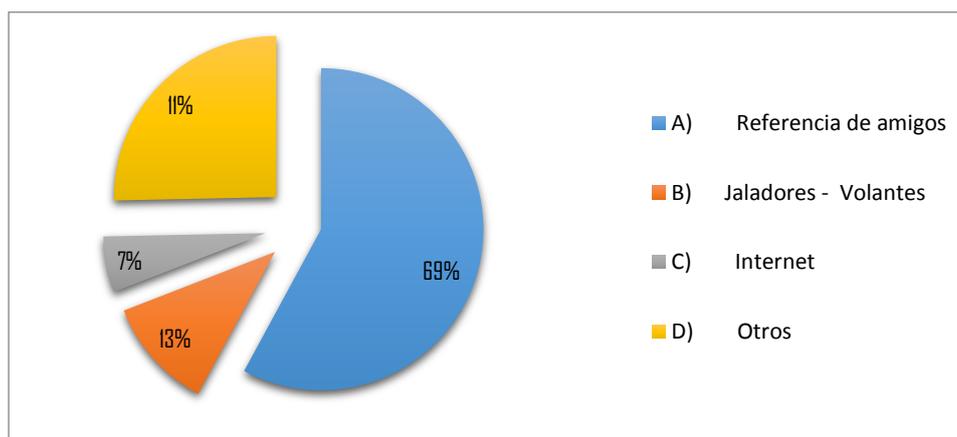
Respuesta	FRECUENCIA	PORCENTAJE
A) Cerca de SUNAT- por Plaza Veá	115	37%
B) Cerca de mi Negocio	103	33%
C) Me es indiferente	95	30%
TOTAL	313	100%



Si bien es cierto es indiferente que el estudio se encuentre en una zona estratégica, pero nos dará una idea de donde podríamos ubicarnos para colocar nuestro estudio contable.

9. ¿De los Estudios Contables que conoce y de los cuales ha recibido servicios, como los conoció?

Respuesta	FRECUENCIA	PORCENTAJE
A) Referencia de amigos	217	69%
B) Jaladores - Volantes	42	13%
C) Internet	21	7%
D) Otros	33	11%
TOTAL	313	100%



Predomina más la referencia de amigos que es sobretodo el prestigio que tienen los estudios contables, nos servirá de base para tenerlo en cuenta.

2.3.4 Proyección de la Población

Población al 2015: 18,504

MYPES en el Distrito de Los Olivos.

Proyección 3 años:³⁸

AÑOS	POBLACIÓN
1	18,504
2	19,910
3	21,423

Según Produce³⁹ la tasa de formalidad del total de MYPES es de 49.62%, por ende para nuestra proyección se tomara en cuenta disminuir del total de MYPES registradas en el distrito de Los Olivos este porcentaje ya que solo los negocios formales necesitan de servicios contables.

AÑOS	POBLACIÓN
1	9,182
2	9,879
3	10,630

Mercado Potencial:

Según nuestra encuesta en el mercado al cual vamos a abarcar el 80% de MYPES que utiliza servicios prestados por terceros para el tema de aspectos tributarios de su negocio.

Años	M. POTENCIAL
1	7,345
2	7,903
3	8,504

Mercado Disponible:

³⁸La tasa de crecimiento utilizada de las MYPES fue de 7.6% (AÑO BASE) que fue del año 2013 según PRODUCE -2015

³⁹ <http://www.produce.gob.pe/remype/data/mype2013.pdf>

Hallando información de la misma encuesta, el porcentaje de MYPES que llevan su Contabilidad en Estudios Contables son 86%

AÑOS	M. DISPONIBLE
1	6,317
2	6,797
3	7,314

Mercado efectivo:

Hallando de la misma encuesta, el porcentaje de MYPES que pertenecen al Mercado al cual deseamos ofertar nuestro servicio y buscan “Precios Económicos 30%, responsabilidad 31% y experiencia 18%” son en total 79%

AÑOS	M. EFECTIVO
1	4,990
2	5,370
3	5,778

Mercado objetivo:

Hallando de la misma encuesta, el porcentaje de MYPES que pertenecen al Mercado al cual deseamos ofertar nuestro servicio (Régimen General 41% y al Régimen especial de Renta 29%) que prestan sus servicios de un Estudio Contable. Luego detallaremos expresado en número de servicios que demandaría el mercado, en este caso por cada tipo de servicios, utilizando los resultados de las encuestas.

AÑOS	RUS 30%	M. OBJETIVO			TOTAL 100%
		RER 29%	RG 41%	TOTAL 70%	
1	1,497	1,447	2,046	3,493	4,990
2	1,611	1,557	2,202	3,759	5,370
3	1,733	1,676	2,369	4,045	5,778

Proyección del Mercado

La proyección de la demanda del mercado por cada uno de los servicios a ofertar y calculado para 3 años, nos servirá de base para cálculo de servicios que vamos a ofrecer y proyectar Cada empresa solicita un servicio al año por lo cual en los doce meses tendremos la siguiente proyección:

AÑOS	RUS 30%	M. OBJETIVO			TOTAL 100%
		RER 29%	RG 41%	TOTAL 70%	
1	17,964	17,365	24,551	41,916	59,880
2	19,332	18,688	26,420	45,108	64,440
3	20,801	20,107	28,428	48,535	69,336

Según el régimen tributario y de acuerdo a la proyección de la demanda del mercado tomaremos en cuenta el porcentaje de participación de los servicios para cada año como sigue:

Régimen Tributario	PART	SERVICIOS (según Ingresos por ventas)	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Régimen Especial	4%	Paquete Contable 1	2,395	2,578	2,773
	14%	Paquete Contable 2	8,383	9,022	9,707
	12%	Paquete Contable 3	7,186	7,733	8,320
Régimen General	15%	Paquete Contable 4	8,982	9,666	10,400
	16%	Paquete Contable 5	9,581	10,310	11,094
	9%	Paquete Contable 6	5,389	5,800	6,240
Total	70%		41,916	45,108	48,535
	100%		59,880	64,440	69,336

2.4 Estudio de la Oferta del Mercado

2.4.1 Identificación y análisis de los Ofertantes

Presentamos los estudios existentes en Lima Norte, que por su ubicación y tamaño se constituyen una competencia para el mercado.

- Asesores y Consultores Falcón SAC
- Estudio Contable P&S Asesores Empresariales

- Estudio contable Servicontal
- Estudio contable Chávez Asociados
- Estudio Contable Espinoza
- Estudio contable María Isabel Mesía Guevara
- Estudio contable CEASE
- Contapyme SAC
- Américo Gonzales Carbajal
- Contadores empresariales & cía SAC
- Estudio Contreras de la Cruz EIRL
- Jalcem asociados SAC
- Servicios Múltiples SRL
- Dionicio Mejía Manuel Edwin
- Flores Martos, Javier Ernesto
- Navarro López Lita Consuelo
- Quezada Cerdán Silvia Elizabeth
- Vargas Calderón Margarita

2.4.2 Análisis de la informalidad.

Comprenden básicamente egresados, estudiantes y tramitadores no necesariamente con conocimiento contable y tributario sino más bien lo realizan de manera práctica, debido a que no es necesario tener título profesional para poder declarar y pagar impuestos.

2.4.3 Estudio de los ofertantes

Se realizó una clasificación según las características del servicio que ofrecen, las cuales son las siguientes:

2.4.4 Características de los Ofertantes

Tomamos de muestra algunos Estudios Contables que corresponden a nuestra competencia con la finalidad de poder conocer las necesidades de nuestro mercado ya la vez saber las características del servicio que ofrecen.

ESTUDIOS CONTABLES	Asesores y Consultores Falcón SAC	Estudio Contable P&C Asesores empresariales	Estudio contable Servicental	Estudio contable Chávez Asociados	Estudio Contable Espinoza	Estudio contable María Isabel Mesía Guevara
UBICACIÓN	Av. Carlos Izaguirre 216 Of 2S-8A	Calle el Amargón N° 3927 – Los Olivos	Av. Tomás Valle N° 948 – Los Olivos	Jr. Espinar y Talledo N° 530 SMP	Mza A Lt 20 Asociación vivienda América – Los olivos	Acuario N° 559 Mercurio Los Olivos
Servicios ofertados	Asesoría Contable, Tributario y Laboral, Auditoría y Balances	Ofrece servicio de planillas, asesoramiento financiero, seguimiento para crecimiento de las MYPES	Servicio de asesoría externa, servicio contable	Auditoría de fiscalización por la SUNAT, análisis de Balances anuales, PDT 621, PLAME, DAOT	Asesoría contable, declaración de PDT, asesoría tributaria y asesoría financiera	Regularización de multas y sanciones, asesoría de proyecto, estudio de mercado, regularización de SUNARP, asesoría financiera
Tipo de Servicios	Cobran según Ingresos de la Empresa y Número de Documentos utilizados al mes	Cobran según Ingresos de la Empresa y Número de Documentos utilizados al mes	Cobran según Ingresos de la Empresa y Número de Documentos utilizados al mes	Cobran según Ingresos de la Empresa y Número de Documentos utilizados al mes	Cobran según Ingresos de la Empresa y Número de Documentos utilizados al mes	Cobran según Ingresos de la Empresa y Número de Documentos utilizados al mes
Clientes objetivos	Aquarius Consulting SAC, Pardo's Chicken SAC, Ernest&Young Asesores SCRL y Empresas MYPES diversas	empresas MYPES	empresas MYPES diversas	Taxy seguros, Chasquy SAC Y Empresas MYPES diversas	Sixbrend's Maquinarias SAC Grupo B + E del Perú SAC y Empresas MYPES diversas	empresas MYPES diversas
Beneficios ofertados	Precio, ubicación y responsabilidad	Experiencia y Responsabilidad	Ubicación, información oportuna y responsabilidad	Brindar una buena asesoría y responsabilidad	Confianza que brindan, experiencia y responsabilidad	Ubicación e información oportuna
N° Servicios Ofertados al mes	Máximo 89 - Mínimo 40	Máximo 76 – Mínimo 40	Máximo 86 – Mínimo 30	Máximo 50 - Mínimo 30	Un promedio de 44 servicios al mes	Máximo 50 – Mínimo 30
Participación de Mercado	2.65%	2.24%	2.53%	1.47%	1.30%	1.47%
Personal	1 contador, 8 asistentes contables y practicantes	1 contador, 6 asistentes contables y practicantes	1 contador, 8 asistentes contables y practicantes	1 Contador, 5 asistentes y practicantes	1 contador, 3 asistentes contables y practicantes	1 contador, 5 asistentes contables y practicantes
Nivel de Cumplimiento	Entrega la información en el momento que el cliente lo solicita	Entregan la información de manera oportuna	Entregan la información de manera oportuna	Entrega la información en el momento que el cliente lo solicita	Entregan la información de manera oportuna	Entregan la información de manera oportuna
Nivel de	Básica	Básica	Básica	Básica	Básica	Básica

