



FACULTAD DE NEGOCIOS

TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

**PLAN DE NEGOCIOS MULTI AGENTE MEYCASH,
DISTRITO DE PUNCHANA, 2021**

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

AUTORES:

**CABUDIVO DEL AGUILA, MELISSA MARGOT
IÑIGUEZ ROJAS, CARLOS ENRIQUE**

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN: DESARROLLO SOSTENIBLE
DE ORGANIZACIONES PUBLICAS Y PRIVADAS**

IQUITOS – PERÚ

2022

DEDICATORIA

A mi familia por haberme inculcado los valores fundamentales para un pleno desarrollo en la sociedad y a su vez por la oportunidad de seguir estudiando.

Melissa Cabudivo

A mis padres porque gracias a ellos estoy donde estoy, mi eterna gratitud a ellos.

Carlos Iñiguez

AGRADECIMIENTO

A Dios, por darnos la dicha de gozar de buena salud a pesar de las adversidades que se presentan hoy en día.

Los autores

ACTA DE SUSTENTACIÓN

Con Resolución Decanal N° 855-2022-UCP-FAC.NEGOCIOS, del 12 de diciembre de 2022, se autorizó la sustentación para el día martes 20 de diciembre de 2022.

Siendo las 11.00 horas del día 20 de diciembre del 2022 se constituyó de modo presencial el Jurado para escuchar la presentación y defensa del Trabajo de Suficiencia Profesional PLAN DE NEGOCIOS MULTI AGENTE MEYCASH, DISTRITO DE PUNCHANA, 2021.

Presentado por:

IÑIGUEZ ROJAS CARLOS ENRIQUE
Para optar el título profesional de Contador Público

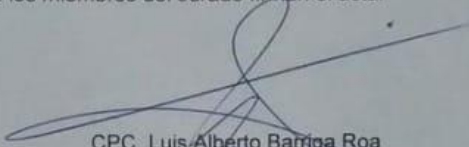
CABUDIVO DEL AGUILA MELISSA MARGOTH
Para optar el título profesional de Contador Público

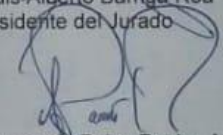
Luego de escuchar la sustentación y formuladas las preguntas, el Jurado pasó a la deliberación en privado, llegando a la siguiente conclusión:

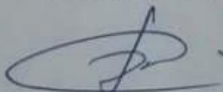
La sustentación es: APROBADO POR UNANIMIDAD

A las 12:30 PM. horas culminó el acto público.

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


CPC. Luis Alberto Barriga Roa
Presidente del Jurado


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


Lic. Adm. Jacobo Díaz Meléndez
Miembro del Jurado

Contactanos:

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

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

Universidad Científica del Perú
www.ucp.edu.pe

**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 NEGOCIOS MULTI AGENTE MEYCASH, DISTRITO DE PUNCHANA,
2021"**

De los alumnos: **CABUDIVO DEL AGUILA MELISSA MARGOT Y IÑIGUEZ ROJAS
CARLOS ENRIQUE**, de la Facultad de Negocios, pasó satisfactoriamente la
revisión por el Software Antiplagio, con un porcentaje de **11% de plagio**.

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

San Juan, 19 de Octubre del 2022.










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

Document Information

Analyzed document	ucp_2022_negocios_TSP_MelissaCabudivo y CarlosIñiguez_V1.doc (D146147806)
Submitted	2022-10-11 18:43:00
Submitted by	Comisión Antiplagio
Submitter email	revision.antiplagio@ucp.edu.pe
Similarity	11%
Analysis address	revision.antiplagio.ucp@analysis.orkund.com

Sources included in the report

SA	Universidad Científica del Perú / ucp_2021_Negocios_TSP_Jose Chumpitaz y Trigoso_V1.pdf		2
	Document ucp_2021_Negocios_TSP_Jose Chumpitaz y Trigoso_V1.pdf (D111884532)		
Submitted by: revision.antiplagio@ucp.edu.pe			
Receiver: revision.antiplagio.ucp@analysis.orkund.com			
SA	Universidad Científica del Perú / ucp_2021_programaacadémico_TSP_Renzo Aspajo y Annie Fachin_Administración_V1.pdf		2
	Document ucp_2021_programaacadémico_TSP_Renzo Aspajo y Annie Fachin_Administración_V1.pdf (D114235253)		
Submitted by: revision.antiplagio@ucp.edu.pe			
Receiver: revision.antiplagio.ucp@analysis.orkund.com			
SA	Universidad Científica del Perú / ucp_2022_programaacadémico_TSP_Raul Flores y Sonia Ramirez_Contabilidad_V1.pdf		1
	Document ucp_2022_programaacadémico_TSP_Raul Flores y Sonia Ramirez_Contabilidad_V1.pdf (D126005913)		
Submitted by: revision.antiplagio@ucp.edu.pe			
Receiver: revision.antiplagio.ucp@analysis.orkund.com			
SA	Universidad Científica del Perú / ucp_Administración_2021_TSP_MagalyMurrieta y DoraYoplack_V1.pdf		2
	Document ucp_Administración_2021_TSP_MagalyMurrieta y DoraYoplack_V1.pdf (D134344232)		
Submitted by: revision.antiplagio@ucp.edu.pe			
Receiver: revision.antiplagio.ucp@analysis.orkund.com			
SA	6250 Vasquez Cotrina .pdf		1
	Document 6250 Vasquez Cotrina .pdf (D34955033)		
W	URL: https://blogs.iadb.org/bidinvest/es/agentes-bancarios-en-la-vanguardia-de-la-inclusion-financiera/?platform=hootsuiteG		2
	Fetched: 2022-10-11 18:44:00		
SA	Universidad Científica del Perú / ucp_2021_programaacadémico_TSP_Solange Luna y Zila Ochavano_Contabilidad_V1.pdf		3
	Document ucp_2021_programaacadémico_TSP_Solange Luna y Zila Ochavano_Contabilidad_V1.pdf (D110881565)		
Submitted by: revision.antiplagio@ucp.edu.pe			
Receiver: revision.antiplagio.ucp@analysis.orkund.com			

ÍNDICE DE CONTENIDO

	Página
Dedicatoria.....	II
Agradecimiento.....	III
Acta de sustentación.....	IV
Hoja de antiplagio.....	V
Índice de contenido.....	VII
Índice de cuadros.....	IX
Índice de figuras.....	XI
RESUMEN.....	01
ABSTRACT.....	02
I. INFORMACIÓN GENERAL.....	03
1.1 Nombre del negocio.....	03
1.2 Actividad empresarial.....	03
1.3 Idea de negocio.....	04
II. PLAN DE MARKETING.....	05
2.1 Necesidades de los clientes.....	05
2.2 Demanda actual y tendencias.....	08
2.3 Oferta competitiva.....	10
2.4 Programa de marketing.....	12
2.4.1 El producto.....	12
2.4.2 El precio.....	15
2.4.3 La promoción.....	15
2.4.4 La cadena de distribución.....	16
III. PLAN DE OPERACIONES.....	18
3.1 Estudio de la fuente de aprovisionamiento.....	18
3.2 El proceso de aprovisionamiento.....	18

