



UNIVERSIDAD CIENTÍFICA DEL PERÚ

FACULTAD DE NEGOCIOS

INVESTIGACIÓN DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

**Plan de Negocio de servicios
contables a microempresas,
año 2018**

Autoras:

**Gonzales Loayza, Maribel Luzdina
Tananta Hidalgo, Alexis Escarly**

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

**Iquitos – Perú
2018**

DEDICATORIA

La concepción de esta investigación está dedicada a nuestros padres, pilares fundamentales en nuestras vidas. Sin ellos, jamás hubiésemos podido conseguir lo que hasta ahora. Su tenacidad y lucha insaciable han hecho de ellos el gran ejemplo a seguir y destacar.

Los autores.

AGRADECIMIENTO

Agradecemos de sobremanera a nuestros seres queridos, que con su comprensión y apoyo incondicional en este camino que estamos iniciando rumbo a nuestro éxito profesional.

Los autores.



Universidad Científica del Perú - UCP
Institución de Educación Superior Privada
Institución de Educación Superior Privada

FACULTAD DE NEGOCIOS

ACTA DE SUSTENTACIÓN

En el distrito de San Juan Bautista, siendo las 08:00 a.m. horas del día 22 del mes de Mayo del año Dos mil dieciocho, 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 Palma Linares
CPC Carlos García Del Castillo

Presidente
Miembro
Miembro

Para evaluar la sustentación de las Bachilleres:

GONZÁLES LOAYZA MARIBEL LUZDINA
TANANTA HIDALGO ALEXIS ESCARLY

En la modalidad de INVESTIGACIÓN DE SUFICIENCIA PROFESIONAL, titulado: **PLAN DE NEGOCIO DE SERVICIOS CONTABLES A MICROEMPRESAS, AÑO 2018.**

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

INDICADORES	EXAMINADOR 1	EXAMINADOR 2	EXAMINADOR 3
	Presiden	Miembro	Miembro
F) Dominio del tema	3	4	4
G) Calidad de redacción	3	3	3
H) Competencia expositiva, argumentación y coherencia	3	3	4
I) Calidad de respuestas	3	3	4
J) Uso de terminología especializada	4	3	3
Calificación final	16	16	18

Leyenda:

Indicador	Descripción	Puntaje
A	Deficiente	1
B	Regular	2
C	Satisfactoria	3
D	Óptima	4

EVALUACIÓN FINAL:

- ✓ Aprobado por Unanimidad.
- ✓ Aprobado por Mayoría.
- ✓ Desaprobado.

El JURADO considera: Aprobado por Unanimidad la sustentación.

Presidente :

Miembro :

Miembro :

Firma
Firma
Firma

ÍNDICE DE CONTENIDO

	Página
CARATULA.....	I
DEDICATORIA.....	II
AGRADECIMIENTO.....	III
ACTA DE SUSTENTACION.....	IV
INDICE.....	V-VI
INDICE DE CUADROS.....	VII
INDICE DE GRAFICOS.....	VIII
RESUMEN	1
ABSTRACT.....	2
I. INFORMACIÓN GENERAL.	
1.1 Nombre del negocio.....	3
1.2. Actividad empresarial.....	3
1.3. Idea del negocio.....	3
II. PLAN DE MARKETING.	
2.1 Necesidades de los clientes.....	4
2.2 Demanda actual y tendencias.....	8
2.3 Oferta actual y tendencias.....	11
2.4 Programa de marketing.....	12
2.4.1 El servicio contable como producto.....	12
2.4.2 El precio.....	14
2.4.3 La promoción.....	14
2.4.4 La cadena de distribución.....	15
III. PLAN DE OPERACIONES	
3.1 El proceso del servicio	16

IV. PLAN DE RECURSOS HUMANOS.	
4.1. La organización.....	17
4.2. Puestos, tareas y funciones.....	17
4.3. Condiciones laborales.....	19
4.4. Régimen legal.....	19
V. PLAN ECONÓMICO Y FINANCIERO	
5.1. Estudio económico.....	20
5.2. Estudio financiero.....	24
CONCLUSIONES.....	26
BIBLIOGRAFÍA.....	27

ÍNDICE DE CUADROS

	Página
1.- Cuadro N° 1. Factores para la clasificación de la micro empresa, Perú...	4
2.- Cuadro N° 2. Nuevo factor para la clasificación de la micro empresa, Perú, vigente desde 2016.....	5
3.- Cuadro N° 3. Actividad en la que se encuentran las micro empresas, registradas formalmente en la región Loreto, al 2015.....	9

ÍNDICE DE GRÁFICOS

	Página
1.- Gráfico N° 1. Ciudad de Iquitos, distribución de la población económicamente activa, por ramas económicas, 2007.....	8

RESUMEN

El estudio que se presenta a continuación es identificar el mercado potencial de servicios contables para las microempresas en la ciudad de Iquitos. Esta ciudad tiene una significativa característica comercial y de servicios, y en ellas se encuentran miles de micro y pequeños negocios quienes sienten la necesidad de contar con información amplia y oportuna para tomar decisiones y cumplir con sus obligaciones comerciales con proveedores, tributarias, financieras, laborales y otros.

El objetivo de la investigación es demostrar la factibilidad comercial, técnica, organizacional, económica y financiera de los servicios contables ofrecidos como un servicio externo a la empresa.

Estos servicios constituirán una nueva forma de brindar los servicios: en tiempo parcial, con actividades que pueden agregarse modularmente, y de modo presencial o no. Incorpora los avances tecnológicos insertados en los procesos de comunicación de la empresa con sus proveedores y con sus clientes. También, se han incorporados en los proceso de gestión interna como control de inventarios, pago a proveedores.