Información						
Trato al cliente	Amable, atención personalizada en cualquier momento	Cordial	Cordial y formal	Brindar seguridad y confianza	Cordial	Cordial y formal
Antigüedad	4 años	1 año	4 años	4 años	Desde 1981	4 años

ESTUDIOS CONTABLES	Américo Gonzales Carbajal	CEASE				
UBICACIÓN	Urb. El Alamo Mz A2 LT 21 a	Jr. Mercurio N° 7541 Urbanización Sol de Oro – Los Olivos				
Servicios ofertados	Asesoría Contable, Tributario y Auditoría	Plame, Declaración de IGV, Declaración DAOT, pago de AFP, certyficado renta 5° categoría, elaboración de presupuestos				
Tipo de Servicios	Cobran según Ingresos de la Empresa fijando un %, además del tiempo utilizado	Cobran según Ingresos de la empresa				
Clientes objetivos	Ferreterías, boticas, librería, (RUS) Servicios topográficos, textiles (RER) Constructoras (RG)	No hubo información				
Beneficios ofertados	Precio y responsabilidad	Precios cómodos y puntualidad				
N° Servicios Ofertados al mes	Máximo 50 - Mínimo 30	Máximo 50 – Mínimo 30				
Participación de Mercado	1.3%	1.3 %				
Personal	2 contador, 5 asistentes contables y 4 practicantes	1 contador, 3 asistentes contables y practicantes				

Nivel de Cumplimiento	Entrega la información con acuerdos firmados donde se establece los entregables	Entregan la información de manera oportuna				
Nivel de Información	Básica	Básica				
Trato al cliente	Amable, atención personalizada en cualquier momento	Cordial				
Antigüedad	6 años	2 año				

2.4.5 Estudio de los Ofertantes

Se realizó una clasificación según las características del servicio que ofrecen, las cuales son las siguientes:

Competencia Directa:

- Asesores y Consultores Falcón SAC
- Estudio Contable P&S Asesores Empresariales
- Estudio contable Servicontal
- Estudio contable Chávez Asociados
- Estudio Contable Espinoza
- Estudio contable María Isabel Mesía Guevara
- Estudio contable CEASE
- Contadores empresariales & cía SAC
- Estudio Contreras de la Cruz EIRL
- Jalcem asociados SAC
- Servicios Múltiples SRL

Competencia indirecta

- Dionicio Mejía Manuel Edwin
- Flores Martos, Javier Ernesto
- Américo Gonzales Carbajal
- Navarro López Lita Consuelo
- Quezada Cerdán Silvia Elizabeth
- Vargas Calderón Margarita
- Jóvenes tramitadores en general

2.4.6 Conclusión de Observación y la Entrevista

Las entrevistas la realizamos de manera presencial a pesar de que tuvimos limitaciones en cuanto a la recepción de la información, pero pese a ello nos informaron que básicamente su servicio consiste no solamente en declarar y pagar impuestos sino además de dar asesoría contable, tributario, laboral, auditoría y financiero logrando en algunos casos el acompañamiento hacia el desarrollo empresarial en cuanto a la tecnología que ofrecen es mayormente el Excel avanzado utilizando macros , Sistemas contables personalizados y Concard.

Ofrecen un servicio de manera oportuna, muchas veces tratando de ganarse al cliente mediante ofertas como ubicación y entrega oportuna.

El trato mayormente es amable con sus clientes, es más muchas veces ofrecen el servicio de llevarlo a su mismo local con la finalidad que el cliente se sienta a gusto.

El porcentaje de participación del mercado está entre 1.30% y 2.65% y sus servicios básicamente están estandarizados por paquetes contables de acuerdo al Número de documentos que utilizan por mes y al nivel de ingreso por ventas.

2.4.7 Estimación de la oferta actual del Mercado

La oferta actual es de un rango entre 30 – 90 servicios por mes información recibida de nuestros ofertantes.

2.5 Estudio de los precios en el Mercado

2.5.1 Evolución y análisis de las tendencias del precio

El precio con respecto a los servicios en los años anteriores se mantiene al igual que en este periodo, según la entrevista y la observación se obtuvo dicho resultado, la variación en los precios solo se debe al incremento de los ingresos que tienen por concepto de que sus ventas también se han incrementado, los precios de los servicios en estos estudios contables se rigen básicamente al número de transacciones o al volumen de ventas por facturación.

2.5.2 Identificación y Análisis de los precios actuales del mercado

Los precios actuales varían de acuerdo al servicio que ofrecen, pero podríamos resumir de la siguiente manera, si queremos estandarizar, porque la mayoría de los estudios contables tiene precios muy variados, es decir o cobran por volumen de ventas, o por llenado de libros, o por número de transacciones.

Para fijar nuestros precios hemos decidido agruparlos mediante paquetes contables, tomando en consideración los datos más relevantes como: tipo de régimen, total de ingresos y número de transacciones que es lo más usual en este servicio, es más para los años siguientes debido a la simplificación administrativa no va a ser necesario el llenado de libros contables, porque cada vez más son las exigencias a tener que registrar en libros electrónicos.

Régimen Tributario	N° Documentos	Ingresos aproximados	Asesores y Consultores Falcón SAC	Estudio Contable P&C Asesores empresariales	Estudio contable Servicio	Estudio contable Chávez Asc.	Estudio Contable Espinoza	Estudio contable María Isabel Mesía Guevara
Régimen Especial	Hasta 10	10,000	85	100	80	150	90	90
	Hasta 100	10,001 a 20,000	100	150	100	200	150	150
	Hasta 200	20,001 a 30,000	250	300	250	400	300	350
Régimen General	Hasta 50	10,000	150	200	100	200	150	200
	Hasta 100	10,001 a 30,000	350	400	350	500	350	350
	Hasta 200	30,001 a 50,000	550	800	600	800	700	750

Elaboración: fuente propia, información obtenida de la entrevista a seis de nuestra competencia

Según la entrevista a nuestra competencia hemos resumido nuestros servicios que vamos a brindar en paquetes contables tomando como base el nivel de los ingresos de nuestros clientes como sigue:

REGIMEN TRIBUTARIO	DETALLE	NIVEL DE INGRESOS	PRECIOS
RER	PAQUETE CONTABLE 1	Hasta S/. 10,000	100
	PAQUETE CONTABLE 2	S/. 10,001 - S/. 20,000	200
	PAQUETE CONTABLE 3	S/. 20,001 - S/. 43,750	300
RG	PAQUETE CONTABLE 1	Hasta S/. 10,000	200
	PAQUETE CONTABLE 2	S/. 10,001 - S/. 20,000	400
	PAQUETE CONTABLE 3	S/. 30,001 a Más	600

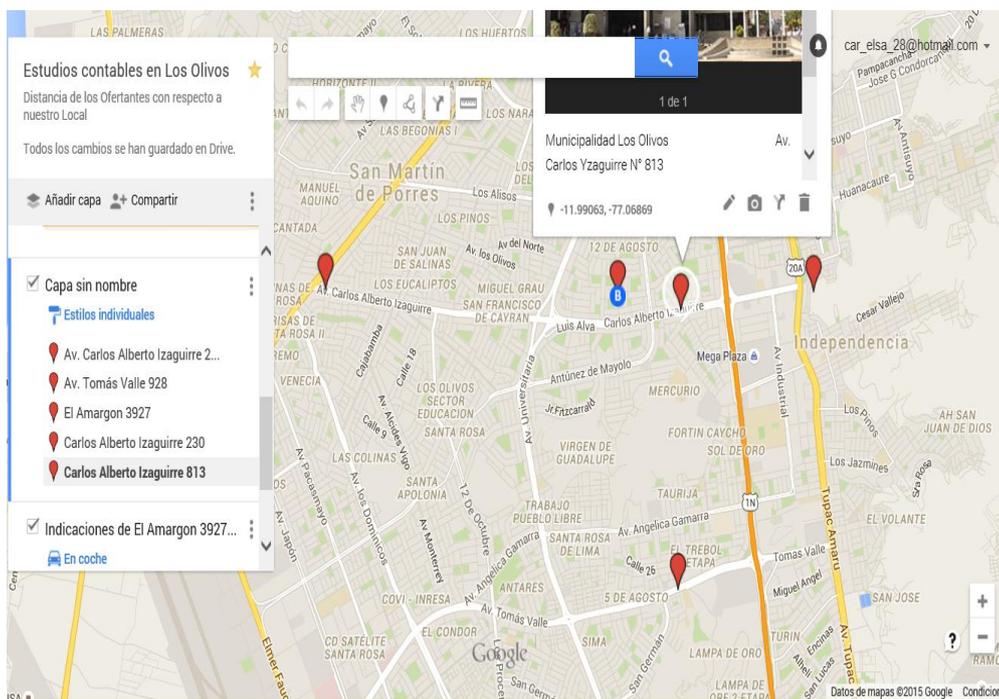
2.6 Estudio en el Mercado

2.6.1 Tipo de mercado

La tipología del Mercado de Servicios Contables es competitiva, existiendo libertad de ejercicio de la actividad

