



FACULTAD DE NEGOCIOS

TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

**PLAN DE NEGOCIO DE SERVICIOS
PROFESIONALES DE CONTABILIDAD Y TRIBUTACIÓN,
AÑO 2023**

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

AUTORES:

**YAÑEZ MEZA, ERICK BRUNO
LICAS GUEVARA, ABEL ROSENDO**

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

IQUITOS, PERÚ

2022

DEDICATORIA

El trabajo de investigación lo dedicamos a nuestros familiares, quienes nos acompañan y brindan las fuerzas para continuar en los objetivos personales y profesionales que nos preponemos.

A las empresas, desde aquellas que parten de un emprendimiento y que requieren el apoyo del profesional contable, para alcanzar la competitividad en el mercado y ser creadores del desarrollo de la región y del país.

Erick Bruno y Abel Rosendo

HOJA DE ANTIPLAGIO



"Año del Fortalecimiento de la Soberanía Nacional"

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

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

Hace constar que:

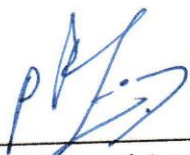
El Trabajo de Suficiencia Profesional titulado:

**"PLAN DE NEGOCIO DE SERVICIOS PROFESIONALES DE CONTABILIDAD Y
TRIBUTACIÓN, AÑO 2023"**

De los alumnos: **YAÑEZ MEZA ERICK BRUNO Y LICAS GUEVARA ABEL ROSENDO**, de la Facultad de Negocios, pasó satisfactoriamente la revisión por el Software Antiplagio, con un porcentaje de **3% de plagio**.

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

San Juan, 22 de Diciembre del 2022.



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

CJRA/ri-a
567-2022

AGRADECIMIENTO

A mi familia, por haberme dado la oportunidad de formarme en esta prestigiosa universidad y haber sido mi apoyo durante todo este tiempo.

Agradezco a los todos docentes que, con su sabiduría, conocimiento y apoyo, motivaron a desarrollarme como persona y profesional.

Erick Bruno y Abel Rosendo

ACTA DE SUSTENTACIÓN



FACULTAD DE
NEGOCIOS

ACTA DE SUSTENTACIÓN

Con Resolución Decanal N° 006-2023-UCP-FAC.NEGOCIOS, del 13 de enero de 2023, se autorizó la sustentación para el día martes 17 de enero de 2023.

Siendo las 11.00 horas del día 17 de enero de 2023 se constituyó de modo presencial el Jurado para escuchar la presentación y defensa del Trabajo de Suficiencia Profesional PLAN DE NEGOCIO DE SERVICIOS PROFESIONALES DE CONTABILIDAD Y TRIBUTACIÓN, AÑO 2023.

Presentado por:

YAÑEZ MEZA ERICK BRUNO
Para optar el título profesional de Contador Público

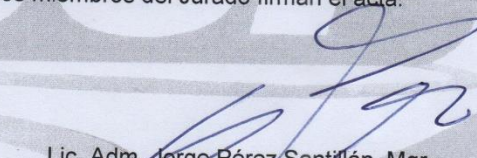
LICAS GUEVARA ABEL ROSENDO
Para optar el título profesional de Contador Público

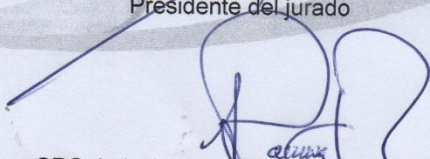
Luego de escuchar la sustentación y formuladas las preguntas, el Jurado pasó a la deliberación en privado, llegando a la siguiente conclusión:

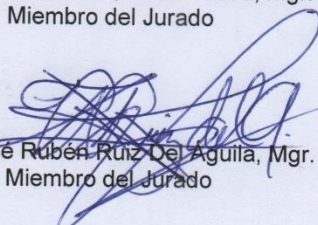
La sustentación es: APROBADA POR UNANIMIDAD

A las 12:30 horas culminó el acto público.

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


Lic. Adm. Jorge Pérez Santillán, Mgr.
Presidente del jurado


CPC. Luis Armando Paiva Rocha, Mgr.
Miembro del Jurado


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

Sede Iquitos – Perú
065 - 261092
Av. Abelardo Quiñones Km. 2.5

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

Universidad Científica del Perú
www.ucp.edu.pe

ÍNDICE DE CONTENIDO

	Página
RESUMEN.....	01
ABSTRACT.....	02
I. INFORMACIÓN GENERAL.....	03
1.1 Nombre del negocio.....	03
1.2 Localización.....	03
1.3 Actividad empresarial.....	04
1.4 Idea de negocio.....	04
II. PLAN DE MARKETING.....	06
2.1 Necesidades de los clientes.....	06
2.2 Demanda actual y tendencias.....	10
2.3 Oferta competitiva.....	12
2.4 Programa de marketing.....	13
2.4.1 El producto.....	13
2.4.2 El precio.....	13
2.4.3 La promoción.....	14
2.4.4 La cadena de distribución.....	15
III. PLAN DE OPERACIONES.....	16
3.1 Estudio de la fuente de aprovisionamiento.....	16
3.2 El proceso de servicio.....	17
IV. PLAN DE RECURSOS HUMANOS.....	18
4.1 La organización.....	18
4.2 Puestos, tareas y funciones.....	18
4.3 Condiciones laborales.....	20
4.4 Régimen tributario.....	21
V. PLAN ECONÓMICO Y FINANCIERO.....	22
5.1 Estudio económico.....	22
5.2 Gastos administrativos y comerciales.....	23
5.3 Gastos a incurrir en el funcionamiento del negocio.....	25
5.4 Estudio financiero.....	26
5.4.1 Financiamiento.....	26
5.4.2 Flujo de Caja e indicadores de rentabilidad.....	28
CONCLUSIONES.....	29
BIBLIOGRAFÍA.....	30

