



**UNIVERSIDAD CIENTÍFICA DEL PERÚ**

**FACULTAD DE NEGOCIOS**

**PROGRAMA DE SUFICIENCIA PROFESIONAL**

**“Plan de negocio para la creación de un estudio contable, año 2017”**

**Autoras:**

**García Vela, Rocío del Pilar**

**Pizarro Suárez, Sandra Elizabeth**

**Para optar el título profesional  
de Contador Público.**

**Tarapoto – Perú**

**2017**

## DEDICATORIA

Al creador de todas las cosas, por brindarme salud, sabiduría, bienestar espiritual y permitir continuar cuando a punto de caer he estado, dedico en primer lugar este proyecto a Dios.

A mi madre, por ser pilar fundamental del sendero de mi vida, sin ella jamás hubiera conseguido lo que hasta ahora. Su tenacidad y la lucha insaciable han hecho que ella sea un gran ejemplo a seguir y destacar. Todo esto por ella, por la gran confianza que tuvo en mí.

Rocio del Pilar

A mi familia, en especial a mi madre por su comprensión y ayuda en momentos difíciles de mi vida, porque me ha enseñado a enfrentar la adversidad sin perder nunca la dignidad ni desfallecer en el intento. Me ha dado todo lo que soy como persona, me ha inculcado valores y principios, con una gran dosis de amor y perseverancia.

Sandra Elizabeth

## **AGRADECIMIENTO**

Este proyecto es el resultado del esfuerzo conjunto. Quienes a lo largo de este tiempo hemos puesto a prueba nuestras capacidades y conocimientos en el desarrollo de este plan de negocios el cual ha finalizado. Queremos agradecer a Dios por darnos siempre el aliento de vida y quitarnos el miedo a seguir, a nuestros padres por la motivación de seguir adelante, a nuestros amigos y compañeros quienes estuvieron con nosotras en buenos y malos momentos.

Muchas gracias a todos los que forman parte de nuestro entorno y los que aportaron con un granito de arena a nuestra formación.

Las autoras.



FACULTAD  
DE

## ACTA DE SUSTENTACIÓN

En el distrito de San Juan Bautista, siendo las 20:30 horas del día 27 del mes de Octubre del año Dos mil diecisiete, se reunieron en el aula de Grados y Títulos de la Universidad Científica del Perú, el Jurado Examinador, que lo conforman:

Lic. Adm. Jorge Pérez Santillán  
CPC Luis A. Barriga Roa  
CPC Beatriz Reátegui Ruiz

Presidente  
Miembro  
Miembro

Para evaluar la sustentación de las Bachilleres:

**GARCÍA VELA ROCIO DEL PILAR**  
**PIZARRO SUAREZ SANDRA ELIZABETH**

En la modalidad de INVESTIGACIÓN DE SUFICIENCIA PROFESIONAL, titulado: "PLAN DE NEGOCIO PARA LA CREACIÓN DE UN ESTUDIO CONTABLE, AÑO 2017".

Después de las deliberaciones correspondientes, se procedió a evaluar, teniendo como resultado:

INDICADORES	EXAMINADOR 1 Presidente	EXAMINADOR 2 Miembro	EXAMINADOR 3 Miembro	PROMEDIO
A) Dominio del tema	4	3	4	4
B) Calidad de redacción	3	4	3	3
C) Competencia expositiva, argumentación y coherencia.	3	3	3	3
D) Calidad de respuestas	3	4	4	4
E) Uso de terminología especializada.	3	3	3	3
<b>Calificación final</b>	<b>16</b>	<b>17</b>	<b>17</b>	<b>17</b>
<b>Calificación final (en letras)</b>	<b>DECISIETE</b>			

### Legenda:

Indicador	Descripción	Puntaje
A	Desaprobado	0-12
B	Aprobado	13-14
C	Aprobado CUM LAUDE	15-16
D	Aprobado MAGNA CUM LAUDE	17-18
E	Aprobado SUMA CUM LAUDE	19-20

El JURADO considera Aprobado Magna Cum Laude la sustentación.

Presidente :

Firma

Miembro :

Firma

Miembro :

Firma.

## ÍNDICE DE CONTENIDO

	<b>Página</b>
<b>RESUMEN</b> .....	<b>10</b>
<b>ABSTRACT</b> .....	<b>11</b>
<b>1. FORMACIÓN GENERAL</b> .....	<b>12</b>
1.1. Nombre del negocio. ....	12
1.2. Actividad empresarial.....	12
1.3. Idea del negocio. ....	13
<b>2. PLAN DE MARKETING</b> .....	<b>14</b>
2.1. Necesidades de los clientes. ....	14
2.2. Demanda actual y tendencia.....	15
2.3. Oferta actual y tendencias. ....	16
2.4. Programa de marketing. ....	18
2.4.1. El producto.....	18
2.4.2. El precio.....	19
2.4.3. La promoción. ....	21
2.4.4. La cadena de distribución.....	22
<b>3. PLAN DE OPERACIONES</b> .....	<b>25</b>
3.1. Estudio de la fuente aprovisionamiento.....	25
3.2. El proceso del servicio .....	26
<b>4. PLAN DE RECURSOS HUMANOS</b> .....	<b>27</b>
4.1. La organización .....	27
4.2. Puestos, tareas y funciones.....	27
4.3. Condiciones laborales .....	29
4.4. Régimen tributario. ....	29

<b>5. PLAN ECONÓMICO Y FINANCIERO .....</b>	<b>30</b>
5.1. Estudio económico.....	30
5.2. Estado de situación financiera .....	38
<b>CONCLUSIONES .....</b>	<b>39</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA .....</b>	<b>41</b>
<b>ANEXOS .....</b>	<b>42</b>

## ÍNDICE DE CUADROS

	<b>Página</b>
Cuadro 1. Cálculo del tamaño de la demanda .....	16
Cuadro 2. Comparación de precios de tres estudios contables en la ciudad de Tarapoto, 2017. ....	17
Cuadro 3: Servicios a prestar a las Mypes, Tarapoto, 2017. ....	19
Cuadro 4: Precios de los servicios por introducción al mercado, 2017. ....	20
Cuadro 5: Presupuesto inicial- promoción, 2017.....	21

## ÍNDICE DE GRAFICOS

	<b>Página</b>
Gráfico 01: Comparación de precios de tres estudios contables en la ciudad de Tarapoto, 2017. ....	18
Gráfico 02: Participación de precios, según tipo de servicio, 2017. ....	20
Gráfico 03: Participación en el gasto en promoción .....	22



## ÍNDICE DE FIGURAS

	<b>Página</b>
Figura1. Flujo del proceso del servicio contable.....	26
Figura 2. Estructura organizacional de la empresa al 2017. ....	27

## RESUMEN

La investigación que se presenta a continuación describe la potencialidad de realizar servicios contables para las Mypes de la ciudad de Tarapoto. Esta ciudad tiene una significativa característica comercial y de servicios, y en ellas se encuentran miles de negocios que sienten la necesidad de tener información ordenada para tomar decisiones y cumplir con sus obligaciones tributarias, financieras y otros.