Importar la investigación nos muestra un mercado de tamaño que justifica la oferta de los servicios. En el mercado local se cuenta con tecnología disponible y recursos humanos con competencias.

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

ABSTRACT

The study presented below is to identify the potential market of accounting services for microenterprises in the city of Iquitos. This city has a significant commercial and service characteristic, and in them there are thousands of micro and small businesses who feel the need to have broad and timely information to make decisions and fulfill their commercial obligations with suppliers, tax, financial, labor and others.

The objective of the research is to demonstrate the commercial, technical, organizational, economic and financial feasibility of the accounting services offered as a service external to the company.

These services will constitute a new way of providing services: part-time, with activities that can be added modularly, and in person or not. It incorporates the technological advances inserted in the communication processes of the company with its suppliers and its customers. Also, they have been incorporated into the internal management process as inventory control, payment to suppliers.

Importing research shows us a size market that justifies the offer of services. In the local market there is available technology and human resources with competences.

Keywords: business plan, accounting service, information technology, outsourcing, microenterprises.

I. INFORMACIÓN GENERAL.

1.1 NOMBRE DEL NEGOCIO.

Nombre: *Servicios Contables para la Empresa (SECOE)*

Localización: ciudad de Iquitos, región Loreto, 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 - CIIU).

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.

SECOE es una empresa que atenderá a las empresas de pequeños volúmenes de operaciones quienes realizan diversos tipos de actividades de negocios en la ciudad de Iquitos. Ellos sienten las necesidades de contar con información amplia, oportuna y ordenada a fin de tomar decisiones, cumplir con sus compromisos con proveedores, financieros, tributarios y laborales. A ellos se les ofrece servicios contables tercerizados en tamaños modulares, de carácter presencial o no, con rapidez en la atención a los problemas que puedan presentarse.

II. PLAN DE MARKETING.

2.1 NECESIDADES DE LOS CLIENTES.

Las empresas sienten diversas necesidades y una de ellas es la relacionada a disponer de la información en cantidad, oportunidad y orden para diversos fines, como la toma de decisiones, cumplir con las obligaciones tributarias con el estado, medir los costos directos e indirectos y definir precios de venta.

La cantidad de información estará en función del tamaño de la empresa: micro, pequeña, mediana y grande. Cuanto más grande, tendrá mayores volúmenes de operaciones, de modo inversa, menores volúmenes, menor tamaño. Interesa para la presente investigación estudiar la microempresa.

El tamaño de las operaciones de la empresa, como variable de observación, ha tomado algunos factores para su clasificación: por la cantidad de trabajadores (expresado, en número de personas) y por el volumen de ventas anuales (expresado en términos monetarios). Cualquiera de los dos factores podría ser considerado.

En el siguiente cuadro se observa el comportamiento de estos dos factores, y a partir del año 2013 se deja de lado el factor cantidad de trabajadores.

Cuadro 1. Factores para la clasificación de la micro empresa, Perú, varios periodos de tiempo.

	Decreto Legislativo 705, año 1991	Ley 27268, año 2000	Ley 28015, año 2003	Ley 30056, año 2013
Cantidad trabajadores	Hasta 10	Hasta 10	Hasta 10	No contempla
Ventas anuales	Hasta 12 UIT	No contempla	Hasta 150 UIT	Hasta 150 UIT

Nota: UIT = Unidad Impositiva Tributaria.

En el 2016 se incorporó un nuevo criterio, de la renta neta anual. Con este criterio **se ha establecido un Nuevo Régimen Mype Tributario – RMT** (Decreto Legislativo 1269, 2016). Se señala que las Mypes pagarán un tributo en función a su renta neta anual, en escala que se indica en el cuadro siguiente.

Se señala que se encuentran excluidos del RMT, aquellos contribuyentes comprendidos en los alcances de la Ley N° 27037¹, Ley de Promoción de la Inversión en la Amazonía y norma complementaria y modificatorias.

Cuadro 2. Nuevo factor para la clasificación de la micro empresa, Perú, vigente desde 2016.

Renta neta anual	Tasa
Hasta 15 UIT	10%
Más de 15 UIT	29.50%

Nota: 1 UIT. 2016: S/. 3,950.00
2017: S/. 4,050.00
2018: S/. 4,150.00

Este nuevo criterio exige que las empresas deban tener su información contable en orden y al día. La determinación de la obligación tributaria efectuada por el deudor tributario está sujeta a fiscalización o verificación por la Administración Tributaria, la que podrá modificarla cuando constate la omisión o inexactitud en la información proporcionada, emitiendo la Resolución de Determinación, Orden de Pago o Resolución de Multa (art. 61, Código Tributario, Facultades de Determinación y Fiscalización de la Administración Tributaria).

¹ La Ley 27037 comprende las siguientes actividades económicas: agropecuaria, acuicultura, pesca, turismo, así como las actividades manufactureras vinculadas al procesamiento, transformación y comercialización de productos primarios provenientes de las actividades antes indicadas y la transformación forestal, siempre que dichas actividades se realicen en la zona (el domicilio de su sede central, su inscripción en los Registros Públicos, sus activos y/o actividades se encuentren y se realicen en la Amazonía, en un porcentaje no menor al 70% del total de sus activos y/o actividades). Aplicarán para efectos del Impuesto a la Renta correspondiente a rentas de tercera categoría una tasa de 10%. Es importante considerar el Reglamento de esta ley.

El análisis puede ser de la declaración del propio deudor o de los documentos que posee.

Otro aspecto que expresa la necesidad de tener buena información está en que las empresas enfrentarán en los siguientes años un nuevo escenario -productivo, comercial y laboral– de alto grado de competitividad.