SERVICIO	CLASIFICACION
Asesoría contable	Mercado competitivo

2.6.2 Mapeo del Mercado



Nuestro estudio contable va a estar ubicado en una zona estratégica cerca de la Municipalidad de Los Olivos y del local de SUNAT si bien es cierto que mediante las encuestas no es indispensable el lugar de ubicación pero nos va a facilitar el acceso a poder captar más clientes.

2.7 Balance de Mercado

Teniendo de base lo analizado en el capítulo II, sobre el estudio de la demanda y oferta en el distrito de Los Olivos se realiza un análisis de las oportunidades y amenazas que se observan en el mercado utilizando un criterio de escalas de calificación; el peso se estipulara indicando el grado de impacto en la Empresa y los puntos según sea el indicador favorable o desfavorable la respuesta del proyecto, como se muestran a continuación:

OPORTUNIDADES

N°	INDICADORES	PESO	PUNTOS	PUNTAJE PONDERADO
1	Demanda actual del mercado	8%	4	0.32
2	Beneficio Secundario Demandado	5%	3	0.15
3	Tendencia de la oferta del Mercado para el servicio	4%	3	0.12
4	Calidad y cantidad de recursos para afrontar la oferta y demanda del servicio	9%	3	0.27
5	Impacto de la Informalidad en MYPES	2%	2	0.04
6	Oportunidades de acceso a financiamiento	3%	2	0.06
7	Personal calificado disponible en el Cono Norte (trabajadores)	4%	3	0.12
8	Ubicaciones disponibles para apertura del negocio	2%	4	0.08
	TOTAL			1.16

AMENAZAS

N°	INDICADORES	PESO	PUNTOS	PUNTAJE PONDERADO
1	Impacto del Posicionamiento de los ofertantes	4%	2	0.08
2	Influencia de Actuales Ofertantes	5%	2	0.1
3	Servicios diferenciados en el mercado (ofertados)	7%	2	0.14
4	Capacidad de satisfacer al cliente (oferta)	4%	3	0.12
5	Tecnología de los ofertantes	2%	2	0.04
6	Cambios tecnológicos esperados _ Sector servicios contables	4%	3	0.12
7	Competidores Directos (Estudios Contables)	5%	3	0.15
8	Competidores Indirectos (Prof. Independientes)	5%	2	0.1
	TOTAL			0.85

2.8 Conclusión del Estudio del Mercado

Según el análisis que hemos podido considerar frente a las Oportunidades y Amenazas sobre nuestro plan de negocio llegamos a la conclusión que es Viable, debido a que tenemos un resultado de 1.16 que debemos aprovechar de las oportunidades que nos da el mercado, versus un 0.85 de las amenazas debemos tomar en cuenta aquellos factores que resultan amenazas para minimizar el impacto que tendrán en nuestro plan de negocio

III PLAN DE MARKETING PARA EL PROYECTO

Objetivos

- Definir el perfil del cliente
- Plantear las estrategias de Marketing MIX

3.1 Descripción del Perfil del Microempresario

De acuerdo al producto y servicio que pretendemos ofrecer hemos decidido definir como perfil de nuestros consumidores, a emprendedores del distrito de los olivos, principalmente conformados por mypes que se encuentran formalizadas o en vías de formalización.

FACTOR	DESCRIPCIÓN
EDAD	25 – 60
NSE	B y C
NIVEL DE EDUCACIÓN	Secundaria Completa
INGRESOS	Ventas Anuales Hasta 150 UIT
SECTOR	Distrito De Los Olivos

3.2 Estrategias de Marketing Mix



Servicio

Con respecto al Marketing Mix hemos diseñado estrategias tanto en; Servicio, Precio, Plaza y Promoción que se detalla a continuación. Los cuales servirán como herramientas para generar nuestro valor agregado y así diferenciarnos de la competencia.

3.2.1 Servicio

Servicio básico:

Ofrecer un servicio profesional de Asesoría Contable teniendo como factor principal la experiencia profesional a precios económicos, además siendo responsables en la información que vamos a entregar de manera oportuna contribuyendo así al cumplimiento de sus obligaciones tributarias ante la SUNAT, con los requisitos que requiera según su Régimen Tributario los cuales pueden ser; mediante la declaración del PDT, llenado de libros, pago de impuestos, PLAME y Declaración Jurada Anual del IR.

Servicio Real:

En el caso de servicios será estratégica la atención que vamos a brindar de manera personalizada, la tecnología que usaremos es mediante software contable, nuestro horario de atención será de Lunes – Sábado de 8 am a 8 pm, nuestro estudio contable contará con la presencia de tres personas, de las cuales siempre existirá de manera permanente una persona que pueda recibir la información en el local, la infraestructura será un local pequeño pero acondicionado para recibir a nuestros clientes de manera comfortable.

Servicio Ampliado:

Como servicio aumentado le brindaremos asesoría contable, financiera, tributaria de manera gratuita, y convocaremos a nuestros clientes por lo menos una vez al mes a capacitaciones, con la finalidad de que nos brinden la documentación necesaria y de manera oportuna.

Apoyaremos el crecimiento de su negocio a través del sistema financiero.

3.2.2 Precio

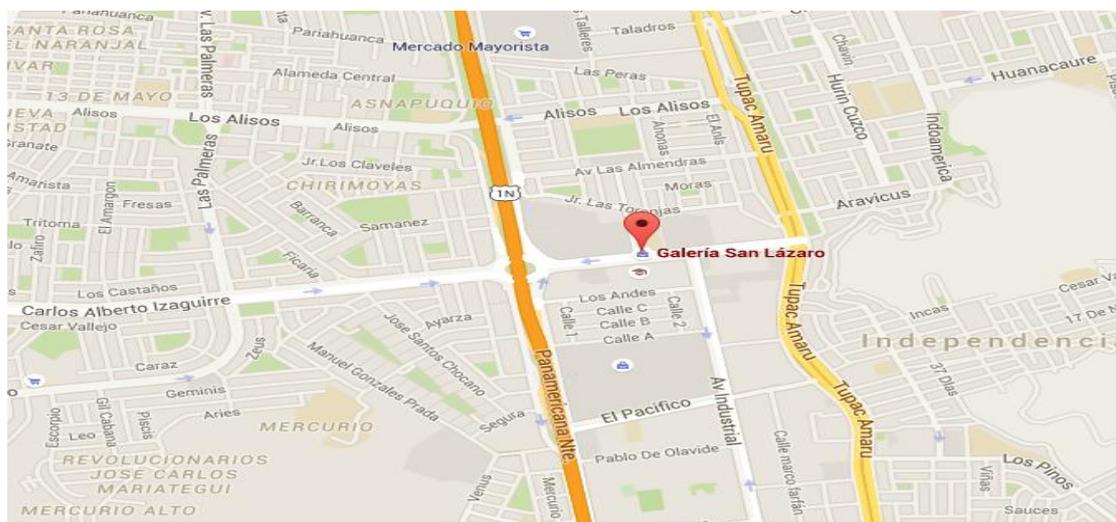
Fijaremos el precio de acuerdo a la necesidad de cada cliente y grado de compromiso con cada uno de ellos.

Para este negocio se identificaron tres segmentos de público objetivo; empresarios que recién están iniciando, negocios en crecimiento y aquellos que ya tienen establecido su Empresa. Por lo cual por cada Régimen Tributario hemos dividido en tres, los servicios que brindamos según su Nivel de Ingreso y cantidad de documentación que utilizan al mes.

3.2.3 Plaza

Nos vamos a ubicar en la Galería San Lázaro, Carlos Alberto Izaguirre 216, en el 2do piso – local N°31.

Como lugar estratégico cerca de la Sunat y centros bancarios, además nos movilizaremos en las afueras de la Municipalidad de los Olivos y SUNAT para ofrecer nuestros servicios.



3.2.4 Promoción

Para lograr un posicionamiento y mantenerse en el mercado; la empresa presentará un portafolio de servicios en las respectivas empresas que están a los alrededores.

Además, se vinculará tanto en eventos de capacitación y reuniones de la pequeña y mediana empresa, como en los especializados que desarrollen empresas que tengan que ver con el tema de manera gratuita, tales como COFIDE, Cámara de Comercio de Lima, Eventos de la Municipalidad y Asociaciones de empresarios.

También se seguirán las siguientes actividades:

3.2.4.1 Venta personal

La venta personal se realizará en el local y con visitas directas en los focos empresariales en los distritos.

