



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS

**“Plan de Negocio de la creación de una Empresa especializada
en Asesoría en Costos para las Empresas MYPES del Distrito
de Ate”**

Trabajo de investigación para optar al grado de bachiller
Contabilidad y Finanzas

Presentado por:

Evelyn Beatriz Pinto Miranda (0000-0001-5288-7764)

Maria Teresa Martinez Sanchez (0000-0002-1488-4914)

Janneth Valdivieso Aguirre (0000-0002-2686-9439)

Josué Enrique Guzmán Villanueva (0000-0002-4557-4089)

Daniel Jara Peralta (0000-0002-7108-7380)

Lima – Perú

2021

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

ANEXO 6

ACTA DE APROBACIÓN DEL TRABAJO DE BACHILLER POR PROFESOR DEL CURSO

Fecha: 03 /08/2021

El profesor del curso evaluador del trabajo de investigación de Bachiller:

Mg. Richard Alejandro Aguirre Camarena

En el curso de:

Seminario de Tesis I

Luego de evaluar el trabajo de investigación de Bachiller titulado:

"Plan de Negocio de la creación de una Empresa especializada en Asesoría en Costos para las Empresas MYPES del Distrito de Ate"

Presentada por los estudiantes:

CÓDIGO	ALUMNO
100072025	Evelyn Beatriz Pinto Miranda
100072050	María Teresa Martínez Sanchez
100071308	Janeth Valdivieso Aguirre
100071251	Josue Enrique Guzman Villanueva
100071883	Daniel Jara Peralta

Para optar al grado de Bachiller en: **Contabilidad y Finanzas** en la carrera de **Contabilidad y Finanzas**, de la Facultad de Ciencias Empresariales.

Luego de haber evaluado el informe final del trabajo de investigación de Bachiller, concluye en calificar a:

CÓDIGO	ALUMNO	CALIFICACIÓN	
100072025	Evelyn Beatriz Pinto Miranda	Aprobado (18)	Desaprobado (Nota)
100072050	María Teresa Martínez Sanchez	Aprobado (18)	Desaprobado (Nota)
100071308	Janeth Valdivieso Aguirre	Aprobado (18)	Desaprobado (Nota)
100071251	Josue Enrique Guzman Villanueva	Aprobado (18)	Desaprobado (Nota)
100071883	Daniel Jara Peralta	Aprobado (18)	Desaprobado (Nota)

El profesor evaluador firma en señal de conformidad.



Mg. Richard Alejandro Aguirre Camarena

DEDICATORIA:

El presente plan de negocio, se lo dedicamos en primer lugar a Dios, que nos permite estar vivos y con salud pese a la situación actual que vivimos, en segundo lugar, a nuestros padres y familiares por siempre apoyarme en nuestras decisiones y proyectos.

INDICE GENERAL

.....	¡ERROR! MARCADOR NO DEFINIDO.
INDICE DE TABLAS	12
INDICE DE FIGURAS	19
INDICE DE ANEXO	21
RESUMEN EJECUTIVO	23
INTRODUCCION	1
CAPÍTULO I: DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA	3
1.1. ANÁLISIS DE LA IDEA DE NEGOCIO.	3
1.1.1. <i>Modelo CANVAS</i>	3
1.1.1.1. Segmento de mercado.	6
1.1.1.2. Propuestas de valor.....	6
1.1.1.3. Canales.	6
1.1.1.4. Relaciones con los clientes.....	7
1.1.1.5. Fuentes de ingresos.	7
1.1.1.6. Asociaciones claves.	7
1.1.1.7. Actividades claves.	7
1.1.1.8. Recursos claves.	7
1.1.1.9. Estructura de costos.....	8
1.2. PLAN ESTRATÉGICO DE LA IDEA DE NEGOCIO	8
1.2.1. <i>Visión</i>	8
1.2.2. <i>Misión</i>	9
1.2.3. <i>Objetivos estratégicos para la idea de negocio</i>	10
1.2.3.1. Incrementar la rentabilidad del negocio.	10
1.2.3.2. Ser líder a nivel nacional en asesoramiento especializado en costos para las empresas	
MYPES. 11	
1.2.4. <i>Estrategia del negocio</i>	11

1.2.5.	<i>Las Fuentes generadoras de la ventaja competitiva</i>	11
CAPÍTULO II: EL PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA		13
2.1.	LA REALIDAD PROBLEMÁTICA	13
2.2.	OBJETIVOS	15
2.3.	ANTECEDENTES	15
2.3.1.	<i>La contabilidad de Costos</i>	16
CAPÍTULO III: ESTRUCTURA ECONÓMICA DEL SECTOR		17
3.1.	EL ESTUDIO DEL MACROENTORNO	17
3.1.1.	<i>Análisis PESTLE</i>	18
3.1.1.1.	Análisis Político.....	18
3.1.1.2.	Análisis Económico.....	19
3.1.1.3.	Análisis Tecnológico.	21
3.1.1.4.	Análisis Legal.	22
3.2.	ANÁLISIS MICROENTORNO	25
3.2.1.	<i>Las 5 fuerzas de Porter</i>	25
3.2.1.1.	Rivalidad entre competidores.....	25
3.2.1.2.	Amenazas de entrada de nuevos competidores.	27
3.2.1.1.	Amenazas de servicios sustitutos.....	27
3.2.1.2.	Poder negociador de clientes.....	28
3.2.1.3.	Poder negociador de los proveedores.	29
3.3.	MATRIZ DE PERFIL COMPETITIVO (MPC)	30
3.3.1.	<i>Los factores claves</i>	30
3.3.2.	<i>El peso de la Matriz de MPC</i>	31
3.3.2.1.	El ranking de MPC.	31
3.3.2.2.	El puntaje.	31
3.3.2.3.	Resultado del análisis.....	32
CAPÍTULO IV: ESTUDIO DE MERCADO		32
4.1.	DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO.....	33

4.1.1.	<i>Asesoría especializada en Costos:</i>	34
4.2.	LA SELECCIÓN DEL SEGMENTO DE MERCADO	35
4.2.1.	<i>Segmentación Geográfica</i>	35
4.2.2.	<i>Segmentación Demográfica</i>	36
4.2.3.	<i>Segmentación Psicográfica</i>	36
4.2.4.	<i>Segmentación por beneficios esperados</i>	36
4.3.	INVESTIGACIÓN CUALITATIVA (EXPLORATORIO)	37
4.3.1.	<i>Proceso de muestreo</i>	37
4.3.2.	<i>Diseño de Instrumento</i>	39
4.3.3.	<i>Entrevista a profundidad</i>	39
4.3.3.1.	El objetivo general:	39
4.3.4.	<i>Análisis y procesamiento de datos de la idea de Negocio</i>	40
4.3.5.	<i>Conclusiones y recomendaciones del Estudio Cualitativo</i>	40
4.4.	INVESTIGACIÓN CUANTITATIVA (DESCRIPCIÓN NUMÉRICA)	41
4.4.1.	<i>Proceso de muestreo</i>	42
4.4.2.	<i>Diseño de instrumento</i>	43
4.4.3.	<i>Análisis y procesamiento de datos</i>	44
4.4.4.	<i>Conclusiones y recomendaciones de Estudio Cuantitativo.</i>	49
4.5.	PERFIL DE CONSUMIDOR TIPO Y SUS VARIANTES.....	50
	CAPÍTULO V: MARCO TEÓRICO	51
5.1.	SISTEMA DE COSTOS.....	51
5.1.1.	<i>Procedimiento de Control.</i>	52
5.1.1.1.	Orden de producción:	52
5.1.1.2.	Procesos productivos:	53
5.1.2.	<i>Las técnicas de Valuación</i>	53
5.1.2.1.	El costo histórico:	53
5.1.2.2.	Los costos predeterminados:	53
5.2.	CONTABILIDAD DE COSTOS	54

5.2.1.	<i>Materia prima Directa:</i>	54
5.2.2.	<i>Mano de obra Directa:</i>	55
5.2.3.	<i>Costos indirectos de fabricación:</i>	55
5.2.4.	<i>Materiales Indirectos:</i>	55
5.2.5.	<i>Mano de obra indirecta:</i>	55
5.2.6.	<i>Otros costos Indirectos:</i>	56
5.3.	CLASIFICACIÓN Y DETERMINACIÓN DE COSTOS SEGÚN EL GIRO DE NEGOCIOS.....	56
5.3.1.	<i>Determinación de costos de una empresa Comercializadora</i>	56
5.3.2.	<i>Determinación del costo de una empresa de servicios</i>	56
5.3.3.	<i>Determinación del costo de una empresa de Industrial</i>	57
5.4.	ECONOMÍA.....	57
5.5.	MARKETING.....	58
5.5.1.	<i>Servicio</i>	59
5.5.2.	<i>Plaza o Lugar</i>	59
5.5.3.	<i>Precio:</i>	60
5.5.4.	<i>Promoción:</i>	61
5.6.	DETERMINACIÓN DEL PRECIO.....	61
	CAPÍTULO VI: METODOLOGÍA.....	63
6.1.	POBLACIÓN.....	63
6.2.	TÉCNICAS E INSTRUMENTOS.....	65
6.3.	CONTROLES PATRIMONIALES.....	65
	CAPÍTULO VII: SISTEMA DE COSTOS.....	67
7.1.	IMPLEMENTACIÓN DEL SISTEMA DE COSTOS.....	67
7.2.	LA HOJA DE COSTOS.....	67
7.2.1.	<i>La hoja de costos por Ordenes de Producción:</i>	68
7.2.2.	<i>La hoja de costos por Procesos:</i>	68
7.3.	COMPARACIÓN DE LOS COSTOS POR PLATO AL APLICAR EL SISTEMA.....	68

7.4.	DETERMINACIÓN DEL PRECIO	69
7.5.	ESTADO DE RESULTADOS	69
7.6.	ASIENTOS CONTABLES	70
CAPÍTULO VIII: PROYECCIÓN DEL MERCADO OBJETIVO		71
8.1.	EL ÁMBITO DE PROYECCIÓN	71
8.1.1.	<i>La validez</i>	71
8.1.2.	<i>La elección</i>	71
8.1.3.	<i>Precisión</i>	71
8.1.4.	<i>Sensibilidad</i>	71
8.1.5.	<i>Objetividad</i>	71
8.2.	SELECCIÓN DEL MÉTODO DE PROYECCIÓN.	72
8.2.1.	<i>Mercado Potencial</i>	72
8.2.2.	<i>Mercado Disponible</i>	73
8.2.3.	<i>Mercado efectivo</i>	74
8.2.4.	<i>Mercado Objetivo</i>	76
8.3.	CUANTIFICACIÓN ANUAL DE LA DEMANDA	77
8.4.	OFERTA PROYECTADA	79
8.5.	PROGRAMA DE SERVICIOS ANUALES.....	79
CAPÍTULO IX: INGENIERÍA DEL PROYECTO		81
9.1.	DETERMINACIÓN DEL TAMAÑO DEL PROYECTO	81
9.1.1.	<i>Recursos</i>	81
9.1.1.1.	Recursos Humanos:.....	82
9.1.2.	<i>Proyección de crecimiento</i>	82
9.2.	ESTUDIO INGENIERÍA	83
9.2.1.	<i>Modelamiento y diagrama de flujo de proceso de servicios</i>	83
9.2.2.	<i>Cadena de Valor de Porter</i>	84
9.3.	TECNOLOGÍA PARA EL PROCESO	85