El objetivo de la investigación es demostrar la factibilidad comercial, técnica, organizacional, económica y financiera de los servicios contables ofrecidos como tercerización.

El negocio se especializará como una nueva forma de brindar los servicios: en tiempo parcial, con actividades que pueden agregarse, y de modo presencial o no.

Los avances tecnológicos han sido insertados en los procesos de comunicación de la empresa con sus proveedores y sus clientes. También, se han incorporado en los procesos de gestión interna.

Se ha encontrado una demanda de significativo tamaño que justifica la oferta de los servicios. Hay tecnología disponible para desarrollar los servicios y recursos humanos con capacidades; asimismo el negocio presenta utilidades y disponibilidad de financiamiento

Palabras claves: plan de negocio, servicio contable, tecnología de información, tercerización, Mypes.

## **ABSTRACT**

The research that is presented now, It describes the potential to do financial service for the Mypes (MSES) “Micro and Small Enterprises” of Tarapoto city. This city has a significant business service characteristic and thousands of business are found among them which feel the need to get organized information to take decisions and to do its tributary financial duties and others

The aim of the research is to demonstrate the commercial, technical, organizational, economic and financial terms about countable services offered as mediation (tributation).

The business will be specialized as a new form to give services: In partial time, with activities that can be added and through presential form or not.

The technological advances have been put in the business communication process with its purveyors and customers. Also they have incorporated into the internal administration process.

A wide significant request has been found which supports the services offer .There is available technology to carry out the services and human resources with financial standing; like wise the business presents profits and cash assets (financial availability)

Key words: business plan, countable service, information technology and tributation, Mypes.

## 1. FORMACIÓN GENERAL.

### 1.1. NOMBRE DEL NEGOCIO.

Nombre: *S & R contadores públicos S.A.C.*

Localización: ciudad de Tarapoto, Región San Martín, Perú.

Sector de actividad: actividades profesionales.



### 1.2. ACTIVIDAD EMPRESARIAL.

Registro de las transacciones comerciales de empresas

Preparación de las declaraciones tributarias de personas y empresas

(Clasificación Industrial Internacional Uniforme – CIUU).

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

### **1.3. IDEA DEL NEGOCIO.**

Se busca atender las necesidades de los clientes en, información para la toma de decisiones tales como cumplir con los compromisos con proveedores, financieros, tributarios y laborales; dirigido a las Mypes, que realizan actividades económicas en la ciudad de Tarapoto, a quienes se les ofrece servicios contables tercerizados en tiempo inmediato y de carácter presencial o no.

## **2. PLAN DE MARKETING.**

### **2.1. NECESIDADES DE LOS CLIENTES.**

Las empresas enfrentarán en los siguientes años un nuevo escenario – productivo, comercial, laboral y tributario de alto grado de competitividad. El presente proyecto se circunscribe a las Micro y pequeñas empresas (Mypes), ellas tienen una gran importancia en la economía del país.

El Banco Interamericano del Desarrollo (2013)<sup>1</sup>, señala que las Micro y pequeñas empresas contribuyen al crecimiento de las exportaciones de sus países, a la diversificación de sus productos que venden al exterior y a la ampliación de su base de compradores... en Perú el 40% de lo exportado lo hicieron las Mypes.

Cada vez más se abren más fronteras de los países a las nuevas capitales de las grandes corporaciones en busca de nuevos mercados, quienes trasladan tecnología y recursos humanos directivos. Estos ingresan a Perú, donde llegaron grandes capitales, como transnacionales en desarrollo de actividad minera y petrolera, quienes requerían personal para las actividades básicas y complementarias, fueron atendidas por Mypes de las zonas donde se encontraban, (tercerización). Este hecho vino a dinamizar la aparición de pequeñas empresas pues ya tenían mercados asegurados para ofertar.

En la actualidad las Mypes representan un sector de vital importancia dentro de la estructura productiva del Perú<sup>2</sup>, de forma que las Mypes representan el 95,9% del total de establecimientos nacionales. El crecimiento de la economía peruana, especialmente las exportaciones, vino a activar el consumo y a mover

---

<sup>1</sup> Banco Interamericano del Desarrollo, las Pymes y las exportaciones una perspectiva de America latina y el Caribe. 2013.

<sup>2</sup> Importancia de la Pymes en el Perú.2013.  
<http://pymesperuana.blogspot.pe/2013/09/importancia-de-las-mypes-en-el-peru.html>

otros sectores como son las pequeñas industrias que proveen puestos de trabajo, servicios de transportes, alimentación, etc.

Por ejemplo las Mypes constituyen una forma básica de la expresión de la economía peruana y de San Martín- Tarapoto, para generar ingresos fiscales, puesto de trabajo, remuneraciones para las familias, etc. Ellas se encuentran en condiciones de mucha desventaja tales como acceso a créditos corporativos de baja tasa de interés, llegando a pagar en muchos casos altos intereses del 40 al 50% anual.

Las Mypes requieren de información actualizada de costos de proveedores a fin de tener menores precios de compra y mantener su calidad, para lograr mayores niveles de utilidad.

Otra necesidad que tienen las Mypes está referida al cumplimiento de las obligaciones tributarias, de acuerdo al régimen en el que se encuentra. Muchas veces el no tener información hace que incurran en infracciones que conllevan a generar multas, sanciones e intereses.

Por otro lado, el Estado a través de la SUNAT, debería establecer una estrategia de comunicación al sector Mypes, para que tomen conciencia de lo importante que es cumplir con las obligaciones tributarias, en los plazos establecidos.

## **2.2. DEMANDA ACTUAL Y TENDENCIA.**

En los últimos años, el crecimiento descentralizado de nuestra economía ha permitido el aumento del empleo<sup>3</sup>, el dinamismo homogéneo de las micro y pequeñas empresas – Mypes en todas las regiones, la disminución del nivel de

---

<sup>3</sup> Mypes: Un mercado potencial. 2014.

