



**UNIVERSIDAD CIENTÍFICA DEL PERÚ**

**FACULTAD DE NEGOCIOS**

**PLAN DE NEGOCIO DE LA EMPRESA “NAPIMO  
CONSULTORES EIRL”, ENFOCADA A LA  
ASESORÍA Y CONSULTORÍA EMPRESARIAL EN  
IQUITOS, 2017**

**AUTORA:**

**PINASCO MONTENEGRO, NARY**

**PARA OPTAR EL TÍTULO PROFESIONAL  
DE LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN**

**IQUITOS- PERÚ**

**2017.**

## *Agradecimiento*

**A** Dios, por guiarme siempre por el camino del bien.

**A** mis adoradas hijas Silvana y Salma, quienes a su temprana edad supieron comprenderme,

**A** María, mi madre que nunca me desamparó

**A** mis hermanos: Gisela, Aquiles, Milagros, Christian, Venus y Marco, a cada uno de ellos, mi agradecimiento por que siempre estuvieron motivándome para lograr mis sueños y hacer realidad mis metas para siempre ser cada día mejor.

*Nary*



**UNIVERSIDAD CIENTÍFICA DEL PERÚ - UCP**

**FACULTAD DE NEGOCIOS  
ACTA DE SUSTENTACIÓN**

En el Distrito de San Juan Bautista siendo las 12:30 pm horas del día 22 del mes de FEBRERO del año 2018 se reunieron en el TIC A de la Universidad Científica del Perú, el Jurado Examinador, que lo conforman:

Lic. Est. Julio Oswaldo Goicochea Espino **Presidente**  
CPCC. Juan Severlho D'Azevedo Collins **Miembro**  
Lic. Adm. Jacobo Díaz Meléndez **Miembro**

Para evaluar la sustentación de la Bachiller:  
**MARY PINASCO MONTENEGRO**

En la modalidad de INVESTIGACIÓN DE SUFICIENCIA PROFESIONAL titulado "PLAN DE NEGOCIO DE LA EMPRESA MAPINO CONSULTORES E.I.R.L., ENFOCADA A LA ASESORIA Y CONSULTORIA EMPRESARIAL EN IQUITOS 2017".

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

Indicador	Examinador 1 Presidente	Examinador 2 Miembro	Examinador 3 Miembro	Promedio
A) Dominio del Tema	3	3	3	3
B) Calidad de redacción	4	4	4	4
C) Competencia expositiva, argumentación y coherencia	3	3	3	3
D) Calidad de respuestas	3	3	3	3
E) Uso de terminología especializada	3	3	3	3
<b>Calificación Final</b>				<b>16</b>
<b>Calificación final (en letras)</b>	<b>DICESEIS</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 CUM LAUDE la sustentación.

Presidente: \_\_\_\_\_

Miembro: \_\_\_\_\_

Miembro: \_\_\_\_\_

## ÍNDICE DE CONTENIDO

	Página.
I. INFORMACIÓN GENERAL	
1.1-Nombre del negocio	7
1.2 actividad empresarial	7
1.3 idea del negocio	7
II.PLAN MARKETING	
2.1 Necesidades de los clientes	10
2.2 Demanda actual y tendencias	11
2.3 Oferta Actual	14
2.4 Programa de marketing	16
III PLAN DE OPERACIONES	
3.1. Estudio de la fuente de aprovisionamiento	24
3.2. Proceso de servicio	27
3.3. Distribución de planta física	29
IV PLAN DE RECURSOS HUMANOS	
4.1 Organización	30
4.2 Marco legal	31
4.3 Recursos	32
4.4 Puestos y funciones	34
4.5 Tributación	35
V PLAN ECONÓMICO FINANCIERO	
5.1 Estudio de costos variables	36
5.2 Estudio económico	38
CONCLUSIONES	42
BIBLIOGRAFÍA	43

## Índice de cuadros

	Pagina
Cuadro 1. Proyección de la pequeñas y medianas empresas registradas en Loreto	14
Cuadro 2. Proyección de demanda Potencial	15
Cuadro 3. Participación en la demanda (Horas).	24
Cuadro 4 Necesidades de asesores por año por servicio	25
Cuadro 5. Capacidad diseñada por año y por asesor (en horas)	25
Cuadro 6. Capacidad instalada por asesor (horas/año)	26
Cuadro 7. Capacidad utilizada por año y por servicio (horas	26
Cuadro 8. Planta de personal	32
Cuadro 9. Equipo de oficina	33
Cuadro 10. Muebles y enseres	33
Cuadro 11. Equipo de cómputo y comunicación	34
Cuadro 12. Comportamiento del mercado tendencias y participación	36
Cuadro 13. Gastos: administrativo y comercial	37
Cuadro 14. Depreciación y amortización	38
Cuadro 15. Programa de endeudamiento	39
Cuadro 16. Estado de resultados para accionistas	40
Cuadro 17 Tributación del proyecto	5 41
Cuadro 18. Utilidad neta del proyecto	41
Cuadro 19. indicadores económicos	41

## RESUMEN

El trabajo se centra en la elaboración de un plan de negocios para el servicio de asesoría y consultoría empresarial.

El estudio consiste en el análisis de los escenarios externos e internos del sector de asesoría y consultoría empresarial en la ciudad de Iquitos y distritos conexos como son San Juan Bautista, Belén y Punchana. El análisis incluye la determinación de la capacidad del negocio de aprovechar sus ventajas y oportunidades, El estudio se complementó con una investigación de mercado, que permitió conocer detalladamente las tendencias de los responsables de empresas, así como su percepción acerca de la idea de negocio,

Se utiliza la estrategia de diferenciación del servicio a las empresas, respecto a la competencia, con el objetivo de superar las expectativas para culminar el análisis financiero del negocio, mediante el estudio de factibilidad, el resultado de los indicadores financieros muestra que el proyecto es rentable, se obtiene un VAN positivo, indica que la recuperación de la inversión más una ganancia de S/. 138.208,00; la TIR, muestra la tasa de interés máxima 67% que el negocio puede endeudarse y soportar sin generar pérdidas, la relación B/C igual a S/2.44, indica que por cada sol invertido se recuperara la inversión más S/.1.44 soles. Estos indicadores muestran que el negocio NAPIMO CONSULTORES EIRL, es rentable.

Palabras claves: Plan de negocios, asesoría, consultoría y empresas.

## SUMMARY

The work focuses on the development of a business plan for the service of consultancy and business consultancy. The study consists of analysis of internal and external scenarios in the sector of advice and business consultancy in the city of Iquitos and neighboring districts such as San Juan Bautista, Bethlehem and Punchana. The analysis includes determination of the ability of the business to take advantage of its benefits and opportunities, as well as its competitive position in relation to other disadvantages as competition with other companies, the study of supplemented by an investigation of market, which allowed to know in detail the trends of companies responsible for, as well as their perception about the business idea

The strategy of differentiation of the service companies, the competition, aiming to exceed your expectations to culminate with the financial analysis of the business, through the study of feasibility, thrown data is used by the financial indicators, comes to the conclusion that the project is profitable, gets a go positive, indicates that the recovery of the investment gain of S /. 138.208,00; the shooting, shows the maximum interest rate 67% that business can borrow and support without generating losses, the relationship b/c equal to S/2.44, indicates that for each invested Sun to recover investment more S /. 1.44 soles. These indicators show that the business NAPIMO consulting EIRL, is profitable.

Keywords: business, consultancy, consulting and Business Plan.

## I. INFORMACIÓN GENERAL

### 1.1 Nombre del Negocio

**Nombre:** Plan de negocio de la empresa “NAPIMO CONSULTORES EIRL”, enfocada a la asesoría y consultoría empresarial en Iquitos, 2017.