En el aspecto productivo, la micro empresa tiene que ofrecer productos adecuados a las necesidades personales de los clientes. Ellos tienen nuevas exigencias, requieren de productos y servicios personalizados, y esta condición de la demanda impactará en la capacidad productiva de la empresa, deberá ser diseñada con criterios de flexibilidad.

Se necesita información del comportamiento de compra y de uso de los bienes y servicios que ha tenido el cliente en el pasado. Por ejemplo, un negocio de vestimenta elegante para damas debe conocer las fechas en las que usualmente se utilizan los productos (cumpleaños, ceremonias protocolares, celebración de eventos familiares, etc.). También, las frecuencias con que se realizan y en qué momentos del año. Esta información servirá para adquirir las telas para confeccionar las vestimentas y el tiempo de requerimiento. Aquí se presenta la primera necesidad de la microempresa contar con información histórica ocurrida en años anteriores sobre los tamaños de pedidos que ha hecho el cliente y esto impactará en los volúmenes de compra y en las políticas de inventario de las telas.

En el aspecto comercial, hay alta probabilidad de nuevos competidores en el sector. Estos aparecen con nuevas estrategias de ventas, por ejemplo, promociones de introducción al mercado (rebajas en el precio de venta). También promociones de retención de clientes (premios o sorteos para su compra reiterativa en los meses siguientes). Aquí aparece una nueva necesidad de información de la micro empresa, conocer los costos unitarios de los productos, para conocer hasta donde se puede brindar un descuento en determinadas épocas del año.

En el ámbito laboral, al transcurrir el tiempo los trabajadores van aprendiendo los procesos de gestión de operaciones y de ventas: conocen muy bien cómo funciona el negocio y qué quieren los clientes. Más tarde, al dejar la empresa habrá una alta probabilidad de que emprendan un negocio similar. El trabajador de una micro empresa se convierte en un competidor potencial: conoce las debilidades de la empresa donde laboró. Además, contribuye a esta actitud el hecho que se hayan reducido las barreras para iniciar un negocio formal, o como mantenerse en el ámbito de la informalidad.

El avance tecnológico se presenta cada vez más con mayor intensidad, y están siendo incorporadas en los procesos de gestión operativa y comercial. Por ejemplo, un celular sirve para tomar el pedido del cliente en un restaurante y a través del whatsapp estará trasladando el pedido al área de cocina. Esto ha hecho que los negocios vayan cambiando sus procesos de operaciones y ventas con el uso de nuevas tecnologías.

2.2 DEMANDA ACTUAL Y TENDENCIAS.

Se observan el comportamiento del mercado local para determinar las características que interesan al presente plan de negocio.

La presencia de la micro empresa es una respuesta a diversos problemas que se presentan en la sociedad. Más que un problema, se ha convertido en un modo rápido de solucionar la falta de empleo. Por ejemplo, en Loreto la formación de una bodega se inicia con un pequeño espacio en la vivienda y un pequeño capital de trabajo. Paulatinamente irá recibiendo algunas facilidades, como el crédito de una semana por parte de los distribuidores de mercaderías.

La Comisión Económica para América Latina – CEPAL (2015, pag. 46), explica la presencia de la micro empresa y sus limitaciones para crecer:

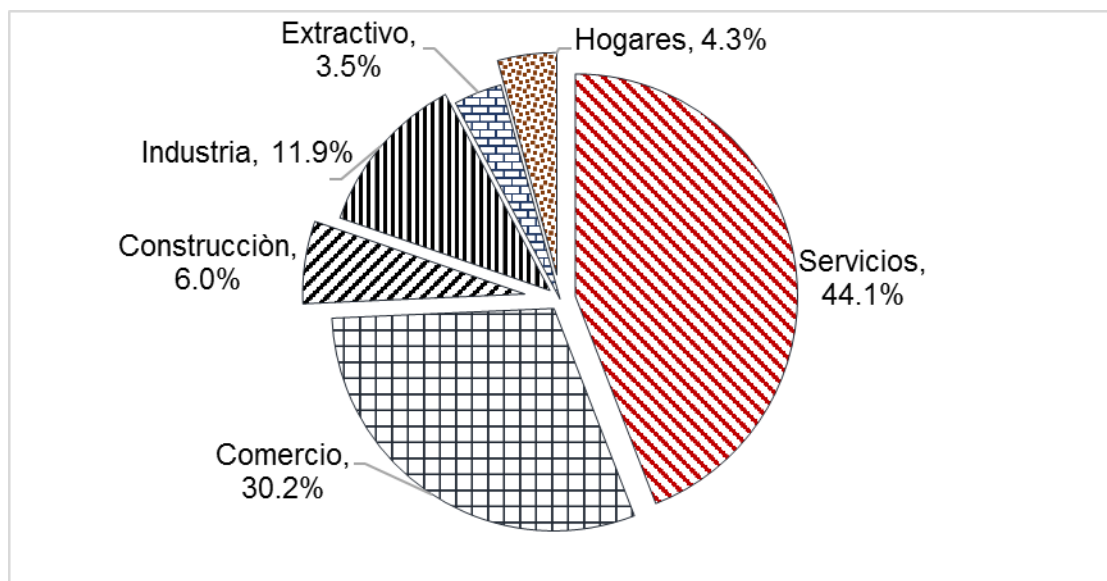
“En el caso de las microempresas, muchas de ellas son creadas porque las personas que se ven obligadas a formar una microempresa ya que no cuentan con la posibilidad de conseguir un mejor empleo en el mercado laboral formal, ni cuentan con un ingreso básico garantizado por el Estado. Las microempresas, caracterizadas por el bajo nivel educativo del empresario y la gran dificultad para acceder a recursos financieros externos, solo logran insertarse en sectores de actividad caracterizados por bajas capacidades técnicas, donde el ejercicio comercial se encuentra poco regulado. En términos generales, se puede afirmar que el empleo de las microempresas se concentra especialmente en el comercio y en algunos servicios de bajo valor agregado”.