<http://www.asbanc.com.pe/Paginas/Noticias/DetalleNoticia.aspx?ItemID=164>

pobreza en el país, los niveles socio económicos A, B y C pasaron de representar en conjunto el 50% de la población del Perú Urbano en el 2014, entre otros aspectos positivos. Solo el 29% de la PEA ocupada tiene un crédito de consumo en alguna empresa financiera, y alrededor del 27% de las Mypes tiene acceso al sistema financiero.

En este escenario de crecimiento económico, disminución de pobreza, aumento de la clase media, y bajos niveles de inclusión financiera, las empresas del sistema financiero juegan un rol importante aumentando el otorgamiento de créditos a los diferentes segmentos del mercado, entre ellos las Mypes.

Como podemos identificar, la tendencia de formalización de las Mypes se incrementa cada día, lo cual refleja el incremento de la demanda. De manera que, el ofrecer servicios contables en tributación, laboral y finanzas, se ha convertido en la actualidad en un negocio importante y con rentabilidad garantizada.

Cuadro 1. Cálculo del tamaño de la demanda

Mypes de la región San Martín	17,000	al 2007
Crecimiento de la economía (estimado)	5%	anual
Proyectado al 2017	27,691	al 2017
Ciudad de Tarapoto	25%	
Demanda de Tarapoto	6,922	

Fuente: INEI – Principales indicadores Departamento San Martín: Principales estadísticas municipales, registro de Mypes.

### 2.3. OFERTA ACTUAL Y TENDENCIAS.

Actualmente, en la ciudad de Tarapoto se ofrecen servicios de consultoría contable y tributaria, que realizan los contadores públicos, en sus oficinas personales o pequeñas empresas de servicios, denominadas estudios contables.



En ambos casos los profesionales contables trabajan tercerizando (outsourcing) el servicio, lo que significa que llevan la contabilidad y la documentación de sus clientes en sus propias oficinas, y desde ellas monitorean y solicitan la información a sus clientes.

Muchas veces el estudio contable designa un auxiliar contable quien se acerca al cliente a recoger la documentación y trasladarla hasta la oficina contable.

Las tendencias que aparecieron en los últimos años y continuarán con mayor intensidad en los siguientes, es la digitalización de información, es decir se reemplazó el documento físico por el virtual, hoy en día se hace las declaraciones ante la SUNAT desde una computadora con acceso a internet.

Como es el caso del Programa de Declaración Telemática (PDT) 621, 601, que se realiza mes a mes para que los empresarios no incurran en infracciones pagando multas que afecten la economía del negocio.

Se observa la comparación de precios de tres (03) estudios contables que brindan servicios en la ciudad de Tarapoto. Los precios de la competencia son estándares, tienen una mínima diferencia.

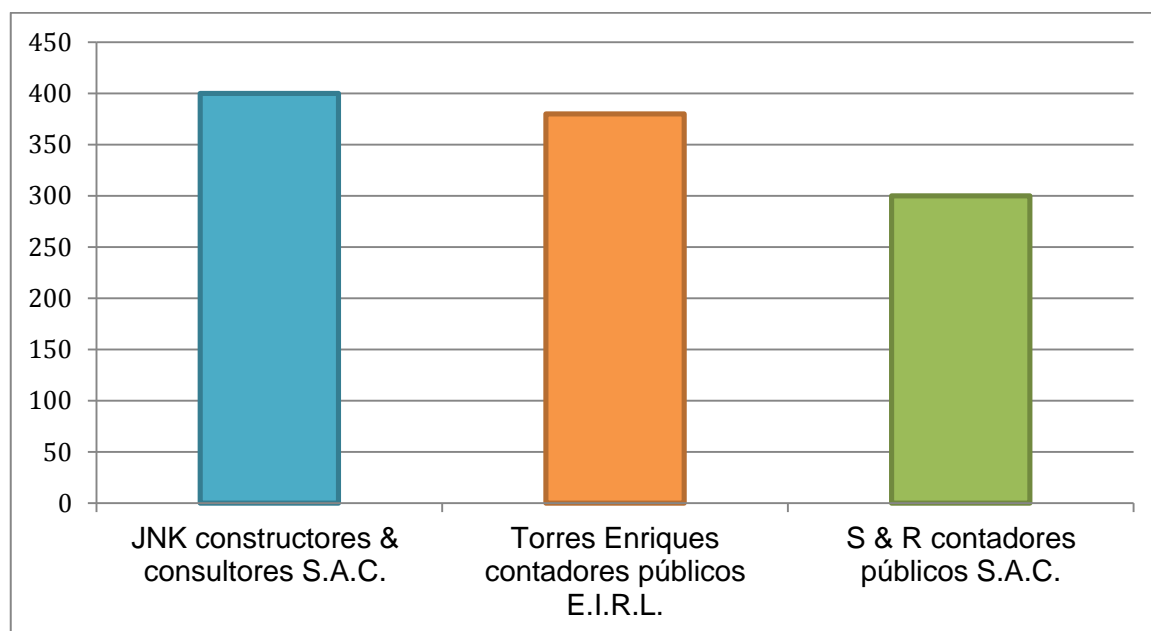
S & R contadores públicos, se diferencia de la competencia por brindar el 20% de descuento al precio estándar, lo ofertado por introducción al mercado.

Cuadro 2. Comparación de precios de tres estudios contables en la ciudad de Tarapoto, 2017.

Precio en comparación por empresa	JNK constructores & consultores S.A.C.	Torres Enriques contadores públicos E.I.R.L.	S & R contadores públicos S.A.C.
	S/ 400.00 a mas	S/ 380.00	S/ 300.00

Fuente: elaboración propia

Gráfico 01: Comparación de precios de tres estudios contables en la ciudad de Tarapoto, 2017.



Fuente: elaboración propia

## 2.4. PROGRAMA DE MARKETING.

A continuación, se describe los objetivos y estrategias de marketing para el producto, precio, promoción y cadena de distribución.

### 2.4.1. El producto

#### a) Objetivos.

Lograr el reconocimiento del servicio diferenciado, por parte de los futuros clientes del estudio contable.

#### b) Estrategias.

1. Identificar a los clientes potenciales (Mypes).
2. Realizar visitas en los locales donde se encuentran los potenciales clientes

3. Establecer cronogramas fijos para las actividades que garantizaran el servicio diferenciado.
4. Definir el auxiliar que llevara la documentación de los determinados clientes
5. Realizar consultas gratuitas que llamen la atención al cliente.