3.3 El proceso de atención al cliente.....	20
IV. PLAN DE RECURSOS HUMANOS.....	25
4.1 La organización.....	25
4.2 Puestos, funciones.....	25
4.3 Condiciones laborales.....	27
4.4 Régimen tributario.....	27
V. PLAN ECONÓMICO Y FINANCIERO.....	29
5.1 Estudio económico.....	29
5.1.1 Mercado y ventas.....	29
5.1.2 Compras, costo de ventas y gastos.....	29
5.2 Estudio financiero.....	31
5.2.1 Inversiones de Inversiones.....	31
5.2.2 Financiamiento de Inversiones.....	33
5.2.3 Flujo de Caja e indicadores de rentabilidad.....	35
CONCLUSIONES.....	37
BIBLIOGRAFÍA.....	38

ÍNDICE DE CUADROS

	Página
Cuadro N° 01 Clasificación Industrial Internacional Uniforme.....	03
Cuadro N° 02 Mercado del producto, ciudad de Iquitos, año 2021.....	08
Cuadro N° 03 Mercado por zona de residencia, ciudad de Iquitos, año 2021.....	08
Cuadro N° 04 Mercado por edades, ciudad de Iquitos, año 2021.....	08
Cuadro N° 05 Mercado por condición socio económico, ciudad de Iquitos año 2021.....	09
Cuadro N° 06 Cálculo del tamaño de la demanda, ciudad de Iquitos,2021.....	09
Cuadro N° 07 Negocios con giros similares a Multi agente Meycash SRL, ciudad de Iquitos, año 2021.....	10
Cuadro N° 08 Precio de los productos de Multi agente Meycash SRL, 2021.....	15
Cuadro N° 09 Demanda del negocio a desarrollar, año 2021.....	29
Cuadro N° 10 Ventas de los productos de la empresa Multi agente Meycash 2021.....	29
Cuadro N° 11 Costo de ventas de (soles).....	29
Cuadro N°12 Gastos administrativos de Multi agente Meycash SRL, 2021 (soles).....	30
Cuadro N° 13 Gastos comerciales de Multi agente Meycash, 2021 (soles).....	30

Cuadro N° 14 Gastos -pre operativo de Multi agente Meycash SRL (soles).....	31
Cuadro N° 15 Inversión en activos de Multi agente Meycash SRL (soles).....	31
Cuadro N° 16 Depreciación de los Activos de Multi agente Meycash SRL (soles).....	31
Cuadro N° 17 Costo laboral (%).....	32
Cuadro N° 18 Programa de endeudamiento de Multi agente Meycash SRL,(soles).....	33
Cuadro N° 19 Capital de trabajo de Multi agente Meycash SRL (soles).....	34
Cuadro N° 20 Cálculo de la tributación de Inversiones.....	34
Cuadro N° 21 Estado de resultados integrales de Multi agente Meycash SRL (soles).....	35
Cuadro N° 22 Estado de flujo de caja de Multi agente Meycash (soles).....	35
Cuadro N° 23 Valor actual neto, Tasa interna de retorno, y B/C de Multi agente Meycash SRL (soles).....	36

ÍNDICE DE FIGURAS

	Página
Figura N° 01 Ubicación de la empresa Inversiones.....	03
Figura N° 02 Un grupo de personas en cola en una entidad financiera...	07
Figura N° 03 Logo de Multi agente Meycash SLR, 2021	14
Figura N° 04 Agente banco de la nación.....	15
Figura N° 05 Afiche promocional de Multi agente Meycash SLR, 2021...	16
Figura N° 06 La cadena de distribución de Multi agente Meycash SRL, 2021.....	17
Figura N° 07 Proceso de aprovisionamiento de Multi agente Meycash SRL, 2021.....	19
Figura N° 08 Proceso de atención al cliente de Multi agente Meycash SRL, 2021.....	20
Figura N° 09 Computador personal.....	22
Figura N° 10 Punto de venta (POS).....	23
Figura N° 11 Contadora de billetes.....	23
Figura N° 12 Ticketera.....	24
Figura N° 13 Estructura orgânica de la empresa.....	25

RESUMEN

Plan de negocios multi agente Meycash, Distrito de Punchana, 2021

Melissa Margot, Cabudivo-Del Águila
Carlos Enrique, Iñiguez-Rojas

El presente proyecto tiene por finalidad constituir la empresa Multi agente Meycash SRL, dedica a brindar servicios financieros, como agente bancario. Como una alternativa más rápida y segura para realizar operaciones financieras.

El mercado a atender es el distrito de Punchana donde se ha determinado que existe una demanda en crecimiento de este servicio y un mercado potencial que desea y puede adquirir el servicio.

El estudio técnico muestra procesos eficientes destinados a brindar un servicio de calidad, con personal capacitado y entrenado. Los ratios económicos y financieros confirman la viabilidad, factibilidad y rentabilidad del proyecto, la empresa obtiene beneficios y capacidad de pagos desde el primer año, como los siguientes años.

El estudio económico financiero indica un Valor actual neto económico (VAN) de S/. 88,030 y un Valor actual neto financiero de S/. 112,340. La Tasa interna de retorno económica (TIR) es de 98% y la Tasa interna de retorno financiera es de 289%. El índice beneficio costo económico es de S/.2.93 y el índice beneficio costo financiero es de S/.21.84, cifras positivas que no hacen más que demostrar la viabilidad del proyecto.

Palabras claves: Plan de negocios, retiros, depósitos, pagos de servicios.

ABSTRACT

Meycash multi-agent business plan, Punchana District, 2021

Melissa Margot, Cabudivo-Del Águila

Carlos Enrique, Iñiguez-Rojas

The purpose of this project is to establish the Multi-agent company Meycash SRL, dedicated to providing financial services, as a banking agent. As a faster and safer alternative to carry out financial operations.

The market to serve is the district of Punchana where it has been determined that there is a growing demand for this service and a potential market that wants and can acquire the service.

The technical study shows efficient processes aimed at providing a quality service, with qualified and trained personnel. The economic and financial ratios confirm the viability, feasibility and profitability of the project, the company obtains benefits and payment capacity from the first year, as well as the following years.

The financial economic study indicates an Economic Net Present Value (VAN) of S/ 88,030 and a Financial Net Present Value of S/ 12,340. The economic internal rate of return (IRR) is 98% and the financial internal rate of return is 289%. The economic cost benefit index is S/ 2.93 and the financial cost benefit index is S/ 21.41, positive figures that only demonstrate the viability of the project.

Keywords: Business plan, withdrawals, deposits, service payments.

I. INFORMACIÓN GENERAL

1.1 Nombre del negocio

Nombre comercial: multi agente Meycash

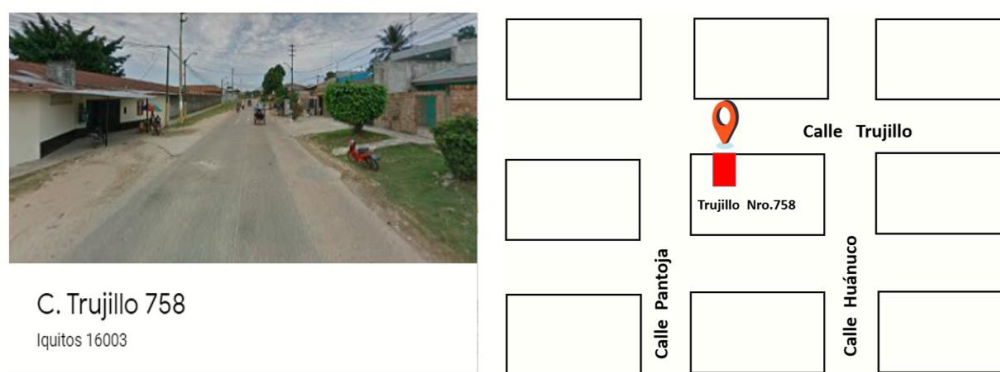
Razón social: multi agente Meycash SRL

Sector de la actividad: servicios de retiros, depósitos y pagos de servicios.