3.2.4.2 Promoción de ventas

Contaremos con las siguientes promociones de Ventas:

- Se realizarán charlas gratuitas mensuales de asesoría a los Microempresario en las diferentes Instituciones o Asociaciones con los que se logre establecer vínculos estratégicos para promocionar el Estudio Contable.
- Se tendrán pagos personalizados en el mismo negocio mediante POS
- Se recogerán la documentación que se requiera previa coordinación si el cliente lo requiere con un costo accesible, si son clientes habituales.
- Repartición de folletos y volantes: ofrecidos en la SUNAT como en los puntos de venta, donde detallaremos y promocionaremos nuestros servicios.
- Publicación de letreros y paneles publicitarios móviles cerca de la SUNAT.
- Tarjetas personales que lleven en la parte posterior el cronograma de pagos según RUC.

IV Plan de Operaciones

Objetivos:

- Describir las especificaciones Técnicas del Servicio
- Describir el proceso de Generación del Servicio
- Especificar los Medios para llevar a cabo el Proyecto
- Plantear el Programa de ventas del Servicio
- Plantear la Ubicación del Proyecto

4.1 Especificaciones técnicas del servicio

Nuestro servicio será enfocado de manera responsable hacia nuestros clientes, recibiendo la información de manera oportuna y realizando el registro y liquidación de impuestos evitando las sanciones tributarias, para ello colocaremos un calendario con las fechas de liquidación y pago de impuestos de cada uno de nuestros clientes para llamarlos con anticipación.

Ubicación y protección de la documentación entregada y de ser el caso que nos la solicite tenerlas siempre a la mano, sobretodo realizaremos un control de los procesos garantizando la calidad de nuestro servicio.

4.2 Descripción Del Proceso

Etapas de actividades de acciones.

4.2.1 Captación de los clientes.

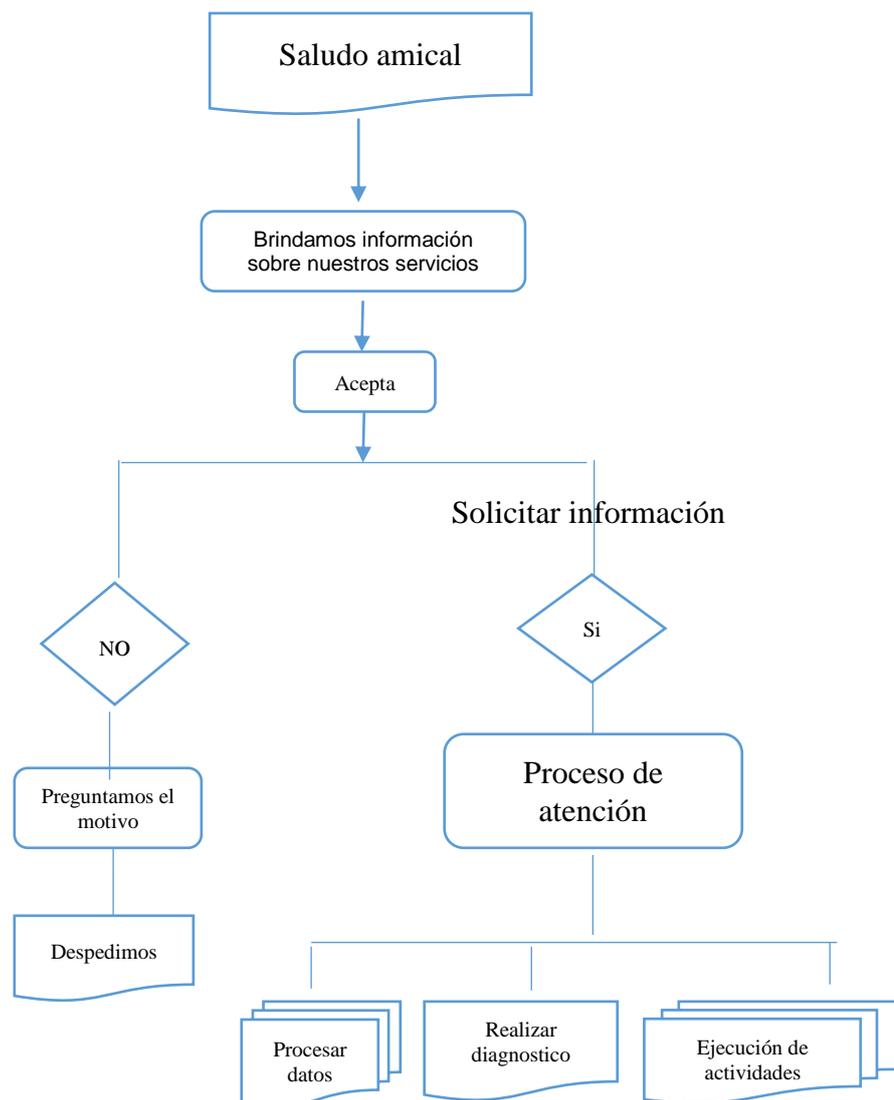
- a) **Plan publicitario.** – Por este medio nuestra meta es hacernos conocidas a través de:
- Medios publicitarios transmitiendo nuestros valores como son responsabilidad, puntualidad, cumplimiento y ética profesional mediante:
 - Creación de una página en Facebook
 - Tener contactos por Whatsapp
 - Acceso de contacto directo con nuestros clientes mediante:
 - Entrega de volantes
 - Entrega de tarjetas personales
- b) **Ejecución del Plan.** -
- Se repartirán los volantes:
- Mediante asesorías gratuitas a negocios utilizando alianzas estratégicas con Asociaciones y otros.

- Volanteo de forma libre en las afueras de la SUNAT y Municipalidad de los Olivos.

Las tarjetas personales se entregarán de forma directa a las empresas y/o personas interesadas en requerir nuestros servicios.

Como somos un negocio nuevo, nuestro mejor aliado serán nuestros clientes. A los cuales les daremos seguimiento constante para conocer sus expectativas y superarlas; así utilizar la publicidad de boca a boca.

4.2.2 Procesos del servicio



Servicio expos o posterior. -

Para lograr con responsabilidad nuestro trabajo evaluaremos los procesos de manera continua logrando que el cliente se sienta satisfecho por el servicio que le estamos brindando, comunicaremos la fecha de las charlas informativas sobre orientación tributaria y sus modificaciones con respecto a los impuestos que deberán pagar.

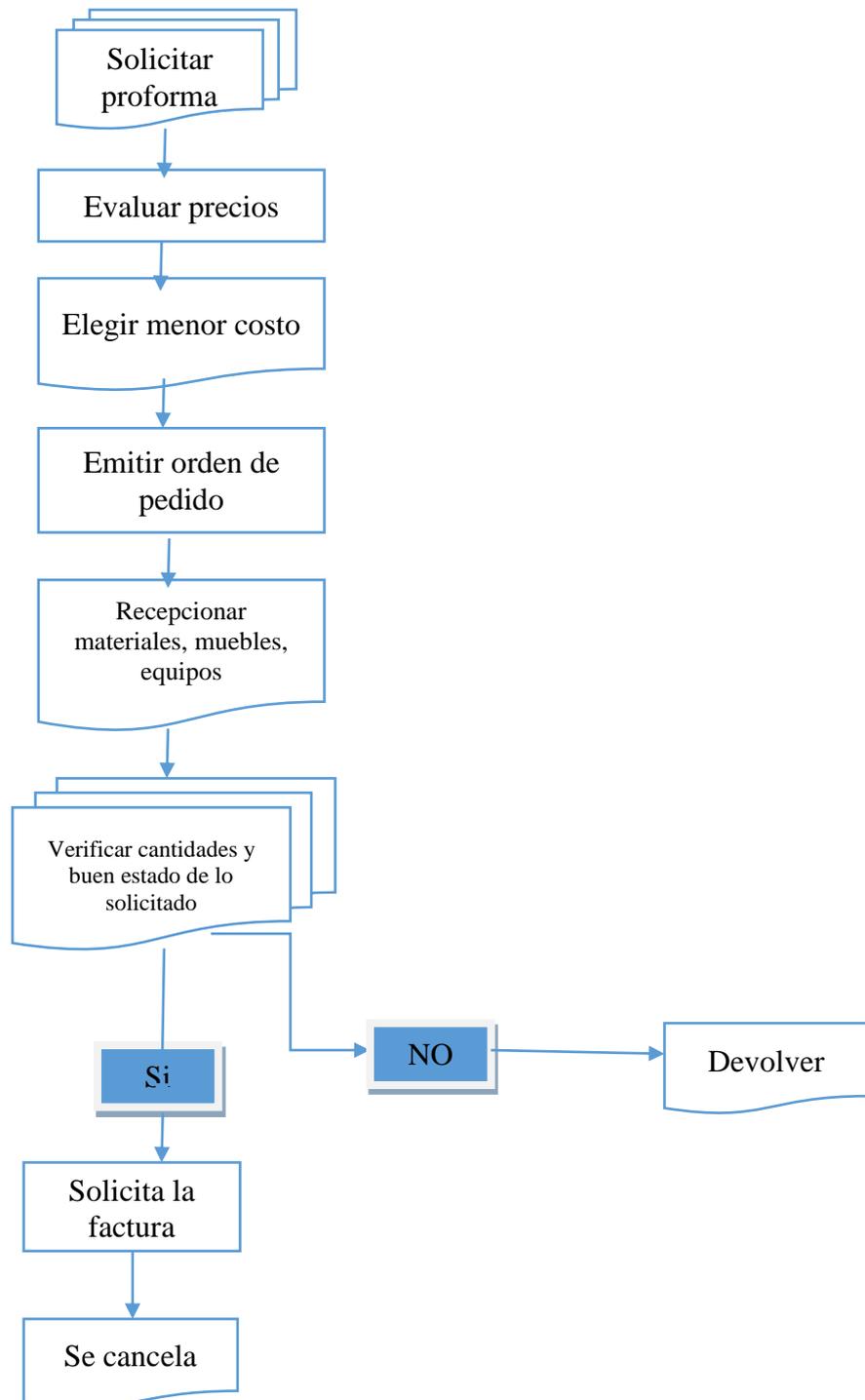
4.3 Requerimiento del establecimiento

Tendrá un área aproximado de 8 mts. Cuadrados con tres ambientes y una sala de espera para la recepción al cliente.