El servicio que se brindara es el asesoramiento financiero, tributario y laboral, en tiempo inmediato y de carácter presencial o no, con la finalidad que las Mypes cumplan con sus obligaciones.

El servicio se caracteriza por brindar información oportuna y veraz para conseguir que nuestros clientes estén satisfechos y lograr la fidelización.

Cuadro 3: Servicios a prestar a las Mypes, Tarapoto.

Tipos de servicios	Régimen general
a. Asesoramiento tributario , laboral, contable	X
b. Registro contable	X
c. Declaración y pago a la SUNAT PDT 621	X
d. Declaración y pago a la SUNAT PDT 601	X
e. Elaboración de EE.FF	X
f. Análisis e interpretación de EE.FF	X

Fuente: elaboración propia

#### 2.4.2. El precio

##### a) Objetivo.

Ofrecer un precio de introducción a los clientes a fin de lograr su interés en nuestra empresa y el inicio de las relaciones comerciales con ellos.

##### b) Estrategias.

1. Fijar precios por cada cliente, en función al tipo de servicio.

2. Realizar asesorías gratuitas a aquellos que desean emprender un negocio.
3. Precios de introducción con el 20% de descuento, durante el primer año.

Cuadro 4: Precios de los servicios por introducción al mercado.

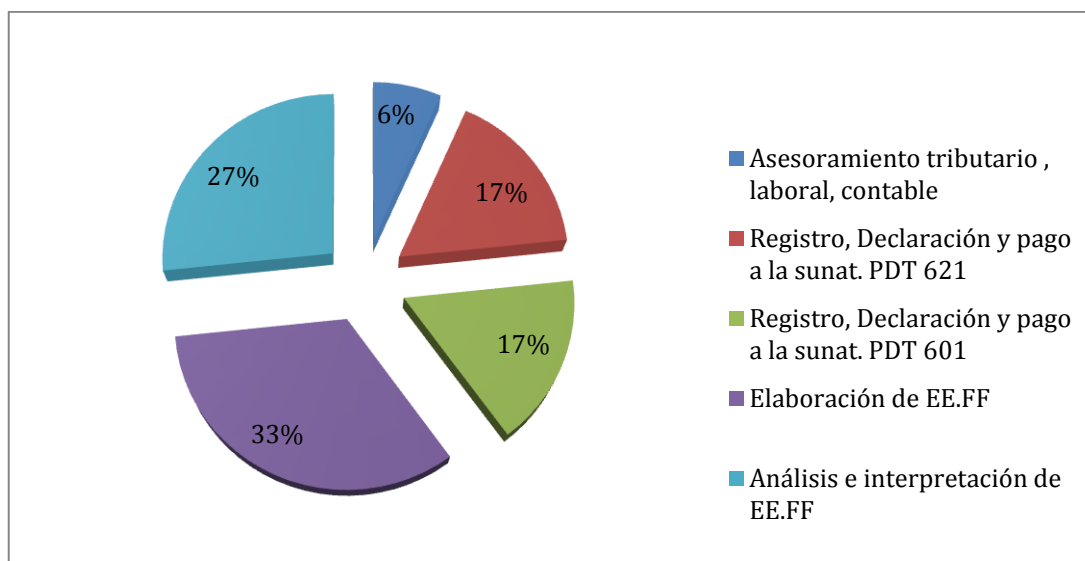
Tipos de servicios	Régimen general
a. Asesoramiento tributario , laboral, contable	20.00
b. Registro contable	50.00
c. Declaración y pago a la SUNAT PDT 621	50.00
d. Declaración y pago a la SUNAT PDT 601	100.00
e. Elaboración de EE.FF	80.00
Total	300.00

Fuente: elaboración propia

En el gráfico observamos la distribución porcentual de los precios, según honorarios establecidos por el estudio contable S & R contadores públicos.

El precio de una contabilidad completa asciende a S/.300.00 soles, lo que incluye el 20% de descuento por precio de introducción al mercado.

Gráfico 02: Participación de precios, según tipo de servicio.



Fuente: elaboración propia

### 2.4.3. La promoción.

a) Objetivo de promoción.

Dar a conocer a nuestros clientes un servicio diferenciado que se caracteriza por la puntualidad, calidad y responsabilidad.

b) Estrategia de promoción.

Ofrecer información a los clientes actuales y motivar a los clientes potenciales a través de servicios gratuitos.

c) Acciones de promoción.

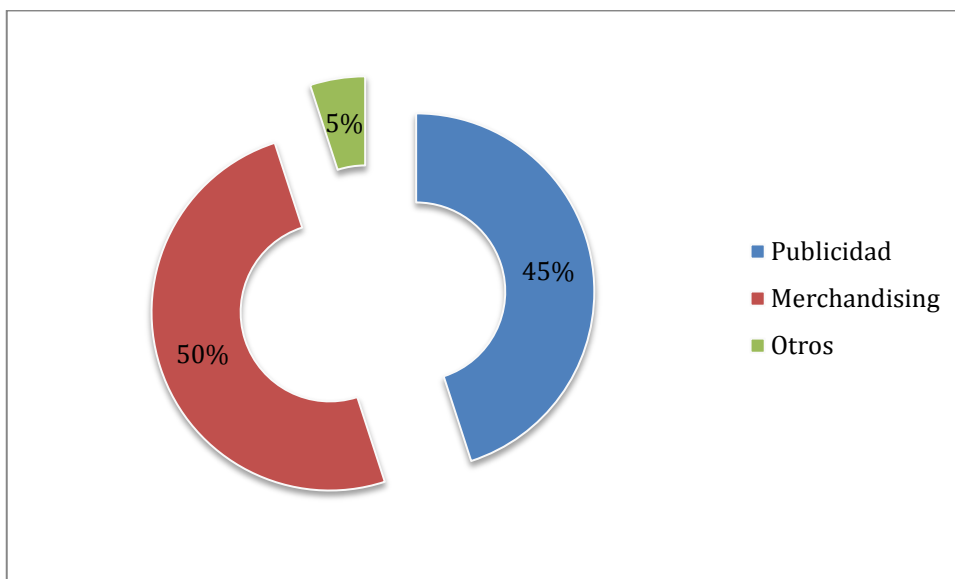
1. Publicitar el logo a través de redes sociales
2. Diseñar la página web del estudio contable
3. Establecer publicidad radial en medios noticiosos (primeras horas de la mañana
4. Elaborar folletos instructivos de las obligaciones tributarias.
5. Diseñar polos con logo de la empresa para entregar a nuestros clientes
6. Participar en Eventos empresariales mediante la presentación de un stand con sistemas escritos y audiovisuales a través de los cuales los asistentes al evento logren conocer la empresa y proceder a hacer los contratos por el servicio.