Localización: calle Trujillo Nro. 758, distrito de Punchana, provincia de Maynas, región Loreto, Perú.

Figura 1

Macro y microlocalización de Multi Agente Meycash SRL, 2021



Fuente: elaboración propia

1.2 Actividad empresarial

Cuadro 1.

Clasificación Industrial Internacional Uniforme de Multi agente Meycash SRL, 2021

K	Actividades financieras y de seguros		
	66	Actividades auxiliares de las actividades de servicios financieros	
		661	Actividades auxiliares de las actividades de servicios financieros, excepto las de seguros y fondo de pensiones
		6619	Otras actividades auxiliares de las actividades de servicios financieros

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática – INEI

1.3 Idea del negocio.

Las personas tienen diversas necesidades, tales como contar con efectivo remitido por un familiar u otra persona, y expresado en monedas y billetes de fácil transacción. También siente la necesidad de remitir o enviar transferencia de dinero familiares u otras personas. Ambos necesitan disponer de horarios, que le satisfaga la necesidad de urgencias del efectivo respectivo.

Otra necesidad de satisfacer es la seguridad de tener la honestidad del negocio en la entrega de billetes y monedas y medidas que disminuyan la inseguridad ciudadana, como cámaras de seguridad.

Las personas también tienen la necesidad de cancelar los recibos por servicios públicos y compromisos comerciales que puede haber asumido, ejemplos, Yanbal, Unique, Dupree, etc.

Los segmentos al cual se pretende llegar son las personas, familias, negocios y empresa que desean realizar una operación financiera. Abarca las personas de ambos sexos, entre los 18 y 35 años de edad, que frecuenten hacer pagos, retiros de forma rápida. Como también, las personas entre los 35 y 60 años de edad que frecuenta hacer retiros, pagos y depósitos de forma mensual. De los niveles socio económicos C y D. Que cuenten con ingreso dependiente e independiente.

La empresa se dedicará a brindar actividades auxiliares financieras, dentro de ellas, retiros, depósitos y pagos de servicios, como luz, agua, telefonías, tanto fija como móvil, pago por servicio de cable, pensión de colegios entre otros. Se contará con un ambiente cómodo, ventilado, con parqueo de motos y con cámaras de seguridad. Se contará con autorización con la mayor cantidad posible de entidades, bancarias financieras, cajas municipales de ahorro y crédito, cooperativas de ahorro y crédito y edpymes.

II. PLAN DE MARKETING.

2.1 Necesidades de los clientes: personas y negocios

Los tipos de clientes son, primero las personas de diversas edades y sexo por las necesidades antes mencionadas, con capacidad legal de realizar una transacción.

También son clientes los pequeños negocios, quienes tienen el deber de pagar sus compromisos comerciales

Con el presente proyecto se busca satisfacer las siguientes necesidades:

a) Necesidad de pagar un servicio público:

El pago de los servicios domésticos se ha digitalizado, los bancos cada vez buscan intermediar sus operaciones a través de los agentes, principal motivo de la creación de estos, con el fin de disminuir la concentración de personas en las agencias bancarias. El pago de servicios básico en los agentes es cada vez más común, entre ellos agua, luz telefonía fija, celular, internet entre otros. Ya que evitan realizar colas largas y ocupar demasiado tiempo en este tipo de operaciones por considerarse sencillas y rápidas, motivo por el cual prefieren ir a un agente bancario.

b) Necesidad de realizar un retiro o un depósito en un agente

Los agentes se han convertido en un aliado de la seguridad y la rapidez para realizar las operaciones financieras como, depósito o retiro, de una forma segura y rápida. Lo bueno es que ya es costumbre ver colas en los agentes, esto debido a la aceptación que tiene en el consumidor financiero peruano. También, representa una garantía para tales operaciones las cuales se realizan sin ningún inconveniente.

c) Necesidad de realizar una operación financiera de manera rápida:

En estos tiempos realizar los planes para todo un día, es pensar entrar y salir a una entidad financiera, pero esta acarrea mucho tiempo, motivo por el cual se prefiere ir a un agente ya que son lugares seguros, confiable y rápidos, ya que han proliferado en distintos lugares, cada vez más cercano al trabajo, al negocios o a la casa

d) Necesidad de comodidad :

Realizar, un pago, un depósito o un retiro ya no es cuestión de tiempo, pero se desea realizarlo sin hacer colas, sin perder mucho tiempo, más aún si se trata de un lugar que preste la comodidad para sus clientes. Convirtiendo a este cliente en un lugar que apreté de seguro es cómodo.

Los agentes bancarios, o pequeños comercios contratados por los bancos para procesar operaciones de sus clientes, están sirviendo de base para la transformación digital del sector financiero. También se han convertido en un canal seguro para que los clientes consigan efectivo durante la pandemia.

Los brasileños crearon una innovación que está cambiando la vida de muchas personas en todo el mundo y está sentando las bases para la revolución digital que está por llegar: los agentes bancarios. Un agente bancario es un comercio minorista, un vendedor de tarjetas para celular o bien una red de establecimientos del sector público — una oficina del correo o de lotería nacional, por ejemplo — contratados por una institución financiera para procesar las transacciones de sus clientes.

Cualquier clase de minorista puede ser agente: desde panaderías hasta farmacias y tiendas. Con el mismo equipo del punto de venta que utilizan para procesar los pagos con tarjetas de crédito, los agentes ofrecen a los clientes la posibilidad de hacer depósitos, pagar cuentas, retirar efectivo, cobrar los beneficios del gobierno, verificar el saldo o incluso solicitar un préstamo, sin nunca tener contacto con un empleado del banco. (Arraiz, I., 2020)

Figura 2

Un grupo de personas en cola en una entidad financiera



Fuente: [google.com/search?q=haciendo+cola+en+un+agente&rlz](https://www.google.com/search?q=haciendo+cola+en+un+agente&rlz)

2.2 Demanda actual y tendencia

Para la elaboración de las proyecciones, se ha tomado en cuenta la información brindada por el Instituto Nacional de Estadística e informática – INEI.