Esta característica identificada para América Latina ocurre plenamente en la ciudad Iquitos.

La ciudad de Iquitos tiene una población económicamente activa dominada por los sectores servicios (44.1%) y comercio (30.2%), los cuales juntos representan casi las tres cuartas partes del total de la ciudad.

Estos dos sectores tienen determinadas características: puede iniciarse en un espacio pequeño de la vivienda del hogar, poco capital de trabajo inicial, los propietarios cumplen todas las funciones de los trabajadores, etc.

Gráfico 1. Ciudad de Iquitos, distribución de la Población Económicamente Activa, por ramas económicas, 2007.



Fuente: INEI-Encuesta Nacional de Hogares Especializada en Niveles de Empleo, septiembre 2007.

Elaboración: MTPE - Programa de Estadísticas y Estudios Laborales (PEEL).

Observando por la cantidad de empresas, también ocurre la misma condición, la micro empresa se encuentra principalmente en la actividad comercial (45.8%) y en servicios (40.3%).

La característica señalada anteriormente también se cumple plenamente en la ciudad de Iquitos.

Cuadro 3. Actividad en la que se encuentran las micro empresas, registradas formalmente en la región Loreto, al 2015.

Actividad en la que se desenvuelve	Microempresa	%
Manufactura	1,970	5.2
Comerciales	17,249	45.8
Servicios	15,190	40.3
Otros	3,291	8.7
Total	37,700	100

Fuente: INEI 2015, Perú estructura empresarial.

Entre las principales actividades económicas de las micro empresas en el ámbito urbano de la región Loreto tenemos:

- a. Bodegas de comercio de abarrotes.
- b. Comercio de carnes frescas, congeladas.
- c. Comercio de animales vivos para la alimentación.
- d. Comercio de insumos para la pesca, producción agrícola, pecuaria, extracción forestal y acuícola.
- e. Comercio de artículos de bazar-librería.
- f. Comercio de artículos de ferretería.
- g. Comercio de vehículos, mayores y menores.
- h. Centros de servicios de telecomunicaciones.
- i. Centros de llamadas de telefonía e internet.
- j. Restaurantes de venta de comida.
- k. Fuentes de soda y refrigerios al paso.
- l. Bares, centros de diversión musical.
- m. Cabinas de internet-videojuegos.
- n. Centros de estética personal, como peluquerías y otros.
- o. Centros de gimnasio personal.
- p. Consultorios profesionales, como médicos, dentales, asesoría jurídica, contable, y otras.
- q. Boticas.
- r. Casas de cambio de monedas extranjeras.

2.3 OFERTA ACTUAL Y TENDENCIAS.

Observando varias empresas dedicadas a los servicios contables, se encontró funciones similares que cumplen:

- a. Constitución de empresas, de personas naturales como jurídicas.
- b. Modificaciones en el objeto social y el capital.
- c. Teneduría de libros contables, acorde a las normas vigentes.
- d. Asesoramiento en costos.
- e. Asesoramiento laboral.
- f. Asesoramiento tributario.
- g. Trámites administrativos ante las diferentes instituciones públicas, sobre licencias y permisos.
- h. Auditorías especiales y generales.
- i. Peritajes sobre temas puntuales.
- j. Exámenes de estados financieros.
- k. Tasaciones y otros servicios afines.
- l. Otras actividades que los socios acuerden emprender en cumplimiento de los fines de la empresa.

2.4 PROGRAMA DE MARKETING.

2.4.1 El servicio contable como producto.

a) Categorías del servicio contable.

1. Módulo básico de servicios de asesoría contable: llenado de libros contables y pago de obligaciones por medios electrónicos, según el régimen tributario a que se acoja y otros aspectos relacionados con la condición de formalización asumida por la microempresa.
2. Módulo intermedio de servicios de asesoría contable: asesoría contable de estados financieros y llenado de libros contables y pago de obligaciones por medios electrónicos, según el régimen tributario a que se acoja y otros aspectos relacionados con la condición de formalización asumida por la microempresa.
3. Módulo tecnificado de servicios de asesoría contable: asesoría tributaria frente a problemas, asesoría laboral para la toma de personal y pago de beneficios sociales, asesoría contable de estados financieros, llenado de libros contables y pago de obligaciones por medios electrónicos según el régimen tributario a que se acoja y otros aspectos relacionados con la condición de formalización asumida por la microempresa.

b) Líneas del producto.

1. Adicional, se puede ofrecer la toma de inventarios trimestrales o semestrales, para concordar los saldos de las cuentas del Balance con el físico.
 - Actualización de stock en almacenes.
 - Seguimiento del vencimiento de los artículos por fecha de vencimiento.
 - Seguimiento de número de series de los artículos.

- Administración de artículos (codificación definible de artículos), estructura de código de hasta 5 niveles y 25 caracteres, 3 descripciones
2. Adicional, se puede ofrecer el cálculo de costos para la toma de decisiones, en temas de:
- Cálculo de costos de venta.
 - Cálculo de costo de producción.
 - Proceso de corrección monetaria.
 - Valorización de activos fijos.
3. Adicional, se puede ofrecer el proceso de reintegro tributario (devolución que hace el Estado del impuesto general a las ventas pagado en las compras que realizan los comerciantes de la Región Selva, a sujetos afectos del resto del país. Siendo necesario que los bienes adquiridos sean comercializados y consumidos en la misma región. Solo rige para Loreto. Comprende sólo al departamento de Loreto. La Ley N° 30401 prorrogó hasta el 31 de diciembre del año 2018 este beneficio).

c) La marca

Las oficinas de servicios contables están constituidas como microempresas, de personas natural, y por lo tanto llevan el nombre del profesional. Por ejemplo, SECOE JUAN PÉREZ.