Cuadro 5: Presupuesto inicial- promoción.

Actividades	Primer año (en soles)
Publicidad	900.00
Merchandising	1,000.00
Otros	100.00
<b>Total mensual</b>	<b>2,000</b>
<b>Total anual</b>	<b>24,000</b>

Fuente: elaboración propia

Gráfico 03: Participación en el gasto en promoción



Fuente: elaboración propia

#### 2.4.4. La cadena de distribución

##### a) Objetivo.

Establecer relaciones con clientes potenciales de otras ciudades de la región, como, Morales, Cacatachi, Lamas, La Banda de Shilcayo, Juan Guerra, Juanjui, etc., a quienes brindaremos servicio virtual, con visitas mensuales para mantenerlos actualizados.

##### b) Estrategias.

1. Coordinar con las municipalidades y organizar charlas de orientación tributaria a las Mypes de cada jurisdicción. Toda vez que las municipalidades manejan la estadística de Mypes en su localidad.
2. Repartir folletos de nuestros servicios a los usuarios de SUNAT y por recomendación.

El servicio se hará llegar a los clientes a través de:

I) En la oficina contable, servicio personalizado.

Se atenderá al cliente en la oficina, se tendrá en cuenta todos los detalles de presentación y orden del espacio, para que resulte cómodo, agradable y acogedor para el cliente, asimismo serán muy importantes los detalles como iluminación, decoración y mobiliario. Los trabajadores irán debidamente uniformados, dando la imagen de seguridad y calidad que requiere una asesoría exclusiva.

- i. Posteriormente al interés de un cliente, se concertará una cita.
- ii. A la llegada del cliente se le atenderá en la oficina si se está libre y, en caso contrario, se le llevará a la sala de espera.
- iii. A continuación, se le atenderá ofreciéndole algo de beber, hasta que la oficina esté disponible. El cliente no puede pasar más de 10 minutos en la sala de espera.
- iv. Se tomarán los datos y se comenzará el trabajo de asesoría.
- v. Una vez finalizado el servicio de asesoría, se le dará a elegir entre las opciones de información disponibles, dentro de su rango de interés.

II) En el lugar elegido por el cliente, servicio personalizado.

Para la atención al cliente, fuera de la oficina, en el lugar que él requiere, el costo se incrementará por el desplazamiento.

Elementos a cuidar en nuestra imagen serán: la vestimenta, los datos aportados, la capacidad con la que los expliquemos.

Habrá que aprovechar el viaje para visitar a otros o para realizar acciones de marketing que haga publicidad la imagen de nuestra empresa.

- i. Llamada de aviso o cita concertada.

- ii. Realizar el viaje llegando siempre antes de la hora, para no ocasionar problemas.
  - iii. Realizar el servicio de asesoría, aportando o recogiendo los datos oportunos.
  - iv. Una vez finalizado, se le dará a elegir entre las opciones de información adicionales disponibles, dentro de su rango de interés.
- III) Servicio por teléfono o por internet.

El sistema de trabajo a distancia permite cubrir una mayor cantidad de clientes en menos tiempo y fácilmente, de modo que se vende más, pero también hay que tener en cuenta el elemento de comodidad que representa para nosotros y de disminución de calidad del servicio para el cliente, de forma que tendrá que ser más barato que una prestación de servicio convencional.

En todos los procesos, sería conveniente realizar una encuesta de satisfacción rápida. Pero para evitar sesgos, se realizará dos veces al año, haciendo la visita respectiva a cada cliente.



### **3. PLAN DE OPERACIONES**

#### **3.1. ESTUDIO DE LA FUENTE APROVISIONAMIENTO**

Debe haber un contador responsable, quien será el que firme todos los balances y documentos que requieran de la firma de este profesional.

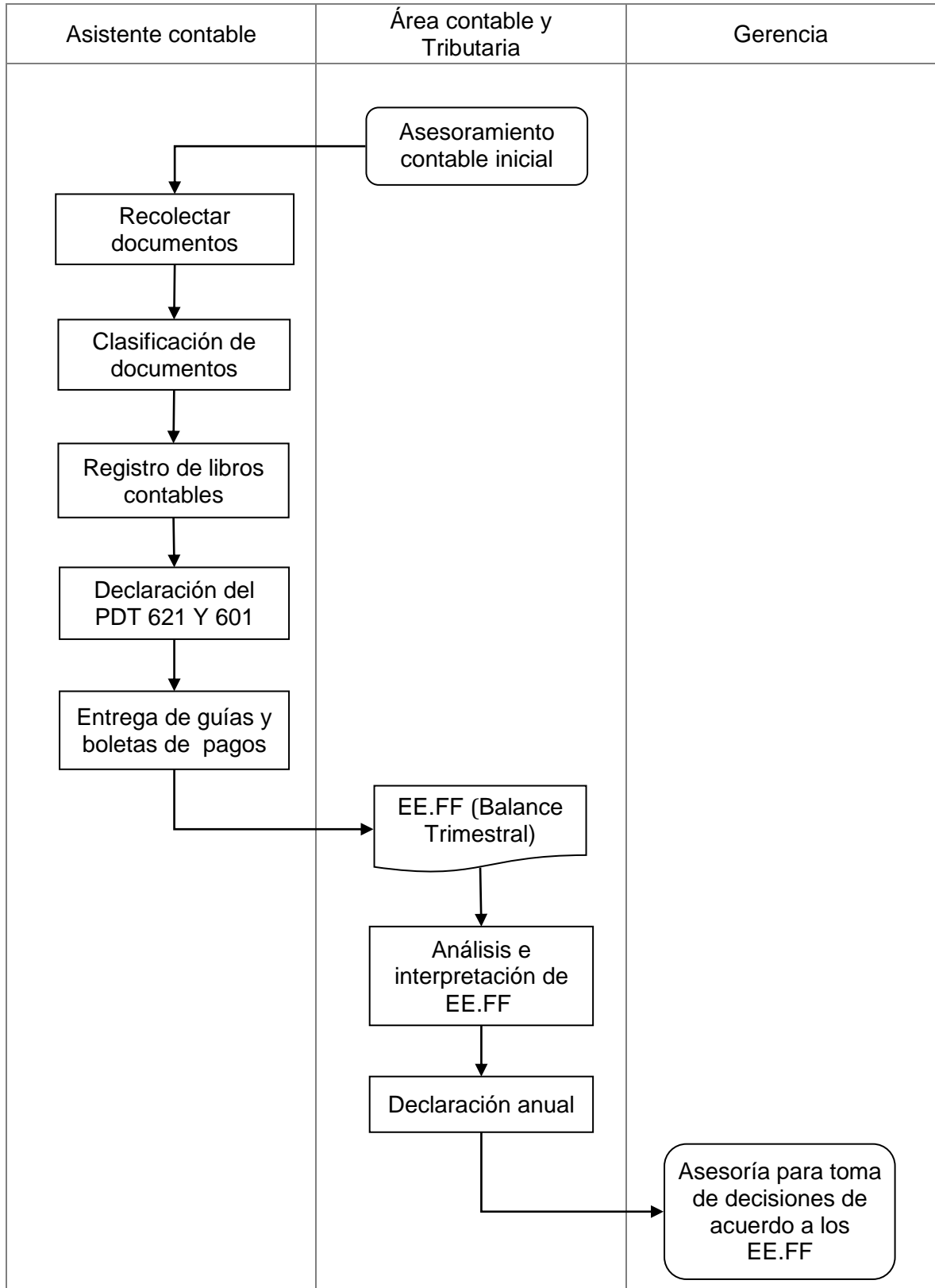
Se contratará a personal idóneo que ocupe el cargo de asistente contable, asimismo se tomarán estudiantes de contabilidad de las universidades, con quienes se realizarán contratos de prácticas pre profesionales y profesionales. A ellos se les desarrollará programas de inducción sobre el trato al usuario y la calidad de servicio.