9.3.1.	<i>Tecnología</i>	85
9.3.2.	<i>Selección del equipamiento, maquinarias y herramientas</i>	86
9.4.	MUEBLES Y ENSERES	87
9.4.1.	<i>Descripción del centro de Operaciones</i>	87
9.4.2.	<i>Plano con proyecto: distribución de maquinarias y equipos</i>	88
9.4.3.	<i>Lay Out</i>	90
9.4.4.	<i>Selección del tamaño ideal</i>	91
9.5.	ESTUDIO DE LOCALIZACIÓN	91
9.5.1.	<i>Definición de factores de localización</i>	92
9.5.2.	<i>Micro localización</i>	93
9.5.3.	<i>Micro localización</i>	94
9.5.4.	<i>Determinación de la localización óptima. Matriz de Localización Óptima</i>	95
9.5.5.	<i>Consideraciones legales de la Idea de Negocio</i>	96
9.5.6.	<i>Identificación del Marco Legal</i>	96
9.5.7.	<i>Procedimiento para la creación de la idea de Negocio</i>	97
9.5.8.	<i>Marco Laboral</i>	98
9.5.8.1.	Los Puntos:	98
9.5.8.2.	Reglamento del trabajo.....	98
	CAPÍTULO X: ASPECTOS ORGANIZACIONALES	99
10.1.	CULTURA ORGANIZACIONAL	99
10.1.1.	<i>Visión y parámetros</i>	99
10.1.2.	<i>Misión y parámetros</i>	99
10.1.3.	<i>Valores</i>	100
10.1.4.	<i>Principios</i>	101
10.1.4.1.	Honestidad:	101
10.1.4.2.	La Responsabilidad:.....	101
10.1.4.3.	El Respeto:	102
10.2.	ORGANIGRAMA DE FUNCIONES DE LA IDEA DE NEGOCIO:	102

10.3.	PUESTO DE TRABAJO: DISEÑO DE LOS PERFILES DE PUESTOS CLAVE	103
10.3.1.	<i>Contador especialista en Costos</i>	104
10.3.2.	<i>Área de costos comercial, servicio e industrial</i>	104
10.3.2.1.	Asistente de Costos.....	104
10.4.	ASPECTOS LABORALES: REMUNERACIONES, COMPENSACIONES E INCENTIVOS	105
10.4.1.	<i>Remuneraciones:</i>	106
10.4.2.	<i>Compensación:</i>	106
CAPÍTULO XI: PLAN DE MARKETING		107
11.1.	ESTRATEGIAS DE MARKETING	107
11.1.1.	<i>Estrategia de servicio</i>	108
11.1.1.1.	El Eslogan.	108
11.1.1.2.	El logo.....	108
11.1.2.	<i>Estrategia de Precio</i>	109
11.1.2.1.	Precios de la competencia	110
11.1.3.	<i>Estrategia de Plaza</i>	111
11.1.4.	<i>Estrategia de Promoción</i>	111
11.1.4.1.	Identificar un nicho de negocio:.....	112
CAPÍTULO XII: PLANIFICACION FINANCIERA		113
12.1.	LA INVERSIÓN	113
12.1.1.	<i>Inversión Preoperativa</i>	114
12.1.1.1.	Activos Intangible.....	114
12.1.1.2.	Activos Tangible.	115
12.1.2.	<i>Inversión en capital de trabajo</i>	116
12.1.3.	<i>Costo del proyecto</i>	117
12.1.4.	<i>Inversiones futuras</i>	118
12.2.	FINANCIAMIENTO	120
12.2.1.	<i>Endeudamiento y condiciones</i>	121
12.2.2.	<i>Cronograma</i>	122

12.2.3.	<i>Presupuesto de ingresos o ventas</i>	123
12.2.4.	<i>Presupuesto de costos servicio</i>	130
12.2.4.1.	Otros gastos operativos:	133
12.2.5.	<i>Presupuesto de gastos administrativos</i>	139
12.2.5.1.	Gasto de Personal Administrativo.....	139
12.2.5.2.	Otros Gastos Administrativos.....	143
12.2.6.	<i>Presupuesto de marketing y ventas</i>	148
12.2.7.	<i>Presupuesto de ingresos financieros</i>	151
12.2.8.	<i>Presupuesto de gastos financieros</i>	152
12.3.	PRESUPUESTOS DE RESULTADOS	152
12.3.1.	<i>Estado de Resultados</i>	153
12.3.2.	<i>Estado de Situación Financiera Proyectado</i>	154
12.3.3.	<i>Flujo de caja proyectado</i>	156
	 CAPÍTULO XIII: EVALUACION ECONOMICO FINANCIERA	158
13.1.	COSTO DE DEUDA (Kd)	158
13.2.	COSTO DE CAPITAL PROMEDIO PONDERADO (WAAC)	159
13.3.	EVALUACIÓN ECONÓMICA-FINANCIERA	160
13.3.1.	<i>TIR</i>	162
13.3.2.	<i>VAN</i>	163
13.3.3.	<i>VANE ECONOMICO:</i>	163
13.3.4.	<i>VANE FINANCIERO:</i>	164
13.3.5.	<i>Periodo de Recuperación</i>	165
13.3.5.1.	Recuperación Simple Económico y Financiero:.....	165
13.3.5.2.	Recuperación Descontado Económico y Financiero:.....	167
13.3.6.	<i>Ratios Beneficio/Costo</i>	169
13.3.7.	<i>Ratios Financieros</i>	170
13.3.8.	<i>ROA, ROE y análisis DUPONT</i>	175

13.3.8.1.	ROA: Cuando hablamos de Return On Assets (ROA) esta ratio muestra si el proyecto es rentable sobre los activos, este indicador calcula el rendimiento de los activos de la compañía, en pocas palabras es una ratio de rentabilidad para poder evaluar una empresa.....	175
13.3.8.2.	ROE: Este indicador es el que mide la rentabilidad de la empresa sobre los fondos propios, ya que esta ratio nos da o nos indica la capacidad de evaluar si la empresa genera beneficio para los accionistas, en conclusión, lo que va lograr el inversor.	176
13.3.8.3.	Análisis DUPONT:	177
13.4.	ANÁLISIS DE SENSIBILIDAD Y RIESGO.....	180
13.4.1.	<i>Análisis de punto de equilibrio</i>	180
CAPITULO XIV: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES		182
14.1.	CONCLUSIONES	182
14.2.	RECOMENDACIONES	183
CAPÍTULO XV: REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....		184

INDICE DE TABLAS

Tabla 1.1	Indicador del Marco Teórico de la Visión	9
Tabla 1.2	Indicador de Marco Teórico de la Misión	9
Tabla 3.1	Análisis Político	19
Tabla 3.2	Análisis Económico.....	20
Tabla 3.3	Análisis Tecnológico	22
Tabla 3.4	Análisis Legal	24
Tabla 3.5	Rivalidad entre Competidores.....	26
Tabla 3.6	Amenaza de nuevos Competidores.....	27
Tabla 3.7	Amenazas de servicios sustitos.....	28
Tabla 3.8	Poder negociador de los clientes	29

Tabla 3.9 Poder negociador de los proveedores	30
Tabla 3.10 Matriz del Perfil Competitivo, con Estudios Contable Aledañas a Ate	31
Tabla 3.11 Puntaje del Rating del “MPC” Elaborado con Estudios Contable Aledañas a Ate.	32
Tabla 4.1 Datos para determinar el tamaño de muestra.	42
Tabla 4.2 Determinación en el cálculo del tamaño de la muestra	43
Tabla 8.1 Resultado Mercado Potencial	73
Tabla 8.2 Resultados del Mercado Disponible	74
Tabla 8.3 Encuesta filtro para determinar el Mercado Efectivo	75
Tabla 8.4 Resultados del Mercado Efectivo	75
Tabla 8.5 Datos históricos población, densidad, servicios a MYPES según estadística del INEI desde el año 2017	77
Tabla 8.6 Demanda Histórica desde el año 2017	78
Tabla 8.7 Determinación de la proyección de Demanda a 5 años	78
Tabla 8.8 Demanda de Servicios	79
Tabla 8.9 Programa de ventas Anuales.....	80
Tabla 9.1 Recursos Humanos	82
Tabla 9.2 Proyección de Crecimiento.....	83
Tabla 9.3 Tecnología a usar de la Empresa “COSTOS SOLUTIONS SAC”	86
Tabla 9.4 Elección de Equipamiento, maquinaria y herramientas	86
Tabla 9.5 Elección de Muebles y Enseres	87
Tabla 9.6 Demanda de Servicios a Utilizar para el Proyecto	89
Tabla 9.7 Lay Out propuesto para “COSTOS SOLUTIONS SAC”	90

Tabla 10.1 Aspecto Organizacionales del proyecto denominado “COSTOS SOLUTIONS SAC”	100
Tabla 10.2 Perfil del Contador Idóneo para “COSTOS SOLUTIONS SAC”	104
Tabla 10.3 Perfil de puesto de Asistente de Costos	105
Tabla 10.4 Aspectos laborales: remuneraciones, compensaciones e incentivos.	106
Tabla 11.1 Precio de Asesoramiento	110
Tabla 11.2 Precio de Competencia	110
Tabla 12.1 Inversión para el proyecto “COSTOS SOLUTION SAC”	-
Expresados en S/.....	113
Tabla 12.2 Inversión de los Activos Intangibles + IGV- Expresados en S/.....	114
Tabla 12.3 Inversión de los Activos Tangible + IGV - Expresados en S/.....	116
Tabla 12.4 Inversión de Capital de Trabajo.....	117
Tabla 12.5 Costo de Proyecto + IGV-Expresado en S/.....	118
Tabla 12.6 Requerimiento de personales para los años (2023 – 2026)	118
Tabla 12.7 Inversión Futura para el año 2023 + IGV-Expresado en S/.	119
Tabla 12.8 Inversión Futura para el año 2024 + IGV-Expresado en S/.	119
Tabla 12.9 Inversión Futura para el año 2025 + IGV-Expresado en S/.	119
Tabla 12.10 Constitución del Financiamiento del Proyecto “COSTOS SOLUTIONS SAC”	
.....	120
Tabla 12.11 Valor del Financiamiento para el Proyecto “COSTOS SOLUTIONS SAC”-	
Expresados en S/.....	120
Tabla 12.12 Cronograma Anual del Préstamo del BBVA – Expresado en Soles.....	122
Tabla 12.13 Cronograma Mensual del préstamo (Expresado en S/.).....	123

Tabla 12.14 Estimación de Ingreso “COSTOS SOLUTIONS SAC”-2022 - (Expresado en S/.)	
+ (IGV).....	125
Tabla 12.15 Estimación de Ingreso “COSTOS SOLUTIONS SAC”-2023 - (Expresado en S/.)	
+ (IGV).....	126
Tabla 12.16 Estimación de Ingreso “COSTOS SOLUTIONS SAC”-2024 - (Expresado en S/.)	
+ (IGV).....	127
Tabla 12.17 Estimación de Ingreso “COSTOS SOLUTIONS SAC”-2025 - (Expresado en S/.)	
+ (IGV).....	128
Tabla 12.18 Estimación de Ingreso “COSTOS SOLUTIONS SAC”-2025 - (Expresado en S/.)	
+ (IGV).....	129
Tabla 12.19 Estimación de los Costos de Mano de Obra Directa para el Año 2022- Expresado en S/.....	130
Tabla 12.20 Estimación de los Costos de Mano de Obra Directa para el Año 2023- Expresado en S/. Fuente: Elaboración propia.....	131
Tabla 12.21 Estimación de los Costos de Mano de Obra Directa para el Año 2024- Expresado en S/.....	131
Tabla 12.22 Estimación de los Costos de Mano de Obra Directa para el Año 2025- Expresado en S/.....	132
Tabla 12.23 Estimación de los Costos de Mano de Obra Directa para el Año 2025- Expresado en S/.....	132
Tabla 12.24 Estimación de Costos-Otros Costos Indirectos a requerir para el año 2022 + IGV -Expresado en S/.....	134
Tabla 12.25 Estimación de Costos-Otros Costos Indirectos a requerir para el año 2023 + IGV -Expresado en S/.....	135