Cuadro 2

Mercado total poblacional, ciudad de Iquitos, año 2021

Distritos que conforman el mercado a atender	Personas al 2007	Personas al 2015	Tasa crecimiento promedio anual	Personas al 2021 (proyectada)
Distrito Punchana	80,820	91,128	1.512%	99,713
Población mercado distrito Punchana	80,820	91,128	1.512%	99,713

Fuente: INEI

Cuadro 3

Mercado por zona de residencia, ciudad de Iquitos, año 2021

	Población urbana (participación)	Personas
Distrito Punchana (al 2021)	93.00%	92,733
Población por residencia, distrito Punchana (al 2021)		92,733

Fuente: INEI

Cuadro 4

Mercado por grupo de edades, ciudad de Iquitos, año 2021

	25 a 39 años	40 a 64 años	Total
Distrito Punchana (%)	24.63%	21.95%	46.58%
Población por edades, distrito Punchana (2021)	22,842	20,351	43,194

Fuente: INEI

Cuadro 5

Mercado por condición socioeconómica, ciudad de Iquitos, año 2021

	Participación	Cantidad (personas)
Segmento A/B distrito Punchana	0.0%	-
Segmento C distrito Punchana	14.1%	6,090
Segmento D distrito Punchana	15.4%	6,652
Segmento E distrito Punchana	0.0%	-
Población objetivo socio económico, distrito Punchana(2021)	29.5%	12,742

Fuente: INEI

Cuadro 6

Calculo del tamaño de la demanda, ciudad de Iquitos, año 2021

Promedio personas por vivienda		5.03
Viviendas distrito Punchana (al 2021)		2,532
Consumo del producto (servicios por día/familia)		3.000
Consumo del producto (servicios por mes/familia)	30	90
Consumo del producto (servicios por año/familia)	12	1080
Consumo del producto distrito Punchana (servicios)		2,734,263
Personas que realizan operaciones en un agente	25%	683,566

Fuente: INEI

Se ha calculado la demanda total, considerando la unidad de medida operaciones. Primero se ha considerado medio servicio por año, vale decir al mes 90 consumos de servicios, entre pagos de luz, agua, cable, internet, depósitos y retiros, que al año arroja de 1,080 servicios por familia multiplicado por la familias hacen una proyección de la demanda de 2,734,283 servicios, considerando las personas que utilizan el servicio de un agente hacen una demanda proyectada de 683,566 servicios.

2.3 Oferta competitiva

Los agentes bancarios son los que están afiliados a las entidades financieras y en donde se pueden realizar operaciones básicas como retiros, depósitos, giros, pagos de servicios, pagos de préstamos, entre otros. Actualmente no es de sorprender verlos en bodegas, librerías, locutorios, boticas, cabinas de Internet, ferreterías, peluquerías, panaderías y galerías comerciales.

Este formato bancario es conveniente para muchas personas por la cercanía, la atención personalizada y los amplios horarios de atención, los cuales facilitan la realización de operaciones en cualquier momento.

A los negocios también les conviene ser agentes bancarios. Porque en primer lugar, genera una mayor afluencia de personas, las cuales son potenciales compradores de los productos que son ofrecidos en su establecimiento.

Segundo, un poco de prestigio y de confianza que inspira al banco con el cual se afiliará también se transfiere al negocio y la tercera ventaja es que por esta afiliación recibirá una comisión del banco.

Solo necesita un lugar visible y amplio donde colocar la terminal, el POS, la publicidad que le proporciona el banco y una persona que atienda. No hace falta que quien atienda sea un especialista (aunque sí debería capacitarse), pues los sistemas diseñados por los banco son prácticos, intuitivos y muy fáciles de usar.

Cuadro 7

Negocios con giros similares, distrito Punchana, 2021 (Soles)

Detalle	Unidad de medida	Negocios		
		Grupo Vare SRL	Multi Agente El Solcito	La Repuester Kas net
Servicio: Pagos, depositos o Retiros	unidad	S/1.50	S/1.50	S/2.00

Fuente: elaboración propia

En el cuadro 7 se puede apreciar, tres negocios similares que brindan los mismos servicios que el negocio propuesto en el presente plan de negocios. En este negocio podemos encontrar dos modelos uno que representa solo a una entidad financiera y otros que presenta una variedad de instituciones financieras del país.

2.4 Programa de marketing

2.4.1 El producto

La empresa se dedicará a brindar operaciones financieras y pagos de servicios. Dentro de ellos retiro y depósitos de diversas entidades financieras de cobertura regional y nacional. Así, como el pago de servicios para empresas privadas, colegios, instituciones públicas, entre otros. Se brindará un servicio, seguro, rápido y sencillo. La empresa empezará sus operaciones, con los servicios financieros de los bancos: INTERBANK, CONTINENTAL-BBVA Y BANCO DE LA NACION.

Se contará con el siguiente horario:

Días : Lunes a Domingo

Lunes a Sábado 8:00am a 8.00pm (horario corrido)

Domingos y feriados 8:00am a 4:00pm

a) Categorías de productos.

Meycash brindará los siguientes tipos de servicios

- Depósitos y retiros
- Pagos de préstamos
- Pagos de tarjetas de crédito
- Transferencias
- Pago de servicios
- Consulta de saldos
- Consulta de movimientos

Se contará con los servicios de las siguientes entidades financieras

- BBVA – Bco. Continental
- Banco de la Nación
- Banco Interbank

Además se podrá cancelar los siguientes servicios.

- Electro oriente
- Sedaloreto
- Movistar
- Claro
- Bitel pos pago
- Entel pos pago
- Telefonía fija
- Direc TV
- Cable visión
- Colegio Sagrada familia
- Colegio San Agustín
- Colegio Santa Rosa
- Ipaе
- Senatti
- Unique
- Esika
- Dupre
- Leonisa

- Natura
- Omnilife, entre otros.

b) La marca

Figura 3

Logo de Multi agente Meycash SRL, 2021



Fuente: elaboración propia

El logo creado por la empresa, es de color verde, con la intención de denotar dinero, con la palabra Meycash, que no es más que la unión de los emprendedores Melisa y Carlos, pero al nombre Carlos se le ha agregado la palabra Cash, que es dinero en efectivo.

Además, contiene el tipo de razón social, en este caso se trata de una sociedad de responsabilidad limitada, y en la última parte la frase multi agente para explicar los servicios que brinda.

Figura 4

Agente Banco de la nación



Fuente: [google.com/search?q=persona+pagando+en+un+agente&tbm](https://www.google.com/search?q=persona+pagando+en+un+agente&tbm)

2.4.2 El precio

El precio representa el valor de adquisición de un producto o servicio. Es uno de los factores más importantes dentro de la empresa, su importancia radica que de él depende el retorno de la inversión.

Cuadro 8

Precio de los productos de Multi agente Meycash SRL, 2021

Servicio	Unidad de medida	Precio
Servicio de deposito, retiro y pago de servicios	unidad	S/1.50

Fuente: elaboración propia

2.4.3 La promoción.

Las actividades diseñada para la promoción, en están concentradas en dar a conocer los servicios que cuenta la empresa. La

principal estrategia de la promoción serán las activaciones que realizará la empresa en el frontis del local comercial. Para el cual se contara con anfitrionas y un animador. Esta actividad se realizará los tres primeros meses del inicio de actividades.

Lo que se busca es transmitir información entre el vendedor y los compradores potenciales u otros miembros del canal con la finalidad de influir en sus costumbres, gustos y preferencias.

Figura 5

Afiche promocional de Multi agente Meycash SRL, 2021



Fuente: elaboracion propia

2.4.4 La cadena de distribución

EL negocio se encontrará ubicado en la calle Trujillo 758 del distrito de Punchana, provincia de Maynas región Loreto. Zona comercial de alto tránsito vehicular.

La cadena de distribución será directa, no se establecido contar con intermediarios.

Figura 6

La cadena de distribución de Multi agente Meycash SRL, 2021



Empresa

Clientes

Fuente: elaboracion propia

III. PLAN DE OPERACIONES

3.1 Estudio de la fuente de aprovisionamiento de Multi agente Meycash SRL, 2021

Los agentes bancarios son los que están afiliados a las entidades financieras y en donde se pueden realizar operaciones básicas como retiros, depósitos, giros, pagos de servicios, pagos de préstamos, entre otros. Actualmente no es de sorprender verlos en bodegas, librerías, locutorios, boticas, cabinas de Internet, ferreterías, peluquerías, panaderías y galerías comerciales.