4.4 Logística para el proyecto

4.4.1 Abastecimiento.



4.4.2 Almacenamiento. -

- ✓ Siendo el caso de materiales, se procede a realizar un inventario simple en el cual se tendrá un detalle de lo que se posee para llevar un control adecuado de los materiales.
- ✓ En el caso de ser un bien mueble y/o equipo se colocará en el espacio o lugar designado.

4.5 Plan de Contingencias

Debiendo considerar las posibles inconvenientes que se puedan presentar, tendremos presentes las posibles prevenciones:

- ✓ Elaborar un Back Up de la información de cada empresa de manera mensual.
- ✓ Realizar un mantenimiento periódico de los equipos a utilizar.
- ✓ Mantener la información procesada en documentos impresos y archivar de manera correlativa y ordenada.
- ✓ Establecer códigos para mantener un orden y facilitar la ubicación de documentos, ayudando así evitar extravíos de estos.

4.6 Programa de Servicios

4.6.1 Capacidad instalada. -

Contaremos con tres personas para la elaboración de la documentación respectiva, empleando un promedio de 6,240 horas anuales, permitiendo poder optimizar nuestras labores.

Se proyectará un (el promedio de participación de mercado es 1%, iniciaremos con un 0.6% por considerarlo moderado ya que recién estamos iniciando) 0.6% total de la población proyectada del mercado, como nuestra planificación de ventas para los 3 años:

PROGRAMA DEL NÚMERO DE SERVICIOS DEL PROYECTO

Régimen Tributario	PART	SERVICIOS (según Ingresos por ventas)	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Régimen Especial	4%	Paquete Contable 1	29	31	34
	14%	Paquete Contable 2	101	109	117
	12%	Paquete Contable 3	87	94	101
Régimen General	15%	Paquete Contable 4	109	117	126
	16%	Paquete Contable 5	116	125	134
	9%	Paquete Contable 6	65	70	76
Total		70%	507	546	587

4.7 Localización

A. PROPUESTA DE LOCALIZACIÓN:

Nuestro negocio estaría ubicado en Av. Carlos Izaguirre 216 los Olivos, 2do piso Stand # 31, siendo una zona comercial y de alto tránsito en el cono Norte.

B. CONDICIÓN DE RESISTENCIA

CALIFICACIÓN	CONDICIÓN
Relativamente Favorable	
Favorable	X
Muy Favorable	

C. FACTORES CONDICIONANTES

El distrito de Los Olivos de Lima en la actualidad ha crecido empresarialmente, por los grandes establecimientos instalados, esto ayudará a tener más accesibilidad a conseguir más contactos y poder aumentar nuestra cartera de clientes.

D. PONDERACIÓN DE LOS FACTORES

FACTOR	PONDERACIÓN
Grado de atracción comercial	60%
Seguridad de la zona	30%
Vías de acceso	10%

Consideramos estas ponderaciones bajo la importancia y necesidades que requerimos para llevar a cabo la implementación del proyecto.

E. CALIFICACIÓN Y PUNTAJES

Está definido por los siguientes parámetros:

Calificación	Puntajes
Muy desfavorable	(0 - 5)
Desfavorable	(6 - 10)
Relativamente favorable	(11 - 13)
Favorable	(14 - 16)
Muy Favorable	(17 - 20)

F. ANÁLISIS DE LOS FACTORES

Grado de atracción comercial. -

a) Información del factor

El distrito de Los Olivos, limita por los distritos de San Martín Porres, Independencia, Comas y Ventanilla, por lo cual en estos últimos años se ha convertido en un lugar comercial debido al gran potencial de desarrollo que este presenta gracias a la cantidad de habitantes que tiene los cuales son de aproximadamente 371,229 habitantes según INEI y con 18,504 MYPES al 2015 según datos de la Municipalidad de este distrito 1'524,252 por tal motivo esta zona es una zona pujante con gran potencial de desarrollo en el aspecto de crear empresa como instituciones educativas a nivel superior , hospitales centros comercial lo cual facilita el desarrollo de los habitantes de la zona.

b) Análisis de perspectiva

Debido a que se encuentra ubicado en un área comercial y de gran circulación esto nos permitirá a nosotros contar con un medio para obtener mayores clientes y crecer al ritmo que lo hace el sector.

c) Conclusión

Consideramos que la ubicación del local según este factor es favorable, porque el puntaje determinado bajo una análisis y concordancia a nuestras necesidades de 15 puntos.

Seguridad de la zona:

a) Información de la zona

Cómo sería necesaria implementar con equipamientos (computadoras, impresoras, fax, etc.) y documentos confidenciales de los clientes y de la empresa que requieren un grado de cuidado, se hace necesaria contar con la seguridad debido a la zona de ubicación comercial.

b) Análisis de perspectiva

Se espera que los cambios de las autoridades municipales no descuiden la seguridad de la zona geográfica, donde nos vamos a ubicar para no incurrir en riesgos de seguridad que afecte a nuestra empresa y ende a nuestros clientes.

c) Conclusión

Debido al puntaje establecido asignado a este factor (12 puntos) se considera una calificación relativamente favorable.

Vías de acceso

a) Información del factor

Las vías que permiten el acceso del local: se encuentra en un lugar céntrico ubicado con fácil acceso ya que contamos con afluencia de medios de transportes como buses, paradero de estación del metropolitano.

b) Análisis perspectiva

Por ser un lugar concurrido existe circulación de vehículos que no permitan la adecuada circulación y/o estacionamiento que ocasionará algún malestar en el cliente.

c) Conclusión

Debido al puntaje establecido asignado a este factor (13 puntos) se considera se calificación relativamente favorable.

PUNTAJE PONDERADO

FACTOR	PONDERACIÓN	PUNTAJES	PUNTAJES
			PONDERADOS
Grado de atracción comercial	60%	15	9
Seguridad de la zona	30%	12	3,6
Vías de acceso	10%	13	1,3
TOTAL			13,9

De acuerdo al resultado del puntaje ponderado que es 13.9 consideramos que el local establecido es de calificación favorable.

V PLAN DE ORGANIZACIÓN

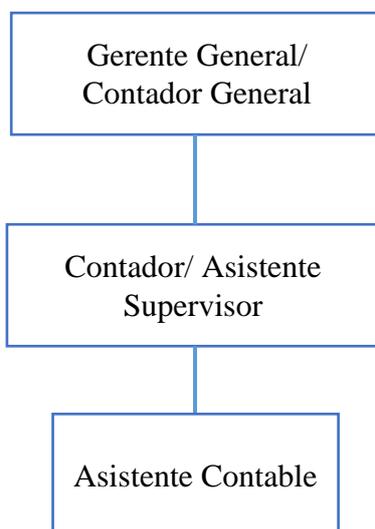
Objetivos:

- Definir la Naturaleza Jurídica del Futuro Negocio
- Definir la Estructura organizacional del negocio
- Plantear la Política de Recursos Humanos
- Especificar los aspectos regulatorios para la empresa

5.1 Definición Jurídica

Desde el punto de vista legal, la empresa es la responsable de planificar, organizar, dirigir, coordinar y controlar las actividades de la empresa, es así como el estudio contable L&S SAC es considerado como una sociedad creada por un número reducido de personas (hasta 20 socios) que pueden ser naturales o jurídicas, participan en forma activa y directa en la administración, gestión y representación, nos acogemos a la Ley de Sociedades N° 26887 siendo Gerente General la Srta. Mercedes Surichaqui.

5.2 Estructura Organizacional



Gerente General/ Contador:**Funciones Generales:**

- Se encarga de Administrar los recursos financieros de la empresa de una manera eficiente
- Representa al Estudio contable ante toda clase de autoridades y firmar la documentación que sea necesaria.

Funciones Específicas:

- En caso de necesidad de financiamiento solicitar con el ejecutivo del banco.
- Abre y cierra cuentas en el sistema financiero
- Contrata y despide el personal
- Reclutar al personal que va a trabajar en el estudio
- Efectúa el pago de las remuneraciones de los trabajadores del Estudio contable.
- Realiza los cobros de las ventas
- Manejo de caja
- Manejo de los suministros de la oficina
- Coordina las compras en la empresa y la logística de la empresa
- Mantener el control de los servicios básicos
- Preparar un flujo de caja de los ingresos y gastos

Supervisor-Asistente Contable:**Funciones Generales:**

- Efectúa las coordinaciones permanentes con los clientes del estudio contable.
- Capacita al personal para un desempeño eficiente.