ÍNDICE DE TABLAS

Página

Tabla 1. Clasificación Industrial Internacional Uniforme – (CIUU) del negocio.....	04
Tabla 2. Cantidad de contribuyentes a SUNAT, total de actividades Económicas y todos los regímenes tributarios por distritos que integran la ciudad de Iquitos, semestre 2021.....	10
Tabla 3. Definición del tamaño de la demanda de servicios contables, Ciudad Iquitos, año 2023.....	11
Tabla 4. Precios comparativos de estudios contables, ciudad Iquitos, Año 2022.....	12
Tabla 5. Precio de introducción al mercado de los servicios contables, Ciudad de Iquitos, año 2023.....	14
Tabla 6. Régimen laboral del negocio a implementar, año 2023.....	20
Tabla 7. Comportamiento del mercado: tendencias y participación.....	22
Tabla 8. Ingreso por ventas.....	22
Tabla 9. Gastos administrativos del negocio a desarrollar.....	23
Tabla 10. Gastos comerciales del negocio a desarrollar.....	24
Tabla 11. Gastos pre operativos.....	25
Tabla 12. Inversión en activos fijos.....	25
Tabla 13. Depreciación y amortización en activos fijos.....	25
Tabla 14. Programa de endeudamiento.....	25

ÍNDICE DE FIGURAS

	Página
Figura N° 01. Logo del negocio.....	03
Figura N° 02. Localización del negocio.....	03
Figura N° 03. Acompañamiento contable en las etapas de la vida del Negocio.....	06
Figura N° 04. Provisión del servicio profesional contable a través del Recurso humano.....	16
Figura N° 05. Proceso del servicio de Estudio contable, año 2023.....	17
Figura N° 06. Organigrama del Estudio contable, año 2023.....	18

RESUMEN

Plan de negocio de servicios profesionales de contabilidad y tributación,
año 2023

Erick Bruno Yañez Meza
Abel Rosendo Licas Guevara

En presente trabajo se plantea un proyecto para la implementación de un estudio contable dirigido a las Mypes que se encuentran en el distrito de Iquitos, del sector comercio y servicios, y tienen diversas necesidades del manejo de su contabilidad; así mismo, para la toma de decisiones y cumplimiento de sus obligaciones tributarias, planificación financiera, análisis contable, etc.

El producto ofrecido busca aportar herramientas de asesoría para atender las necesidades para una buena gestión de los clientes; y pensando en un crecimiento continuo en los años siguientes, de fuerte competitividad.

Existe una demanda potencial importante de empresas que requieren el manejo de su contabilidad, con servicios profesionales externos, par no constituir costos fijos altos.

En el aspecto financiero, la empresa obtendrá un financiamiento para capital de trabajo, y pagar en un periodo de 3 años. La rentabilidad tiene VAN Económico de S/. 842,672, y una TIR de 454%; así mismo, cuenta con un VAN Financiero de S/. 826,672, y una TIR de 609%.

Palabras claves: plan de negocio, empresas, servicio contable

ABSTRACT

Professional accounting and taxation services business plan, year 2023.

Erick Bruno Yañez Meza
Abel Rosendo Licas Guevara

In this paper, a project is proposed for the implementation of an accounting study aimed at Mypes that are in the district of Iquitos, in the commerce and services sector, and have various needs for managing their accounting; likewise, for decision-making and compliance with their tax obligations, financial planning, accounting analysis, etc.

The product offered seeks to provide advisory tools to meet the needs for good customer management; and thinking of a continuous growth in the following years, of strong competitiveness.

There is a significant potential demand from companies that require the management of their accounting, with external professional services, so as not to constitute high fixed costs.

In the financial aspect, the company will obtain financing for working capital, and pay in a period of 3 years. Profitability has an Economic VAN of S/. 842,672, and an IRR of 454%; Likewise, it has a Financial VAN of S/. 826,672, and an IRR of 609%.

Keywords: business plan, companies, accounting service

I. INFORMACION GENERAL

1.1 Nombre del negocio

Estudio profesional contable y tributario E & A E.I.R.L.

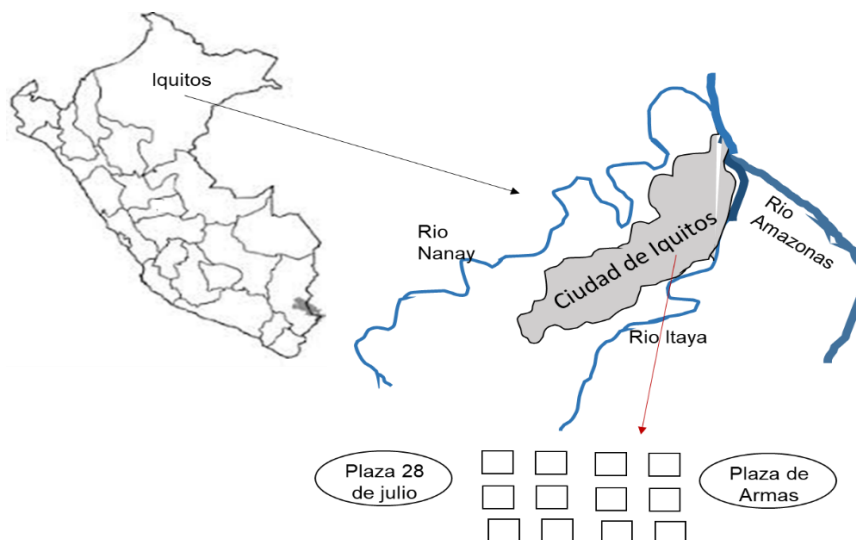
Figura 1
Logo del negocio



1.2 Localización

Localización: área urbana de la ciudad de Iquitos
Ubicación: distrito de Iquitos, provincia de Maynas, región Loreto, Perú.