Tabla 12.26 Estimación de Costos-Otros Costos Indirectos a requerir para el año 2024 + IGV -Expresado en S/.....	136
Tabla 12.27 Estimación de Costos-Otros Costos Indirectos a requerir para el año 2025 + IGV -Expresado en S/.....	137
Tabla 12.28 Estimación de Costos-Otros Costos Indirectos a requerir para el año 2026 + IGV -Expresado en S/.....	138
Tabla 12.29 Estimación del Total de Costo del Servicio a Brindar Anual + IGV - Expresado en S/.....	139
Tabla 12.30 Estimación de los Gastos Anuales del Personal Administrativo para el año-2022-Expresados en S/.....	140
Tabla 12.31 Estimación de los Gastos Anuales del Personal Administrativo para el año-2023 - Expresados en S/.....	140
Tabla 12.32 Estimación de los Gastos Anuales del Personal Administrativo para el año-2024 - Expresados en S/.....	141
Tabla 12.33 Estimación de los Gastos Anuales del Personal Administrativo para el año-2025 - Expresados en S/.....	141
Tabla 12.34 Estimación de los Gastos Anuales del Personal Administrativo para el año-2026 - Expresados en S/.....	142
Tabla 12.35 Estimación Consolidada de los Gastos Anuales del Personal Administrativo - Expresados en S/.....	142
Tabla 12.36 Estimación de otros Gastos Administrativos para el año 2022 + IGV – Expresado En S/.....	143
Tabla 12.37 Estimación de otros Gastos Administrativos para el año 2023 + IGV – Expresado En S/.....	144

Tabla 12.38 Estimación de otros Gastos Administrativos para el año 2024 + IGV – Expresado En S/.....	145
Tabla 12.39 Estimación de otros Gastos Administrativos para el año 2025 + IGV – Expresado En S/.....	146
Tabla 12.40 Estimación de otros Gastos Administrativos para el año 2026 + IGV – Expresado En S/.....	147
Tabla 12.41 Estimación Consolidado de otros Gastos Administrativos del 2022-2026 + IGV – Expresado En S/.....	147
Tabla 12.42 Estimación Total de loa Gastos Administrativos + IGV-Expresados en S/.	148
Tabla 12.43 Estimación de Gastos de Marketing para el año 2022 + IGV-Expresados en S/.....	149
Tabla 12.44 Estimación de Gastos de Marketing para el año 2023 + IGV-Expresados en S/.....	149
Tabla 12.45 Estimación de Gastos de Marketing para el año 2024 + IGV-Expresados en S/.....	150
Tabla 12.46 Estimación de Gastos de Marketing para el año 2025 + IGV-Expresados en S/.....	150
Tabla 12.47 Estimación de Gastos de Marketing para el año 2026 + IGV-Expresados en S/.....	151
Tabla 12.48 Estimación Consolidado de Gastos de Marketing de 2022-2026 + IGV- Expresados en S/.....	151
Tabla 12.49 Estimación Total de Gastos Financieros Anual-Expresados en S/.....	152
Tabla 12.50 Detalle del Impuesto a la Renta del Proyecto-Expresado en S/. “COSTOS SOLUTIONS SAC”.....	153

Tabla 12.51 Estados de Resultados Proyectados para los años 2022-2026-Expresados en S/. “COSTOS SOLUTIONS SAC”	154
Tabla 12.52 Estados de Estado de Situación Financiera para los años 2022-2026-Expresados en S/. - “COSTOS SOLUTIONS SAC” Fuente: Elaboración propia.	155
Tabla 12.53 Liquidación de los Activos en el año 2026-Expresada en S/. – “COSTOS SOLUTIONS SAC”	156
Tabla 12.54 Flujo de caja Estimada para la Empresa – Expresada en S/. - “COSTOS SOLUTIONS SAC”	157
Tabla 13.1 Detalle del Costo Deuda (Kd - Real) -Expresada en % de TEA.....	158
Tabla 13.2 Detalle del cálculo del WACC -Expresada en %.	159
Tabla 13.3 Flujo de Caja Estimada-Expresadas en S/.....	160
Tabla 13.4 Detalle de los Ratios Financieros Estimados-Expresadas en S/.....	161
Tabla 13.5 Detalle del TIR Estimado-Expresada en %	163
Tabla 13.6 Detalle de la Formula y el Cálculo del VANE-Expresada en %	164
Tabla 13.7 Detalle de la Formula y el Cálculo del VANF-Expresada en %.....	165
Tabla 13.8 Detalle del Cálculo de Periodo de Recuperación Económico Simple - Expresada en S/. y Años.....	166
Tabla 13.9 Detalle del Cálculo de Periodo de Recuperación Financiero Simple - Expresada en S/. y Años	167
Tabla 13.10 Detalle del Periodo de Recuperación Económico Descontado-Expresada en S/. y Años.....	168
Tabla 13.11 Detalle del Periodo de Recuperación Económico Descontado-Expresada en S/. y Años.....	168

Tabla 13.12 Detalle del Cálculo del Ratio Costo Beneficio - Económico-Expresada en S/.	169
Tabla 13.13 Detalle del Cálculo del Ratio Costo Beneficio - Financiero-Expresada en S/.	170
Tabla 13.14 Detalle del Resumen del Análisis DUPONT para el año 2022 – Expresada en S/.	178
Tabla 13.15 Detalle del Resumen del Análisis DUPONT para el año 2023 - Expresada en Ratios.	178
Tabla 13.16 Detalle del Resumen del Análisis DUPONT para el año 2024 - Expresada en Ratios.	179
Tabla 13.17 Detalle del Resumen del Análisis DUPONT para el año 2025 - Expresada en Ratios.	179
Tabla 13.18 Detalle del Resumen del Análisis DUPONT para el año 2026 - Expresada en Ratios.	180
Tabla 13.19 Detalle del Punto de Equilibrio del Proyecto para los años 2022 – 2026 – Expresada en S/.	181
Tabla 13.20 Detalle del Punto de Equilibrio para los años 2022-2026 – Expresada en Soles.	181

INDICE DE FIGURAS

Figura 1.1 CANVAS Propuesto del Plan de Negocio “COSTOS SOLUTIONS SA”	4
Figura 3.1 Fuerzas Competitivas de Porter.	25
Figura 4.1 Formula del tamaño de la Muestra.	42
Figura 4.2 Encuesta -Pregunta Nro. 1	44

Figura 4.3 Encuesta -Pregunta Nro. 2	45
Figura 4.4 Encuesta -Pregunta Nro. 3	45
Figura 4.5 Encuesta -Pregunta Nro. 4	46
Figura 4.6 Encuesta -Pregunta Nro. 5	46
Figura 4.7 Encuesta -Pregunta Nro. 6	47
Figura 4.8 Encuesta -Pregunta Nro. 7	47
Figura 4.9 Encuesta -Pregunta Nro. 8	48
Figura 4.10 Encuesta -Pregunta Nro. 9	48
Figura 4.11 Perfil de consumidor tipo y sus variantes	50
Figura 5.1 Elementos del marketing Mix	58
Figura 6.1 Índice Empresarial del Distrito de Ate.....	64
Figura 8.1 Encuesta filtro para determinar el Mercado Disponible.	74
Figura 8.2 Encuesta filtro para determinar el Mercado Efectivo	75
Figura 8.3 Encuesta filtro para determinar el programa de servicios anuales.....	80
Figura 9.1 Flujo de proceso de servicios	84
Figura 9.2 Cadena de Valor de Porter.....	85
Figura 9.3 Ubicación del Centro de Operaciones Propuesta para “COSTOS SOLUTIONS SAC”	88
Figura 9.4 Organización del Lay Out de “COSTOS SOLUTIONS SAC”	91
Figura 9.5 Estudio de la Localización del Proyecto.	92
Figura 9.6 Factores de localización	93
Figura 9.7 Macro Localización.	94
Figura 9.8 Distrito de Ate-Limites del Distrito de Ate	95
Figura 10.1 Principios y Valores.....	102

Figura 10.2 Organigrama de funciones de la “COSTOS SOLUTIONS SAC”	103
Figura 11.1 Logo de la Empresa “COSTOS SOLUTIONS S.A.C”	109
Figura 12.1 Logo de la Entidad Financiera Banco BBVA.....	121
Figura 12.2 Condiciones Préstamo del BBVA – Expresado en %.....	122
Figura 13.1 Detalle del Costo Deuda (Kd-Nominal)—Expresado en % de TEA.....	158
Figura 13.2 Detalle del Ratio de Deuda Capital-Expresada en S/.....	171
Figura 13.3 Detalle del Ratio de Apalancamiento Financiero – Expresada S/.....	171
Figura 13.4 Detalle del calculo del Ratio de Endeudamiento -Expresado en S/.....	172
Figura 13.5 Detalle del Ratio de Cobertura de Interés-Expresada en S/.....	172
Figura 13.6 Cálculo del Ratio de Rotación de Activos Totales – Expresada en S/.....	173
Figura 13.7 Cálculo del Ratio de Rotación de Fijos– Expresada en S/.....	173
Figura 13.8 Detalle del Ratio del Margen Operativo – Expresada en S/.....	174
Figura 13.9 Detalle del Ratio del Margen Operativo – Expresada en S/.....	174
Figura 13.10 Detalle del Ratio del Margen de Utilidad Neta – Expresada en S/.....	175
Figura 13.12 Detalle del ROA – Expresada en S/.....	176
Figura 13.13 Detalle del ROE – Expresada en S/.....	177

INDICE DE ANEXO

ANEXO 1 Entrevista a Profundidad a Empresa MYPE “KALEF SISTEMAS INTEGRALES”	184
ANEXO 2 Entrevista a Profundidad a Empresa MYPE “JASAR MPODA SAC”	186
ANEXO 3 Entrevista a Profundidad a Empresa MYPE “FÁBRICA DE GOLOSINAS PERUSSA S.A.C”	187
ANEXO 4 Entrevista a Profundidad a Empresa MYPE “FRIO AGRO INDUSTRIAL SRL” .	189
ANEXO 5 Entrevista a Profundidad a Empresa MYPE” AJEPER S. A”	193

ANEXO 6 Entrevista a Profundidad a Empresa MYPE “FERRETERIA MARBELLA” 196

RESUMEN EJECUTIVO

En el presente trabajo se elaboró un plan de negocio, que está centrado a la reducción de costos de las empresas que estén situadas en el distrito de Ate.

El proyecto trata de crear una entidad que se encargará a brindar asesoría especializada en costos para las empresas MYPES de Ate, que tendrá como nombre “COSTOS SOLUTIONS SAC”.

Nuestra propuesta de valor es brindar asesoría especializada en costos, a través de los medios más adecuados como presencial, virtual y vía telefónica, haciendo seguimiento constante.

Analizando el sector de Ate se identificó que nuestros posibles competidores son el estudio contable Romaní y el estudio contable J & C SAC que también se encuentran ubicados en el distrito de Ate.

Para el estudio cualitativo se efectuó 6 entrevistas a fondo dirigidas especialmente a los empresarios y emprendedores de Ate que tienen a su cargo y responsabilidad del crecimiento de su empresa MYPE.

Y en el análisis cuantitativo se realizaron 68 encuestas dirigidas a las personas con negocio, pudiendo identificar la necesidad del cliente y la importancia de una asesoría especializada en costos para las empresas de Ate.