**Localización:** Distrito de Iquitos Región Loreto

**Sector de actividad:** Servicios de asesoría y Consultoría

### 1.2 Actividad empresarial

**Etapa de asesoramiento empresarial)**

Sección	División	Grupo	Clase	Descripción
C	10	107	1079	Servicios de consultoría

**Etapa de clasificación de proceso (clasificación – CIUU)**

C	Servicios de asesoría			
	10	Asesoría empresarial		
		107	Asesoría MYPES, estudios de factibilidad	
			1079	Elaboración de informes de estudios, proyectos, empresariales

### 1.3 Idea del negocio

Actualmente, la labor que llevan a cabo las Micro y Pequeñas Empresas (MYPES) es de indiscutible relevancia, no solo teniendo en cuenta su contribución a la generación de empleo, sino también considerando su participación en el desarrollo socioeconómico de las zonas en donde se ubican. **Okpara y Wynn (2007)**, afirman que los pequeños negocios son considerados como la fuerza impulsora del crecimiento económico, la generación de empleo y la reducción de la pobreza en los países en desarrollo. En términos económicos, cuando un empresario de la micro o



pequeña empresa crece, genera más empleo, porque demanda mayor mano de obra. Además, sus ventas se incrementan, y logra con esto mayores beneficios, lo cual contribuye, en mayor medida, a la formación del producto bruto interno (**Okpara & Wynn, 2007**) 1

Las asesorías y consultarías tienen sus inicios desde que el mismo hombre comienza a ayudar a otra persona en una labor y que conlleva a que esa persona que presta esta asistencia haya adquirido algún tipo de conocimiento, con estudios adelantados en un centro universitario.

En Gran Bretaña y los demás países europeos, la Revolución Industrial probó con claridad el principio de división del trabajo. Sin embargo, fue en Estados Unidos donde Henry Ford revolucionó la producción de vehículos con la introducción y desarrollo de las técnicas de cadena de montaje en el automóvil Ford T de 1908.

Estas técnicas se introdujeron rápidamente en otros ámbitos de la industria. La producción en serie exigía ventas masivas, y los fabricantes estadounidenses de la década de 1920 no tardaron en reconocer el potencial del diseño industrial. Aunque en aquel momento ya se estaba desarrollando un mercado para bienes de consumo, las empresas estadounidenses tenían gamas de productos bastante similares entre sí y vendían a precios constantes al tener una capacidad de producción similar. Las presiones adicionales surgidas del hundimiento del mercado bursátil en 1929 aumentaron el deseo de las empresas de obtener ventajas en esos mercados tan competitivos. Las empresas empezaron a aprovechar la experiencia de un grupo de personas con conocimientos de primera mano en el fomento de las ventas de un producto determinado. Entre estas personas figuraban los escaparatistas de los grandes almacenes o los artistas comerciales que dibujaban las ilustraciones de los catálogos de venta por correo.

Walter Dorwin Teague, Norman Bel Geddes, Henry Dreyfus y Raymond Loewy comenzaron así sus carreras y establecieron asesorías de diseño industrial de gran éxito en Estados Unidos en las décadas de 1920 y 1930 a partir de la colaboración con grandes grupos empresariales.

**NAPIMO CONSULTORES EIRL**, es una empresa que brindará servicios de asesoría y consultoría, las empresas usuarias recibirán soluciones oportunas en el desarrollo de sus procesos empresariales para la toma de decisiones a tiempo; para lo cual ofrecerá:

- Solución a problemas de formación y capacitación tanto de operarios como de los empresarios para que afronten los nuevos retos que le exige el tener que desempeñarse en un sistema que pretende alcanzar un sistema económico internacionalizado.
- Apoyo a nivel gerencial, debido a que no cuenta con herramientas prácticas, especialmente en el manejo de las áreas de finanzas y técnico, que permitan un efectivo proceso de toma de decisiones que les dé la oportunidad de aprovechar las ventajas que tenga el estar en determinado sistema de producción.
- Apoyo a nivel de mercados, requiere realizar un diagnóstico e investigación de nichos de mercado efectivos a nivel de los exportadores o de conocimiento del mercado local para competir con los productos que son importados de menor precio y/o mayor calidad, que incitan al consumidor a preferirlos
- Desconocimiento de las oportunidades de financiación que está ofreciendo el mercado, así como de garantías a través del Fondo Nacional de Garantías - FNG.

**Atributos diferenciadores del servicio.** Básicamente, el servicio se diferencia de los que puede ofrecer la competencia en el hecho de ser una propuesta que ofrece el servicio de asesorías y consultorías con especialistas en cada área para aumentar su desarrollo empresarial de las PYMES, por consiguiente, se pretende abordar desde la perspectiva del plan de negocios los beneficios que representa para las empresas disponer de un grupo de asesores y consultores profesionales, así como determinar por medio de un trabajo de campo el interés que existe por parte de los empresarios de adoptar el **outsourcing** como estrategia para mejorar su participación en el mercado

## II. PLAN MARKETING

### 2.1. Necesidades de los clientes

La evolución de las Asesorías y Consultarías en Iquitos, al igual que en el resto de país no tienen un registro estadístico de las mismas, pero se conoce que ha sido llevada bajo los mismos contextos, se han venido experimentado uno a uno los cambios en estos servicios y los diferentes tipos de asesorías y consultarías de acuerdo a la variedad de profesiones existentes.

El cliente local ha variado mucho en estos últimos años y se ha vuelto mucho más exigente no solo en sus expectativas del servicio, existe necesidades no satisfechos en el mercado local

**Canal de comercialización.** El canal de comercialización que ofrecerá la empresa de Asesorías Integrales será del tipo directo, por cuanto todos los contratos requerirán del contacto directo entre el gerente de la empresa y los representantes de las empresas que quieran contratar. Esta relación se mantiene durante todo el desarrollo del contrato con el doble propósito de evitar la competencia desleal entre los asesores para con los usuarios del sistema, así como para tener un mayor control y contacto en el servicio ofrecido.

**Promoción y publicidad.** Para lograr posicionarse y mantenerse en el mercado la empresa de “**NAPIMO CONSULTORES EIRL**”, con el manejo directo de la gerencia, presentará un portafolio de servicios en las respectivas empresas de Iquitos y la región Loreto.

### 2.2. Demanda actual y tendencias

Para determinar la demanda del servicio de asesoría y consultoría, por ser un servicio nuevo en Iquitos, se realizó un sondeo del mercado.

### 2.2.1 Estudio de mercado

Se realizó un muestreo de 190 encuesta a los responsables de las pequeñas y medianas empresas, para saber su opinión respecto a la necesidad de asesorías y/ o consultorías por parte de las empresas en Iquitos, las preguntas principales del cuestionario son:

1. ¿Usted cree que es necesario la asesoría y/o consultoría en las empresas de Iquitos y en Loreto?

El resultado muestra que, de 190 encuestados, el 85.5 % de los empresarios demandan y están dispuestos a contratar los servicios de asesorías

2. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por hora de asesoría?

El resultado de 190 encuestados en promedio manifestaron que están dispuestos a pagar por hora 37.30 soles, con valor modal de 30 a 35 soles el 59.9 %

3. Señor, me puede decir ¿cuál de las áreas en la empresa necesitan asesoría?

Del total de empresarios la mayoría 59.9 %, manifestaron que las empresas necesitan asesoría en el área financiera

4. Señor, me puede decir ¿cuál es el promedio de horas mensuales ideal para la asesoría financiera en la empresa?

De 190 empresarios, manifestaron que las horas promedio mensuales que requieren la pequeña y mediana empresa para tener una efectiva asesoría en el área financiera es de 18.3 horas mensuales, equivalentes a 220 horas anuales, la mayoría prefieren entre 6 y 12 horas mensuales.