Figura 2
Localización del negocio



Fuente: elaboración propia

1.3 Actividad empresarial

Tabla 1
Clasificación Industrial Internacional Uniforme – (CIUU) del negocio

M	Actividades profesionales, científicas y técnicas			
	69	Actividades jurídicas y de contabilidad		
		692	Actividades de contabilidad, teneduría de libros y auditoría; consultoría fiscal	
			6920	Actividades de contabilidad, teneduría de libros y auditoría; consultoría fiscal

Fuente: Instituto Nacional de Estadística – INEI.

1.4 Idea de negocio

Se busca satisfacer diversas necesidades que tienen los clientes. La primera, es la necesidad de tener la documentación (física y virtual) de gestión del negocio, en cronología, tipo de uso y disponibilidad, y grado de riesgo que puede generar. La segunda necesidad está referida a cumplir con las obligaciones comerciales, laborales, tributarias y de regulaciones de las instituciones supervisoras (licencia de funcionamiento, registro de salud, libro de reclamaciones, etc.), para evitar moras y multas. La tercera necesidad corresponde a la disponibilidad de información para tomar decisiones en diversos temas de la vida del negocio, como fuentes de aprovisionamiento,

Los clientes se identifican en varios segmentos. Primer segmento, formado por los negocios comerciales y de servicios, quienes están catalogados de persona natural o jurídica, y que por el pequeño volumen de operaciones no pueden tener un contador a tiempo completo o parcial, y por lo tanto requieren el servicio profesional contable como un servicio

externo, también denominado outsourcing, medido en cantidad de horas de trabajo. El segundo segmento, está constituido por las personas naturales quienes brindan servicios profesionales de modo independiente en sus propias oficinas, como arquitectura, ingeniería, salud, derecho y otras profesiones independientes. El tercer segmento, constituido por quienes perciben renta de quinta categoría en las instituciones públicas y privadas, y por sus importantes montos de remuneraciones que perciben tienen que pagar impuesto a la renta.

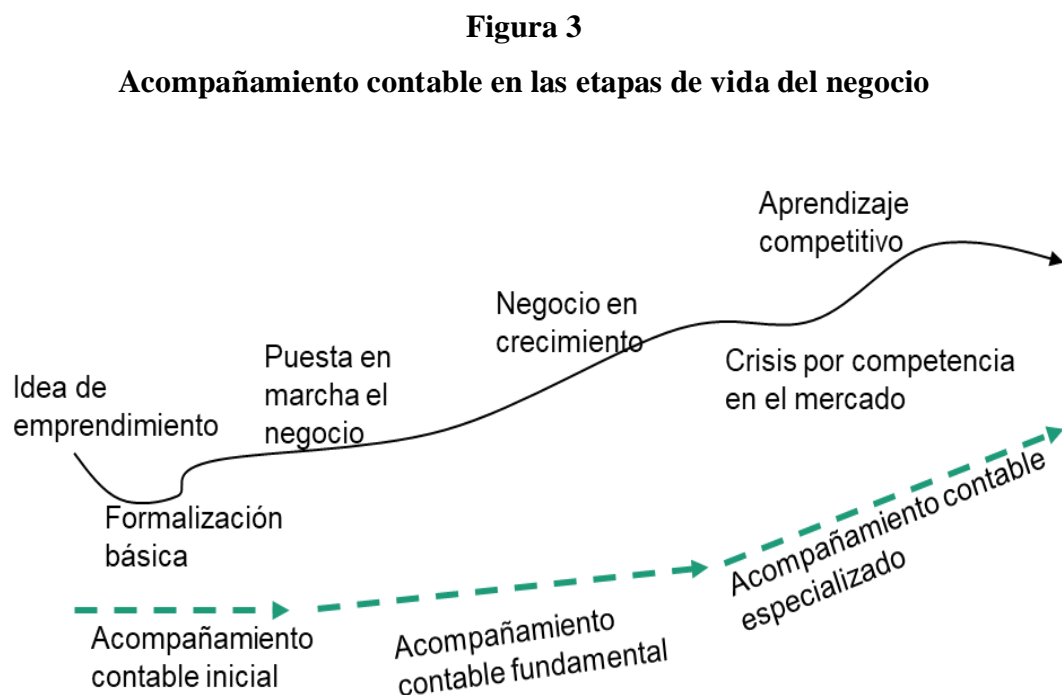
La empresa ofrece a sus clientes servicios especializados en recolectar toda la documentación, con espacios físicos para ubicar los archivos en el domicilio del cliente o en el estudio contable. También, destinar un auxiliar contable para cada negocio, para atender al cliente, con prontitud, orden y eficiencia, y supervisado por un profesional contable en horario establecido, para cumplir con los compromisos comerciales, financieros y tributarios. Así mismo, se ofrecen visitas al negocio, en horarios establecidos por el propietario del negocio, para escuchar los problemas de los clientes y presentar las respectivas recomendaciones.

II. PLAN DE MARKETING.

2.1 Necesidades de los clientes.

Los negocios tienen diversos momentos de vida, desde el momento de idea del emprendimiento hasta su consolidación competitiva en el mercado, y en cada una de ellas se presentan diversas necesidades y por lo tanto el acompañamiento respectivo del servicio contable.

El tamaño del servicio contable estará constituido por actividades acorde a la magnitud de la necesidad, es por ello que se distingue tres momentos.



Elaboración: los autores

Annalucia Fasson (2019), socia senior del área corporativa & digital investments y jefe del área de derecho de la moda, luxury y retail de Muñiz, Olaya, Meléndez, Castro, Ono & Herrera abogados, explica sobre la importancia de pensar bien en el momento del emprendimiento “el

propósito de la economía creativa es atender y solucionar diferentes necesidades del mercado de una manera innovadora. En ese sentido, estamos frente al nacimiento de una cuarta revolución industrial que consiste en incentivar y promover las industrias creativas”.