En muchos casos, se toma la formación de EIRL², y puede tomar un nombre comercial. Por ejemplo, SECOE EIRL.

² Las EIRL son personas jurídicas, formadas exclusivamente por una persona natural, con patrimonio propio y distinto al del titular. Realizan actividades de carácter netamente comercial (no de actividades de segunda categoría). Están sometidas a las normas del Código de Comercio, cualquiera sea su objeto, pudiendo realizar toda clase de operaciones civiles y comerciales, excepto las reservadas por la ley a las Sociedades Anónimas (S.A.).

También, el crecimiento de las actividades llevará a asumir la condición jurídica de sociedad anónima, por ejemplo SECOE SAC.

2.4.2 El Precio

a) Objetivo de precio

Considerando la alta competencia que ocurre en este tipo de servicios profesionales se ha definido precios de introducción para el Modulo 1 Módulo básico de servicios de asesoría contable (explicado anteriormente).

Esto a fin de lograr la estrategia de Maximización de la Cuota de Mercado, tal como lo plantea Kotler (2000, pag. 510)³

b) Acciones de precio en la cadena de distribución.

La empresa de servicios contables no utilizará intermediación teniendo trato directo con los clientes.

2.4.3 La Promoción.

a) Objetivos de promoción

La empresa se propone ser conocido en el mercado de servicios contables, que conozca la calidad del servicio a ofrecerle, tal como señala Kotler (2000, pag. 621)

El diseño del mercado se orientará a desarrollar el interés por el servicio contable.

³ Op. Cit. 2000. *El diseño de estrategias y programas sobre el precio* [...]

b) Acciones de promoción

Las acciones a realizar son las siguientes:

1. Charlas gratuitas mensuales de asesoría a los trabajadores de la micro empresa sobre el llenado y cuidado de la documentación de venta.
2. Recoger la documentación que se requiera, previa coordinación con el responsable de la micro empresa.

c) Acciones de publicidad

Las actividades a realizar son las siguientes:

1. Distribución de folletos publicitarios en lugares de alta concurrencia del microempresario: en centros de atención al usuario de la SUNAT, bancos comerciales, oficinas de atención de las municipalidades.
2. Tarjetas personales que lleven en la parte posterior el cronograma de cumplimientos de las obligaciones tributarias.

2.4.4 La Cadena de Distribución

a) Objetivo de distribución

Inicialmente, la empresa estará ubicada en una oficina única, y basará en su propio esfuerzo.

b) Funciones que debe cumplir el canal

A medida que crece, se utilizará pagos a trabajadores de las entidades financieras que recomienden a sus clientes los servicios de la empresa.

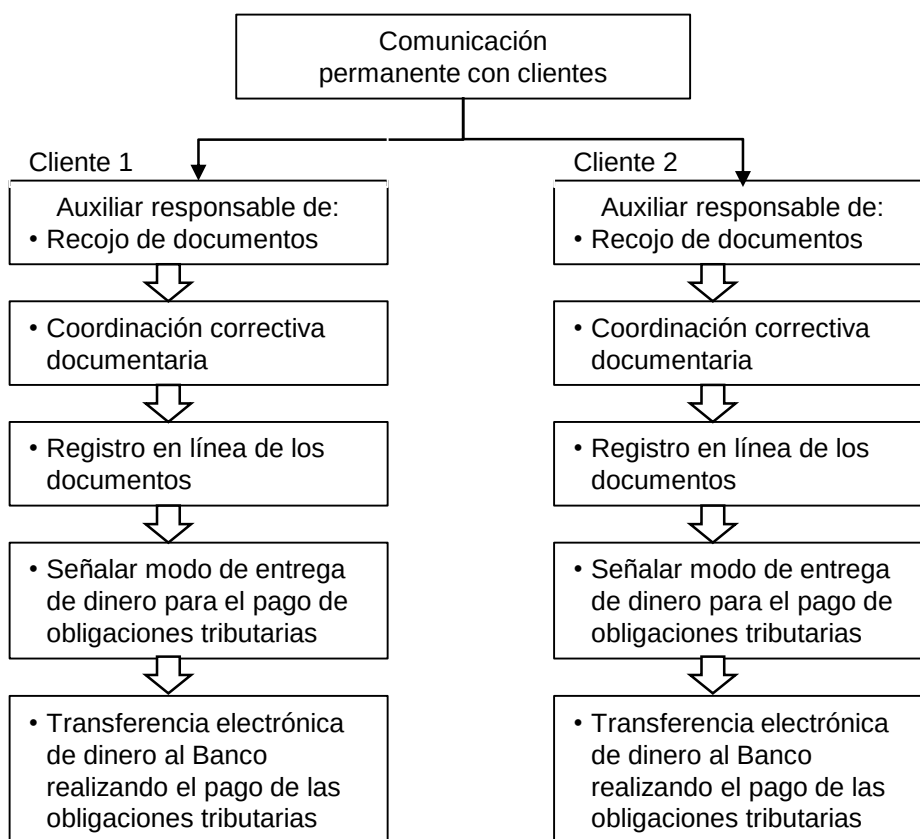
III. PLAN DE OPERACIONES

3.1 EL PROCESO DEL SERVICIO.

A continuación se describe el proceso de la asesoría tal como está señalado en el Módulo 1 Básico.