5. Señor, me puede decir ¿cuál es el promedio de horas mensuales ideal para la asesoría en mercados en la empresa?

De 190 empresarios, manifestaron que las horas promedio mensuales que requieren la pequeña y mediana empresa para tener una efectiva asesoría en el área de mercados es de 8 horas mensuales, equivalentes a 96 horas anuales, la mayoría prefieren entre 7.2 y 8.8 horas, mensuales

6. Señor, me puede decir ¿Cuál es el promedio de horas mensuales ideal para la asesoría contable en la empresa?

Los empresarios manifestaron que las horas promedio mensuales que requiere la pequeña y mediana empresa para tener una efectiva asesoría en el área contable es de 48.5 horas mensuales, equivalentes a 582 horas anuales, la mayoría prefieren entre 8 y 30.4 horas mensuales.

7. Señor, me puede decir ¿Cuál es el promedio de horas mensuales ideal para la asesoría en el área de recurso humano de la empresa?

Los empresarios manifestaron que las horas promedio mensuales que requieren la pequeña y mediana empresa para tener una efectiva asesoría en el área de recurso humano es de 31.5 horas mensuales equivalentes a 378 horas anuales, la mayoría prefieren entre 27 y 38 horas mensuales

8. Señor, me puede decir ¿Cuál es el promedio de horas mensuales ideal para la asesoría en el área de auditoría de la empresa?

Los empresarios manifestaron que las horas promedio mensuales que requieren la pequeña y mediana empresa para tener una efectiva asesoría en el área de auditoría es de 15.9 horas mensuales equivalentes a 190.8 horas anuales, la mayoría prefieren entre 8 y 12 horas mensuales.

9. Señor, me puede decir ¿Cuál es el promedio de horas mensuales ideal para la asesoría en el área de gerencia de la empresa?

Los empresarios encuestados manifestaron, que las horas promedio mensuales que requieren la pequeña y mediana empresa para tener una efectiva asesoría en el área gerencia es de 43.9 horas mensuales, equivalentes a 526.8 horas anuales, la mayoría prefieren entre 38 y 52 horas mensuales.

## 2.2.2 DEMANADA POTENCIAL

Según información obtenida de la Cámara de Comercio de Iquitos, las pequeñas y medianas empresas registradas presentan un crecimiento promedio del 17.79% anual.

Cuadro 1. Proyección de la pequeñas y medianas empresas registradas en Loreto

Año	Numero	Incremento %
2012	2458	51.34
2013	3720	14.01
2014	4061	1.14
2015	4630	4.67
2016	4846	Prom. =17.19%

Fuente. INEI-2015.

Partiendo de esta información, se determina la demanda real del servicio de asesorías profesionales ofrecidas. NAPIMOCOSULTORES EIRL, se pretende satisfacer el 50 % del mercado, para realizar esta actividad se empieza por analizar a las empresas que están dispuestas a contratar los servicios de asesorías, el cual está calculado según los datos ofrecidos en el estudio de mercados **demanda de asesorías**, donde el 85.5% de la pequeña y mediana empresa, para el año 2.016 ascienden a 2.072 empresas (2.423\*85.5%). Esta situación se presenta en término de participación en el Cuadro 1. Proyección de demanda potencial. El cálculo se hace atendiendo a la fórmula:

*Demanda real de la empresa = número de empresas\*% demanda efectiva.*

## Cuadro 2. Proyección de demanda Potencial

Año	Número empresas	Demanda Potencial	Demanda real de empresas
2.016	2.423*		2.072
2.017	2.458*		2.102
2.018	2.493*	85,50%	2.132
2.019	2.529*		2.162
2.020	2.565*		2.193
2.021	2.602*		2.225

Fuente. INE-2015. \*cifras proyectadas por el autor del proyecto.

### 2.3. Oferta actual

ANÁLISIS DE LA OFERTA. En la ciudad de Iquitos no existe una empresa consolidada que ofrezca los servicios de asesoría en el ámbito empresarial. Todas las propuestas existentes lo hacen teniendo como base de trabajo una oficina, a la cual acude el empresario en busca de sus servicios o se desplaza a un funcionario a la empresa a trabajar para lo, cual se le debe disponer de un espacio en la cual se desarrolle la actividad por parte del asesor, para lo cual utiliza los recursos humanos y físicos del empresario.

La filosofía de servicio de NAPIMO CONSULTORES EIRL, presenta ventajas comparativas, en primer término, que no existe una empresa especializada en ofrecer asesorías profesionales al sector empresarial local y en segundo término, es que el asesor esté al servicio del empresario, respondiendo satisfactoriamente a sus demandas de acuerdo a las necesidades de la empresa y evaluar constantemente la evolución de acuerdo a las estrategias impuestas para cada caso

### 2.4. Programa de marketing

### **2.4.1. El Producto**

#### **a) Noción del producto y/o servicio a ofrecer**

NAPIMO CONSULTORES, es una empresa que se dedicará a la asesoría empresarial dentro de los usos y especificaciones del servicio, las empresas recibirán soluciones oportunas en el desarrollo de sus procesos empresariales para la toma de decisiones a tiempo; para lo cual ofrecerá:

- Solución a problemas de formación y capacitación tanto de operarios como de los empresarios para que afronten los nuevos retos que le exige el tener que desempeñarse en un sistema que pretende alcanzar un sistema económico internacionalizado.
- Apoyo a nivel gerencial, debido a que no cuenta con herramientas prácticas, especialmente en el manejo de las áreas de finanzas y técnico, que permitan un efectivo proceso de toma de decisiones que les dé la oportunidad de aprovechar las ventajas que tenga el estar en determinado sistema de producción.
- Apoyo a nivel de mercados, requiere realizar un diagnóstico e investigación de nichos de mercado efectivos a nivel de los exportadores o de conocimiento del mercado local para competir con los productos que son importados de menor precio y/o mayor calidad, que incitan al consumidor a preferirlos
- Desconocimiento de las oportunidades de financiación que está ofreciendo el mercado,<sup>16</sup>

De un lado, las líneas tradicionales del sistema financiero con sus áreas de crédito de capital de trabajo; consolidación de pasivos o para la creación, adquisición y ampliación de la empresa.

#### **b. Atributos diferenciadores del servicio**



El servicio de “NAPIMO CONSULTORES EIRL”, se diferenciará del servicio que puede ofrecer la competencia, en el hecho de ser una propuesta que ofrece el servicio de asesorías y consultorías con especialistas en cada área; se respetará la especialidad de los consultores. Se presenta una propuesta para aumentar su desarrollo empresarial de las PYMES, por consiguiente, se pretende abordar desde la perspectiva del plan de negocios los beneficios que representa para las empresas disponer de un grupo de asesores y consultores profesionales, así como determinar por medio de un trabajo de campo el interés que existe por parte de los empresarios de adoptar el outsourcing como estrategia para mejorar su participación en el mercado.

**c). Promoción y publicidad.**

Para lograr posicionarse y mantenerse en el mercado la empresa de “NAPIMOCONSULTORES”, con el manejo directo de la gerencia, presentará un portafolio de servicios en las respectivas empresas de Iquitos y la región.

Se vinculará tanto en eventos de capacitación y reuniones de la pequeña y mediana empresa, como en los especializados que desarrollen empresas que tengan que ver con el tema, tales como Cámara de Comercio de Iquitos, Asociaciones de comerciantes, entre otras.

**d) Canal de comercialización.**

El canal de comercialización que ofrecerá NAPIMOCONSULTORES EIRL, será del tipo directo, por cuanto todos los contratos requerirán del contacto directo entre el gerente de la empresa y los representantes de las empresas que quieran contratar. Esta relación se mantendrá durante todo el desarrollo del contrato con el doble propósito de evitar la competencia desleal entre los asesores para con los usuarios del sistema, así como para tener un mayor control y contacto en el servicio ofrecido.