El servicio contable le brindará información al emprendedor para que su idea creativa se plasme en una marca y ella se registre, previa revisión de que no existe algo similar ya registrado, y ello se hace en el portal del Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual - Indecopi.

Indecopi (2022) comunica que publica sin costo alguno, las solicitudes de registro de marcas en la Gaceta Electrónica de Propiedad Industrial, herramienta virtual implementada por la institución con este fin, a las que se suman otras plataformas gratuitas como el buscador de antecedentes fonéticos y figurativos: “Busca tu marca”.

Cuando empieza la formalización del negocio, la labor contable es importante para recomendar la mejor forma organizativa y el respectivo régimen tributario al cual se acogerá. Asimismo, la recomendación de la formalización financiera, pensando en la disponibilidad de mayores recursos para crecer en el mercado y estos canalizados por las instituciones financieras.

Arturo García Villacorta (2021), profesor de los programas de finanzas de ESAN y consultor de empresas, explica la importancia del sistema financiero “permite a las empresas acceder a nuevas oportunidades de crecimiento, a través de la inversión en nuevas tecnologías y en capital humano, así como a ciertos productos que les generen liquidez y financiamiento para capital de trabajo e inversión. También, impulsa el aumento de la productividad y la rentabilidad de los negocios y, por ende, su crecimiento y del país”.

En esta etapa se agregan los permisos señaladas por las normas de regulación como los comerciales (licencia municipal de funcionamiento), y sanitarias, esto cuando los procesos de los negocios consideran alimentos, y ello requiere del permiso respectivo de DIGEMID del Ministerio de Salud.

Pasar a la etapa de puesta en funcionamiento del negocio, la labor contable asume nuevos roles basada en los costos operativos que se generan y las respectivas ventas, y todos ellos se expresan en registros contables.

Los registros contables constituyen acciones de anotar los datos de transacción en las cuentas correspondientes del plan contable que corresponda, utilizando medios manuales, mecánicos, magnéticos, electrónicos o cualquier otro medio autorizado y de acuerdo a lo establecido en la documentación que sustenta la transacción (Numeral 16.1, Art. 16, Ley 28708, Ley General del Sistema Nacional de Contabilidad).

Juan Carlos Landaure (2016), profesor del Diploma Internacional en Preparación y Evaluación de Proyectos de Inversión de ESAN, explica sobre los costos operativos: “son todos aquellos que se dan desde la puesta en marcha del proyecto hasta el final de su vida útil. Aquí se tienen los siguientes: costos de producción (sueldos y salarios del personal, insumos, etc.), gastos de mercadotecnia, gastos administrativos y generales, gastos de la gerencia del proyecto, gastos financieros, impuestos, entre otros. Un componente muy importante de estos costos son los costos de mantenimiento que requieren los bienes de capital”.

Lograr un nivel de competitividad en el mercado requiere que las empresas tengan disponibilidad de información financiera eficiente y actualizada, y con ella diseñen sus estrategias.

Lydia Arbaiza Fermini (2020), profesora de Gerencia Estratégica (MBA y Maestrías Funcionales de ESAN), señala la importancia de la información estratégica para tomar decisiones:

El tamaño de la empresa, las características de su sector y su forma de gestionar los costos fijos son factores con mucha influencia en el resultado final. No es fácil indicar el tamaño de una organización, pero existen componentes relacionados con el ámbito externo (normativas, área geográfica, etc.) e interno (capacidad financiera, personal, desempeño laboral, etc.) que pueden generar ventajas en el momento de tomar decisiones.

Uno de los componentes medulares para que las empresas tomen mejores decisiones es conocer al detalle el comportamiento del consumidor.

A nivel interno, uno de los aspectos más importantes que se deben tomar en cuenta es la conformación del directorio. Recordemos que el 70 % de las empresas peruanas son familiares, que ameritan dimensionar los recursos adecuados y la productividad para tomar decisiones acertadas. Sobre el manejo de costos, la ventaja competitiva se generará mediante economías de escala.

A nivel externo, uno de los componentes medulares para tomar decisiones es el comportamiento del consumidor. Hoy sus prioridades han cambiado y optará por comprar aquellos productos o servicios vitales, descartando los que le resulten más superfluos. Esta variable es una de las más importantes y podemos notarlo al observar negocios que cambian de giro para mantenerse competitivos.

2.2 Demanda actual y tendencias.

La demanda de los servicios profesionales contables viene de dos niveles: primero, por los negocios que ya se encuentran funcionando en el mercado, así como por los nuevos emprendimientos: ambos requieren el apoyo de profesionales en contabilidad. Segundo, por la magnitud de los problemas que van apareciendo en los negocios.

A continuación, se presenta la población de negocios que se encuentran inscritos en SUNAT a diciembre del año 2021, y están localizados en los cuatro distritos que forman la ciudad de Iquitos, en todas las actividades económicas y todos los regímenes tributarios. Se observa una fuerte concentración en el distrito de Iquitos, más de la mitad de ellos, 54,14%.

Tabla 2
Cantidad de contribuyentes a SUNAT, total de actividades económicas y todos los regímenes tributarios, por distritos que integran la ciudad de Iquitos, al segundo semestre 2021

	Al 2021 (a diciembre)	Participación
Iquitos	41,975	54.14%
Punchana	12,736	16.43%
Belén	8,639	11.14%
San Juan Bautista	14,180	18.29%
Total	77,530	100.00%

Leyenda: no considera los trabajadores que perciben renta de quinta categoría.
Fuente: SUNAT, estadísticas

Nelson Cabrera (2022), Co-founder & CEO Pulsar Technologies, señala los problemas que tienen las empresas, situación que impulsa la demanda de servicios contables:

1. Problema en ventas. Un problema que tienen los negocios de tamaño micro son el reducido ámbito de localización de los clientes y por lo tanto esto también impacta en ventas reducidas.