En el análisis de mercado se identificó que nuestro mercado objetivo será un 5% del total de las empresas de Ate, a un crecimiento anual de 1.7% proyectada a 5 años con un crecimiento promedio. Se consideró a 83 empresas como nuestros principales consumidores en el distrito de Ate.

En la ingeniería del proyecto se definió como un punto de vista clave para la asesoría especializada en costos, que va tener como origen en un local en el distrito de

Ate, justamente en el local comercial Plaza Vitarte, ya que a los alrededores existen mercados y centros comerciales, misma donde se encuentran los empresarios. Es allí donde se dará el inicio a las labores de asesoría especializada en costos.

Por otro lado, en la programación financiera del proyecto se identifica como inversión total la suma de **S/. 35.966.28** soles, donde el s/11,060.00 será cubierto por los accionistas y S/. 24.044.00 será financiado por la entidad bancaria BBVA Banco Continental (TEA 24,36%), dicho préstamo se cancelará en 3 años.

La estimación económica y financiera del plan de negocio se considera un proyecto viable (TIRE = S/. 213.618 SOLES, VANE = S/. 38.141 SOLES, PR =S/. 149.448 SOLES) al periodo de 5 años.

El propósito de constituir una empresa especializada en asesoría podemos definir que, según la investigación, encuestas y cálculos, es recomendable, viable y es menos riesgoso por su evaluación económica financiera de la empresa.

INTRODUCCION

En los últimos tiempos y sobre todo en este último año de emergencia mundial a causa del COVID -19, se identificó una gran cantidad de quiebres de las empresas y pequeños negocios, se puede decir que uno de los factores que también acompañó a ello es la falta de una asesoría en costos en el distrito de Ate. Por lo tanto, tuvimos como un punto de vista y más que todo una oportunidad de crear una empresa de asesoría especializada en costos, para apoyar a la reconstrucción de las empresas, así evitar quiebres de más empresas como también evitar la evasión de impuestos.

El proyecto consiste en brindar una asesoría especializada en costos, para las empresas MYPES del distrito de Ate – Lima – Perú.

El propósito fundamental del proyecto es crear una empresa de asesoría especializada en costos con el nombre de “COSTOS SOLUTIONS SAC”. Que permita ayudar a manejar, controlar y reducir el costo de sus negocios, mediante nuevos procesos y estrategias que brinda nuestra empresa.

En el presente trabajo queremos dar a conocer de qué manera vamos a dar solución a este problema que viene atravesando las empresas MYPES de Ate, con nuestra asesoría especializada en costos, tratando de llegar por diferentes medios a nuestros clientes.

El estudio de mercado se enfocó a través de la entrevista a profundidad y de las encuestas con el fin de identificar nuestro mercado objetivo, adicionalmente se identifica donde dará inicio sus actividades la empresa “COSTOS SOLUTIONS SAC”. También se hace un estudio de análisis competitivo, con un plan de Marketing para la identificación de nuestros competidores.

Por otro lado, tenemos la planeación financiera del plan de negocio, teniendo en cuenta la inversión y financiamiento, para el funcionamiento de la empresa.

Y finalmente la evaluación financiera del flujo de efectivo del plan de negocio, para identificar si el negocio es viable de acuerdo al financiamiento económico financiero.

CAPÍTULO I: DESCRIPCIÓN DE LA EMPRESA

1.1. Análisis de la idea de negocio.

La idea del plan de negocio se da a través de la necesidad que tienen las Empresas MYPES, de poder dirigir un adecuado control de todos los ingresos generales, así como todos los egresos de su empresa. De acuerdo a la necesidad se ha visto una gran oportunidad de poder conformar una empresa que brinde asesoría especializada en costos dirigidas a las MYPES de Ate que se encuentran en el rubro comercial, industrial y de servicios.

En la actualidad no hay muchas empresas especialmente que brinden este servicio, lo cual es muy importante para las empresas MYPES deben de contar con este servicio, el poder llevar un adecuado financiamiento para dar un servicio o vender un producto.

1.1.1. Modelo CANVAS



















Business Modelo CANVAS es un instrumento que nos ayuda a definir y a crear modelos, estructuras de negocios innovadores, simplificando las áreas como los clientes, la infraestructura y viabilidad económica entre otros aspectos.

La idea de negocio con el Modelo CANVAS se vuelve más sencillo, se puede apreciar y entender mejor, ya que con los 9 segmentos que están relacionados permite explicar, exponer y tener una idea más amplia y clara sobre lo que la empresa crea, proporciona y capta valor.

Por lo cual para nuestro plan de negocio “Empresa especializada en Asesoría en Costos para las Empresas MYPES del Distrito de Ate “se ha plasmado la idea en el modelo CANVAS y está estructurado en 9 fases descritas a continuación.

Figura 1.1

CANVAS Propuesto del Plan de Negocio “COSTOS SOLUTIONS SA”

<p>Asociaciones Claves ¿Quiénes son nuestros proveedores claves?</p> <ul style="list-style-type: none"> *Software *Paquetes de offices *Soporte Técnico (Mantenimiento de PC) *Imprentas *Librería   	<p>Actividades Claves ¿Qué actividades claves necesita propuesta valor?</p> <ul style="list-style-type: none"> *Brindar servicios de asesoría y orientación especializada en costos *Seguimiento digital constante *Auditorías Internas de procesos en costeos *Información financiera oportuna  <p>Recurso Clave ¿Que recursos requiere nuestra propuesta valor?</p> <ul style="list-style-type: none"> *Profesionales especializados en costeos *Equipo de cómputo y licencias para software *Tecnología (sistemas de costos). *Capital <input type="text"/> *Infraestructura 	<p>Propuesta Valor ¿Que valor le estamos ofreciendo?</p> <ul style="list-style-type: none"> *Asesoría especializada en costos *Asesoramiento y diseño con la mejor estrategia en costos *Controles interno <p>Efectividad en reducción de costos</p>  	<p>Relaciones con Clientes ¿Qué valores hemos establecido?</p> <ul style="list-style-type: none"> *Asesoría eficaz y eficiente *Trato personalizado de acuerdo al perfil del cliente *Servicio automatizado (Zoom, Met) *Compromiso total <p>Canales ¿Como podemos llegar a ellos?</p> <ul style="list-style-type: none"> *Página Web *Redes Sociales *Correos Electrónicos *Aplicaciones Móviles *Volantes y afiches  	<p>Segmentos Mercados ¿Quiénes son nuestros clientes más importantes?</p> <p>Empresas PYMES de Distrito de Ate</p>   
<p>Estructura de Costes ¿Cuáles son los recursos claves más costosos?</p> <ul style="list-style-type: none"> *Personal (contador de costos y asistentes) *Adquisición del Software *Adquisición de Office. *Infraestructura *Servicios básicos (agua, luz, internet)    		<p>Fuentes Ingreso ¿Como prefieren pagar?</p> <p>Nuestra fuente de ingresos es por las asesorías especializadas en Costos: Se aceptan cualquier medios de pago como:</p> <ul style="list-style-type: none"> *Dinero en efectivo *Tarjetas de crédito *Tarjetas visa *Tarjeta mastercard *Yape *Transferencias *Aplicaciones  		

A continuación, se explicará a detalle la estructura del CANVAS de la idea de negocio:

1.1.1.1. Segmento de mercado.

Está dirigido para las empresas MYPES del Distrito de Ate.

1.1.1.2. Propuestas de valor.

La propuesta de valor nos permitirá diferenciar nuestro servicio con otras empresas o estudios contables, a su vez satisfacer sus necesidades, brindar una buena propuesta de valor hace que los clientes nos vean como primera opción.

- Asesoría especializada en costos.
- Asesoramiento y diseño con mejores estrategias en costos.
- Controles Internos.
- Efectividad en reducción de costos
- Capacitaciones constantes en materia de costos.

1.1.1.3. Canales.

Los medios por los cuales vamos a dar a conocer el servicio es por página web, las redes sociales, los correos electrónicos, las aplicaciones móviles, volantes y afiches, este medio se ha visto apropiado para dar a conocer el Servicio por que la gran mayoría de personas, empresarios usan estos medios para informarse, la cual resulta siendo más efectiva.

1.1.1.4. Relaciones con los clientes.

La manera en la que se va a fidelizar y captar a los clientes es brindándoles asesoría eficaz y eficiente, con tratos personalizados de acuerdo al perfil de cada cliente, brindando el servicio automatizado por plataforma Zoom y Meet, el servicio se brindará con compromiso total.

1.1.1.5. Fuentes de ingresos.

Nuestra fuente de ingresos por las asesorías especializadas en Costos es que se aceptarán distintos medios de pagos como: Dinero en efectivo, tarjeta de crédito, tarjetas visa, tarjetas MasterCard, yape, transferencias, y los distintos medios de pago que se usan por las aplicaciones.

1.1.1.6. Asociaciones claves.

Se contará con el software, los paquetes office, para el adecuado manejo y control de las operaciones del servicio, también se contará con un técnico para que vea el mantenimiento de la PC, las imprentas y librería para que abastezcan con los útiles.

1.1.1.7. Actividades claves.

Las actividades claves que brinda la empresa es dar asesoría y orientación especializada en costos, dar seguimiento constante, realizar auditorías internas para un adecuado control y verificación de las empresas, y dar información financiera oportuna.

1.1.1.8. Recursos claves.

Los recursos claves que requiere la propuesta de valor con especialistas en costos: Contador en costos y asistentes.

Equipos de cómputo y licencias para software, tecnología, capital (creación de la asesoría de costos) y de infraestructura en general.

1.1.1.9. Estructura de costos.

Los recursos claves más costosos son: personal (contador y asistentes en costos), Adquisición del software, adquisición de office, la infraestructura, y los servicios básicos como el pago de luz, agua e internet.

1.2. Plan Estratégico De La Idea De Negocio

1.2.1. Visión

Es muy importante identificar la visión que se está proponiendo para la idea de negocio de Asesoría especializada en costos para las Empresas MYPES del Distrito de Ate, que tendrá como nombre “COSTOS SOLUTIONS SAC”, La visión propuesta es breve, es fácil de recordar, describe el compromiso total en la prestación del servicio, priorizando las necesidades de los clientes, demuestra que tiene sus metas claras, como ser una empresa líder en asesoramientos especializado en costo.

La Propuesta para la visión será la siguiente:

“Liderar a nivel Nacional en asesoramiento especializado en costos, garantizando el desarrollo y crecimiento de nuestros clientes a través de la participación, compromiso y eficiencia de nuestro equipo de trabajo”.

Posteriormente detallamos un análisis para la Visión propuesta:

Tabla 1.1
Indicador del Marco Teórico de la Visión

Indicador del Marco Teórico de la Visión	SCI
Breve	SI
Fácil de recordar	SI
Metas claras	SI
Compromiso total	SI
Visualización de la empresa hacia el futuro	SI

Fuente: Elaboración propia.

1.2.2. Misión

Para el proyecto de inversión de una entidad que brinde asesoría especializada en costos para empresas MYPES del Distrito de Ate, con nombre “COSTOS SOLUTIONS SAC”, muestra la razón de ser, por lo cual la misión propuesta es la siguiente:

“Empresa dedicada a brindar servicio de calidad en asesoramiento especializado en costos para las empresas MYPES del distrito de Ate, con el fin de que obtengan una ventaja competitiva, planificando su tiempo y sus recursos de manera eficiente”

Seguidamente se especifica el cuadro de análisis para la misión:

Tabla 1.2
Indicador de Marco Teórico de la Misión

Parámetros del Marco Teórico de la Misión

- SI Organización
 - SI Preocupación por los clientes
 - SI Servicio
 - SI Asesoramiento y orientación
 - SI Procedimientos eficaces
-

Fuente: Elaboración Propia.