**Figura 2. Canal de comercialización**



**e) Estrategias publicitarias y promocionales y de lanzamiento.**

Para hacer conocer los servicios de asesorías ofrecido por la empresa “NAPIMOCONSULTORES EIRL”, en el mercado, se proponen básicamente cuatro (4) tipos de estrategias de manejo, en cada una de las cuales se han de manejar unas condiciones de tiempo, medios y personal involucrado.

- Publicidad. En este caso se utilizan los siguientes mecanismos:
- Día del lanzamiento. Se ofrece un cóctel de bienvenida a todos y cada uno de los representantes de las pequeñas y mediana empresa ubicados en Iquitos.
  - Duración del evento :3 Horas
  - Lugar Instalaciones de la empresa
  - Cantidad de personas asistentes 100 propietarios de establecimientos
  - Responsable Gerencia.
  - Protocolo Reunión sin condiciones de formalidad para cóctel.
- Mercadeo. Se estará pendiente por parte de la empresa de enviar un portafolio de servicios:
  - Mínimo 50 por semestre
  - Contenido promocional y presentación de los servicios.
  - Toda la papelería que salga de la empresa debe estar debidamente identificada con la imagen corporativa de la organización.
  - Todas las personas que trabajen dentro de la empresa, así como las que tengan que desarrollar procesos de mercadeo, deben estar identificadas debidamente por parte de la empresa.

- Se usará también la tele mercadotecnia como una forma de acceder a una importante población de consumidores potenciales.
- Promoción de ventas. Se dará a conocer los servicios a través de la página Web a través de la cual se puedan hacer comunicaciones desde y hacia la empresa y como una forma de proponer espacios de presentación de la empresa como tal.

La empresa estará pendiente para participar en eventos, reuniones y capacitaciones empresariales a las cuales asistan los empresarios.

- Relaciones públicas. La empresa manejará dos estrategias fundamentales en este aspecto. Una es la relacionada con buscar opciones de presentación de las mismas a los empresarios, para lo cual requerirá hacer los contactos necesarios con sus representantes, otra, será la de lograr visitas para determinar el nivel de satisfacción a los distribuidores con lo cual se afianzan los espacios de comunicación entre las partes y se le ofrece un servicio personalizado a quien se encarga de lidiar con los clientes.
- Eventos. Se propone participar en eventos empresariales mediante la presentación de un stand con banners, y audiovisuales a través de los cuales, los asistentes al evento logren conocer a la empresa y proceder a hacer los contratos de venta respectivos.

#### **f) Precios y márgenes.**

La fijación de los precios de los servicios debe ser el resultado de un análisis de los diferentes aspectos que inciden en él, ya que de lo contrario se corre el riesgo de fijarlo en desacuerdo con la realidad del mercado,

por lo tanto, para su fijación se deberá cumplir con las siguientes políticas:

- Alcanzar una tasa de rendimiento sobre la inversión.
- Maximizar utilidades.
- Evitar la guerra de precios, es decir, fijarlos de acuerdo con el mercado.

La estimación de los precios por servicios será en base a la información suministrada por asesores particulares, utilizando un 4% como índice anual del IPC.

#### **g). Factores de diferenciación**

Las condiciones necesarias que implementara la nueva empresa de asesorías y consultorías para lograr un servicio excelente y poder convertirlo en ventaja competitiva se pueden considera como las siguientes:

- 1) Compromiso por parte de la gerencia, significa que el éxito del plan de negocios empresariales de servicio a los clientes dependerá del apoyo e identificación de los directivos de la empresa;
- 2) Recursos adecuados, implicará que la empresa deberá invertir el dinero necesario para desarrollar y mantener vigente un programa de mejora del servicio;
- 3) Mejoras visibles del servicio, la mejoría de la calidad del servicio prestado por los profesionales de las diferentes áreas.
- 4) Formación de los empleados, la entrega del servicio con rapidez, con profesionalidad y con precisión, dependerá de la capacitación que se brinde a los empleados;
- 5) Servicios internos, se contará con equipo multidisciplinario de profesionales
- 6) Implicación de todos los empleados, los asesores deben ser conscientes del efecto de su trabajo en la percepción de los clientes respecto a la calidad del servicio.

20

#### **h) Estrategia competitiva**

Las empresas, en su afán de conquistar y retener clientes, identifican factores diferentes, los cuales puedan establecer como ventaja competitiva, cabe mencionar entre los factores más comunes, las características del producto, el precio, la calidad del producto, la información, así como el servicio al cliente.

Primero se quiere hacer claridad sobre los dos tipos de servicios que existen:

- 1) Servicios que son el objeto o propósito básico de una transacción (por ejemplo, el servicio que ofrecen los bancos, las compañías de seguros, los asesores contables entre otros.), y
- 2) bienes complementarios que apoyan o facilitan la venta de un bien o de otro servicio.

La frase “servicio al cliente”, se refiere a las actividades complementarias que coadyuvan a la venta de un bien o de otro servicio (por ejemplo, la disposición de ayudar a los clientes, que muestran los empleados, la rapidez con que atendemos una llamada de un cliente, la cortesía, la entrega a tiempo, la capacidad de respuesta a una queja, el servicio después de la venta, entre otros

La identificación de una ventaja competitiva requiere de un análisis de la situación competitiva, a fin de conocer cuáles son los puntos fuertes y débiles de la empresa, así como los de los competidores más peligrosos.

¿Qué es una ventaja competitiva? ¿Cuándo se puede decir que una empresa utiliza el servicio al cliente como ventaja competitiva? Pues en el preciso momento en que una empresa adopte el servicio al cliente como una estrategia con el propósito de diferenciarse de sus competidores. En este sentido, la ventaja competitiva adoptada por la nueva empresa será ofrecer el servicio al cliente de<sup>21</sup> asesorías en forma oportuna y permanente.

La nueva empresa de Asesorías tendrá como objetivo global la calidad del servicio, el dar Asesoría y consultoría especializada a los clientes, de esta forma retener a los clientes y desarrollar nuevos clientes. La retención jugará un rol protagónico y permitirá la consolidación y estabilidad de la cartera de clientes de la empresa. No tiene sentido captar nuevos clientes si no somos capaces de retenerlos.

El crecimiento y/o desarrollo de la empresa podría depender en gran medida de su capacidad de retener a sus clientes.

Eso permite apreciar la importancia de mantener e incrementar a los clientes. Hoy las compañías progresistas no se ven a sí mismas vendiendo productos, se ven creando clientes provechosos. Estas firmas no sólo necesitan crear clientes, necesitan 'poseerlos' de por vida. Y precisamente, el servicio al cliente es una de las estrategias que puede contribuir al logro de ese propósito

**i) Promoción y publicidad.**

Para lograr posicionarse y mantenerse en el mercado la empresa NAPIMOCONSULTORES, con el manejo directo de la gerencia, presentará un portafolio de servicios en las respectivas empresas de Iquitos

Se vinculará tanto en eventos de capacitación y reuniones de la pequeña y mediana empresa y Cámara de Comercio de industria y turismo de Loreto

**j. Logotipo**

La idea es proyectar seriedad propia de un negocio de asesoría y consultoría empresarial, los colores cálidos utilizados (rojo y naranja en varios tonos) son alusivos a la complementariedad y responsabilidad del negocio

El nombre simplifica el acompañamiento que le va a dar a los clientes, brindándoles asesorías personalizadas y estratégicas adecuadas para cada una de las PYMES representadas. 22

Simbolizado en especial por un cuadro en color Rojo escarlata, que da muestra de contenido y complementariedad, así mismo sus palabras NPCMC hace referencia a las iniciales del gestor del negocio.

Sus letras están con fondo blanco, lo que demuestra pureza y evolución constante.

**El eslogan** “Comprometidos con el desarrollo empresarial” demuestra que el objetivo del nuevo negocio es optimizar los recursos de las PYMES para

lograr una eficiente y rentable unidad económica.