2. Problema en capital de trabajo. Las estrategias de ventas estarán en función de las estrategias que desarrollan los competidores, por ejemplo, entrega de crédito a los clientes, y ello impacta en mayor cantidad de capital de trabajo. A ello se acompaña de un buen proceso de gestión de cuentas por cobrar.
3. Reducidos márgenes de utilidad. Los productos de alta rotación de ventas tienen pequeños márgenes de utilidad, y la utilidad crecerá cuando esta rotación crece mucho más.
4. La falta de acceso al crédito. No insertarse en el sistema financiero crea barreras para acceder a diversos servicios, como la cobranza digital que ha crecido significativamente.
5. Incumplimiento de las obligaciones tributarias.

A continuación, se calcula el tamaño de la demanda de servicios contables. Se parte del total de inscritos, y se seleccionan aquellos negocios que se encuentran en las actividades de comercio y servicios.

Tabla 3
Definición del tamaño de la demanda de servicios contables, ciudad de Iquitos, año 2023

Total inscritos en SUNAT	100%	77,530
Sector comercio	28%	21,708
Sector servicios	40%	31,012
Mercado objetivo		52,720
Cantidad de servicios contables al año		12
Servicios contables a atender		632,645

Fuente: SUNAT, estadísticas
Elaboración: los autores.

2.3 La oferta competitiva.

La oferta de profesionales contables en ciudad de Iquitos es permanente, y por lo tanto el ingreso al mercado de servicios profesionales en este rubro continuará en los años siguientes.

Es una ciudad que cuenta con dos instituciones de educación superior universitaria, la Universidad Nacional de la Amazonia Peruana (UNAP) y la Universidad Científica del Perú (UCP), en las cuales se forman profesionales en contabilidad y finanzas. Además, en años anteriores, estaba la Universidad Privada de la Selva Peruana (UPSEP), quien ofrecía la carrera de Contabilidad y Finanzas Corporativas. Asimismo, otras universidades tuvieron presencia temporal ofreciendo esta carrera, caso de la Universidad Católica Los Ángeles de Chimbote (ULADECH).

Los servicios profesionales se prestan a través de estudios contables, quienes garantizan la calidad de los servicios, con estrategias en atención al cliente para mantenerlo como cliente por muchos años.

Se puede observar en la tabla siguiente, estudios contables en la ciudad de Iquitos, y su precio aproximado por sus principales servicios que brindan a sus clientes.

Tabla 4
Precios comparativos de estudios contables, ciudad de Iquitos, año 2022

Precios comparativos de otros estudios contables	Estudio contable CCEC Grupo Lecca S.A.C.	Vision Talent And Perfection Servicios Generales SCRL	Contabilidad Profesional
	S/. 450 a mas	S/. 400.00	S/. 450.00

2.4 Programa de marketing

2.4.1 El producto

a) Objetivo

Brindar servicios de asesoramiento en temas contables, financieros y tributarios del negocio, de modo personalizado y en un paquete integral.

b) Estrategias

1. Presentación del equipo de profesionales ante los clientes a través de cartas personalizadas.
2. Visita de los profesionales en horarios establecidos previamente, en coordinación con el propietario del negocio.
3. Definir un auxiliar contable para cada negocio, con días y horarios a la semana para recepcionar la documentación generada en ese periodo de tiempo.

2.4.2 El precio

a. Objetivo

Brindar precios que permitan generar relaciones de largo plazo con el negocio.

b. Estrategias.

1. Precios por cada tipo de servicio.
2. Precios por cada tipo de empresa, persona natural o jurídica.

3. Asesoría gratuita en temas financieros, los tres primeros meses de iniciado el contrato anual.
4. Paquete de precio de introducción, 10% los primeros 6 meses.
5. En el mediano plazo, atención inmediata ante cualquier problema.

Tabla 5

Precio de introducción al mercado de los servicios contables, ciudad de Iquitos, año 2023

Servicios	Precio
a. Asesoramiento profesional contable	S/.100.00
b. Registros de la contabilidad	S/. 50.00
c. Declaración y pago a la SUNAT PDT 621	S/. 50.00
d. Declaración y pago a la SUNAT PDT 601	S/. 150.00
e. Elaboración de los EE.FF. mensuales	S/. 150.00
Precio total	S/. 500.00
Precio con descuento (20%)	S/. 400.00

2.4.3 Promoción

a. Objetivo de la promoción

Motivar las relaciones de largo plazo con los clientes, basadas en la buena calidad del servicio profesional contable.

b. Estrategia de la promoción

Personalizar la atención profesional y del servicio de recepción de información para el registro contable correspondiente.

c. Acciones de promoción

1. Presentar un Fan Page (página en Facebook) para lograr conocimiento del negocio.
2. Integrar a los clientes como receptores de la información comercial, laboral, tributaria y financiera, que de modo permanente ocurre en el país.
3. Elaborar opiniones técnicas sobre problemas generales que impactan en la economía de los negocios.
4. Participar como socios de gremios empresariales, como Cámara de Comercio e Industrias de Loreto, Asociación de Micro y Pequeños Empresarios.

2.4.4 La cadena de distribución

a. Objetivo de distribución

Establecer medios de recepción directa de la información con los clientes ubicados en los cuatro distritos de la ciudad de Iquitos.

b. Estrategias

1. La oficina del estudio contable estará localizada en un área céntrica de la ciudad de Iquitos, con accesibilidad y baja intensidad de tránsito, para coordinaciones rutinarias.
2. Se dispondrá de recursos humanos personalizados para cada negocio para el recojo físico de la información.
3. Se dispondrá de medio de integración digital para la recepción de los documentos.