Este diagrama se ampliará de manera modular, con el consiguiente incremento de costos y precio de venta.

Figura 1. Flujo del proceso del servicio de asesoría contable, al 2018



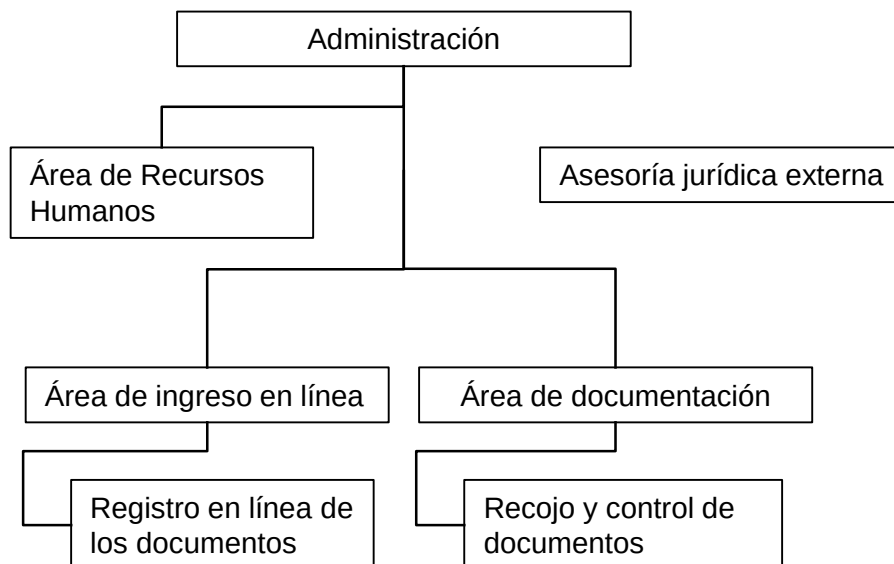
Elaboración: los autores.

Servicio post: se incorpora el valor de la responsabilidad, para lo cual se han diseñado alertas sobre las obligaciones tributarias.

IV. PLAN DE RECURSOS HUMANOS.

4.1 LA ORGANIZACIÓN.

Figura 2. Estructura organizacional de la empresa SECOE al 2018.



4.2 PUESTOS, TAREAS Y FUNCIONES

a) **Puesto:** Administración

Tareas: Dirige las actividades internas y con los clientes micro empresariales, buscando incrementar la participación de mercado y maximizar la rentabilidad económica y financiera de la empresa.

Funciones:

1. Planeamiento de las actividades empresariales.
2. Define políticas comerciales: precios y descuentos.
3. Establece indicadores de gestión de cada área.
4. Inicia y continua relaciones con clientes.
5. Autoriza los pagos mediante transferencias interbancarias.
6. Control de los resultados.

b) Puesto: Responsable del área de recursos humanos.

Tareas: Realiza las actividades de toma de recursos humanos, contratos y pago de remuneraciones y beneficios sociales.

Funciones:

1. Elabora los contratos de trabajo temporal y de prácticas pre profesional.
2. Controla la asistencia de personal.
3. Elabora las planillas de remuneraciones.
4. Gestiona la seguridad de trabajadores.

c) Puesto: Responsable del área de ingreso en línea.

Tareas: Realiza las actividades de ejecutar los procesos operativos y de sistemas

Funciones:

1. Prepara el PDT de las empresas a su cargo
2. Declara los impuestos a través del PDT y los paga en el banco según el cronograma de pagos.
3. Prepara la planilla electrónica de los clientes del estudio.

d) Puesto: Responsable del área de documentación

Tarea: Lleva el acervo documentario de los clientes, para las revisiones futuras de la administración tributaria.

Funciones:

1. Archiva y registra los comprobantes de pago y demás documentos sustentatorios de las operaciones de los clientes del estudio contable.
2. Registra las operaciones de los clientes del estudio contable en los libros principales o auxiliares, utilizando procedimientos manuales o computarizados.

e) Puesto: Asesor legal

Tarea: Defiende legalmente los intereses de la empresa.

Funciones:

1. Identifica los riesgos legales al interior y exterior.
2. Atiende los pedidos de opinión legal.
3. Defiende en los tribunales y otras instituciones.

4.3 CONDICIONES LABORALES

Se tendrán trabajadores a tiempo completo, pero con contratos temporales. También se tendrán estudiantes de contabilidad, mediante contratos de prácticas pre profesionales.

Inicialmente el estudio contable estará en el régimen de Micro y Pequeña Empresa (Mypes); con el crecimiento del negocio pasa al Régimen General.

Es importante señalar esta característica pues impacta en el costo laboral del trabajador a tomar.

4.4 RÉGIMEN LEGAL.

Se realizará el trámite de Licencia Municipal de Funcionamiento: permiso municipal para el local.

Se definirá el poder del representante Legal, en materia de gestión bancaria, comercial y laboral.

Se gestionará la Inspección Técnica de seguridad en Defensa Civil de las operaciones.

V. PLAN ECONÓMICO Y FINANCIERO

5.1 ESTUDIO ECONÓMICO.

Tabla 1. Cálculo de la demanda.

Microempresas de la región Loreto	37,700	Año 2015
Variación de la economía	32,045	Año 2016
Variación de la economía	32,686	Año 2017
Proyectado	32,686	Al 2017
Ciudad de Iquitos en el total regional	85%	
Demanda de la ciudad de Iquitos	27,783	

Tabla 2. Comportamiento del mercado: tendencias y participación.