### 3.1. Estudio de la fuente de aprovisionamiento.

Para conocer la fuente de aprovisionamiento de NAPIMO CONSULTORES EIRL, es necesario tener un estudio técnico

#### 3.1.1. Estudio Técnico

Identificado las condiciones de mercado y establecido el marketing con la que se ha de trabajar la propuesta; se realiza el plan que permita determinar la utilización óptima de los recursos disponibles.

##### a) Tamaño de la empresa

El tamaño de la empresa se define de acuerdo a la capacidad económica, que determinan la estructura organizacional, activos fijos, así como la planta física con que debe contar la empresa, por lo cual se estará en capacidad de atender en promedio el 0.9% de la demanda efectiva en el primer año.

Cuadro 3. Participación en la demanda (Horas).

Área	Porcentaje de participación				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Financiera	0,5	0,6	0,6	0,6	0,7
Mercados	2,3	2,4	2,5	2,6	2,6
Contable	0,2	0,2	0,2	0,3	0,3
Recurso Humano	0,6	0,7	0,7	0,7	0,8
Producción	0,6	0,7	0,7	0,7	0,8
Gerencial	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4
Auditoria	1,3	1,4	1,4	24 1,5	1,6
Promedio	0,9	0,9	0,9	1	1

##### b) Factores condicionantes del tamaño.

**Recurso humano.** Para satisfacer las expectativas de los empresarios, NAPIMO CONSULTORES EIRL, contará con personal altamente calificado en las áreas: Financiera, Recurso humano, Mercados, Contable, Producción, Auditoria y Gerencia, para garantizar eficiencia y eficacia en el desempeño de la prestación de los servicios.

El requerimiento de asesores por año por servicio, permite observar el promedio de asesores requeridos en los primeros cinco años de



funcionamiento.

Cuadro 4 Necesidades de asesores por año por servicio

Servicios	Asesores				
	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Financiera	1	1	1	1	1
Mercados	1	1	1	1	1
Contable	1	1	1	1	1
Recurso	1	1	1	1	1
Producción	1	1	1	1	1
Gerencial	1	1	1	1	1
Auditoria	1	1	1	1	1
Total	7	7	7	7	7

**Aspecto financiero.** El 70% de la inversión es capital propio y el 30%, será obtenido mediante un crédito bancario con plazo de dos años.

**Capacidad diseñada del negocio.** NAPIMO CONSULTORES EIRL, se diseña teniendo en cuenta que semanalmente se laboran efectivamente 48 horas, que multiplicadas por 4 semanas y por 12 meses al año, permite obtener el dato de las 2.304 horas al año por asesor.

Cuadro 5. Capacidad diseñada por año y por asesor (en horas)

Servicio	Año 1-5
Financiera	2,304
Mercados	2,304
Contable	2,304
Recurso Humano	2,304
Producción	2,304
Gerencial	2,304
Auditoria	2,304
Total	16,128

**Capacidad instalada del negocio.** Teniendo en cuenta que el número de semanas laborables al año son 48 (4 semanas por 12 meses), los días laborados en cada una de las semanas es de 6 días y en cada día se promedia un descanso (tiempos suplementarios) de 0.5 horas por día, y que todo esto da un tiempo suplementario de 144 horas de descanso al año, se tiene que la capacidad instalada real es de 2.160 Horas por año.

Cuadro 6. Capacidad instalada por asesor (horas/año)

SERVICIOS DE ASESORÍA	AÑO 1,2,3,4-5
Financiera	2,160
Mercados	2,160
Contable	2,160
Recurso Humano	2,160
Producción	2,160
Gerencial	2,160
Auditoria	2,160
Total	15,120

**Capacidad utilizada del negocio.** NAPIMO CONSULTORES EIRL, estima participar en el primer año en un 70% de su capacidad instalada, con un incremento de un 5% en el primer año. ( $2160 \times 0.70 = 1512$  horas)

Cuadro 7. Capacidad utilizada por año y por servicio (horas)

Servicios	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Financiera	1.512	1.620	1.728	1.836	1.944
Mercados	1.512	1.620	1.728	1.836	1.944
Contable	1.512	1.620	1.728	1.836	1.944
Recurso	1.512	1.620	1.728	1.836	1.944
Producción	1.512	1.620	1.728	1.836	1.944
Gerencial	1.512	1.620	1.728	1.836	1.944
Auditoria	1.512	1.620	1.728	1.836	1.944
Total	10.584	11.340	12.096	12.852	13.608

Fuente: elaboración propia

c) **Localización del negocio.**

NAPIMO CONSULTORES EIRL, estará ubicada en la primera cuadra del Jirón Tacna, lugar de fácil acceso ubicado en la zona metropolitana de Iquitos.

**3.2. Proceso de servicio**

El proceso del servicio de asesoría empieza una vez se ha recibido por parte del gerente de NAPIMO CONSULTORES EIRL, la copia del contrato con la empresa y termina cuando se ha cumplido a cabalidad con el encargo hecho tanto por cada uno de los asesores como por la empresa en general.

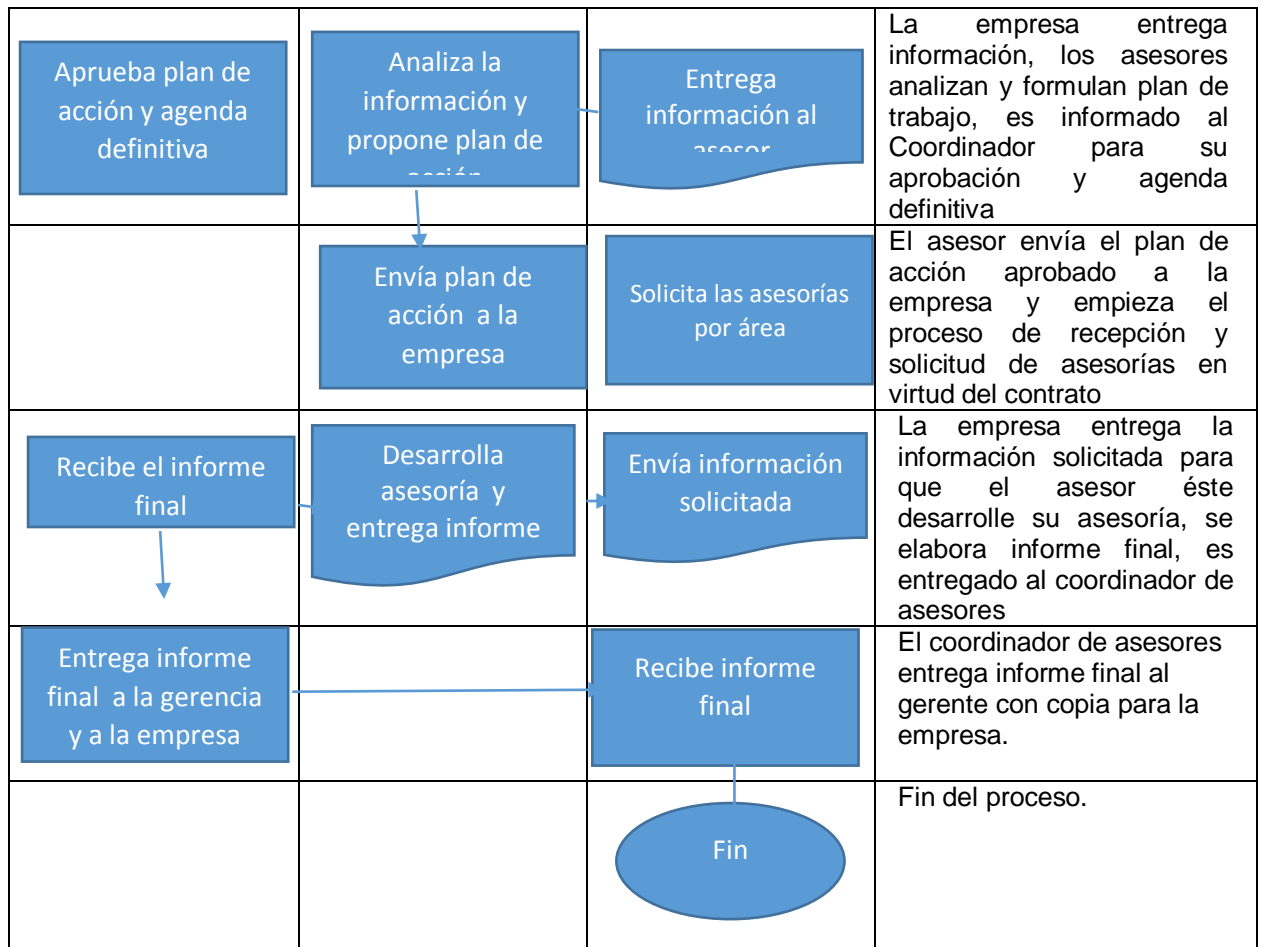
En la empresa habrá rigor en el cumplimiento, para ello se requiere que se deje constancia mediante informes que sean puestos en una parte del sistema de información, permitiendo que el gerente y/o Coordinador de Asesores, verifique que realmente se está cumpliendo con lo contratado con el cliente en el tiempo específico del contrato.