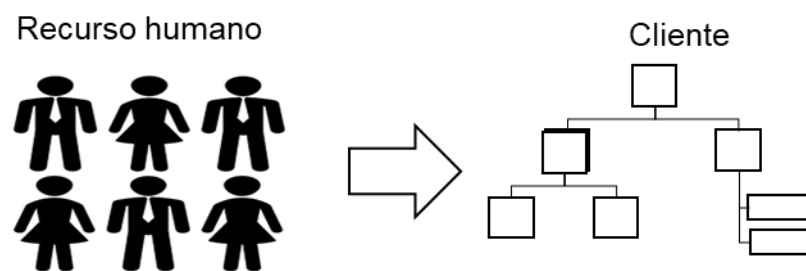
III. PLAN DE OPERACIONES

3.1 Estudio de la fuente de aprovisionamiento.

Considerando que los servicios profesionales contables que se entregan a los clientes se basan en el conocimiento de los recursos humanos, elemento intangible

Figura 4

Provisión del servicio profesional contable a través del recurso humano



Elaboración: los autores

El personal profesional que se brindará a los clientes contará con los grados y títulos profesionales en la profesión contable, registrados y habilitados en el Colegio de Contadores Públicos de Loreto, y estará capacitado en los temas de su especialidad.

El personal asistencial contable contará con la formación de técnicos de la carrera de contabilidad de Institutos Superiores Tecnológicos, con capacitación en relaciones de atención al cliente con calidez, respeto y puntualidad.

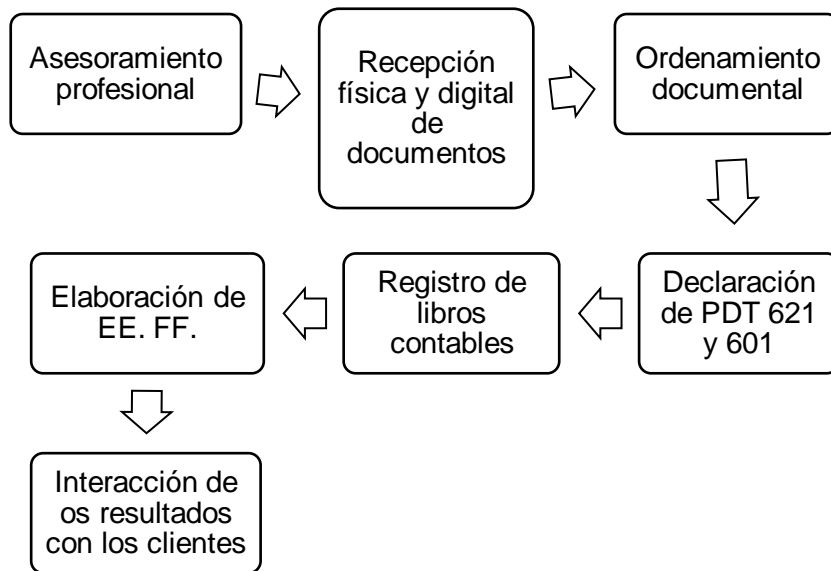
El estudio contable se encontrará ubicado en la ciudad de Iquitos, cuenta con un espacio propio, ubicado en la calle Ricardo Palma, que es un lugar de fácil acceso y céntrico.

3.2 El proceso de servicio

Brindar el servicio profesional contable tendrá un proceso, el cual tendrá características en función al tipo de contrato establecido con los clientes.

Figura 5

Proceso del servicio de Estudio contable, año 2023

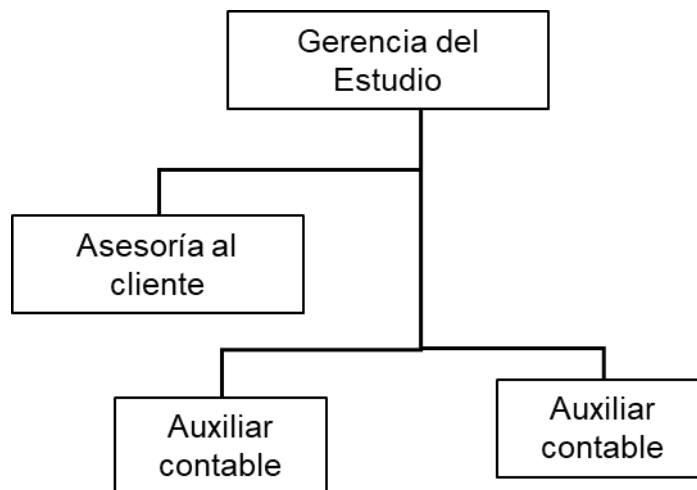


IV. PLAN DE RECURSOS HUMANOS

4.1 La organización

El diseño de la organización es por funciones y lineal, de modo sencillo en los primeros años de funcionamiento.

Figura 6
Organigrama del Estudio contable, año 2023



Fuente: elaboración propia.

4.2 Puestos, tareas y funciones

1. Puesto: Gerencia del estudio

- a. Definir los servicios profesionales a brindar a cada cliente.
- b. Definir los precios por cada tipo de servicios.
- c. Establecer la política comercial del estudio contable.
- d. Dirigir las actividades del estudio contable.
- e. Firmar los contratos con los clientes.
- f. Establecer las remuneraciones u honorarios a los trabajadores del estudio contable.
- g. Trato directo con los clientes.

- h. Gestionar financiamiento con cantidades financieras.
- i. Controlar los ingresos y egresos.

2. Puesto: Asesoría al cliente

- a. Dominar las regulaciones a cumplir por cada tipo de cliente y sector económico en el que se encuentra.
- b. Atender con visitas rutinarias a los clientes, para escuchar problemas operativos.
- c. Coordinar con los clientes acciones administrativas y financieras que viene realizando el negocio.
- d. Sustentar de modo mensual los resultados de los estados financieros de cada negocio.