1.2.3. Objetivos estratégicos para la idea de negocio

El propósito estratégico de la idea de negocio acerca de establecer una empresa que brindará asesoramiento especializado en costos para empresas MYPES de Ate, estará alineada entre la misión y visión de la idea de negocio, lo cual se definirá de forma clara y concisa a las metas y aspectos importantes para lograrlo.

A continuación, se detalla:

1.2.3.1. *Incrementar la rentabilidad del negocio.*

En base a la idea del plan de negocio vamos a ofrecer varias estrategias con el fin de tener la preferencia y fidelización de nuestros futuros clientes, dando prioridad a la rentabilidad con el fin de poder beneficiar a ambas partes, en general lograr que reduzcan sus costos y gastos en gran magnitud, así eviten obtener pérdidas, de la misma manera facilitar al cliente la medición de sus gastos, que puedan aplicar precios eficaces y conocer las actividades más rentables de su negocio.

1.2.3.2. *Ser líder a nivel nacional en asesoramiento especializado en costos para las empresas MYPES.*

Para llegar a ser líderes a nivel nacional , enfocaremos nuestro servicio en capacitar y brindar asesoría especializada en costos de acuerdo al giro de cada negocio, nuestra objetivo principal es liderar todo el distrito de Ate, cumplir las expectativas de cada cliente y que sientan que nuestro servicio es la solución que necesitaban, por qué si el cliente se siente satisfecho y conforme, recomendaría a más empresarios mostrándole su caso que si les fue efectivo el servicio que se le brindó, de esa manera darnos a conocer por recomendaciones y así abarcar más clientes que tengan la certeza y confiabilidad de que nuestro servicio es lo ideal que necesita su negocio.

1.2.4. Estrategia del negocio

Nuestra empresa especialista en asesoría de costos desarrollará un servicio con estrategia de enfoque en diferenciación, con la finalidad que el cliente pueda tener claro y definir la medición de sus gastos, tener la estrategia eficaz en aplicar los precios a sus productos o prestación de servicio de tal manera obtengan ventajas competitivas y resultados eficiente según sus proyecciones.

1.2.5. Las Fuentes generadoras de la ventaja competitiva

De acuerdo a la estrategia de enfoque por diferenciación, posicionamos nuestro servicio con las siguientes ventajas competitivas:

- Asesorar a nuestros clientes en la reducción de costos y tener una mejor liquidez para que tomen decisiones correctas para el crecimiento de un negocio.
- Capacitación en materia de costos.
- Auditorías internas, trimestrales y seguimiento digital.

- Proporcionar a nuestros clientes herramientas útiles que les permita tomar decisiones con mayor grado de certeza.
- Ejercer un control directo sobre los elementos del costo logrando un manejo más eficiente de los recursos.

CAPÍTULO II: EL PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

2.1. La Realidad Problemática

Las empresas MYPES tienen muy buena repercusión en el progreso y el desarrollo del Perú ya que son las que más contribuyen con la procreación de empleo y crecimiento socioeconómico. Sin embargo, así como son las que más aportan en empleo y en la economía, las Empresas MYPES son muy vulnerables a las dificultades, lo cual las hace enfrentar una serie de obstáculos que constituyen un factor limitante para su crecimiento, supervivencia y desarrollo a largo plazo.

Una de los problemas más recurrentes que van viniendo de años anteriores y se observa en la actualidad es que carecen de estrategias de planeación, gestiones administrativas, contable y lo más importante carecen de un plan de costeo, no cuentan con un buen asesoramiento en llevar un control de costos.

Como participantes del plan de negocio hemos encontrado una carencia y necesidad en las empresas MYPES de tener una asesoría personalizada en costos, así cuando inician un negocio solo se dedican a comprar, vender, producir y realizar actividades de manera empírica, pero no ven más allá. A medida que el negocio va creciendo dejan de darle importancia, dejan de lado el control de sus ingresos, egresos y mercaderías; debido, a que se les complica; más aún que no están acostumbrados a tener un buen control, todo eso se da por falta de orientación y capacitación, las cuales hacen que los empresarios se limiten y que obvian esa parte que es muy útil e indispensable para que su negocio crezca y tenga permanencia en el mercado con el tiempo.

La idea es brindar asesoría especializada en costos principalmente para las empresas MYPES, ya que la contabilidad no solo debe enfocarse en mostrar los

movimientos en la actividad económica a SUNAT, con relación a los pagos de impuesto, si no que la contabilidad de una empresa va más allá de solo dar resultados para no tener problemas con el ente tributario. Muchos empresarios MYPES tiene la idea errónea de llevar su contabilidad, porque solo se enfocan en cumplir con SUNAT, para así no tengan inconvenientes futuros con ello, pero eso no es así, ya que la contabilidad es para ayudar a analizar la economía de los negocios o empresas MYPES para que tomen decisiones estratégicas y así aumenten su rentabilidad.

Aquí es donde viene a tallar con mucha importancia la contabilidad de costos por que ayuda buscar, procesar, identificar, analizar y evaluar todos los factores que intervienen en los costos, precios, para que puedan generar un producto o brindar un servicio, lo cual se da con la finalidad de implementar procesos que den validez a las operaciones de la actividad económica y en su metas y objetivos futuros.

Llevar y conocer el costeo les permite a las empresas conocer sus gastos directos e indirectos, como: Mano de obra, materia prima y el CIF, tales como agua, luz, maquinarias, gastos de gestión administrativos, de ventas tributos entre otros según a la actividad económica que realicen, también es muy importante para las empresas que prestan servicio, conocer su costo de personal, suministro entre otros gastos que se incurren para el servicio que se desea prestar.

Toda empresa que sea de servicios, industrial, o de manufactura requiere llevar una contabilidad de costos para darle el seguimiento adecuado de su actividad y utilizarla como una herramienta muy importante de administración, lo más recomendable es llevarlo desde un inicio para así tener mejor conocimiento y manejo.

Por eso nuestra idea de plan de negocio en asesoría especializada en costos es para ayudar a las empresas MYPES del Distrito de Ate, llevar una contabilidad de costos

correctamente aplicada, que les permita evolucionar efectivamente, ser más eficiente que la competencia y proyectarse a futuro para así prevenir las fluctuaciones en el mercado.

2.2. Objetivos

- Poder posicionarnos como una de las mejores empresas con mayor influencia e importancia en el sector de Ate y a largo plazo liderar a nivel nacional.
- Enfocarnos en ayudar a las empresas MYPES en su crecimiento, con la finalidad que aporten en la economía peruana.
- La idea de prestar el servicio de asesoramiento de costos para el sector MYPE, se da porque se ha identificado un gran potencial y crecimiento constante en este sector.

2.3. Antecedentes

Según Mejía, S; Augusto, C; Jacome, J; Lissete, A, (2015) nos dicen que los costos, nos aportan, si la empresa no tiene una información verdadera de los costos ocurridos dentro el proceso de producción, pues ello dificultará determinar un correcto precio. Si la organización no cuenta con óptimos controles de materiales primarios, gestión de remuneración de personal directos en producción y los diversos costes necesarios para la producción, esto dificulta darnos cuenta los números de recursos que se emplea en producción y los costos generados.

Según Machuca, J; Gutiérrez; Huaman, J; (2018) Su objetivo de los costos es identificar el costo directo y CIF de la organización, para así establecer un determinado precio del producto, ya que los dueños en la empresa realizan sus costos de producción de manera experimental, ya que sus conocimientos son precarios para determinar los costos de fabricación, por ello no aplican una óptima relación de sus costos, aun así, con

estas ineficiencias ellos tienen ya precios establecidos en el mercado, de las cuales se guían para poder vender sus productos, pero dejan de lado y no toman importancia a los gastos y costos realmente empleados en sus productos.

2.3.1. La contabilidad de Costos

Es un instrumento y a la vez una estrategia utilizada o direccionada hacia el manejo y control a la obtención de los mejores resultados de los negocios y empresas MYPES por ende su objetivo general es almacenar toda la información posible de cada costo o gasto que tenga la empresa, para que posteriormente determinen cual es costo unitario y así poder determinar cuál es el estado actual de la empresa. Por lo que podemos destacar que el registro analítico llamada también así, es una técnica o instrumento con muchos procesos entrelazados entre sí con un solo objetivo que es, llegar al precio mínimo del costo del producto o servicio.

Según Horngren, Charles T., Foster, George y Datar, Srikant M. (2007) Podemos entender por contabilidad de costos como a una de las ramas de la contabilidad que nos sirve para evaluar la eficiencia del manejo y control de los costos, cuya información es expresada o brindada la información final de una empresa, llevando a cabalidad todos los gastos directos e indirectos del entorno de la empresa. Es decir, que al establecer los costos de manera clara y precisa nos ayudará a obtener un resultado beneficioso para una mejor gestión y el desarrollo de la empresa.

La asesoría contable es una empresa prestadora de servicios a terceros con el fin de aconsejar y orientar a un cliente sobre el manejo de una organización, brindando toda la información necesaria y precisa, sustentada por la capacidad y experiencia del profesional contable. Una orientación sobre el procedimiento de un negocio es de mucha consideración y sustancial, ya que con dicha información podrán entender el giro

de su empresa a la que se dedica. Asimismo, una asesoría es importante para que los clientes obtengan toda la información procesada con respecto al funcionamiento de una empresa, de tal manera que le sea más factible manejar satisfactoriamente cada etapa en el desarrollo y gestión de dicha organización. (Amado Guirado, 2007).

CAPÍTULO III: ESTRUCTURA ECONÓMICA DEL SECTOR

3.1. El Estudio Del Macroentorno

Para dar inicio al negocio hay un conjunto de fuerzas externas, fuerzas que no son controladas por la empresa, puesto que influyen en el desarrollo cuyos principales elementos son económicos, culturales.

3.1.1. Análisis PESTLE

Es el método que se utiliza para realizar el análisis externo, de un plan estratégico para la idea de negocio.

Es indispensable valorar qué influencia tendrán los factores externos de nuestro plan de negocio, así como qué factores están afectando de forma positiva o negativa dentro de la empresa

A través de estos factores podremos saber de qué manera actuar ante ello. Seguidamente, se presenta un breve detalle de los factores y su comportamiento.

3.1.1.1. Análisis Político.

Nuestro país es democrático de libre expresión por consecuencia es un país en el cual es viable invertir, debido a los acuerdos, las normas y reglamentos, serán respetados. Dentro del ámbito político que viene enfrentando el país podemos destacar muchos factores en contra, por lo que se debe tener en consideración para la toma de decisiones, proyecciones entre otros aspectos empresariales.

Los cambios en la política, como viene siendo actualmente las elecciones presidenciales en el Perú, y con la incertidumbre de quien va a gobernar actualmente, lo cual está conllevando a una inestabilidad en las empresas, acerca de las nuevas medidas y planes de gobierno de los candidatos presidenciales.

Las empresas corren el riesgo de pérdidas financieras como también de personal debido a la inestabilidad que se encuentra el país a causa del COVID-19 y la incertidumbre del nuevo presidente, esto puede desentonar a que muchos empresarios cierren sus empresas y como también las empresas extranjeras dejan de invertir dentro de un estado inestable.

Pero no todo es negativo, ya que, con la incertidumbre presidencial, se pueden dar nuevas medidas y planes de gobierno que beneficien y ayuden al país en su desarrollo, y que haya más oportunidades para las empresas MYPES, ya que son las que aportan más en sectores de empleos y desarrollo del país.

Tabla 3.1
Análisis Político

FACTORES		
N°	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
01	La democracia	Incertidumbre Política
02	Nuevas medidas y planes de gobierno que beneficien y ayuden al país en su desarrollo	Inestabilidad del país

Fuente: Elaboración propia.