Funciones Específicas:

- Efectúa las coordinaciones permanentes con los clientes del estudio contable.
- Legaliza los libros contables en la notaria
- Paga los impuestos a la SUNAT, tanto de los clientes como de la empresa.
- Formula las declaraciones juradas de los tributos a cargo de los clientes del estudio
- Formula los estados financieros de los clientes del Estudio contable
- Capacita al personal para un desempeño eficiente.

Asistente Contable

Funciones Generales:

- Se encarga del manejo de la información contable de los clientes de la empresa.

Funciones Específicas:

- Archiva y registra los comprobantes de pago y demás documentos sustentatorios de las operaciones de los clientes del estudio
- Registra las operaciones de los clientes del estudio contable en los libros principales o auxiliares, utilizando procedimientos manuales o computarizados.
- Ayuda al contador a formular las declaraciones juradas de los clientes
- Prepara el PDT de las empresas a su cargo
- Declara los impuestos a través del PDT y los paga en el banco según el cronograma de pagos.
- Prepara la planilla electrónica de los clientes del estudio.

5.3 Política de Recursos Humanos

Ante esta situación, se ha planteado llevar a cabo una política laboral integral e incluyente, que considera los siguientes objetivos:

- Gestar una nueva actitud y forma de ver el trabajo a través de la difusión permanente de la nueva cultura laboral, la cual coloca a las personas en el centro de atención de la economía y de la empresa, y concibe a los centros laborales como auténticas comunidades productivas de servicios para el estudio contable.
- Promover las relaciones entre los trabajadores, empleadores y autoridades para propiciar mayor justicia y equilibrio en el ambiente de trabajo.
- Supervisar el cumplimiento de la normatividad laboral para garantizar la seguridad en el centro de trabajo.
- Realizar los pagos abonando en la cuenta de ahorros de los trabajadores el último día laborable del mes.

5.4 Regulaciones, Licencias y Políticas

Trámite de Licencia Municipal de Funcionamiento: se debe obtener un permiso municipal para el local

Para establecimiento de hasta 100 mts cuadrados (con capacidad de almacenamiento no mayor al 30% del área del local)

- Ley N° 27444
 - Ley N° 28976. Art° 7°
 - D.S. N° 066 – 2007 – PCM Art. 9° num. 9.1
 - Ordenanza N° 245 – CDLO
- a) Solicitud con carácter de Declaración Jurada, incluyendo lo siguiente:
- Fotocopia simple de DNI y Número de RUC tratándose de Persona Natural o Jurídica según corresponda.
 - Número de DNI 45802124, de representante legal Mercedes Surichaqui
- b) Vigencia de poder de representante Legal
- c) Declaración Jurada de Observancia de condiciones de Seguridad o Inspección Técnica de seguridad en Defensa Civil de detalle Multidisciplinario.
- d) Recibo de pago por derecho de trámite S/. 68.07
- Anexo:
- Solicitud de Inspección Técnica de Seguridad en defensa civil a nivel básico.
 - Solicitud de Licencia de Funcionamiento

VI. PLAN ECONÓMICO Y FINANCIERO

Objetivos

- Calcular cuánto costara invertir en el negocio
- Proyectar los presupuestos de Ingresos y Egresos
- Proyectar los EEFF
- Evaluar los resultados del Plan de Negocios

6.1 Inversión y Financiamiento

6.1.1 Inversión Inicial

I	I N V E R S I O N F I J A								COSTO
1.1	I N V E R S I O N F I J A T A N G I B L E								
1.1.1	EQUIPOS	Descripción	PROVEEDOR	MARCA	CANT.	PRECIO C/IGV	TOTAL	VALOR S/IGV	
	Computadora	Pantalla de 14', procesador de Intel	Hiraoka	Dell	3	2,129	6,387	5,413	
	Disco duro Externo	Disco duro de 1 TB	hiraoka	Dell	1	200	200	169	
	Impresora	Multifuncional, escaneadora	Hiraoka	Samsung	1	650	650	551	
	Ventilador	Ventilador de pedestal	Hiraoka	Miray	1	159	159	135	
	Teléfono inalámbrico	Inalámbrico	Hiraoka	Movistar	1	109	109	92	
	TOTAL EQUIPOS						7,505	6,360	
1.1.2	MOBILIARIO	Descripción	PROVEEDOR	MARCA	CANT.	PRECIO C/IGV	TOTAL	VALOR S/IGV	
	Archivador de metal	De cuatro cajones	Armetal		1	250	250	212	
	Estante madera	de 1.80 mts de altura	Villa el salvador		1	280	280	237	
	Mesa	mesita de centro de	Villa el salvador		1	30	30	25	

		madera						
	Muebles	1 mueble de dos cuerpos	Villa el salvador		1	180	180	153
	Escritorio	de madera con un cajon con llave	Villa el salvador		3	250	750	636
	Modular	de madera	Villa el salvador		1	50	50	42
	Sillas	giratoria	Villa el salvador		3	70	210	178
	TOTAL MOBILIARIO						1,750	1,483
1.1.3	OTROS	Descripción	PROVEEDOR	MARCA	CANT.	PRECIO C/IGV	TOTAL	VALOR S/IGV
		Dispensador papel Higiénico	Tay Loi		1	15	15	13
		Extintor			1	70	70	59
		Perforador	Tay Loi		2	10	20	17
		Engrapadores	Tay Loi		1	12	12	10
		Focos ahorradores	Plaza Vea		2	15	30	25
		Reloj de pared	Metro		1	10	10	8
		Libros contables	Lau Chun		3	15	45	38
		Tachos de basura	Plaza Vea		3	5	15	13
		Tijera	Metro		1	7	7	6
		Bandeja acrílica	Tay Loi		3	10	30	25
		Archivadores	Tay Loi		6	12	72	61
		Total otros					326	276
	TOTAL INVERSION FIJA TANGIBLE						9,581	8,119

	CONCEPTO		COSTO	COSTO	TOTALES
1.2	INVERSION FIJA INTANGIBLE		C/IGV	S/IGV	
	1.2.1	Estudios del proyecto			1500
		Proyecto de Inversión	1500		
		Estudios técnicos			
	1.2.2	Acondicionamiento Físico del Local			1300
		Ampliación instalaciones eléctricas	300		
		Reforzamiento seguridad interna	800		
		Pintado	200		
	1.2.3	Constitución de la Sociedad			1040
		Trámites notariales	180		
		Búsqueda y reserva del nombre	22		
		Trámites registrales	75		
		Certificado de defensa Civil	200		
		Licencia de funcionamiento definitiva	68		
		Legalización de libros contables	45		
		Impresión de facturas y Boletas con RUC	450		
		Otros			
	1.2.4	Montaje maquinaria y equipo	150		150
	1.2.5	Registros			120
		Diseño logotipo	120		
	1.2.6	Informática			880
		Diseño y desarrollo de Página Web	600		
		Hosting anual	200		
		Software	0		
		Antivirus	80		
	1,2,7	Otros			200
		Puesta en marcha	200		
	TOTAL INVERSION FIJA INTANGIBLE				5190
TOTAL INVERSION FIJA					14,771

II CAPITAL DE TRABAJO									
2.1 EXISTENCIAS									
2.1.1	Materiales directos	DESCRIPCION	U.M.	CANTIDAD	PRECIO C/IGV	IGV	VALOR S / IGV		
	Lapiceros	Marca Faber Castell	Unds	12	30	4.6	25.4		
	Lápices	Marca Faber Castell	Unds	6	3	0.5	2.5		
	Papel Bond	Medio Millar		1	18	2.7	15.3		
	Grapas	de 100 grapas	Caja	1	2	0.3	1.7		
	Total Materiales Directos				53	8.1	45		
2.1.2	Materiales indirectos	DESCRIPCION	U.M.	CANTIDAD	PRECIO C/IGV	IGV	VALOR S / IGV		
	Cera	Emperatriz color amarilla	200 grs	4	12	1.8	10		
	Detergentes	Opal	Kg	1	18	2.7	15		
	Jabones	líquido	Unds	1	5	0.8	4		
	Desinfectantes	Pinesol	Grms	1	5.0	0.8	4.2		
	Total Materiales Indirectos						34		
2.1.3	OTROS	DESCRIPCION	U.M.	CANTIDAD	PRECIO C/IGV	IGV	VALOR S / IGV		
	Articulos promocionales	Tarjetas personales	Millar	1	100	15.3	85		
	Publicidad	Gigantografia	unid	1.00	80	12.2	68		
	Total otros						153		
	TOTAL EXISTENCIAS							231	

2.2 DISPONIBLE					
			DESCRIPCION	TOTAL	
	2.2.1	Mano de obra inicial	Sueldo del gerente, contador asistente	2950	
	2.2.2	Energía electric	Expresado en KW.	30	
	2.2.3	Agua		15	
	2.2.4	Teléfono e internet		125	
	2.2.5	Guardiana	Se paga entre todos los de la galería	15	
	2.2.6	Imprevistos	En caso que sea necesario	200	
	TOTAL DISPONIBLE				3335
2.3	EXIGIBLES		DESCRIPCION	TOTAL	
	2.3.1	Garantía de alquiler		1200	
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO					4,766

6.1.2 Financiamiento Operativo:

CUADRO DE INVERSION TOTAL	
INVERSION FIJA	14,771
Inversión fija tangible	9,581
Inversión fija intangible	5,190
CAPITAL DE TRABAJO	4,766
INVERSION TOTAL	19,537