3. Puesto: Auxiliar contable

- a. Recepcionar la información contable de los clientes de manera mensual, según las normas señaladas por SUNAT para cada régimen tributario.
- b. Elaborar las declaraciones mensuales PDT a SUNAT y presentar al Gerente del estudio para su aprobación.
- c. Registro de la información de los documentos en los libros contables y auxiliares de los clientes.
- d. Informar al Gerente de la situación documentaria de cada cliente, a fin de detectar cualquier faltante.
- e. Elaborar informes según lo requiera el gerente.
- f. Registrar y archivar los comprobantes de pago de las operaciones de los clientes del estudio contable.

4.3 Condiciones laborales

a. Régimen laboral

El estudio de servicios profesionales contables se acogerá al Régimen especial laboral de micro y pequeña empresa para acceder a los beneficios, Ley de Promoción de la Competitividad, formalización y desarrollo de la micro y pequeña empresa y del acceso al empleo decente, siendo requisito su inscripción en el Registro Nacional de la Micro y Pequeña empresa (REMYPE).

Tabla 6
Régimen laboral del negocio a implementar, año 2023

Para micro empresa
Remuneración Mínima Vital (al culminar el año 2022 es S/. 1,025.00)
Jornada de trabajo: 8 horas diarias
Remuneración por trabajo en sobretiempo
Descanso vacacional de 15 días calendarios
Cobertura de seguridad social en salud a través del Seguro Integral de Salud (SIS)
Cobertura Previsional

Fuente. SUNAT - Régimen laboral de la Micro y Pequeña Empresa.

b. Jornada de trabajo

La jornada de trabajo será de ocho horas diarias, con horario de mañanas, de 08:00 am a 1.00 pm, interrupción de 1.00pm a 3.00 pm, y horarios de tarde, de 3.00 pm a 6.00 pm.

4.4 Régimen tributario

El estudio contable se encontrará en el Régimen MYPE Tributario - RMT, ya que tendrá como clientes a empresas y necesita emitir facturas y llevar una contabilidad simple.

Este régimen tiene un límite de ingresos netos que no superen 1,700 UIT en el año. Se realizará los respectivos pagos mensuales por el impuesto a la renta, así como la presentación de la declaración anual.

V. PLAN ECONÓMICO Y FINANCIERO

5.1 Estudio económico.

Tabla 7

Comportamiento del mercado: tendencias y participación.

	Año 2023	Año 2024	Año 2025
Demanda actual anual (clientes empresas)	52,720		
Tendencia del mercado	0%	2.00%	2.50%
Demanda estimada anual (clientes empresas)	52,720	53,774	55,119
Participación de mercado	0.15%	0.25%	0.30%
Demanda del proyecto (clientes empresas)	79	134	165

Tabla 8

Ingreso por ventas.

	Año 1	Año 2	Año 3
Servicios contables mensuales al año	12	12	12
Demanda (clientes empresas)	79	134	165
Ventas anuales	949	1,613	1,984
Precio del servicio mensual (soles)	400.00	400.00	400.00
Venta total anual	S/.379,584	S/.645,293	S/.793,710

5.2. Gastos administrativos y comerciales

Tabla 9
Gastos administrativos del negocio a desarrollar
(soles)

	Año 1	Año 2	Año 3
Administración	1	1	1
Sueldo mensual	S/. 2,500	S/. 3,000	S/. 3,000
Asistente de documentación	3	4	5
Sueldo mensual	S/. 1,050	S/. 1,050	S/. 1,050
Remuneraciones del personal	S/. 5,650	S/. 7,200	S/. 8,250
Costo laboral	8.67%	8.67%	8.67%
Remuneración total mensual	S/. 6,140	S/. 7,824	S/. 8,965
Servicios públicos	S/. 700	S/. 700	S/. 700
Útiles oficina	S/. 200	S/. 200	S/. 200
Otros	S/. 350	S/. 350	S/. 350
Total mensual	S/. 7,390	S/. 9,074	S/. 10,215
Total anual	S/. 88,676	S/. 108,888	S/. 122,580

Tabla 10
Gastos comerciales del negocio a desarrollar

	Año 1	Año 2	Año 3
Publicidad	S/. 800.00	S/. 880.00	S/. 968.00
Alquiler local	S/. 1,500.00	S/. 1,500.00	S/. 1,500.00
Promociones	S/. 300.00	S/. 300.00	S/. 300.00
Otros	S/. 100.00	S/. 110.00	S/. 121.00
Total mensual	S/. 2,700.00	S/. 2,790.00	S/. 2,889.00
Total anual	S/. 32,400.00	S/. 33,480.00	S/. 34,668.00

5.3. Gastos a incurrir en el funcionamiento del negocio

Tabla 11
Gastos pre operativos

	Año 0	Año 1	Año 2
Estudio de mercado	S/. 1,000.00	S/. 0.00	S/. 0.00
Tramites diversos	S/. 1,800.00	S/. 0.00	S/. 0.00
Total anual	S/. 2,800.00	S/. 0.00	S/. 0.00

Tabla 12
Inversión en activos fijos

Activo fijo	Valor adquisición	Cantidad	Valor total	Tiempo vida	Depreciación anual
Local	S/. 0	1	S/. 0	20	S/. 0
Terreno	S/. 0	1	S/. 0	0	S/. 0
Equipos	S/. 7,000	1	S/. 7,000	5	S/. 1,400
Vehículos	S/. 4,800	1	S/. 4,800	5	S/. 960
Muebles	S/. 4,000	6	S/. 24,000	5	S/. 4,800
Total			S/. 35,800		S/. 7,160