3.1.1.2. Análisis Económico.

Debido al escenario que se está dando a nivel global por el Covid-19, que empezó en el 2020, el Gobierno Peruano implementó medidas restrictivas con el propósito de prevenir la propagación del Virus, con las cuales esas medidas restrictivas tuvieron costos económicos, el desempleo en general aumentó, la pobreza se disparó y esto afectó en gran proporción a los empresarios, ya que se vieron obligados a cerrar sus actividades.

Con las medidas y al no ver ingresos muchas empresas tuvieron pérdidas económicas bastante considerables, y a eso le sumamos los incrementos de los servicios básicos, que a pesar que estaban cerrados los negocios se vieron facturaciones elevados, eso empezó a llevar al colapso que produjo que muchas empresas quiebran y cierran su negocio definitivamente.

Con la situación que viven los empresarios, el gobierno desarrolló medidas y beneficios económicos con la finalidad de apoyar a la reestructuración de la economía y ayudar a los empresarios, entre esos beneficios se dio los préstamos de reactiva Perú, postergación y plazos para el pago de impuestos, entre otros beneficios.

En la actualidad la economía del país ha venido teniendo una pequeña recuperación con respecto al año 2020, se observa que muchas empresas han podido reactivar sus negocios incluso algunos hicieron cambio de rubro, se reconoce también que este mejoramiento económico se debe a que el gobierno determinó un plan reactivo para que algunas MYPES para puedan continuar con sus actividades o puedan cumplir con sus obligaciones económicas.

A pesar del vaivén político y las consecuencias en la recaudación de impuestos.

Los analistas económicos proyectan un crecimiento gradual hasta del 11% al cierre del 2021.

Para continuar y dinamizar la economía actual se tiene como objetivo mantener préstamos a las MYPES y capacitarlos para así incrementar su participación en el mercado.

Esta mejora del sector económico permitirá que algunas empresas puedan formalizarse, para que así tengan mayor reconocimiento y es allí donde nosotros entramos para ofrecer nuestros servicios de asesoría especializada de costos.

Tabla 3.2
Análisis Económico

FACTORES		
N°	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
01	Nuevas fuentes de financiamiento	Costos económicos y cierre de negocios
02	Capacitaciones para las MYPES	El desempleo

03	Incremento de la demanda de servicios de costos	Riesgo de inversión
-----------	---	---------------------

Fuente: Elaboración propia.

3.1.1.3. Análisis Tecnológico.

La tecnología es indispensable en la actualidad para las empresas; debido a que reduce costos, tiempos y es un recurso clave para su crecimiento, aunque al inicio de la implementación del sistema suele ser muy costosa, esto se debe por los nuevos cambios y los altos costos que se recurren al implementarlo para adecuarlos a la organización, pero con el tiempo y la ejecución se ve que facilita a los recursos de la empresa, con la cual se ve mejores resultados en la administración del negocio.

En el ámbito tecnológico la innovación es constante hablando de sistemas de software, ya que las empresas recurren en ella, porque a medida que la empresa crezca necesita un sistema, donde pueda cargar su información para mayor control, con ello tienen la necesidad que los programas se actualicen de acuerdo a los nuevas normas y modificaciones que las emplean las entidades como SUNAT, así como las necesidades que tenga la empresa de acuerdo a su giro económico.

Los paquetes de actualizaciones de los programas contables de costos y presupuestos, así como las nuevas formas de procesos en el desarrollo de la tecnología y las nuevas inversiones, para ello la tecnología sirve y es de mucha ayuda para el contador y los demás personajes de la empresa puedan realizar sus labores de con mayor rapidez y precisión, pero no siempre facilita al cien por ciento , porque una mala configuración del sistema , puede mostrar información errónea que puede dificultar y traer problemas en la organización.

Tener la información actualizada, correcta y a tiempo le permite al empresario tomar decisiones idóneas para hacer frente a la competencia.

Ante el riesgo de filtración de datos que se puedan dar, por sobrecarga del sistema, virus, accesos no autorizados(hackers) y la amenaza de un mal uso de datos de los clientes; es importante que las empresas inviertan en mantenimiento y nuevos sistemas de control. Y así evitar demandas futuras por los clientes.

Tabla 3.3
Análisis Tecnológico

FACTORES		
N°	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
O1	Innovaciones tecnológicas	Costos elevados por la implementación de programas nuevos
O2	Actualización de programas de costos y presupuesto	Filtración de datos
O3	Control y acceso de la información	Cambios constantes del sistema

Fuente: Elaboración propia.

3.1.1.4. Análisis Legal.

En el ámbito legal de nuestro País está conformada por normas y leyes que benefician a las empresas, así como pueden afectarse por los cambios y nuevas medidas que implementa el gobierno, pero estas leyes son bastante indispensables seguirlas y cumplirlas, para que la empresa esté alineada y marche con la legalidad correspondiente y así se eviten percances futuros, entre estas leyes tenemos:

El decreto Legislativo No 1332, que proporciona el ordenamiento de las entidades a través de plataformas que apoyan el desarrollo empresarial.

La ley MYPES 28015, que tiene como propósito fomentar el desarrollo de las empresas MYPES, en su formalización y competitividad, con la finalidad de incrementar el empleo y contribuir con la economía del Perú.

La ley 5734-2020 promueve la estimulación económica de las MYPES que se vieron forzadas por el estado de emergencia del COVID-19.

Según: Resolución Ministerial No 072-2020-TR

El Ministerio de Trabajo y Promoción del Empleo aceptó que algunas empresas pudieran aplicar el trabajo remoto hacia sus colaboradores, esto con la finalidad de no propagar el virus y que tengan mayor seguridad en sus hogares y familiares. De cierta forma esta norma legal tuvo un porcentaje de beneficio favorable ya que muchas personas podían pasar más tiempo con sus familiares.

La obligación de cada empleador es poder contratar el seguro vida ley independientemente de otros seguros de vida. Cada empresa tendrá la libertad de poder hacer contratación con alguna aseguradora.

Las empresas MYPES se ven limitadas en su proceso de desarrollo y formalización, debido a los cambios y las normas tributarias constantes que nos les permite avanzar, ya que, al surgir modificaciones, se hace más tedioso cumplir con ellas, por los costos que les genera, la dificultad de adaptarse a los nuevos cambios y el miedo a que puedan ser multadas.

Una de las principales dificultades que tienen las empresas MYPES en el Perú es que tienen bastante escasez de recursos, bastantes dificultades de acceder a los créditos, ya que al iniciar o ser pequeñas no muchas entidades financieras confían y no

les brindan oportunidades de acceder a los créditos, por eso muchas empresas no prosperan por falta de capital, la cual los hace más vulnerables.

A través de los cambios constantes que vive nuestro país como consecuencia de la pandemia, el sector legal viene teniendo cambios drásticos donde muchas empresas han sido perjudicadas e incluso muchas ideas de negocio que estaban en mente o en proyectos han tenido que ser paralizadas. Uno de estos cambios de normas legales ha hecho que retrase las certificaciones y acreditaciones necesarias para ejercer su negocio, por ejemplo, en poder adquirir la licencia de funcionamiento de algunos empresarios.

Estos cambios continuos de normas legales en nuestro país nos tomarán más tiempo en poder asesorarnos y así poder plasmarlo con el equipo de trabajo y los clientes.

Tabla 3.4
Análisis Legal

FACTORES		
N°	OPORTUNIDADES	AMENAZAS
O1	La ley promueve el reinicio económico de las MYPES.	Cambios Constantes en las normas Tributarias
O2	Ley que permite la constitución de las empresas a través de lugares de desarrollo empresarial.	Dificultades para acceder a préstamos por parte de las entidades Financieras
O3		Implementación de nuevas leyes laborales

Fuente: Elaboración propia.

3.2. Análisis Microentorno

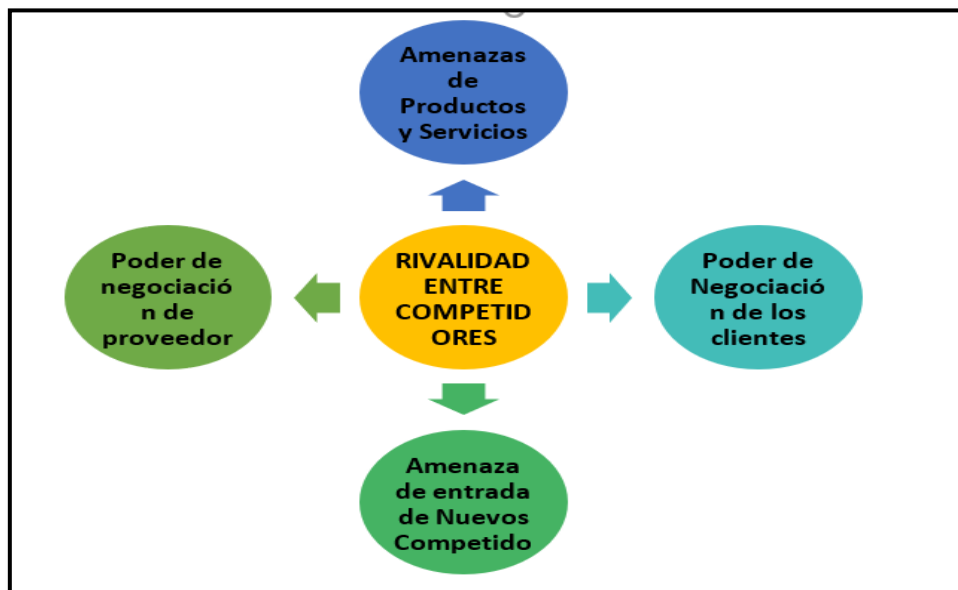
Para la apertura de un negocio debemos analizar algunos factores, porque sucede que a veces iniciamos un negocio sin tener idea a lo que nos vamos enfrentar, esto se debe por falta de asesoramiento e información, por eso es indispensable observar el nivel de negociación y evaluar el potencial de los clientes y proveedores.

3.2.1. Las 5 fuerzas de Porter

Para analizar estos factores del microentorno e identificar las amenazas y oportunidades, se realizará a través del modelo del profesor Michael Porter acerca de las 5 fuerzas.

A continuación, se detalla las 5 fuerzas de la idea de Negocio:

Figura 3.1
Fuerzas Competitivas de Porter.



Fuente: Elaboración propia.

3.2.1.1. Rivalidad entre competidores.

En el distrito de Ate existen estudios Contables que brindan servicio de contabilidad tributaria y administrativa a las MYPES, pero no hay empresas o estudios

contables que se especialicen en costos, por lo cual nuestra idea de negocio está plasmada en poder asesorar a las MYPES, brindando s una amplia asesoría en costo.

Nuestra empresa iniciará con precios justos y accesibles para el mercado, que estará enfocado a las empresas MYPES del distrito de ATE.

En el siguiente cuadro les presentamos los posibles futuros competidores, en la cual observaremos un promedio similar en los precios de servicios y publicidad.

Tabla 3.5
Rivalidad entre Competidores

DATOS	"COSTOS SOLUTIONS SAC"	ESTUDIO CONTABLE ROMANI	ESTUDIO CONTABLE DIAZ	ESTUDIO CONTABLE C&J SAC.
	Asesoría en costos	Contabilidad general	Contabilidad general	Tributación
Posicionamiento	MYPES Ate	ate	ate	Ate
Precio	s/500.00	s/450.00	s/520	s/530
Oferta	Especializado en Costos y complementarios	Un solo servicio	Un solo servicio	un solo servicio
Canales de Servicios	Todas las redes sociales, afiches y volantes	Facebook y carteles	Facebook y afiches	Facebook, Carteles y Afiches
Numero de Servicios	Un servicio especializado	Un servicio	un solo servicio	Un solo servicio
Oportunidades	la apertura de Pequeñas empresas	ser conocido por muchos años	ser conocido en el distrito	Llevar el tema de Tributación
Debilidades	por ser nuevos en el mercado.	No contar con asesores	No Contar con nuevos Sistemas	Falta de Asesoría en costos
Amenazas	Los estudios Contables ya conocidos en la zona.	La apertura de nuevos estudios contables	No contar con Asesorías	no brindar servicio de costos

Fuente: Elaboración propia.