Este formato bancario es conveniente para muchas personas por la cercanía, la atención personalizada y los amplios horarios de atención, los cuales facilitan la realización de operaciones en cualquier momento.

A los negocios también les conviene ser agentes bancarios. En primer lugar, les genera una mayor afluencia de personas, las cuales son potenciales compradores de los productos que son ofrecidos en su establecimiento.

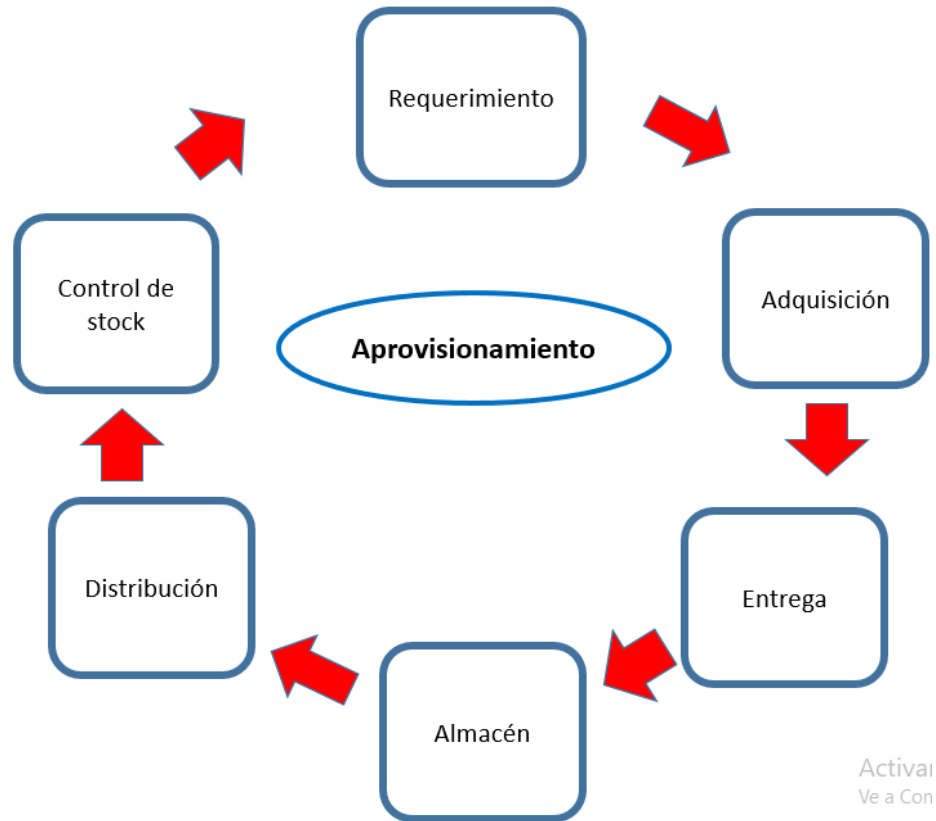
En el presente proyecto, se ha determinado trabajar con instituciones financieras y empresa con presencia en el mercado regional.

3.2 El proceso de aprovisionamiento de Multi agente Meycash SRL, 2021.

El proceso de aprovisionamiento consta de los siguientes pasos:

Figura 7

Proceso de aprovisionamiento de Multi agente Meycash SRL, 2021



Fuente: elaboracion propia

El requerimiento es el primer paso que se da inicio con el proceso de aprovisionamiento de todos los bienes servicios que va necesitar la empresa para brindar el servicio de multi agente, el siguiente paso es la adquisición, que incluye la cotización y la elección de los proveedores que brinden condiciones favorables para la empresa.

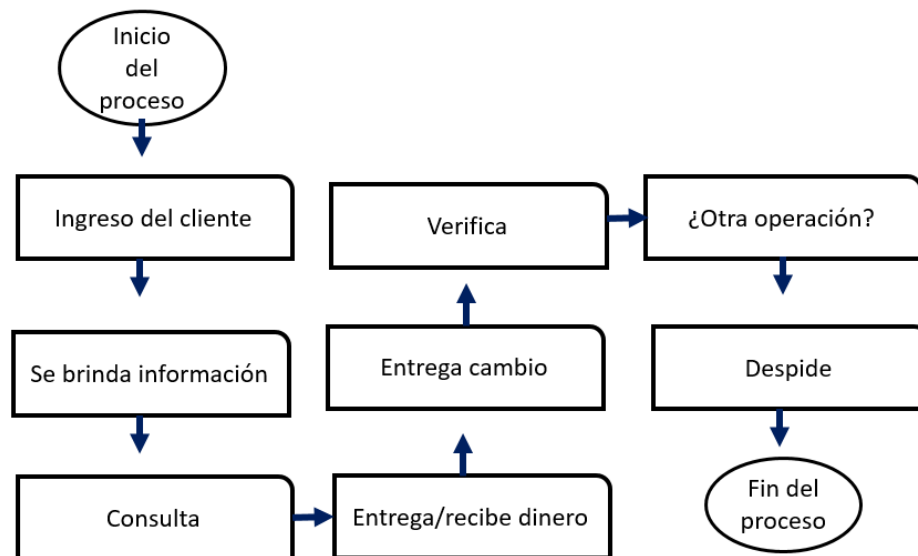
Seguidamente se da la entrega de los productos, las que deben pasar por el almacén para su codificación. Paso siguiente viene la distribución de los bienes adquiridos y finalmente se procede a controlar el stock resultante en la empresa.

3.3 El proceso de atención al cliente de Multi agente Meycash SRL, 2021

El objetivo de este paso es crear un servicio de calidad que satisfaga las necesidades de los clientes, de ser el caso, supere las expectativas y se convierta en un cliente fiel para la empresa.

Para el proceso de atención al cliente se ha considerado los siguientes pasos:

Figura 8
Proceso de atención al cliente de Multi agente Meycash SRL, 2021



Fuente: elaboracion propia

El proceso de atención al cliente de Multi agente Meycash SRL:

1. Ingreso del cliente:

El ingreso del cliente al local es el primer paso en el proceso de atención al cliente. Se contará con dos ventanillas con el fin de poder cubrir la demanda. Es primera contacto podrá ser algunas el paso

más largo ya que muchas veces el cliente se pondrán en fila antes de ingresar al local

2. Se brinda información:

Se brinda toda la información que solicite el cliente, ya sea por pago de servicio, por un depósito o retiro o por una consulta o movimiento de su cuenta.

3. Consulta:

Este paso es para absolver todas las objeciones de los clientes, aclarar esas dudas, o recibir algunas sugerencias.

4. Entrega o recibe dinero:

En de acuerdo a la operaciones que solicita el cliente, se recibe o se entrega el dinero, el que de ser necesario pasará por la maquina contadora.

5. Entrega cambio:

En este paso también va depender del tipo de operación que se realice, si hay cambio de va entregar en este paso.

6. Verifica:

Ya sea por parte del cliente o por parte del promotor de servicio es necesario verificar el cambio.

7. ¿Otra operación?:

Es necesario preguntar al cliente si va realizar otra operación, de no contar con otra operación se procede al siguiente paso.

8. Despide:

Este es el paso final, el cliente debe recibir una sonrisa y un mensaje para su pronto retorno.