Tabla 13
Depreciación y amortización en activos fijos

	Valor inicial	Año 1	Año 2	Año 3	Residual
Depreciación activo fijo	S/.14,100	-S/.2,820	-S/.2,820	-S/.2,820	S/.5,640
Amortización activo intangible	S/.2,000	-S/.400	-S/.400	-S/.400	S/.800
Total	S/.16,100	-S/.3,220	-S/.3,220	-S/.3,220	S/.6,440

5.4. Estudio financiero.

5.4.1 Financiamiento

Tabla 14
Programa de endeudamiento

Deuda a tomar	S/. 15,000		
15.39%	Anual	1.20%	mensual
		48	meses

n	Capital inicial	Interés	Amortización	Cuota total
1	15,000	180	313	493
2	14,688	176	313	489
3	14,375	173	313	485
4	14,063	169	313	481
5	13,750	165	313	478
6	13,438	161	313	474
7	13,125	158	313	470
8	12,813	154	313	466
9	12,500	150	313	463
10	12,188	146	313	459
11	11,875	143	313	455
12	11,563	139	313	451
		1,913	3,750	

13	11,250	135	313	448
14	10,938	131	313	444
15	10,625	128	313	440
16	10,313	124	313	436
17	10,000	120	313	433
18	9,688	116	313	429
19	9,375	113	313	425
20	9,063	109	313	421
21	8,750	105	313	418
22	8,438	101	313	414
23	8,125	98	313	410
24	7,813	94	313	406
		1,373	3,750	

n	Capital inicial	Interés	Amortización	Cuota total
25	7,500	90	313	403
26	7,188	86	313	399
27	6,875	83	313	395
28	6,563	79	313	391
29	6,250	75	313	388
30	5,938	71	313	384
31	5,625	68	313	380
32	5,313	64	313	376
33	5,000	60	313	373
34	4,688	56	313	369
35	4,375	53	313	365
36	4,063	49	313	361
		833	3,750	

5.4.2 Flujo de Caja e indicadores de rentabilidad.

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Liquidación
Ingresos por ventas		S/.379,584	S/.645,293	S/.793,710	
Inversión inicial					
Activo fijo	-S/.38,600				S/.15,440
Capital de trabajo	-S/.11,388	-S/.23,787	-S/.15,524	-S/.6,184	S/.56,883
Compras		S/.0	S/.0	S/.0	
Gastos administrativos		-S/.88,676	S/.108,888	S/.122,580	
Gastos comerciales		-S/.32,400	-S/.33,480	-S/.34,668	
Pago impuestos		-S/.47,650	-S/.94,089	S/.119,461	
Flujo Caja Económico (FCE)	-S/.49,988	S/.187,071	S/.393,312	S/.510,817	S/.72,323
Préstamo recibido	S/.15,000				-S/.3,750
Amortización		-S/.3,750	-S/.3,750	-S/.3,750	
Gastos financieros		-S/.1,913	-S/.1,373	-S/.833	
Escudo fiscal		S/.363	S/.261	S/.158	
Flujo Caja Financiero (FCF)	-S/.34,988	S/.181,772	S/.388,450	S/.506,393	S/.68,573

FCE	-S/.49,988	S/.187,071	S/.393,312	S/.583,140
FCF	-S/.34,988	S/.181,772	S/.388,450	S/.574,965

VAN Económico	S/.842,672.62
Tasa de descuento	12.16%
TIR Económica	454%
Índice B/C	17.86

VAN Financiero	S/.826,276.13
Tasa de descuento	13.13%
TIR Financiero	609%
Índice B/C	24.62

CONCLUSIONES

1. El negocio ha definido su estrategia en las micro empresas de los cuatro distritos de la ciudad de Iquitos, quienes diversas necesidades sobre los servicios contables. Hay una demanda potencial creciente, especialmente después de la reactivación económica post Covid.
2. Las estrategias comerciales estarán basadas en las capacidades de los recursos humanos, tanto a nivel profesional como personal técnico operativo.
3. El diseño del proceso del servicio, se encuentra idealmente organizado para una atención rápida y práctica; así mismo el personal se encontrará debidamente capacitado para estos servicios.
4. Referente al aspecto financiero, la empresa obtendrá un financiamiento de capital de trabajo, el cual tiene un periodo de 3 años. En su rentabilidad tiene VAN Económico de S/. 842,672 y una TIR de 454%: así mismo, cuenta con un VAN Financiero de S/. 826.272, y una TIR de 609%.

BIBLIOGRAFÍA

- Arbaiza Fermini, Lydia. 2020. *Toma de decisiones estratégicas en tiempos de COVID-19*. En: Conexiónesan, 27 de agosto del 2019. Disponible en: <https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/>
- Cabrera, Nelson 2022. *5 problemas que enfrentan las pequeñas empresas*. Portal institucional Cashflow, 2 de diciembre de 2022. Disponible en: <https://cashflow.do/es/>
- Fasson, Annalucia. 2019. *La economía naranja: una forma de emprendimiento, innovación y tecnología*. En: Conexiónesan, 5 de marzo del 2019. Disponible en: <https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/>
- Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual – Indecopi. 2022. *El Indecopi promueve el registro gratuito de marcas colectivas en productores*. Portal institucional, 27 de abril de 2021. Disponible en: <https://www.gob.pe/institucion/indecopi/noticias/>
- Landaure, Juan Carlos 2016. *Costos de inversión y de operación en la formulación de un proyecto*. En: Conexiónesan, 28 de junio del 2016. Disponible en: <https://www.esan.edu.pe/conexion-esan/>
- Ley 28708 (2016). Ley General del Sistema Nacional de Contabilidad.
- Superintendencia Nacional de Administración Tributaria – SUNAT (2022). Bases estadísticas tributación de Mypes, del 2019 – 2021.