3.2.1.2. Amenazas de entrada de nuevos competidores.

Para la idea de negocio, no hemos identificado competidores, pero eso no quiere decir que estemos inmerso en ello, porque los estudios contables brindan servicios tributarios y administrativos, pero podrían incluir en su cartera de servicio esta asesoría lo cual, sería una amenaza para el negocio, ya que generarían presión sobre los precios y cartera de servicios a prestar.

La entrada de nuevos competidores será gradual porque, implementar este servicio, conlleva a enfrentarse a barreras altas o fuertes, con respecto al personal especializado e inversión en la infraestructura; esto se debe a que el servicio de costos es dificultoso, lo cual es considerado dentro de la contabilidad como una rama compleja.

Tabla 3.6
Amenaza de nuevos Competidores

OPORTUNIDADES	AMENAZAS
1. Diferenciación del servicio Barreras altas de entrada	2. 1. Empresas o estudios contables que implanten nuestro servicio. 2. Aumentar los canales del servicio.

Fuente: Elaboración propia.

3.2.1.1. Amenazas de servicios sustitutos.

Las amenazas de servicios sustitutos, vienen hacer alternativas a ofrecer para el cliente que puedan reemplazar al servicio principal.

En el caso de la idea de negocio, no existen servicios sustitutos que afecten a la empresa de asesoría especializada en costos para el Distrito de Ate, porque este servicio de asesoría no puede sustituirse, porque los lineamientos de costos son únicos y generales en todo el proceso de una organización.

Nuestro servicio se desarrollará bajo la estrategia de enfoque por diferenciación, con la finalidad que el cliente pueda tener la medición de sus gastos, tener la estrategia eficaz en aplicar los precios a sus productos o prestación de servicio de tal manera obtengan ventajas competitivas y resultados eficiente según sus proyecciones.

Se trabajará en desarrollar vínculos con los clientes, a través de charlas por zoom, con el objetivo de mantener la fidelización.

Tabla 3.7

Amenazas de servicios sustitos

OPORTUNIDADES	AMENAZAS
1. Ventaja específica en el servicio 2. Crear fidelización al cliente	1. Nuevos servicios 2. Disminución de servicios por año

Fuente: Elaboración propia.

3.2.1.2. Poder negociador de clientes.

Para nuestra idea de negocio se considerará el poder negociador de clientes a las empresas **MYPES** del Distrito de Ate, quienes adquirirán el servicio de asesoría especializada en costos, lo cual residirá de la cantidad de empresas que soliciten y necesiten el servicio a prestar.

Cuando la demanda de los clientes aumenta, hay una amenaza de que los rivales o la competencia busquen ofrecer garantías, mejores actualizaciones en los servicios de asesoría. Por esas razones se está desarrollando la idea de negocio de un servicio con estrategia de enfoque en diferenciación, debido a que les ofrecemos la prestación de asesoría en Costos, con lo cual nuestros clientes puedan definir la medición de sus gastos y aplicar precios eficaces a sus productos o servicios, teniendo resultados eficientes, la cual se dará énfasis y seguimiento constante por plataforma ZOOM y MEET, así de esta

manera tener trato y comunicación constante con el cliente y que ellos tengan identificados sus procesos empleados.

Nuestros Clientes tienen una gran oferta de estudios contables en el mercado, sin embargo, el servicio diferenciado que nosotros les ofrecemos y la calidad de servicio, ocasionará la permanencia y fidelidad con nosotros.

Clientes potenciales: Los clientes vienen a ser todas las MYPES que están en proceso de crecimiento.

Tabla 3.8
Poder negociador de los clientes

OPORTUNIDADES	AMENAZAS
1. Incrementó de las empresas MYPES en desarrollo Demanda del servicio de asesoría en costos.	1. Que los clientes busquen otras alternativas de asesoría en costos. 2. Disconformidad de los clientes con el servicio y el trato.

Fuente: Elaboración propia.

3.2.1.3. Poder negociador de los proveedores.

Nuestros proveedores nos brindan Software contable, paquetes office, mantenimiento, imprentas y librerías.

En la actualidad existen muchos sustitutos en programas de software contables y una gran cantidad de profesionales de sistemas para el mantenimiento y también para realizar asesorías en costos, por este motivo el poder de nuestros proveedores es mínima sobre nuestra empresa.

Por más que el poder de negociación de nuestros proveedores no influirá mucho en nuestra idea de negocio, no se debe dejar de lado la buena relación y comunicación efectiva con ellos, para que nos proporcionen nuevas ofertas y mejores precios en los productos a adquirir, como los servicios que nos prestaran, también se tendrá que

evaluará y buscar nuevas propuestas, evaluando los tiempos de entrega, para así evitar retrasos en nuestro trabajo, por falta de útiles.

Tabla 3.9

Poder negociador de los proveedores

OPORTUNIDADES	AMENAZAS
1. Variedad de programas de software para elegir. 2. Variedades de ofertas para adquirir los útiles de oficina, así como accesorios.	1. Falta de compromiso en la entrega de los útiles y en los servicios prestados. 2. Modificaciones y actualizaciones del software.

Fuente: Elaboración propia.

3.3. Matriz De Perfil Competitivo (MPC)

La matriz de perfil competitivo viene a ser un proceso que ayuda a identificar muy fácil y rápido a nuestros principales competidores, como también sus fortalezas, debilidades y oportunidades para nuestra empresa de asesoría en costos. Entre nuestros posibles competidores más cercanos tenemos:

- a. Estudio contable Romaní SAC
- b. Estudio Contable Díaz SAC
- c. Estudio Contable C&J SAC.

3.3.1. Los factores claves

Son los nombres de las áreas para llevar al éxito a nuestra asesoría en costos.

- Como factores contables tenemos:
- Asesoría y capacitaciones constantes.
- Servicio personalizado
- Información oportuna y actualizada.
- Experiencia en asesorías en costos.
- Precios accesibles.

- Software de calidad y con actualizaciones.

3.3.2. El peso de la Matriz de MPC

Es el peso del factor de la matriz que se le asigna para el éxito a nuestra intención de poner en marcha una empresa de asesoría especializada en costos, que va de 0.0 (menor importancia) hasta 1.0 (mayor importancia) el número va calificar la importancia que tiene cada exponente en la empresa.

3.3.2.1. El ranking de MPC.

Se muestran los resultados de los factores claves de la puntuación, correspondiente para cada factor. que está distribuido de la siguiente manera:

- Mínimo decaimiento
- Poca solidez
- Mayor resistencia
- Mayor decaimiento

3.3.2.2. El puntaje.

El puntaje viene a ser la multiplicación de cada factor con la puntuación del rating de los resultados finales:

A continuación, les mostramos la MPC:

Tabla 3.10

Matriz del Perfil Competitivo, con Estudios Contable Aledañas a Ate

Factores Clave	Peso	COSTOS SOLUTIONS SAC		ESTUDIO CONTABLE ROMANI		ESTUDIO CONTABLE DIAZ		ESTUDIO CONTABLE C&J SAC.	
		Rating	Puntaje	Rating	Puntaje	Rating	Puntaje	Rating	Puntaje
Asesoría y capacitaciones contables	0.18	3	0.54	3	0.54	1	0.18	2	0.36
Servicios Personalizado Información	0.2	3	0.6	1	0.2	3	0.6	1	0.2
Oportuna y Actualizado	0.19	3	0.57	2	0.38	2	0.38	2	0.38

Experiencia en Asesoría de Costos	0.22	4	0.88	1	0.22	2	0.44	1	0.22
Precios Accesibles	0.11	2	0.22	3	0.33	4	0.44	4	0.44
Software de calidad y con actualizaciones	0.1	2	0.2	4	0.4	2	0.2	3	0.3
TOTAL	1	17	3.01	14	2.07	14	2.24	13	1.9

Fuente: Elaboración propia.

3.3.2.3. Resultado del análisis.

De estos resultados podemos determinar que nuestro nuevo plan de negocio tiene una puntuación mayor a nuestra competencia. De estos resultados también podemos determinar varios factores de debilidad y que tenemos que seguir trabajando en ellos.

Siguientemente se muestra la tabla del Rating.

Tabla 3.11

Puntaje del Rating del "MPC" Elaborado con Estudios Contable Aledaños a Ate.

COSTOS SOLUTIONS SAC	3.01
ESTUDIO C. ROMANI	2.07
ESTUDIO C. DIAZ	2.24
ESTUDIO C. C&J SAC.	1.9

Fuente: Elaboración propia.

CAPÍTULO IV: ESTUDIO DE MERCADO

El trabajo que pretendemos realizar es un plan de negocio de crear una empresa que brinde asesoría especializado en costos para las empresas MYPES de Ate, estimamos que la mejor elección es realizarlo con la investigación mixta; y está compuesta por la investigación Cualitativa y Cuantitativa, la primera nos brindará información de la realidad actual en cuanto a las características del servicio y demandas desde la posición de nuestro público objetivo.

Y desde el enfoque de la investigación cuantitativa queremos levantar información o datos importantes para la idea de nuestro negocio, es así que trabajaremos dentro de este enfoque con el diseño de la investigación Descriptivo, que nos permitirá definir si los objetivos estratégicos están alineados con nuestro diseño de trabajo, para ello vamos a elegir la encuesta como el método básico de la investigación.

4.1. Descripción Del Servicio

Para la idea de negocio de poder crear una empresa que brinde asesoría especializada en costos para MYPES es brindar asesoría integral, capacitarlo y enseñarles la importancia y beneficio que es poder llevar una buena contabilidad de costos.

Una de nuestras principales características será brindar la importancia necesaria a nuestros clientes, disponibilidad inmediata, que puedan sentir que estamos a su disposición, así podremos garantizar el éxito y crecimiento de su negocio, que puedan tener mejores resultados, con ello podrán tomar decisiones financieras a favor de su organización.

Para la idea de negocio de poder crear una empresa que brinde asesoría especializada en costos para MYPES es brindar asesoría integral, capacitarlo y enseñarles la importancia y beneficio que es poder llevar una buena contabilidad de costos.

Una de nuestras principales características será brindar la importancia necesaria a nuestros clientes, disponibilidad inmediata, que puedan sentir que estamos a su disposición, así podremos garantizar el éxito y crecimiento de su negocio, que puedan tener mejores resultados, con ello podrán tomar decisiones financieras a favor de su organización.

a. Equipo Profesional

La empresa especializada en asesoría de costos estará conformada por profesionales especializados en contabilidad de costos, asistentes con capacidad y conocimiento, con disposición inmediata para atender a las empresas MYPES que contraten el servicio.

b. Objetivo

Plantear un plan de costos, donde el cliente tenga la información precisa y a tiempo de sus ingresos, gastos, costos del servicio o producto según su actividad económica, minimizar los gastos e incrementar su rentabilidad.

Es poder identificar los problemas que tienen y que se susciten con el tiempo de forma eficiente y oportuna, de tal manera hacer que el cliente cumpla con sus obligaciones a tiempo y que tenga la información actualizada de sus finanzas para la toma de decisiones.

c. Cartera de servicio a ofrecer

4.1.1. Asesoría especializada en Costos:

Con este servicio se busca dar a conocer la importancia que podía tener una asesoría de costos para su negocio o empresa, o para vender o prestar un servicio, esto es de acorde al giro económico a que se dedique.