El informe es entregado por parte de los asesores a la gerencia en las condiciones que lo haya solicitado el contratante, así como un reporte diario de actividades con las cuales se haga el respectivo control por parte del coordinador de asesores.

La descripción de flujograma de servicio se muestra a continuación.

### 3.1.1. Descripción del proceso de servicios

Coordinador	Asesores	PYMES	Como
			Se firma el contrato con la empresa y se inicia el desarrollo del proceso
			El gerente entrega el contrato al coordinador de asesores y hace saber las necesidades y condiciones con las que se firmó, de manera que éste desarrolle el respectivo plan de trabajo
			El Coordinador de asesores recibe la copia del contrato debidamente legalizado y organiza el plan general de trabajo, distribución de tareas de acuerdo a lo contratado para cada asesor, según corresponda.
			El o los asesores asignados solicitan información requerida a la empresa a asesorar



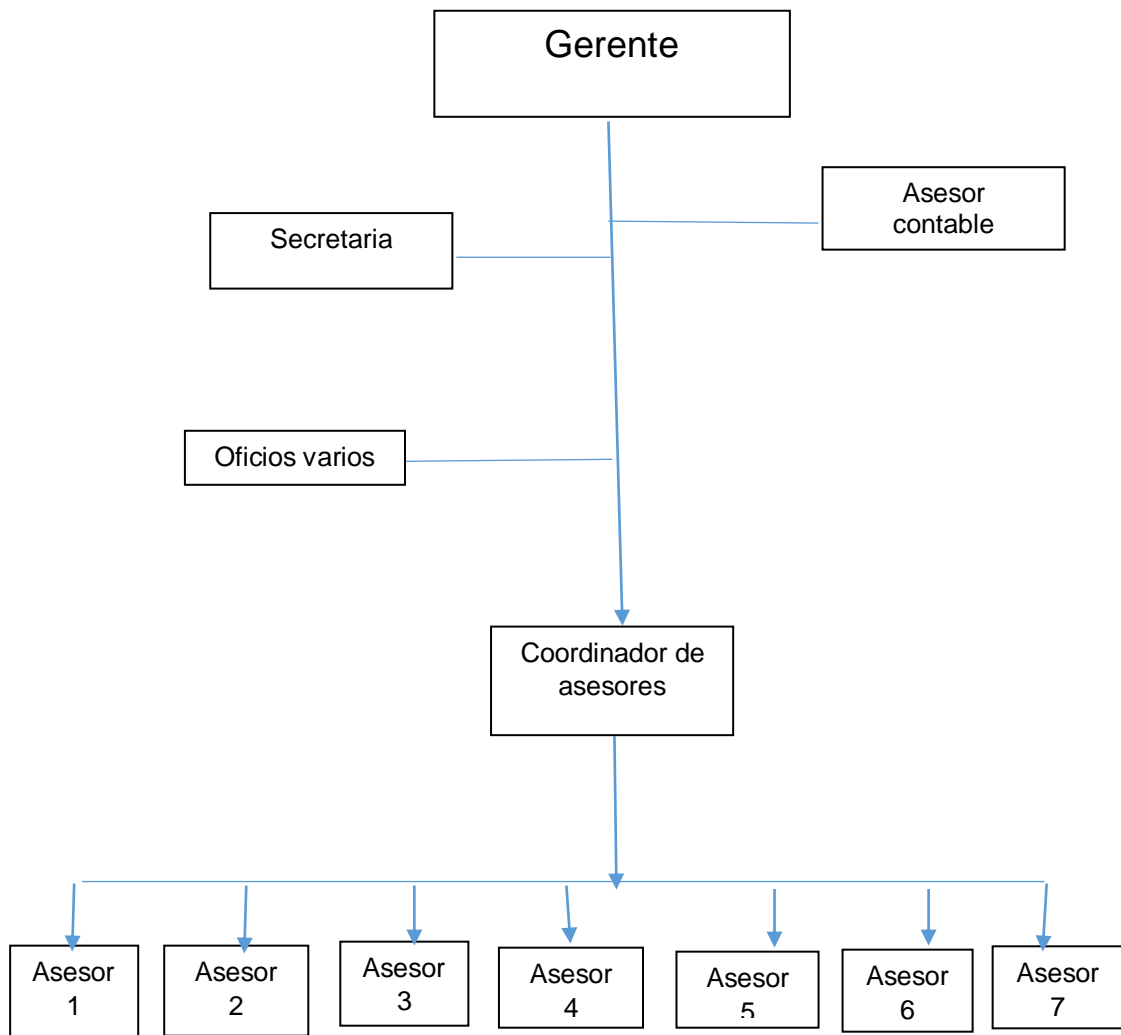
### 3.3 Distribución de la planta física

Para efectos de prestar los servicios de manera eficiente, se deberán adecuar las instalaciones colocando divisiones que tengan instalaciones eléctricas y de red, conformando así los diferentes espacios, según lo propuesto en la distribución de planta física. Así mismo, se necesita conectar todas las terminales de computadores, mediante el cableado estructurado que se requiera además del tendido por medio de las divisiones, se instalan líneas de teléfono y la impresora se conecta en ambiente de red

## IV. PLAN DE RECURSOS HUMANOS

### 4.1. La organización

## Estructura organizacional



29

### .4.2. Marco legal

**Negocio.** Toda actividad económica organizada para la producción, transformación, circulación, administración, custodia de bienes o para la

prestación de servicios. Dicha actividad se realizará a través de uno o más establecimientos.

**Tipo de organización.** El negocio se constituirá como una EIRL, en la cual se deberá hacer el aporte de capital de acuerdo a lo establecido en el estudio financiero y cuyo objetivo es ofrecer un servicio de asesoría a las empresas del sector pequeña y mediana empresa de Iquitos y distritos aledaños,

**La razón social o nombre comercial** es NAPIMOCONSULTORES EIRL, cuya administración está a cargo del dueño, el cual será uno de los asesores de la empresa, quien trabajará arduamente a fin de hacer realidad el proyecto con éxito.

**Requisitos para el funcionamiento del establecimiento comercial.** La empresa cumplirá con una serie de requisitos tales como ser inscritos ante la SUNARP, obtener las licencias del municipio y de defensa civil y en la SUNAT tramitar la identificación tributaria,

**Misión.** NAPIMOCONSULTORES EIRL. ofrecerá servicios de asesorías con calidad para satisfacer las necesidades de las PYMES, en las áreas Financiera, Mercados, Contable, Recurso Humano, Producción, Gerencia y Auditoria, manteniendo el liderazgo con precios competitivos y un servicio integral garantizando a los clientes, confiabilidad, confidencialidad y profesionalismo en la prestación del servicio y a los trabajadores, un clima laboral de mutuo respeto y permitiendo desarrollo humano integral.