Principales requisitos para la apertura de un agente, tanto como persona natural como persona jurídica:

- a. Contar con calificación 100% normal en la superintendencia de banca y seguros y AFP.(SBS)
- b. Licencia de funcionamiento
- c. Autoevaluó, Predio urbano (PU) y hoja de resumen (HR).
- d. Documento de identidad (DNI)
- e. Registro único de contribuyente (RUC)
- f. Testimonio de constitución
- g. Vigencia de poder.

Los bancos consideran una comisión para cada agente en función al número de movimientos o transacciones realizadas por cada uno y es de forma escalonada. Motivo por el cual no se considera costo alguno en el servicio.

Se contará con el sistema de cámara de vigilancia desde la zona de parqueo, la zona de operaciones y la bóveda.

Figura 9
Computadora personal



Fuente: [google.com/search?q=computadora+personal&rlz=1C1CHBF](https://www.google.com/search?q=computadora+personal&rlz=1C1CHBF)

Figura 10
Punto de venta (POS)



Fuente: definicionabc.com/negocios/maquina-pos.php

Figura 11
Contadora de billetes



Fuente: [google.com/search?q=contadora%20de%20billetes&tbm=isch&tbs](https://www.google.com/search?q=contadora%20de%20billetes&tbm=isch&tbs)

Figura 12
Ticketera



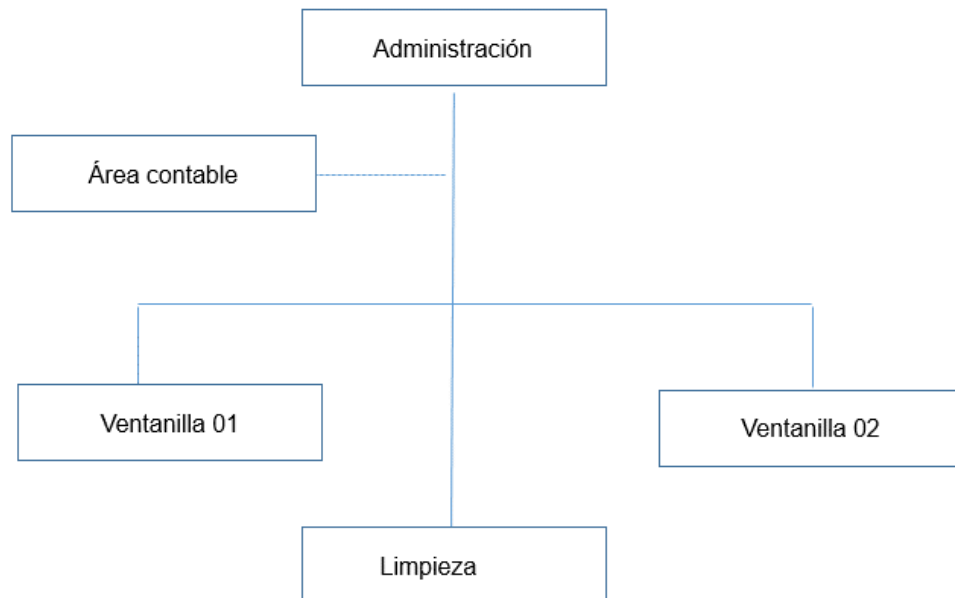
Fuente: [google.com/search?q=ticketera&tbm=isch&tbs=ic:trans&rlz=1C1CHBF](https://www.google.com/search?q=ticketera&tbm=isch&tbs=ic:trans&rlz=1C1CHBF)

IV. PLAN DE RECURSOS HUMANOS

4.1 Estructura organizacional de Multi agente Meycash SRL, 2021

La empresa Multi agente Meycash SRL, contará con la siguiente estructura orgánica:

Figura 13
Estructura orgánica de la empresa



Fuente: elaboración propia-

4.2 Puestos y funciones

a) Puesto: Administrador de Multi agente Meycash SRL

Funciones:

1. Planifica los objetivos y estrategias de la empresa en el corto y mediano plazo.
2. Organiza las funciones de cada una de las áreas de la empresa

3. Dirige y gestiona la empresa, toma decisiones, supervisa las actividades de la empresa.
4. Entrega efectivo a los promotores para la actividades del día
5. Busca como financiar las actividades de la empresa
6. Realiza arqueo de caja de forma inopinada
7. Atiende las quejas, reclamos y dudas de los clientes
8. Busca capacitar al personal en coordinación con los funcionarios del banco central de reserva, sobre los cambios en las características de los billetes nacionales.

b) Puesto: Promotor de servicio (ventanilla) de Multi agente Meycash SRL.

Tareas:

1. Brinda información a los clientes
2. Informa lo requerido por los clientes
3. Recibe dinero por la operaciones realizada
4. Verifica la autenticidad de los billetes
5. Reporta las ocurrencia al administrador
6. Entrega el cambio de forma detallada a los clientes
7. Mantiene de forma ordenada el cuadro de su caja
8. Reporta sobrante al administrador
9. Otras que indique el administrador

c) Puesto: Limpieza

Tareas:

1. Mantiene en orden y limpio el ambiente de la empresa
2. Solicita los materiales para la limpieza
3. Elaborar el cuadro de necesidades de forma semanal
4. Mantener de forma permanente limpia las dos ventanillas
5. Otras que señale el administrador.

4.3 Condiciones laborales

La empresa Multi agente Meycash SRL ha determinado las siguientes condiciones laborales:

- La empresa se acogerá al Régimen Laboral Especial de la Micro y Pequeña Empresa, regulado actualmente a través del Decreto Supremo N° 013-2013- PRODUCE; la empresa se registrará como una micro empresa.
- La empresa se inscribirá en el régimen de la micro y pequeña empresa (REMYPE).
- Los colaboradores contarán con contrato laborales desde el primer día de trabajo,
- La jornada labora en Multi agente Meycash SRL, será de 8 horas diarias y de 48 horas semanales.
- El trabajadora gozará de 24 horas de descanso semanal
- Contará con 15 días calendario de vacaciones, por cada año completo de servicios
- No contará con asignación familiar
- Contará con seguro social, ESSALUD
- Puede elegir el sistema pensionario, AFP o ONP.

4.4 Régimen tributario.

En el Perú se cuenta con 5 régimen es tributarios al cual de puede acoger, al constituir o al formalizar una empresa, dentro de ellos tenemos.

- a) Régimen único simplificado
- b) Régimen especial de renta
- c) Régimen general
- d) Régimen MYPE Tributario

- e) Régimen de la amazonia, para las empresas ubicadas en la zona de la amazonia peruana.

La empresa se constituirá bajo el régimen societario de Sociedad de Responsabilidad Limitada⁰ (SRK) y se acogerá al Régimen Mype Tributario – RMT ya que fue creado para la micro y pequeña empresas que cuenten con renta de tercera y que sus ingresos anuales no superen las 1,700 UIT (unidades impositivas tributarias). Siempre y cuando que las utilidades antes de impuestos no superen las 15 unidades impositivas tributarias, para que el impuesto sea del 10%, en caso de exceder será de 29.5% de impuesto a la renta.