La empresa alquilará un espacio físico en el centro de la ciudad para la oficina administrativa. A futuro se realizará ahorros respectivos y la gestión de un crédito para la adquisición de un local propio.

Posteriormente se hará el equipamiento del lugar, ya que la mayor parte del día, los empleados, lo pasarán sentados frente a un ordenador. De modo que la calidad del mobiliario, especialmente de las sillas, será fundamental. Con respecto a los ordenadores, asesorarse para comprar modelos que operen rápidamente y adquirir un software que permita llevar la contabilidad de los clientes de forma eficiente, clara y que sea fácil de utilizar. Contratar una conexión a internet y ponerla en red, ya que al armar un estudio contable será indispensable para realizar las declaraciones, como también permitirá mantenernos actualizados.

### 3.2. EL PROCESO DEL SERVICIO

Figura1. Flujo del proceso del servicio contable.

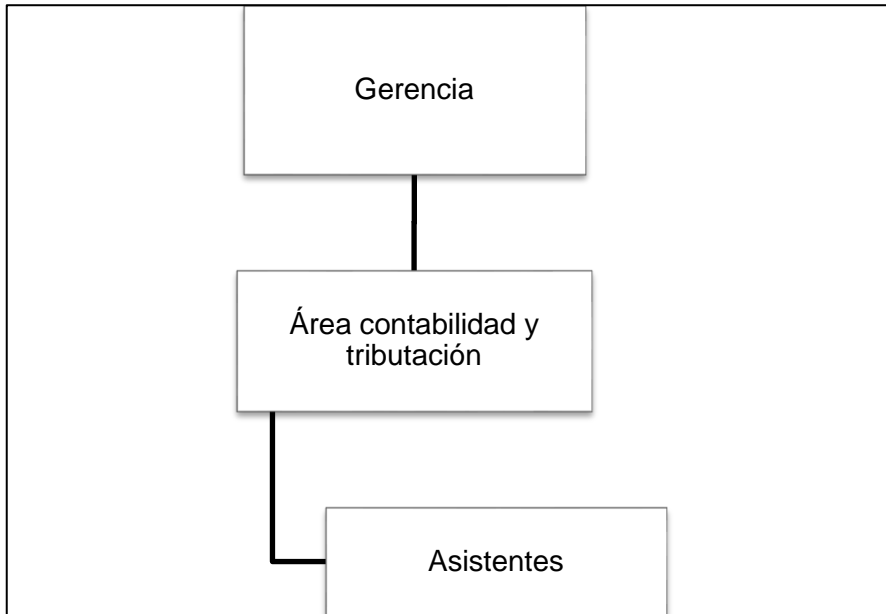


Fuente: elaboración propia

## 4. PLAN DE RECURSOS HUMANOS

### 4.1. LA ORGANIZACIÓN

Figura 2. Estructura organizacional de la empresa.



Fuente: elaboración propia

### 4.2. PUESTOS, TAREAS Y FUNCIONES

a) Puesto: Gerencia

I. Tareas: Dirigir las actividades internas y con los mercados locales de la ciudad Tarapoto y otras ciudades de la región y realizar actividades financieras y de recursos humanos.

II. Funciones:

- Planeamiento de los servicios contables que se ofrecerán a cada uno de los clientes (Mypes)
- Definir políticas de servicios.
- Definir precios de los servicios contables.
- Asignar el personal en cada área y para cada cliente.
- Controlar el servicio que se viene brindando.
- Firmar contratos de prácticas pre profesionales y profesionales.

- Visitar a los clientes, para conocer la calidad del servicio.
  - Pagar remuneraciones y otros beneficios sociales.
- b) Puesto: Responsable del área de contabilidad y tributación.
- I. Tareas: Realizar las actividades relacionadas a la contabilidad y tributación de los clientes y supervisar del personal a su cargo.
- II. Funciones:
- Llevar el control de la cartera de clientes.
  - Elaboración y validación de estados financieros
  - Supervisión del asistente contable
  - Elaboración de la planilla de remuneraciones.
  - Brindar asesoramiento y consultoría a los clientes.
  - Efectuar las declaraciones anuales a la SUNAT (PDT)
- c) Puesto: Asistente contable
- I. Tareas: están relacionadas con las tareas propias de la contabilidad, como puede ser el origen de los diferentes hechos económicos de la empresa (compras, ventas, sueldos, pagos, servicios, depreciaciones, etc.).
- II. Funciones:
- Procesar la información contable de acuerdo a las normas peruanas y de las exigencias de la SUNAT.
  - Procesar la información contable de los clientes en el sistema contable.
  - Efectuar las declaraciones mensuales a la SUNAT (PDT)
  - Elaborar los informes financieros mensuales y enviarlos.
  - Procesar los reembolsos y efectuar los pagos según el cronograma establecido.
  - Analizar y hacer el seguimiento de las cuentas por rendir.
  - Elaborar conjuntamente con el representante los informes.
  - Asegurar y coordinar los trámites administrativos y bancarios.