CUADRO DE INVERSIONISTA		
TOTAL DE LA INVERSION		19,537
Carmen Elsa Laurie Gómez	50%	9,769
Mercedes Surichaqui	50%	9,769
APORTE POR SOCIO	9,769	

6.2 Presupuesto de Ingresos y Egresos

6.2.1 Presupuesto de Ingresos

Hemos proyectado nuestros servicios, tomando en cuenta al resultado de nuestra proyección del mercado y considerando 1.21% de participación debido a que nosotras recién vamos a incursionar; mientras que nuestra competencia con los años que tiene en el mercado han logrado una participación de casi un 2.45%,

DISTRIBUCION DE SERVICIOS EN UNIDADES FISICAS

Régimen Tributario	PART	SERVICIOS (según Ingresos por ventas)	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Régimen Especial	4%	Paquete Contable 1	29	31	34
	14%	Paquete Contable 2	101	109	117
	12%	Paquete Contable 3	87	94	101
Régimen General	15%	Paquete Contable 4	109	117	126
	16%	Paquete Contable 5	116	125	134
	9%	Paquete Contable 6	65	70	75
Total	70%		507	546	587

Considerando los precios unitarios por cada paquete contable tendremos los resultados siguientes:

Proyección de Ingresos por Año en Unidades Monetarias

Régimen Tributario	SERVICIOS	SEGÚN DIST. DE PRECIOS	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3
Régimen Especial	Paquete Contable 1	100	2,900	3,100	3,400
	Paquete Contable 2	200	20,200	21,800	23,400
	Paquete Contable 3	300	26,100	28,200	30,300
Régimen General	Paquete Contable 4	200	21,800	23,400	25,200
	Paquete Contable 5	400	46,400	50,000	53,600
	Paquete Contable 6	600	39,000	42,000	45,000
Total PV			156,400	168,500	180,900
IGV			23,858	25,703	27,595
Total VV			132,542	142,797	153,305

Se determinó la proyección para los 3 años, de acuerdo al crecimiento de las MYPES⁴⁰ y se aplicó el 1.21% de participación del total de mercado, teniendo en cuenta que la competencia actual tiene en promedio el 1.94% cada uno. Para determinar el precio, se utilizó de referencia los datos obtenidos en nuestra investigación de mercado.

⁴⁰ La tasa de crecimiento utilizada de las MYPES fue de 7.6% (AÑO BASE) que fue del año 2013 según PRODUCE -2015

6.2.2 Presupuesto de Egresos

I PRESUPUESTO DE COSTOS DEL SERVICIO

1.1 COSTOS DIRECTOS

1.1.1 PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA DIRECTA

1 ASISTENTE SUPERVISOR	Remuneración Mensual: S/. 1,000
-------------------------------	----------------------------------------

AÑOS	1	2	3
Remuneración Anual	12,000	12,000	12,000
Sobrecostos (SSS 4.5%)	540	540	540
TOTAL	12,540	12,540	12,540

ASISTENTE CONTABLE	Rem mes : S/. 750
---------------------------	--------------------------

AÑOS	1	2	3
Asistentes	2	2	3
Remuneración Anual	18,000	18,000	27,000
Sobrecostos (SSS 4.5%)	810	810	1,215
TOTAL	18,810	18,810	28,215

RESUMEN GASTOS LABORALES			
Años	1	2	3
TOTAL	48,225	48,225	57,630

1.	COSTOS DIRECTOS
2	

1.2.1. PRESUP. DE MATERIALES DIRECTOS

MATERIALES Y UTILES DE OFICINA

PAPEL BOND	UM : Millar	Cantidad	1
-------------------	------------------------	-----------------	----------

Años	1	2	3
Cantidad	6	8	10
Costo Unit	28.00	28.00	28.00
Costo Total CON IGV	168	224	280
Costo Total SIN IGV	142	190	237

LAPICEROS	UM: Unds	Cantidad mes	1 c/u
------------------	---------------------	-------------------------	--------------

Años	1	2	3
CANTIDAD	36	48	60
COSTO UNIT	0.50	0.50	0.50
Costo Total CON IGV	18	24	30
Costo Total SIN IGV	15	20	25

GRAPAS	UM: Unds	Cantidad mes	1
---------------	---------------------	-------------------------	----------

Años	1	2	3
CANTIDAD	12	14	16
COSTO UNIT	3.50	3.50	3.50
Costo Total CON IGV	42	49	56
Costo Total SIN IGV	36	42	47

LIGAS	UM:	Cantidad	1
--------------	------------	-----------------	----------

	Unds	mes	
Años	1	2	3
CANTIDAD	12	14	16
COSTO UNIT	3.00	3.00	3.00
Costo Total CON IGV	36	42	48
Costo Total SIN IGV	31	36	41

RESUMEN DE MATERIALES DIRECTOS			
Años	1	2	3
PAPEL BOND	142	190	237
LAPICEROS	15	20	25
GRAPAS	36	42	47
LIGAS	31	36	41
Total	224	287	351

1.2.2

**SERVICIOS PÚBLICOS Y OTROS GASTOS
INDIRECTOS**

Energia / mes	Energia	Agua	
	30	15	

Años	1	2	3
Energia	360	360	360
Agua	180	180	180
Total	540	540	540

II	PRESUPUESTO DE GASTOS DE OPERACIÓN
-----------	-------------------------------------------

2.1 GASTOS DE VENTAS

GASTO POR SERVICIOS (terceros-volantero)	750
-------------------------------------------------	------------

AÑO	1	2	3
Mes	600	600	600
Costo Total	7,200	7,200	7,200

VOLANTES	UM: Millar	Cant / mes :	1 Millar
-----------------	------------	---------------------	---------------------

Años	1	2	3
Cantidad	12	12	12
Costo unit	75	75	75
Costo Total CON IGV	900	900	900
Costo Total SIN IGV	763	763	763

TARJETAS EMP.	UM: Unds	Cant / mes :	1 ciento
----------------------	----------	---------------------	-----------------

Años	1	2	3
Cantidad	2	2	2
Costo unit	85	85	85
Costo Total CON IGV	170	170	170
Costo Total SIN IGV	144	144	144

RESUMEN GASTOS DE VENTAS			
Años	1	2	3
Gasto de Servicios	7,200	7,200	7,200
Volantes	763	763	763
Tarjetas Emp.	144	144	144
TOTAL	8,107	8,107	8,107

2.2 GASTOS GENERALES Y ADMINISTRATIVOS

2.2.1 PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA

GERENTE GENERAL - CONTADOR	Remuneración mensual: 1,200
---------------------------------------	----------------------------------------

AÑO	1	2	3
Remuneración Anual	15,000	15,000	15,000
Sobrecostos (SSS 4.5%)	675	675	675
Sobrecostos(CTS)	1,200	1,200	1,200
Costo Total	16,875	16,875	16,875

2.2.2 MATERIALES DE LIMPIEZA

CERA	UM: 250 GR	mes	Cant / mes :	1
-------------	---------------	-----	-------------------------	----------

Años	1	2	3
Cantidad	12	12	12
Costo unit	2	2	2
Costo Total CON IGV	24	24	24
Costo Total SIN IGV	20	20	20

DESINFECTANTE MANOS	UM: Unds	Cant / mes :	1
--------------------------------	-------------	-------------------------	----------

Años	1	2	3
Cantidad	12	12	12
Costo unit	5	5	5
Costo Total CON IGV	60	60	60
Costo Total SIN IGV	51	51	51

RESUMEN : TOTAL GASTOS MATERIALES DE LIMPIEZA			
Años	1	2	3
Cera	20	20	20
Desinfectante Manos	51	51	51
TOT.MAT. LIM	71	71	71

2.2.3 DEPRECIACION

VALOR EN LIBROS

Equipo	Computador	Mobiliario	Total
947	5,413	1,483	7,843
100%	25%	100%	

Activo	1	2	3	VR
Equipo	947.5			-
Computador	1,353	1,353	1,353	1,353
Mobiliario	1,483			-
Total	3,783.7	1,353.2	1,353.2	1,353

2.2.4	AMORTIZACION DEL INTANGIBLE
--------------	------------------------------------

	Tasa : 100%			
Valor en Libros	1	2	3	VR
5,190.00	5,190	0	0	-

2.2.5	OTROS			
Alquiler :	Telf e Internet:	Guardianía	Antivirus	
600	120	15	80	

RESUMEN : TOTAL OTROS GASTOS			
Años	1	2	3
Alquileres	7,200	7,200	7,200
Telf e internet	1,440	1,440	1,440
Guardiania	180	180	180
Antivirus	80	80	80
Hosting_pagina web	0	0	0
Total	8,900	8,900	8,900

6.2.3 Presupuesto General del Servicio

PRESUPUESTO GENERAL DE COSTOS			
Rubro / Años	1	2	3
I. Costos del Servicio	48,989	49,052	58,521
1.1 Costos Directos	48,225	48,225	57,630
1.1.1 Mano de Obra Directa	48,225	48,225	57,630
1.2 Costos Indirectos	764	827	891
1.2.1 Materiales Indirectos	224	287	351
1.2.2 Servicios Públicos y Alquileres	540	540	540
II. Gastos de Operación	42,927	35,306	35,306
2.1. Gastos de Ventas	8,107	8,107	8,107
2.2. Gastos Grales. y Adm.	34,820	27,199	27,199
2.2.1 Mano de Obra Directa	16,875	16,875	16,875
2.2.2. Mat. y Util. de Limpieza	71	71	71
2.2.3 Depreciación	3,784	1,353	1,353
2.2.4 Amortización del Intangible	5,190	0	0
2.2.5. Otros	1,700	1,700	1,700
III. Gastos Financieros	0	0	0
3.1. Intereses	0		
3.2. Otros Gastos Financ.(portes)	0		
COSTO TOTAL	91,915	84,358	93,827
Produccion (Unidades)	507	546	587
Costo Promedio	261.42	261.53	261.17