V. PLAN ECONÓMICO Y FINANCIERO

5.1 Estudio económico.

5.1.1 Mercado y ventas.

Cuadro 9

Demanda de negocio a desarrollar, año 2021

	Año 1	Año 2	Año 3
Demanda total (servicios)	683,566		
Tendencia del mercado (estimada)	0%	3%	3%
Demanda estimada (servicios)	683,566	704,073	725,195
Participación de mercado (decisión empresa)	15.00%	20.00%	25.00%
Demanda del proyecto (servicios)	102,535	140,815	181,299

Fuente: elaboración propia

Cuadro 10

Ventas de los productos de la empresa Multi agente Meycash SRL

(soles)

	Año 1	Año 2	Año 3
Ventas anuales (servicios)	102,535	140,815	181,299
Precio venta (soles x servicios)	1.50	1.50	1.62
Tendencia del precio en el mercado	0%	8%	8%
Precio de venta (soles x servicio)	S/.1.50	S/.1.62	S/.1.74
VENTA TOTAL EMPRESA	S/.153,802	S/.227,486	S/.315,440

Fuente: elaboración propia

5.1.2 Compras, costo de ventas y gastos.

Cuadro 11

Costo de ventas de la empresa Multi agente Meycash SRL

(soles)

	Año 1	Año 2	Año 3
Ventas	102,535	140,815	181,299
Costo del servicio (unidades)	S/0.30	S/0.30	S/0.30
COSTO Del SERVICIO	S/30,760	S/42,371	S/54,716

Fuente: elaboración propia

Cuadro 12
Gastos administrativos de Multi agente Meycash SRL
 (soles)

	Año 1	Año 2	Año 3
Administrador	1	1	1
Sueldo mensual	S/. 1,500	S/. 1,800	S/. 2,000
Cajero de efectivo	2	2	2
Sueldo mensual	S/. 1,300	S/. 1,600	S/. 1,800
Limpieza	1	1	1
Sueldo mensual	S/. 1,200	S/. 1,400	S/. 1,600
Remuneraciones del personal	S/. 5,300	S/. 6,400	S/. 7,200
Costo laboral	25.67%	25.67%	25.67%
Remuneracion total mensual	S/. 6,660	S/. 8,043	S/. 9,048
Servicios públicos	S/. 325	S/. 381	S/. 413
Utiles oficina	S/. 182	S/. 216	S/. 264
Servicio contable	S/. 350	S/. 400	S/. 450
Otros:	S/. 400	S/. 500	S/. 600
Total mensual	S/. 7,917	S/. 9,540	S/. 10,775
TOTAL ANUAL	S/.95,008	S/.114,476	S/.129,300

Fuente: elaboración propia

Cuadro 13
Gastos comerciales de Multi agente Meycash SRL
 (soles)

GASTO COMERCIAL	Año 1	Año 2	Año 3
Publicidad	S/. 320.00	S/. 380.00	S/. 400.00
Promociones	S/. 250.00	S/. 300.00	S/. 350.00
Otros	S/. 310.00	S/. 345.00	S/. 362.00
Total mensual	S/. 880.00	S/. 1,025.00	S/. 1,112.00
TOTAL ANUAL	S/.10,560.00	S/.12,300.00	S/.13,344.00

Fuente: elaboración propia

Cuadro 14
Gastos pre operativos de Multi agente Meycash SRL
 (soles)

Gasto pre operativo	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3
Estudio de mercado	S/. 735.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00
Tramites diversos	S/. 310.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00
Total	S/. 1,045.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00

Fuente: elaboración propia

5.2 Estudio Financiero.

5.2.1 Inversiones de Multi agente Meycash SRL

Cuadro 15
Inversión en activos de Multi agente Meycash SRL
 (soles)

	Valor adquisición	Cantidad	Valor total	Tiempo vida	Depreciación anual
Computadoras	S/. 3,500	3	S/. 10,500	5	S/. 2,100
Impresora HP tinta continua	S/. 780	1	S/. 780	5	S/. 156
Ticketera	S/. 1,200	2	S/. 2,400	5	S/. 480
Mostradores para atención	S/. 1,200	2	S/. 2,400	5	S/. 480
Escritorio	S/. 1,500	1	S/. 1,500	5	S/. 300
Sillas	S/. 120	3	S/. 360	5	S/. 72
Sistema contable-operaciones	S/. 1,500	1	S/. 1,500	5	S/. 300
Camara de seguridad	S/. 1,500	1	S/. 1,500	4	S/. 375
Ventiladores	S/. 150	3	S/. 450	10	S/. 45
Total			S/. 21,390		S/. 4,308

Fuente: elaboración propia

Cuadro 16
Depreciación de los activos de Multi agente Meycash SRL
 (soles)

	Valor inicial	Año 1	Año 2	Año 3	Residual
Depreciación activo fijo	S/.21,390	-S/.4,308	-S/.4,308	-S/.4,308	S/.8,466
Amortización activo intangible	S/.1,045	-S/.209	-S/.209	-S/.209	S/.418
Total	S/.22,435	-S/.4,517	-S/.4,517	-S/.4,517	S/.8,884

Fuente: elaboración propia

Cuadro 17
Costo laboral (%)

	Mediana empresa	Pequeña empresa	Micro empresa	Mediana empresa	Pequeña empresa	Micro empresa
Gratificación	30	15	0	16.67%	8.33%	0.00%
Vacaciones	30	15	15	8.33%	4.17%	4.17%
Subtotal				25.00%	12.50%	4.17%
CTS	30	15	0	8.33%	4.17%	0.00%
ESSALUD				9.00%	9.00%	9.00%
Total				42.33%	25.67%	13.17%

Fuente: elaboración propia

5.2.2 Financiamiento de Multi agente Meycash SRL

Cuadro 18

**Programa de endeudamiento de Multi agente Meycash SRL
(Soles)**

Deuda a tomar S/. 40,000				
	26.82% Anual	2.0% 48	mensual meses	
n	Capital inicial	Interés	Amortización	Cuota total
1	40,000	800	833	1,633
2	39,167	783	833	1,617
3	38,333	767	833	1,600
4	37,500	750	833	1,583
5	36,667	733	833	1,567
6	35,833	717	833	1,550
7	35,000	700	833	1,533
8	34,167	683	833	1,517
9	33,333	667	833	1,500
10	32,500	650	833	1,483
11	31,667	633	833	1,467
12	30,833	617	833	1,450
		8,500	10,000	
n	Capital inicial	Interés	Amortización	Cuota total
13	30,000	600	833	1,433
14	29,167	583	833	1,417
15	28,333	567	833	1,400
16	27,500	550	833	1,383
17	26,667	533	833	1,367
18	25,833	517	833	1,350
19	25,000	500	833	1,333
20	24,167	483	833	1,317
21	23,333	467	833	1,300
22	22,500	450	833	1,283
23	21,667	433	833	1,267
24	20,833	417	833	1,250
		6,100	10,000	
n	Capital inicial	Interés	Amortización	Cuota total
25	20,000	400	833	1,233
26	19,167	383	833	1,217
27	18,333	367	833	1,200
28	17,500	350	833	1,183
29	16,667	333	833	1,167
30	15,833	317	833	1,150
31	15,000	300	833	1,133
32	14,167	283	833	1,117
33	13,333	267	833	1,100
34	12,500	250	833	1,083
35	11,667	233	833	1,067
36	10,833	217	833	1,050
		3,700	10,000	

Fuente: elaboración propia

Cuadro 19
Capital de trabajo de Multi agente Meycash SRL.
(Soles)

		Año 1	Año 2	Año 3	Liquidación
Caja	15.0%	1.0%	1.0%	1.0%	
Monto	-S/.23,070	-S/.737	-S/.880	S/.0	
Cuentas x cobrar					
Número de días		1	1	1	
Monto		-S/.427	-S/.205	-S/.244	
Inventario					
Número de días		7	7	7	
Monto		-S/.598	-S/.226	-S/.240	
Cuentas x pagar					
Número de días		1	1	1	
Monto		S/.85	S/.32	S/.34	
TOTAL	-S/.23,070	-S/.1,677	-S/.1,278	-S/.450	S/.26,475