- Pago de los servicios básicos de la empresa.
- Cobranza a clientes.

#### **4.3. CONDICIONES LABORALES**

Inicialmente, se planea contratar un empleado en planilla, además se tendrá 03 asistentes contables.

Los trabajadores en planilla estarán inscritos en todo los Seguros de ley (Es salud, AFP, etc.).

Se gestionara un seguro privado para los practicantes, quienes no podrán superar el periodo de 01 año.

#### **4.4. RÉGIMEN TRIBUTARIO.**

El estudio contable es una sociedad de hechos profesionales<sup>4</sup>, al iniciar sus actividades consideramos que en los primeros años no superara los 1700 UIT de ingresos, por lo cual estará acogido al régimen Mype tributario; posteriormente en caso de superar lo establecido se optará por pasar al régimen general.

---

<sup>4</sup>Regimen Mype tributario, 2017. <http://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/empresas-menu/regimen-mype-tributario>

## 5. PLAN ECONÓMICO Y FINANCIERO

### 5.1. ESTUDIO ECONÓMICO.

Tabla 1. Comportamiento del mercado: tendencias y participación.

	Año 2018	Año 2019	Año 2020
Demanda actual anual (Mypes- Tarapoto)	6,922		
Tendencia del mercado	0%	4%	2%
Demanda estimada anual (Mypes-Tarapoto)	6,922	7,198	7,341
Participación de mercado	0.78%	1.20%	1.65%
Demanda del proyecto (Mypes)	53	86	121
Servicios tomados al año por cada Mypes (mensual)	12	12	12
Demanda del proyecto (servicios al año)	636	1,032	1,452

Tabla 2. Ingreso por ventas.

	Año 2018	Año 2019	Año 2020
Ventas anuales (servicios al año)	636	1,032	1,452
Precio mercado local	S/. 300.00	S/. 300.00	S/. 330.75
Tendencia del precio	0%	5%	10%
Precio de venta efectiva	S/.300.00	S/.315.00	S/.363.83
Venta total anual empresa	S/.190,800.00	S/.325,080.00	S/.528,273.90

Tabla 3. Gastos administrativos.

	Año 2018	Año 2019	Año 2020
Gerente	1	1	1
Sueldo mensual	S/ 1,700	S/ 1,700	S/. 1,700
Sueldos mensual gerente	S/. 1,700	S/. 1,700	S/. 1,700
Responsable del área contable y tributaria	1	1	1
Sueldo mensual	S/. 1,500	S/. 1,500	S/. 1,500
Sueldo mensual responsable	S/. 1,500	S/. 1,500	S/. 1,500
Asistentes	3	4	4
Sueldo mensual	S/. 850	S/. 850	S/. 850
Sueldos mensual asistentes	S/. 2,550	S/. 3,400	S/. 3,400
Remuneraciones del personal	S/. 5,750	S/. 6,600	S/. 6,600
Costo laboral	8.67%	8.67%	8.67%
Remuneración total mensual	S/. 6,248	S/. 7,172	S/. 7,172
Servicios públicos	S/. 350	S/. 350	S/. 350
Útiles oficina	S/. 250	S/. 250	S/. 250
Otros	S/. 100	S/. 100	S/. 100
Total mensual	S/. 6,948	S/. 7,872	S/. 7,872
Total anual	S/. 83,380	S/. 94,464	S/. 94,464



Tabla 4. Gastos comerciales.

	Año 2018	Año 2019	Año 2020
Publicidad	S/. 900.00	S/. 900.00	S/. 600.00
Merchandising	S/. 1,000.00	S/. 800.00	S/. 400.00
Alquiler local	S/. 1,000.00	S/. 1,000.00	S/. 1,000.00
Otros	S/. 100.00	S/. 100.00	S/. 100.00
Total mensual	S/. 3,000	S/. 2,800	S/. 2,100
Total anual	S/. 36,000	S/. 33,600	S/. 25,200

Tabla 5. Gastos Pre operativos

	Año 0	Año 2018	Año 2019	Año 2020
Estudio de mercado	S/. 1,000.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00
Software contable	S/. 800.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00
Tramites diversos	S/. 700.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00
Total	S/. 2,500.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00

Tabla 6. Inversión en activos fijos

	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/. 1,500	5	S/. 7,500	5	S/. 1,500
Vehículos	S/. 4,000	1	S/. 4,000	5	S/. 800
Muebles	S/. 2,500	4	S/. 10,000	5	S/. 2,000
Total			S/. 21,500		S/. 4,300

Tabla 7. Depreciación y amortización en activos fijos

	Valor inicial	Año 2018	Año 2019	Año 2020	Residual
Depreciación activo fijo	S/.21,500.00	-S/.4,300.00	-S/.4,300.00	-S/.4,300.00	S/.8,600.00
Amortización activo intangible	S/.2,500.00	-S/.500.00	-S/.500.00	-S/.500.00	S/.1,000.00
Total	S/.24,000.00	-S/.4,800.00	-S/.4,800.00	-S/.4,800.00	S/.9,600.00

Tabla 8. Programa de endeudamiento

Deuda a tomar	S/. 20,000			
26.82%	Anual	2.0%	mensual	
		48	meses	
N	Capital inicial	Interés	Amortización	Cuota total
1	20,000	400	417	817
2	19,583	392	417	808
3	19,167	383	417	800
4	18,750	375	417	792
5	18,333	367	417	783
6	17,917	358	417	775
7	17,500	350	417	767
8	17,083	342	417	758
9	16,667	333	417	750
10	16,250	325	417	742
11	15,833	317	417	733
12	15,417	308	417	725
		4,250	5,000	

N	Capital inicial	Interés	Amortización	Cuota total
13	15,000	300	417	717
14	14,583	292	417	708
15	14,167	283	417	700
16	13,750	275	417	692
17	13,333	267	417	683
18	12,917	258	417	675
19	12,500	250	417	667
20	12,083	242	417	658
21	11,667	233	417	650
22	11,250	225	417	642
23	10,833	217	417	633
24	10,417	208	417	625
		3,050	5,000	
N	Capital inicial	Interés	Amortización	Cuota total
25	10,000	200	417	617
26	9,583	192	417	608
27	9,167	183	417	600
28	8,750	175	417	592
29	8,333	167	417	583
30	7,917	158	417	575
31	7,500	150	417	567
32	7,083	142	417	558
33	6,667	133	417	550
34	6,250	125	417	542
35	5,833	117	417	533
36	5,417	108	417	525
		1,850	5,000	