	Año 2018	Año 2019	Año 2020
Demanda actual anual (Microempresas)	27,783		
Tendencia del mercado	0%	4%	5%
Demanda estimada anual (Microempresas)	27,783	28,894	30,339
Participación de mercado	0.20%	0.30%	0.50%
DEMANDA DEL PROYECTO (Microempresas)	56	87	152

Tabla 3. Ingreso por ventas.

	Año 1	Año 2	Año 3
Servicios contables mensuales al año	12	12	12
Demanda (Microempresas)	56	87	152
Ventas anuales	667	1,040	1,820
Precio del servicio mensual	300.00	300.00	300.00
Tendencia del precio	0%	0%	0%
Precio de venta efectiva	S/.300.00	S/.300.00	S/.300.00
VENTA TOTAL ANUAL EMPRESA	S/.200,038	S/.312,059	S/.546,103

Tabla 4. Remuneración del personal – Planilla según Régimen Especial Laboral.

Tabla 4. Remuneración del personal – Planilla según Régimen Especial Laboral.

Año 1			
Rubro	Cantidad	Sueldo Mensual	Total
Administración	1	2,500.00	2,500.00
Asistente de Documentación	2	1,000.00	2,000.00
Asistente Llenado en Línea	2	1,200.00	2,400.00
Total			6,900.00

Año 2			
Rubro	Cantidad	Sueldo Mensual	Total
Administración	1	2,500.00	2,500.00
Asistente de Documentación	3	1,000.00	3,000.00
Asistente Llenado en Línea	3	1,200.00	3,600.00
Total			9,100.00

Año 3			
Rubro	Cantidad	Sueldo Mensual	Total
Administración	1	2,500.00	2,500.00
Asistente de Documentación	4	1,000.00	4,000.00
Asistente Llenado en Línea	4	1,200.00	4,800.00
Total			11,300.00

RMV	SNP/ ONP	HABITAT	INTEGRA	PRIMA	PROFUTURO	ESSALUD
930.00	13%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	9%
A. Familiar	COMISION % SOBRE R.A.	1.47%	1.55%	1.60%	1.69%	SCTR
10%	PRIMA SEGURO	1.36%	1.36%	1.36%	1.36%	1.25%

PLANILLA DE REMUNERACIONES

PERIODO:
RUC:
DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL:

ORDEN	CÓDIGO	APELLIDOS Y NOMBRES	CARGO U OCUPACIÓN	ASIGNACIÓN FAMILIAR	INGRESOS DEL TRABAJADOR			TOTAL REMUNERACIÓN BRUTA	RETENCIONES A CARGO DEL TRABAJADOR					REMUNERACIÓN NETA	APORTACIONES DEL			
					SUELDO BÁSICO	ASIGNACIÓN FAMILIAR	OTROS		SNP / ONP	SISTEMA PRIVADO DE PENSIONES - AFP			TOTAL DESCUENTO		SALUD	SCTR	TOTAL APORTES	
										AFP	APORTE OBLIGATORIO	COMISIÓN % SOBRE R.A.						PRIMA DE SEGURO
01	45457414	ALEXIS ESCARLY TANANTA H	ADMINISTRADOR	NO	2,293.57	-	-	2,293.57	SI	298.16	-	-	-	298.16	1,995.41	206.42	-	206.42
02	45457415	MARIBEL GONZALES LOAYZA	AUX. CONTABLE	NO	1,058.04	-	-	1,101.00	SI	143.13	-	-	-	143.13	957.87	99.09	-	99.09
03	45457416	VITERBO VELA CHAVEZ	AUX. CONTABLE	NO	1,058.04	-	-	1,101.00	SI	143.13	-	-	-	143.13	957.87	99.09	-	99.09
04	45457417	CATALINA LOGRONO SATAN	AUX. CONTABLE	NO	1,000.00	-	-	917.58	SI	119.29	-	-	-	119.29	799.29	82.58	-	82.58
05	45457418	JOSEPH GARCIA PENA	AUX. CONTABLE	NO	1,000.00	-	-	917.58	SI	119.29	-	-	-	119.29	799.29	82.58	-	82.58
TOTALES \$/.					6,409.65	-	-	6,330.73		822.99	-	-	-	822.99	5,507.74	569.76	#REF!	569.76

Tabla 5. Gastos administrativos.

Rubros	Año 1	Año 2	Año 3
Servicios públicos	S/. 500	S/. 500	S/. 500
Útiles oficina	S/. 300	S/. 300	S/. 300
Otros	S/. 200	S/. 200	S/. 200
Total mensual	S/. 1,000	S/. 1,000	S/. 1,000
TOTAL ANUAL	S/. 12,000	S/. 12,000	S/. 12,000

Tabla 6. Gastos comerciales.

Rubros	Año 1	Año 2	Año 3
Publicidad	S/. 500.00	S/. 500.00	S/. 500.00
Alquiler local	S/. 1,000.00	S/. 1,000.00	S/. 1,000.00
Promociones	S/. 500.00	S/. 500.00	S/. 500.00
Otros	S/. 50.00	S/. 50.00	S/. 50.00
Total mensual	S/. 2,050.00	S/. 2,050.00	S/. 2,050.00
TOTAL ANUAL	S/. 24,600.00	S/. 24,600.00	S/. 24,600.00

Tabla 7. Gastos pre operativos

Gasto pre operativo	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3
Estudio de mercado	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00
Tramites diversos	S/. 2,000.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00
TOTAL ANUAL	S/. 2,000.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00

Tabla 8. Inversión en activos fijos

Activo fijo	Valor adquisición	Cantidad	Valor total	Tiempo vida	Depreciación anual
Equipos	S/. 1,800	3	S/. 5,400	5	S/. 1,350
Vehículos	S/. 4,000	1	S/. 4,000	5	S/. 800
Muebles	S/. 1,500	5	S/. 7,500	5	S/. 750
Total			S/. 16,900		S/. 2,900