6.2.4 Determinación del Punto de Equilibrio

DETERMINACION DEL PUNTO DE EQUILIBRIO			
Concepto / Año	1	2	3
I. COSTOS VARIABLES	8,402	8,465	8,529
1.1. Mano de Obra _ G.V.	7,200	7,200	7,200
1.2. Materia Prima Indirecta	224	287	351
1.3. Materiales Limpieza	71	71	71
1.4. Volantes	763	763	763
1.5. Tarjetas	144	144	144
II. COSTOS FIJOS	83,514	75,893	85,298
2.1. Mano de Obra Directa	48,225	48,225	57,630
2.2. Servicios Públicos	7,740	7,740	7,740
2.3. Mano de Obra_ G.A.	16,875	16,875	16,875
2.4 Depreciación	3,784	1,353	1,353
2.5 Amortización Intangible	5,190	-	-
2.6. Gastos de Alquiler, Telefono, Internet y Guardiania	1,700	1,700	1,700
2.7 Gastos financieros			

COSTOS TOTALES (I + II)	91,915	84,358	93,827
Produccion	507	546	587
Costo Variable Unitario	16.5654	15.5096	14.5352
Precio de Venta	261	262	261
Ingreso Total	132,590.37	142,746.08	153,244.76
Punto de Equilibrio Unidades	341	308	346
Punto de Equilibrio Monetario	89,164	80,678	90,325

6.3 Estados de Resultados Proyectados

6.3.1 Estados de Resultados.

ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS

Concepto / Año	1	2	3
TOTAL INGRESOS	132,590	142,746	153,245
Ingresos corrientes	132,590	142,746	153,245
(-) COSTO DE VENTAS	-48,989	-49,052	-58,521
= UTILIDAD BRUTA	83,602	93,694	94,724
(-) GASTOS ADMINISTRATIVOS	-34,820	-27,199	-27,199
(-) GASTOS DE VENTAS	-8,107	-8,107	-8,107
= UTILIDAD DE OPERACIÓN	40,675	58,388	59,418
(-) GASTOS FINANCIEROS	0	0	0
= UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	40,675	58,388	59,418
(-) Reserva legal 10%	-4,067	-5,839	-5,942
= UTILIDAD DE LIBRES	36,607	52,549	53,476
DISPONIBILIDAD			
Dividendos 15%	-5,491	-7,882	-8,021
Reinversión	31,116	44,667	45,455

6.4 Evaluación Económica – Financiera

6.4.1 Evaluación Económica y Financiera

F L U J O D E C A J A				
Concepto / Años	0	1	2	3
Ingresos de venta	-	132,590	142,746	153,245
Costo del Servicio		-48,989	-49,052	-58,521
Depreciación	-	-3,784	1,353	-1,353
Gastos administrativos		-31,036	-25,846	-25,846
Gastos de Ventas	-	8,107	8,107	-8,107
Gastos Financieros				-
Utilidad antes de Impuestos	-	40,675	58,388	59,418
Impuesto a la Renta 28%	-	-11,389	-16,349	-16,637
Utilidad después Impuestos		29,286	42,039	42,781
Depreciación		3,783.69	1,353.18	1,353.18
Valor Residual				- 1,353.18
Flujo operativo		33,070	43,392	42,781
Aporte propio	19,537.36	-		
Préstamo Banco				
Amortización	-	-	-	
Flujo de Capitales	-19,537	-	-	-
Reserva Legal		-4,067	-5,839	-5,942

Dividendos		- 5,491	-7,882	-8,021
Flujo de Fondos	-	-9,559	-13,721	-13,963
FLUJO DE CAJA	- 19,537.00	23,511	29,671	28,818

FLUJO CAJA	
VAN	50,547
TIR	120%
COK	8%

6.4.2 Análisis de Sensibilidad y Riesgo

Si consideramos la sensibilidad del proyecto a la tasa de descuento de los inversionistas se establece que el proyecto no es sensible a variaciones significativas a la tasa de descuento

Resumen de escenario			
	Valores actuales:	ESCENARIO PESISMISTA	ESCENARIO OPTIMISTA
	8%	15%	6%
VAN	50,547	42,291	53,246

VII PLAN ESTRATEGICO

7.1 Visión

Ser una empresa que ocupe un tercer lugar en el plazo de tres años para ser reconocida por nuestros clientes en el distrito de Los Olivos debido a la calidad del servicio que vamos a ofrecer de tal manera que nos ayude no solamente crecer como empresa sino además gracias a nuestras asesorías contable, financiera y tributaria servir de base y apoyo para el crecimiento y fortalecimiento de nuestros clientes.

7.2 Misión

Somos una empresa que se encargara básicamente al registro y manejo adecuado de la información contable y tributaria, además de la asesoría personalizada con la finalidad de que las empresas o negocios informales contribuyan con el desarrollo económico en nuestro país.

7.3 Estrategia y Objetivos del Negocio

En base al estudio que hemos desarrollado en nuestro Plan de Negocios vamos a tener diversas estrategias con la finalidad de fidelizar a nuestros clientes enfocándonos en la rentabilidad para ambos, es decir lograr que ellos reduzcan de manera significativa las multas por parte de la SUNAT, y de esa manera nos generen ingresos en nuestro negocio.

Otra estrategia es capacitarlos de manera constante en cuanto a materia contable y tributaria con la finalidad que nos sirva de apoyo para que la información que nos entregue sea fluida, permitiendo de una manera oportuna presentar a tiempo la información ante la Sunat.

Objetivo de nuestro negocio

Lograr el reconocimiento por parte de nuestros clientes fidelizándolos, porque gracias a ello aumentaríamos nuestro mercado, fijándonos una meta de crecimiento inicial de 1.21% del total de la población objetivo. Nuestra estrategia será de crecimiento y de esa manera obteniendo el reconocimiento, ampliar nuestro negocio en otros distritos ya que el mercado para dicho servicio está en crecimiento permanente.

VIII RECOMENDACIONES

Recomendamos ejecutar este Plan de Negocio porque tenemos TIR de 120% que es una rentabilidad esperada para nuestro negocio, aprovechando del crecimiento del sector servicios

Gracias al estudio de mercado y el análisis que hemos desarrollado aprovecharemos la oportunidad de implementar un estudio contable en el Distrito Los Olivos, ya que hemos visto conveniente de que cada vez más se incrementan negocios y están sintiendo la presión tributaria que ejerce cada vez más la SUNAT, por lo cual para nosotras será beneficioso ya que nos va a generar rentabilidad y oportunidad de crecimiento a nivel profesional.

BIBLIOGRAFÍA

- Actualidad Empresarial. «Boletín Empresarial.» s.f.
<http://www.aempresarial.com/web/informativo.php?id=9818>.
- BCR del Perú. «Publicaciones del BCR del Perú.» Mayo de 2015.
<http://www.bcrp.gob.pe/docs/Publicaciones/Reporte-Inflacion/2015/mayo/reporte-de-inflacion-mayo-2015.pdf>.
- Cisneros, Susana Isabel Pinilla. «www.mintra.gob.pe.» 24 de Mayo de 2005.
http://www.administracion.usmp.edu.pe/wp-content/uploads/2013/12/bt_legislacion.pdf.
- Colegio de Contadores Públicos. «Colegio de Contadores Públicos.» s.f.
<http://www.ccpl.org.pe/downloads/ley28951.pdf>.
- Datosmacro.com. «Datosmacro.com/ Comercio.» s.f.
<http://www.datosmacro.com/comercio/balanza/peru>.
- Escalante, Julio. «Diario El Comercio.» 23 de Enero de 2014.
<http://elcomercio.pe/economia/peru/estos-son-puntos-claves-nueva-ley-mypes-noticia-1704562>.
- Estudio Caballero Bustamante. «www.alaboral.com.pe.» s.f.
http://www.caballerobustamante.com.pe/plantilla/2013/julio13_novedades_090713_mype.pdf.
- Gironzini, Miguel Angel Alatrística. «Ética y Contabilidad.» 15 de Setiembre de 2009.
<http://miguelalatrística.blogspot.pe/2009/09/profesionalizacion-del-contador-publico.html>.
- Izquierdo, Jorge Gonzales. «Economía peruana creció solo 1.22% en mayo y perspectivas se tornan negras.» 16 de 07 de 2015.
- Perú 21. «Portada- Economía.» *BCR: Percepción de riesgo en el país disminuyó 13 puntos*, 19 de Abril de 2015: S. Pag.
- . *Perú es confiable para Europa por su estabilidad jurídica*, 05 de Mayo de 2013.
- Proinversión. «Clima de Inversión.» s.f.
<http://www.investinperu.pe/modulos/JER/PlantillaStandard.aspx?are=0&prf=0&jer=5844&sec=1>.
- Sunat. *Sunat.gob.pe*. s.f. <http://www.sunat.gob.pe/orientacion/sDetracciones/ciuis.htm>.
- Sunat.gob.pe. s.f. <http://www.sunat.gob.pe/estadisticasestudios/>.