**Visión.** NAPIMOCONSULTORES EIRL, en el 2021, será la empresa líder en la prestación de servicios de asesoría a PYMES de Iquitos y de la región, garantizando una relación entre los recursos necesarios y las empresas contratantes.

### **4.3. Recursos**

#### **4.3.1. Recurso humano.**

La empresa básicamente ha de trabajar con doce (12) puestos de trabajo. En lo que tiene que ver con la vinculación del personal, se han de manejar contratos por el sistema de outsourcing en los asesores, excepto para los demás cargos, esta opción como una manera de evitar el desarrollo de actividades de preselección, selección, vinculación, liquidaciones de nómina, entre otros aspectos que requiere el manejo del personal, para que de esta manera sólo se proceda a solicitar a la empresa contratada para el aprovisionamiento de estos recursos, la persona que ha de ocupar el cargo determinado, ajustándose al perfil requerido.

El gerente es de libre nombramiento y remoción. La secretaria de gerencia, mensajero y oficios varios serán designados por el gerente, mediante contratos laborales a término fijo de un (1) año. Para el caso del contador, se procede a manejar contratos de prestación de servicios profesionales por periodos de un (1) año.

#### **Cuadro 8. Planta de personal**

Cargo	Cantidad
Gerente	1
Coordinador de asesores	1
Asesores	7
Mensajero	1
Secretaria	31 1
Oficios varios	1
Asesor Contable	1

Fuente: elaboración propia

#### **4.3.2. Recursos físicos.**

Está constituida por la propiedad planta y equipo para el cumplimiento de los objetivos de la empresa

## Activos fijos Operativos.

Cuadro 9. Equipo de oficina

Concepto	Cantidad	Costo
Aire acondicionado	1	2500
Teléfono	1	200
Extintores	1	200
Intercomunicador	1	300
Total	5	3 200.00

Fuente. Propuesta óptima de funcionamiento. Autor.

## Activos fijos Administrativos.

Cuadro 10. Muebles y enseres

Concepto	Cantidad	Costo
Sillas ergonómicas	2	1500
Escritorios	2	1000
Sillas auxiliares	4	800
Archivadores	2	100
Sala de espera	1	500
Papeleras	2	50
Total	13 <sub>32</sub>	3 950.00

Fuente. Propuesta óptima de funcionamiento. Autor.

Cuadro 11. Equipo de cómputo y comunicación

Concepto	C	Costo S/
Laptop	3	7500
Scanner	1	2000
Impresora	1	1500



Total	5	11 000.00
-------	---	-----------

Fuente. Propuesta óptima de funcionamiento. Autores.

**4.3.3 Recursos logísticos.** La empresa NAPIMO CONSULTORES EIRL, para desarrollar el proceso de asesorías, utilizara su página de Web a través de la cual se pueden solicitar todas las asesorías, en esta página se han de permitir realizar los negocios mediante el envío de información encriptada con las correspondientes medidas de seguridad, si las empresas que así lo prefieran

#### **4.4. Puestos y funciones**

##### **Gerente general**

Experiencia mínima de 4 años en el sector en puestos similares.

- Licenciado en administración de empresas.
- Conocimiento de office e idioma a inglés a nivel intermedio.
- Habilidades interpersonales, de liderazgo, y comunicación efectiva.

##### **Funciones:**

- Planeamiento empresarial del negocio
- Definir políticas de ventas
- Supervisión del trabajo de las demás áreas
- Tiene autoridad sobre el los procesos 33
- Realiza la selección del personal
- Gestiona lo procesos del negocio

##### **Asesor consultor**

Experiencia mínima de 1 año en posiciones similares.

Profesional con título de. Administrador de empresas, o Contador, Economista, ó Ingeniero

- Proactivo, capacidad de iniciativa propia, habilidad para resolver problemas del día a día.
- Disponibilidad a tiempo completo.

**Funciones:**

- Verificar el cumplimiento de los procesos de en las asesorías asignada
- Atender al cliente eficientemente

**Servicios varios**

Experiencia mínima de 1 año en puestos similares.

- Responsable, con vocación de servicio al personal y al cliente.
- Disponibilidad a tiempo completo.

**Función:**

- Velar por el orden y seguridad del negocio
- Cortesía y amabilidad con los clientes

**4.5. Tributación**

El régimen tributario de NAPIMO CONSULTORES EIR, está enmarcada en el nuevo régimen único simplificado, para poder acogerse al régimen de la amazonia.

**V. PLAN ECONÓMICO Y FINANCIERO****5.1. Estudio costos Variables****Cuadro 12. Comportamiento del mercado tendencias y participación**

<b>COMPONENTE (demanda)</b>	<b>Año 2018</b>	<b>Año 2019</b>	<b>Año 2020</b>
Demanda actual anual (empresas)	2.423	2.458	2.493
Tendencia del mercado	0%	2%	1,4%
Demanda estimada anual (empresas)	2.423	2.459	2.494
Participación de mercado	85,50%	85,50%	85,50%
Demanda del proyecto (empresas)	2072	2.103	2.132
Demanda del proyecto (empresas)	2.072	2.103	2.132

### Componente de oferta

<b>COMPONENTE (oferta)</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>
Oferta: Capacidad de horas de asesoría)			
Primera restricción: Demanda (horas)			
Ventas anuales	10.584	11.340	12.096
Precio mercado local	50,00	50,00	50,00
Tendencia del precio	0%	0%	0%
Precio de venta efectiva	S/.50,00	S/.50,00	S/.50,00
<b>VENTA TOTAL ANUAL EMPRESA</b>	<b>S/.529.200,00</b>	<b>S/.567.000,00</b>	<b>S/.604.800,00</b>

**Fuente:** Elaboración propia

### Cuadro 13. Gastos: administrativo y comercial

<b>GASTO ADMINISTRATIVO</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>
Gerente	1	1	1

Sueldo mensual	S/. 4.000	S/. 4.000	S/. 4.000
Sueldos mensual gerentes	S/. 4.000	S/. 4.000	S/. 4.000
Asesor contable	1	1	1
Sueldo mensual	S/. 3.500	S/. 3.500	S/. 3.500
Sueldo asesor contable	S/. 3.500	S/. 3.500	S/. 3.500
Asesores de área	7	7	7
Sueldo mensual	S/. 4.000	S/. 4.000	S/. 4.000
Sueldos mensual gerentes	S/. 28.000	S/. 28.000	S/. 28.000
Secretaria	1	1	1
Sueldo mensual	S/. 1.200	S/. 1.200	S/. 1.200
Sueldos mensual gerentes	S/. 1.200	S/. 1.200	S/. 1.200
Servicios varios	1	1	1
Sueldo mensual	S/. 1.000	S/. 1.000	S/. 1.000
Sueldos mensual SV	S/. 1.000	S/. 1.000	S/. 1.000
Remuneraciones del personal	S/. 37.700	S/. 37.700	S/. 37.700
Costo laboral	25,7%	25,7%	25,7%
Remuneración total mensual	S/. 47.376	S/. 47.376	S/. 47.376
Servicios públicos	S/. 200	S/. 200	S/. 200
Útiles oficina	S/. 500	S/. 500	S/. 500
Otros	S/. 800	S/. 800	S/. 800
Total, mensual	S/. 48.876	S/. 48.876	S/. 48.876
<b>TOTAL, ANUAL</b>	<b>S/. 586.516</b>	<b>S/. 586.516</b>	<b>S/. 586.516</b>