Tabla 9. Depreciación y amortización en activos fijos

Activo Fijo	Valor inicial	Año 1	Año 2	Año 3	Residual
Equipos de Procesamiento de Datos 25%	S/.5,400	-S/.1,350	-S/.1,350	-S/.1,350	S/.1,350
Vehículos de Transporte 20%	S/.4,000	-S/.800	-S/.800	-S/.800	S/.1,600
Muebles y Enseres 10%	S/.7,500	-S/.750	-S/.750	-S/.750	S/.5,250
Amortización Activo Intangible 10%	S/.2,000	-S/.200	-S/.200	-S/.200	S/.1,400
TOTAL	S/.18,900	-S/.3,100	-S/.3,100	-S/.3,100	S/.9,600

5.2 ESTUDIO FINANCIERO.

Tabla 10. Programa de endeudamiento

Deuda a
tomar S/. 12,000

19.56% Anual		1.5%	mensual	
		48	meses	
N	Capital inicial	Interés	Amortización	Cuota total
1	12,000	180	250	430
2	11,750	176	250	426
3	11,500	173	250	423
4	11,250	169	250	419
5	11,000	165	250	415
6	10,750	161	250	411
7	10,500	158	250	408
8	10,250	154	250	404
9	10,000	150	250	400
10	9,750	146	250	396
11	9,500	143	250	393
12	9,250	139	250	389
		1,913	3,000	

n	Capital inicial	Interés	Amortización	Cuota total
13	9,000	135	250	385
14	8,750	131	250	381
15	8,500	128	250	378
16	8,250	124	250	374
17	8,000	120	250	370
18	7,750	116	250	366
19	7,500	113	250	363
20	7,250	109	250	359
21	7,000	105	250	355
22	6,750	101	250	351
23	6,500	98	250	348
24	6,250	94	250	344
		1,373	3,000	

n	Capital inicial	Interés	Amortización	Cuota total
25	6,000	90	250	340
26	5,750	86	250	336
27	5,500	83	250	333
28	5,250	79	250	329
29	5,000	75	250	325
30	4,750	71	250	321
31	4,500	68	250	318
32	4,250	64	250	314
33	4,000	60	250	310
34	3,750	56	250	306
35	3,500	53	250	303
36	3,250	49	250	299
		833	3,000	

Tabla 11. Estado de resultados económicos

EGP	Año 1	Año 2	Año 3
Ingresos por ventas	S/.200,038	S/.312,059	S/.546,103
Costo ventas	S/.0	S/.0	S/.0
Margen Bruto	S/.200,038	S/.312,059	S/.546,103
Gastos administrativos	-S/.94,800	-S/.121,200	-S/.147,600
Depreciación	-S/.3,100	-S/.3,100	-S/.3,100
Gastos comerciales	-S/.24,600	-S/.24,600	-S/.24,600
Margen operativo	S/.77,538	S/.163,159	S/.370,803
Gastos financieros	-S/.1,913	-S/.1,373	-S/.833
Margen antes de tributos	S/.75,625	S/.161,786	S/.369,970
Régimen Mype Tributario	-S/.10,171	-S/.35,588	-S/.90,777
Margen neto	S/.65,454	S/.126,198	S/.279,193

Tabla 12. Tributación del proyecto

Cálculo de la tributación			
	Año 1	Año 2	Año 3
Impuesto a la renta	10%	10%	10%

CONCLUSIONES

1. La empresa de servicios contables ha identificado un mercado grande a atender. Las empresas sienten la necesidad de contar con información actualizada y en orden para tomar sus decisiones y cumplir con sus obligaciones tributarias, considerando los beneficios que ha establecido las leyes vigentes. Sobre el tamaño de este mercado se ha propuesto una pequeña participación de mercado a lograr, considerando que es un mercado altamente competitivo.
2. Los procesos de gestión se han diseñado para una empresa que brinda servicios altamente personalizados con cada uno de las micro empresas a atender.
3. Se pone mucho énfasis en el recurso humano que trabajará en la empresa, con remuneraciones superiores a lo que paga el mercado y cumpliendo con todos los beneficios sociales, tanto para el personal contratado, como los que corresponden a prácticas pre profesional.
4. El negocio a desarrollar presenta significativas utilidades anuales, lo que supera la expectativa de sus gestores. Cabe señalar que se utiliza el financiamiento bancario, creando un apalancamiento positivo este hecho de endeudarse.

BIBLIOGRAFÍA

- Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). 2008. Censos Nacionales 2007: XI de Población y VI de Vivienda. Lima, Perú.
- Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). 2008. IV Censo Nacional Económico por departamento. Lima, Perú.
- Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI). 2015. Estructura empresarial, por segmentos a nivel nacional. Lima, Perú.
- Código Tributario. D.S. 133-2013-EF, aprueba el texto único ordenado del código tributario. Disponible en: www.sunat.gob.pe/legislacion
- Comisión Económica para América Latina – CEPAL. 2015. *Las pymes en economías abiertas: oportunidades para la internacionalización e integración productiva*. En: Espacios de diálogo y cooperación productiva: el rol de las pymes. DOI: <http://dx.medra.org/10.12858/0615ES4>
- Ley 28951, 2007. Ley de actualización de la ley nº 13253, de profesionalización del contador público y de creación de Los colegios de contadores públicos.
- MTPE. 2007. Boletín de Estadísticas Ocupacionales, Iquitos. (BEO). Programa de Estadísticas y Estudios Laborales (PEEL).