Tabla 9. Estado de resultados económicos

Estado de ganancia y perdida	Año 2018	Año 2019	Año 2020
Ingresos por ventas	S/.190,800.00	S/.325,080.00	S/.528,273.90
Costo ventas	S/.0.00	S/.0.00	S/.0.00
Margen bruto	S/.190,800.00	S/.325,080.00	S/.528,273.90
Gastos administrativos	-S/.83,380.00	-S/.94,464.00	-S/.94,464.00
Depreciación	-S/.4,800.00	-S/.4,800.00	-S/.4,800.00
Gastos comerciales	-S/.36,000.00	-S/.33,600.00	-S/.25,200.00
Margen operativo	S/.66,620.00	S/.192,216.00	S/.403,809.90
Gastos financieros	-S/.4,250.00	-S/.3,050.00	-S/.1,850.00
Margen antes de tributos	S/.62,370.00	S/.189,166.00	S/.401,959.90
Tributos	-S/.11,850.30	-S/.35,941.54	-S/.76,372.38
Margen neto	S/.50,519.70	S/.153,224.46	S/.325,587.52

Tabla 10. Tributación del proyecto

Cálculo de la tributación			
	Año 2018	Año 2019	Año 2020
Participación utilidades	10%	10%	10%
Impuesto a la renta (REMYPE)	10%	10%	10%
Tasa tributaria (TAX)	19.00%	19.00%	19.00%

Tabla 11. Cambios en capital de trabajo

Cambios en capital en trabajo		Año 2018	Año 2019	Año 2020	Liquidación
Caja	2.0%	1.0%	1.0%	1.0%	
Monto	-S/.3,816.00	-S/.2,685.60	-S/.4,063.88	S/.0.00	
Cuentas x cobrar					
Número de días		15	15	15	
Monto		-S/.7,950.00	-S/.5,595.00	-S/.8,466.41	
Inventario					
Número de días		0	0	0	
Monto		S/.0.00	S/.0.00	S/.0.00	
Cuentas x pagar					
Número de días		0	0	0	
Monto		S/.0.00	S/.0.00	S/.0.00	
<b>TOTAL</b>	<b>-S/.3,816.00</b>	<b>-S/.10,635.60</b>	<b>-S/.9,658.88</b>	<b>-S/.8,466.41</b>	<b>S/.32,576.89</b>

## 5.2. ESTUDIO FINANCIERO

Tabla 12. Estado de situación financiera

	Año 2018	Año 2019
Efectivo y equiv. de efectivo	S/.3,816.00	S/.46,185.70
Cuentas por cobrar		S/.7,950.00
Existencias		S/.0.00
Activo no corriente	S/.24,000.00	S/.19,200.00
<b>Total activo</b>	<b>S/.27,816.00</b>	<b>S/.73,335.70</b>
Pasivo corriente		S/.0.00
Pasivo No Corriente	S/.20,000.00	S/.15,000.00
<b>Total pasivo</b>	<b>S/.20,000.00</b>	<b>S/.15,000.00</b>
Patrimonio		
Capital	S/.7,816.00	S/.7,816.00
Utilidades acumuladas		
Resultado del ejercicio		S/.50,519.70
<b>Total patrimonio</b>	<b>S/.7,816.00</b>	<b>S/.58,335.70</b>
<b>Total</b>	<b>S/.27,816.00</b>	<b>S/.73,335.70</b>

## CONCLUSIONES

- a. La factibilidad del presente plan de negocio, se demuestra de manera comercial a través de la aceptación del mercado, técnica porque se cuenta con las capacidades, conocimientos y herramientas para emprender el negocio, organizacional porque el trabajo se encuentra distribuido jerárquicamente, económica porque según el estudio realizado se determinó que el negocio es solvente y financiera porque se estima contar con facilidades para acceder a créditos financieros.
- b. El mercado de las Mypes en el Perú está en auge desde el 2004, en los últimos años se puede observar que las micro y pequeñas empresas en el Perú tuvieron un crecimiento considerable, nueve de cada diez empresas son micro y pequeñas (Mypes) y aportan el 21,6% del PBI local.
- c. Las Mypes, son sujetos a crédito y están en el sistema financiero, las colocaciones crediticias a las micro y pequeñas empresas (Mypes) generarán un impacto económico ascendente. Solo el hecho de que el sistema financiero preste más de 3,500 millones de dólares a las Mypes tiene un efecto muy positivo, pues replica hasta en cinco veces en la economía peruana.
- d. Las Mypes, al estar en el Sistema Financiero reactivan la economía, ya que generan gran movimiento económico durante el desarrollo de sus actividades.
- e. Las Mypes, están informadas de lo importante que es cumplir con las obligaciones Tributarias y de las sanciones o multas al no cumplirlas, por lo que saben que al realizar sus actividades formalmente tienen más beneficios, participan de créditos y programas que ofrece el estado.
- f. Los servicios contables son una necesidad para las Mypes, porque estas facilitarían el cumplimiento de sus obligaciones, el mejor control de la

documentación y les permitirá tener información oportuna para la toma de decisiones.



## BIBLIOGRAFÍA

1. ASBANC, 2014. Mypes: Un mercado potencial. Disponible en: <http://www.asbanc.com.pe/Paginas/Noticias/DetalleNoticia.aspx?ItemID=164>
2. Banco Interamericano del Desarrollo- BID.2013. *Las Pymes y las exportaciones una perspectiva de América Latina y el Caribe*. En: Integración y comercio, N°37, año 17, julio-diciembre 2013. Disponible en: [www.iadb.org/intal](http://www.iadb.org/intal)
3. Pymes peruanas, 2013. Importancia de la Pymes en el Perú. Disponible en: <http://pymesperuana.blogspot.pe/2013/09/importancia-de-las-mypes-en-el-peru.html>
4. SUNAT, 2017. Régimen Mype tributario- personas comprendidas. Disponible en: <http://orientacion.sunat.gob.pe/index.php/empresas-menu/regimen-mype-tributario/6825-01-personas-comprendidas>

## ANEXOS



ESTUDIO CONTABLE TORRES & ENRIQUE CONTADORES PUBLICOS



ESTUDIO CONTABLE JNK CONSTRUCTORES Y CONSULTORES S.A.C.



ESTUDIO CONTABLE S & R CONTADORES PÚBLICOS S.A.C.