<b>GASTO COMERCIAL</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>
Publicidad	S/. 1.500,00	S/. 1.500,00	S/. 1.500,00
Alquiler local	S/. 1.500,00	S/. 1.500,00	S/. 1.500,00
Promociones	S/. 3.000,00	S/. 3.000,00	S/. 3.000,00
Otros	S/. 1.500,00	S/. 1.500,00	S/. 1.500,00
Total, mensual	S/. 7.500,00	S/. 7.500,00	S/. 7.500,00
<b>TOTAL, ANUAL</b>	<b>S/. 90.000,00</b>	<b>S/. 90.000,00</b>	<b>S/. 90.000,00</b>

Fuente: elaboración propia

## 5.2 Estudio económico

### Cuadro 14. Depreciación y amortización

RUBROS	Valor inicial	Año 1	Año 2	Año 3	Residual
Depreciación activo fijo	S/ 19.650	-S/. 3.705	-S/. 3.705	-S/. 3.705	S/. 8.535
Amortización activo intangible	S/ 5.000	-S/. 500	-S/. 500	-S/. 500	S/. 3.500
<b>TOTAL</b>	<b>S/. 24.650</b>	<b>-S/. 4.205</b>	<b>-S/. 4.205</b>	<b>-S/.4.205</b>	<b>S/. 12.035</b>

Fuente: Elaboración propia

### Cuadro 15. Programa de endeudamiento

Deuda a tomar	S/. 50,000		DECISIÓN	
19.56%	Anual	1.5%	mensual	
		48	meses	
N	Capital inicial	Interés	Amortización	Cuota total
1	50,000	750	1,042	1,792
2	48,958	734	1,042	1,776
3	47,917	719	1,042	1,760
4	46,875	703	1,042	1,745
5	45,833	688	1,042	1,729
6	44,792	672	1,042	1,714
7	43,750	656	1,042	1,698
8	42,708	641	1,042	1,682
9	41,667	625	1,042	1,667
10	40,625	609	1,042	1,651
11	39,583	594	1,042	1,635
12	38,542	578	1,042	1,620
13	7,500			1,604
14	36,458	547	1,042	<sup>37</sup> 1,589
15	35,417	531	1,042	1,573
16	34,375	516	1,042	1,557
17	33,333	500	1,042	1,542
18	32,292	484	1,042	1,526
19	31,250	469	1,042	1,510
20	30,208	453	1,042	1,495
21	29,167	438	1,042	1,479
22	28,125	422	1,042	1,464
23	27,083	406	1,042	1,448
24	26,042	391	1,042	1,432

.....

30	19,792	297	1,042	1,339
31	18,750	281	1,042	1,323
32	17,708	266	1,042	1,307

33	16,667	250	1,042	1,292
34	15,625	234	1,042	1,276
35	14,583	219	1,042	1,260
36	13,542	203	1,042	1,245
		3,469	12,500	

### Cuadro 16. Estado de resultados para accionistas

EGP	Año 1	Año 2	Año 3
Ingresos por ventas	889.056	897.947	915.905
Costo ventas	(105.840)	(111.132)	(122.245)
Margen Bruto	783.216	786.815	793.660
Gastos administrativos	(586.516)	(586.516)	(586.516)
Depreciación	(4.205)	(4.205)	(4.205)
Gastos comerciales	(90.000)	(90.000)	(90.000)
Margen operativo	102.495	106.094	112.939
Gastos financieros	(29.467)	(30.502)	(32.470)
Margen antes de tributos	73.028	75.592	80.469
Tributos	(20.995)	(21.733)	(23.135)
Margen neto	52.032	53.859	57.334

Fuente: Elaboración Propia

### Cuadro 17 Tributación del proyecto

<b>CÁLCULO DE LA TRIBUTACIÓN</b>			
	Año 1	Año 2	Año 3
Participación utilidades	10%	10%	10%
Impuesto a la renta	10%	10%	10%
Tasa tributaria (TAX)	19,00%	19,00%	19,00%

### Cuadro 18. Utilidad neta del proyecto

Ítems	Año 1	Año 2	Año 3
Margen operativo	S/.102.495,00	S/.106.094,00	S/.112.939,00
Gastos financieros	S/.8.175,00	S/.6.375,00	S/.4.575,00
Margen antes de tributos	S/110.670,00	S/.112.469,00	S/.117.514,00
Impuesto a la renta	-S/.31.818,00	-S/.32.335,00	-S/.33.785,00
<b>Utilidad neta</b>	<b>S/.78.852,00</b>	<b>S/.80.134,00</b>	<b>S/.83.729,00</b>

### Cuadro 19. indicadores económicos

VAN Económico	S/.138.208,00 <sub>39</sub>
Tasa de descuento	14.13%
TIR Económica	67%
Índice B/C	2.44

VAN Financiero	S/.129.649,00
Tasa de descuento	16,96%
TIR Financiero	107%
<b>Índice B/C</b>	<b>5,93</b>

## CONCLUSIONES

1. La metodología empleada, junto con los instrumentos escogidos para la recolección y procesamiento de la información, fue eficiente, dejó pautas claras en cuanto a las necesidades de los servicios de asesorías empresariales dirigidos a las PYMES.
2. La evaluación del proyecto, desde el punto de vista social, se encontró que la creación de este nuevo negocio generará nuevas fuentes de empleo en Iquitos y aumentará los ingresos del empresario inversionista interesado.
3. La evaluación financiera permitió conocer el valor presente neto (VAN económico) del negocio por S/.138.208,00 con una tasa interna de retorno (TIR) de 67% anual, y un período de recuperación en el transcurso del año 3; de acuerdo a los resultados de cada uno de los estudios se evidencia que el negocio NAPIMO CONSULTORES EIRL, en la ciudad de Iquitos es una opción aceptable y una atractiva inversión.
4. Los datos arrojados por los indicadores financieros, se llega a la conclusión de que el proyecto es rentable, ya que al final del horizonte de análisis se obtiene un valor actual neto positivo, lo cual indica que la recuperación de la inversión más una ganancia de S/. 138.208,00; la TIR, muestra la tasa de interés máxima 67% que el negocio puede endeudarse y soportar sin generar pérdidas, indicando rentabilidad. La relación B/C igual a S/2.44, indica que por cada sol invertido se recuperara la inversión más S/.1.44 soles
5. Por las apreciaciones expuestas el negocio NAPIMO CONSULTORES EIRL, es rentable.



## BIBLIOGRAFÍA

1. Clasificación Industrial Internacional Uniforme en [https://unstats.un.org/unsd/publication/seriesM/seriesm\\_4rev4s.pdf](https://unstats.un.org/unsd/publication/seriesM/seriesm_4rev4s.pdf)
2. IPSOS Apoyo Opinión y Mercado. 2010. (Pág. 24)
3. Rivera Avellaneda, Ingrid (2010) en su tesis plan de negocio para la creación de una constructora dirigida hacia la arquitectura sostenible en estratos altos de la ciudad de Bogotá
4. CÁMARA DE COMERCIO. Prospectiva del sector de asesorías empresariales. 2007.
5. GARAY, Luís Jorge. Programa de estudio: la industria de América Latina ante la Globalización. Colombia Estructura Industrial e Internacionalización. Cargraphics, s.a. Bogotá 1998.
6. J. I. Arango "Hacia un concepto de pequeña y mediana empresa" U. Nacional. 1993.
7. "Marketing," Enciclopedia Microsoft® Encarta® 2000. © 1993-1999 Microsoft Corporación. Reservados todos los derechos.
8. MÉNDEZ ÁLVAREZ, Carlos Eduardo. Metodología de la Investigación. Guía para elaborar diseños de investigación en ciencias económicas, contables y administrativas. Mc Graw Hill. Interamericana S.A. 1.995.
9. MIRANDA, Juan José (2010). Gestión de Proyectos, identificación y Formulación. Tercera Edición. McGraw Hill.