Fuente: elaboración propia

Cuadro 20
Cálculo de la tributación de Multi agente Meycash SRL.
(Soles)

CÁLCULO DE LA TRIBUTACIÓN				
		Año 1	Año 2	Año 3
Participación utilidades (comercio y restaurante)		0%	0%	0%
Impuesto a la renta (mas de 15 UIT)		29.5%	29.5%	29.5%
Tasa tributaria (IMPUESTO A LA RENTA)		29.50%	29.50%	29.50%
Para efectos de pago a SUNAT Regimen MYPE				
Participación utilidades (menos de 20 trabajadores)		0.00%	0.00%	0.00%
Impuesto a la renta (hasta 15 UIT)		10%	10%	10%
Impuesto a la renta (mas de 15 UIT)		29.5%	29.5%	29.5%
	Al 2021	Cantidad	Importe	
Unidad Impositiva Tributaria	4,400	15	66,000	

Fuente: elaboración propia

Cuadro 21

Estado de resultados integrales de Multi agente Meycash SRL.

(Soles)

	Año 1	Año 2	Año 3
Ingresos por ventas	S/.153,802	S/.227,486	S/.315,440
Costo ventas	-S/.30,760	-S/.42,371	-S/.54,716
Margen Bruto	S/.123,042	S/.185,115	S/.260,724
Gastos administrativos	-S/.95,008	-S/.114,476	-S/.129,300
Depreciación	-S/.4,517	-S/.4,517	-S/.4,517
Gastos comerciales	-S/.10,560	-S/.12,300	-S/.13,344
Margen Operativo	S/.12,957	S/.53,822	S/.113,563
Gastos financieros	-S/.8,500	-S/.6,100	-S/.3,700
Margen antes de tributos	S/.4,457	S/.47,722	S/.109,863
Participación utilidades	S/0	S/0	S/0
Subtotal	S/4,457	S/47,722	S/109,863
Pago impuesto a la renta	-S/.446	-S/.1,208	-S/.19,540
Utilidad Neta	4,011	46,514	90,323

Fuente: elaboración propia

5.2.3 Flujo de Caja e indicadores de rentabilidad.

Cuadro 22

Flujo de caja de Multi agente Meycash SRL

(Soles)

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Liquidación
Ingresos por ventas		S/.153,802	S/.227,486	S/.315,440	
Inversión inicial					
Activo fijo	-S/.22,435				S/.8,884
Capital de trabajo	-S/.23,070	-S/.1,677	-S/.1,278	-S/.450	S/.26,475
Compras		-S/.30,760	-S/.42,371	-S/.54,716	
Gastos administrativos		-S/.95,008	-S/.114,476	-S/.129,300	
Gastos comerciales		-S/.10,560	-S/.12,300	-S/.13,344	
Pago impuestos		446	1,208	19,540	
Flujo Caja Económico (FCE)	-S/.45,505	S/.16,243	S/.58,269	S/.137,170	S/.35,359
Préstamo recibido	S/.40,000				-S/.10,000
Amortización		-S/.10,000	-S/.10,000	-S/.10,000	
Gastos financieros		-S/.8,500	-S/.6,100	-S/.3,700	
Escudo fiscal		S/.2,508	S/.1,800	S/.1,092	
Flujo Caja Financiero (FCF)	-S/.5,505	S/.250	S/.43,969	S/.124,561	S/.25,359
FCE	-S/.45,505	S/.16,243	S/.58,269	S/.172,528	
FCF	-S/.5,505	S/.250	S/.43,969	S/.149,920	

Fuente: elaboración propia

Cuadro 23

Valor Actual Neto, Tasa Interna de Retorno y B/C de Multi agente Meycash SRL (Soles)

VAN Económico	S/.88,030
Tasa de descuento (CAPM)	26.85%
TIR Económica	98%
Indice B/C	2.93

VAN Financiero	112,340
Tasa de descuento (WACC)	19.87%
TIR Financiero	289%
Indice B/C	21.41

Fuente: elaboración propia.

CONCLUSIONES:

- a. La finalidad de la presente investigación es constituir la empresa Meycash Inversiones SRL dedicada a brindar operaciones financieras y pagos de servicios. Dentro de ellos retiro y depósitos de diversas entidades financieras de cobertura regional y nacional.
- b. Las necesidades que actualmente presenta los clientes fueron el pilar para realizar el plan de marketing, es por eso que se puede ofertas los productos de la empresa, productos de calidad que serán seleccionados, tanto en diseño, modelo y colores.
- c. La empresa contará con persona motivado y capacitado, para ofrecer un servicio de buena calidad a los clientes. Los colaboradores gozaran de todos los beneficios sociales que se otorga a una micro empresa.
- d. El plan de negocios es viable, factible y rentable. Tal como lo muestran los ratios económico y financieros. El cálculo fue elaborado teniendo en cuenta la demanda inicial y que esta va cambiando de acuerdo a las necesidades del mercado.

BIBLIOGRAFÍA:

2015: *XII de Población y VI de Vivienda. Lima, Perú. Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). 2015 IV Censo Nacional Económico por departamento.* Lima, Perú.

Arraiz, I.(2020) *BID INVEST.* Negocios sostenibles.

Extraído de: <https://blogs.iadb.org/bidinvest/es/agentes-bancarios-en-la-vanguardia-de-la-inclusion-financiera/?platform=hootsuite>

Gómez P. (2014). *Latinoamérica y el proceso de bancarización: Gestación del proceso y las microfinanzas en Uruguay.* Tesis para obtener el título de Contador Público. Universidad de la República. Montevideo, Uruguay.

Graham O. (2013). *Inclusión Financiera [Versión electrónica].* Recuperado el 20 de enero del 2019 de:

Hernández Sampieri, R., Fernández Collado, C., & Baptista Lucio, P. (2014). *Metodología de la investigación: Roberto Hernández Sampieri, Carlos Fernández Collado y Pilar Baptista Lucio (6a. ed. - -).* México: McGraw-Hill.

https://www.esan.edu.pe/conexion/actualidad/2013/10/11/inclusion_financiera/

Huilca, S. y Jiménez C. (2015). *Los corresponsales no bancarios.* (tesis de maestría). Universidad Nacional de Chimborazo, Ecuador.

Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). 2007. *Censos Nacionales*

Instituto Nacional de Estadística e Informática -INEI, (2018) *Clasificación Industrial Internacional Uniforme – CIUU,* Disponible en: www.inei.gob.pe

López, J. y Condori, P. (2009). *Conformación de alianzas estratégicas bancos – empresa Y su impacto para un sistema financiero*

inclusivo, Gestión en el Tercer Milenio, Rev. de Investigación de la Facultad de Ciencias Administrativas, 12(33), 36-41. UNMSM.

Ministerio de trabajo y promoción del empleo (2018) recuperado de:
<https://www.gob.pe/mtpe>

Organización de las Naciones Unidas para la Alimentación y la Agricultura
- FAO (2016). Una buena alimentación para toda la familia. En:
<http://www.fao.org/pulses-2016/news/news-detail/es/c/382991/>

Superintendencia Nacional de Administración Tributaria. SUNAT. 2020.
Portal institucional. En: www.sunat.gob.pe