Con estos datos correctos se orienta al empresario a elaborar y desarrollar sus metas, mejorar e implementar nuevas gestiones administrativas, con mayor eficiencia, con la finalidad de optimizar su estrategia comercial.

- a. Control y seguimiento de las adquisiciones y consumo.

- b. Control y registro de gastos indirectos
- c. Identificar cuáles son los costos del producto fabricado, del servicio a brindar (según al giro de negocio).
- d. Identificar la eficiencia de los procesamientos de la producción.
- e. Gestionar los gastos o costos efectuados en cada periodo del servicio.
- f. Constituir una base de datos de los costos en general para estudios económicos y para decisiones eficientes, relacionadas con la fabricación o prestaciones de servicio de todas las inversiones presentes o futuras que desea tener la organización.

4.2. La Selección Del Segmento De Mercado

Dentro de ello podremos identificar a grupos específicos de consumidores que tienen ideas, negocios y valores en común, la cual tendrán más posibilidades de solicitar nuestro servicio, es por este motivo que se crea la segmentación de mercado.

- a. Nos permitirá ofrecer un nuevo sistema con miras hacia las mejoras de su empresa.
- b. Optimizar con forma eficiente los recursos, con ello nos referimos a tiempo, dinero y etc.
- c. Se logra complacer las obligaciones de los consumidores de una manera distinta y eficiente y ello hará que nos recomienden con otras empresas.
- d. Nos permite encontrar nuevos mercados y con ello tener nuevas oportunidades

4.2.1. Segmentación Geográfica

Está dirigida exclusivamente para las empresas MYPES ubicadas geográficamente en el distrito de Ate. Esto se da por la rentabilidad del mercado y la demanda que existe en este mercado.

4.2.2. Segmentación Demográfica

El segmento en el cual se dirigirá la asesoría especializada en costos, será para empresas MYPES del Distrito de Ate, el cual se considera a las personas responsables de la empresa, como los gerentes, dueños, administradores, entre otros encargados de dirigirla.

4.2.3. Segmentación Psicográfica

Con ello definiremos a quienes brindaremos nuestro servicio, teniendo en cuenta sus gustos, costumbres, método de trabajo y/o hábitos. Es muy importante saber para así poder orientar y brindar estrategias puntuales que ayuden al cliente a tener una mejora continua en su negocio o empresa.

Las empresas actualmente muestran altas preocupaciones por la situación en la que estamos pasando como país producto de la pandemia, por lo que están en busca de nuevas estrategias para disminuir sus costos y tener mayor rentabilidad dentro de su negocio.

4.2.4. Segmentación por beneficios esperados

Los clientes esperan poder obtener un buen resultado por el servicio de la especialidad que se les ofrecerá, para ello se debe de identificar los grupos específicos de consumidores (clientes) o negocios que tienen cosas en común que tienen más posibilidades de adquirir o aceptar el servicio que estamos comercializando. Debemos tener en cuenta que no todas las empresas tienen los recursos económicos y humanos para poder llegar al mercado, por ello se crean los segmentos para poder llegar de manera focalizada a las empresas que tiene mayores posibilidades de llevar el asesoramiento en costos.

Importancias:

- a. Nos permitirá ofrecer un servicio diferenciado y apto para la demanda objetiva.
- b. Se utilizará de forma eficiente los recursos y esfuerzos.
- c. Se logrará satisfacer al cliente de una forma distinta.
- d. También permitirá encontrar nuevos mercados y por ende oportunidades de adquirir nuevos clientes.

4.3. Investigación Cualitativa (Exploratorio)

Para determinar la realidad del plan de negocio se planteó la invención de una entidad especializada que le brinde asesoría en costos a las empresas MYPE de Ate, necesitamos definir claramente el panorama para ello vamos a obtener información realizando la investigación Cualitativa, en la cual se va recolectar y analizar los datos, y así proyectar planeaciones alineados a nuestros objetivos estratégicos.

Esta obtención de datos se efectuará bajo el alcance de investigación exploratoria, con ello vamos a obtener información de público objetivo y será a través de las entrevistas a profundidad, con ello obtendremos características del servicio y demandas desde la posición de nuestro público objetivo.

4.3.1. Proceso de muestreo

Realizaremos la transformación de muestra no probabilística por conveniencia, porque vamos seleccionar al público objetivo según nuestra necesidad de servicio.

Nuestro público objetivo serán las empresas MYPES de Ate, las cuales están bajo la responsabilidad de un administrador, gerente o dueño, quien sea el encargado de representarla, quien tomará las decisiones y solicitará nuestro servicio de asesoría.

La entrevista se realizó a los encargados de las empresas MYPES, que tienen a su cargo la responsabilidad de su funcionamiento.

A Continuación, se detalla los nombres de los encargados de las 06 empresas seleccionadas para la entrevista a profundidad individual.

- **Entrevista No 01:**

Empresa: Kalef Sistemas Integrales con RUC: 10425389390.

Responsable: Sr. Rivera Pariona Carlos Alberto.

Actividad Económica: Actividades de Telecomunicaciones Alámbricas.

- **Entrevista No 02:**

Empresa: Corporación Textil Jasar Moda SAC con RUC: 20605130021.

Responsable: Sr. Ccansaya Machaca Godofredo.

Actividad Económica: Confección de ropa.

- **Entrevista No 03:**

Empresa: Fábrica de Golosinas Perussa S.AC con Ruc: 20516202832.

Contador: Sr. Wilmer Víctor Espinoza Ortiz.

Actividad Económica: Elaboración de dulces.

- **Entrevista No 04:**

Empresa: Frio Agro Industrial SRL con RUC: 20509174106.

Responsable: Sr. Valencia Orrillo Jaime.

Actividad Económica: Preparación de conservas de frutas, legumbres y hortalizas.

- **Entrevista No 05:**

Empresa: Ajeper SA. con RUC: 20331061655.

Responsable: Sr. Ángel Bailón Izquierdo.

Actividad Económica: Elaboración de bebidas.

- **Entrevista No 06**

Empresa: Ferretería "MARBELLA" con RUC: 20606220252.

Responsable: Sr. Povez Steban Romeo Daniel.

Actividad Económica: Ferretería.

4.3.2. Diseño de Instrumento

La herramienta que vamos aplicar será la técnica de entrevista de profundidad estructurada.

La entrevista será de uno a uno para sondear y obtener respuestas detalladas en la cual se aplicará la técnica no directiva; debido a que el entrevistado tendrá la libertad de opinar del tema en cuestión, a la cual estaremos super pendientes.

Así se tendrán como fin datos relevantes para la idea de negocio.

4.3.3. Entrevista a profundidad

Para nuestro servicio de Asesoría especializada en Costos, se han realizado 6 entrevistas a empresas MYPES de Ate.

El detalle de la entrevista a profundidad y sus respectivas respuestas se encuentra en el **Anexo Nro.1**.

4.3.3.1. El objetivo general:

Es conocer cuán importante es para el empresario MYPE conocer e implementar el costeo en su empresa, y que apreciación tiene acerca de la asesoría especializada en Costos.

En los objetivos específicos de los análisis cualitativos tenemos lo siguiente:

Objetivo: 1. Comprender qué opinión tienen los entrevistados acerca de la idea de crear una empresa con asesoría especializada en Costos.

Objetivo: 2. Poder identificar y conocer las particularidades de los servicios solicitados por las MYPES de Ate a la hora de contratar el servicio.

Objetivo: 3. Identificar qué importancia tiene un adecuado método y procedimiento en costos para las empresas MYPES.

Objetivo: 4. Conocer el costo aproximado que el empresario pagaría por la asesoría.

4.3.4. Análisis y procesamiento de datos de la idea de Negocio

Según los resultados que se obtuvieron de las entrevistas a profundidad individual realizadas a 6 responsables de las empresas MYPE del Distrito de Ate, acerca de la idea de poder crear una empresa que brinde asesoría especializada en Costos para las empresas MYPES de Ate, la cual se realizaron los resultados y los alcances en el punto.

4.3.5. Conclusiones y recomendaciones del Estudio Cualitativo

Conforme al resultado del análisis cualitativo en la cual se realizó la entrevista a profundidad individual a 06 empresarios MYPES de Ate, lo cual se pudo concluir lo siguiente:

- Los empresarios encuestados indican que es muy importante conocer y tener apoyo especializado en costos y la idea de constituir una empresa que brindé esta asesoría es bastante fundamental para sus negocios, y la ubicación que es Até, les parece muy bien ya que se les hace fácil poder ubicarlo y requerir de servicios una está ubicada en el Distrito de Ate, es muy rentable y más que ello es una oportunidad para los pequeños empresario de Ate, porque ellos son personas provincianas, jóvenes emprendedores que inician un negocio, pero por falta de asesoría, conocimiento del tema , no sabes gestionar adecuadamente , la cual muchas veces las conlleva a tener muchos gastos y pérdidas y por ello no

duran en el tiempo , o se quedan siendo pequeños empresarios , y no ven más allá por miedo a enfrentarse a grandes retos , por ello es muy importante e interesante que se brinde la asesoría completa y personalizada , para que sus negocios estén en constante crecimiento y de esta manera aporten a la economía peruana y a la generación de puestos de trabajo.

- La finalidad del estudio contable en asesoría en costos es poder crear herramientas que permita a los empresarios conocer y llevar análisis minuciosos de los costes de producción, servicio, distribución, la financiación y de la administración para así después procesen toda la información, para su toma de decisiones, y estrategias emprendedoras y competitivas.

4.4. Investigación Cuantitativa (Descripción Numérica)

La investigación cuantitativa nos va permitir reunir información y datos esenciales para mejorar o definir si es viable la idea de negocio, y esto estará potenciado con el diseño de investigación Descriptiva, que nos otorgará una referencia exacta si el servicio es necesario para el cliente, el precio que pueden pagar y el impacto en sus empresas.

Con todo lo indicado podremos medir y concluir, si la idea de negocio está alineada con los objetivos del mercado, y que puntos tendríamos que replantearnos.

Que importante es que una investigación de mercado nos otorgue datos exactos y medibles, lo indicado nos ayudará en la toma de decisiones certeras en el plan de negocio y ya no será considerado como una decisión al azar o porque uno piense que es lo mejor sin ningún sustento de una investigación.

4.4.1. Proceso de muestreo

Para realizar y adquirir la muestra, vamos seleccionar el procedimiento de muestra no probabilística por conveniencia, porque elegiremos al público objetivo a nuestra necesidad de servicio y los datos cerrados necesarios para el análisis

El público objetivo a considerar son las empresas MYPES de Ate, la población objetiva es 84 empresas y la muestra se realizará a 68 empresas MYPES de Ate

Figura 4.1
Formula de la dimensión de la Muestra.

3.2.2.1. Fórmulas para determinar el tamaño de la muestra
 Cuando *conocemos el tamaño de la población*, la muestra necesaria es más pequeña y su tamaño se determina mediante la fórmula [9]:

Tamaño de la muestra para la población finita y conocida:

$$n = \frac{Z_{\alpha}^2 \cdot N \cdot p \cdot q}{i^2 (N - 1) + Z_{\alpha}^2 \cdot p \cdot q}$$

Fuente: Monografías. Nombre: Cálculo del tamaño de muestra. Publicación. Octubre 2014.

Ciudad: Lima, 2014 [octubre 2014]. WEB.

Disponible en <http://www.monografias.com/trabajos87/calculodel-tamano-muestra/calculo-del-tamano-muestra.shtml> (Monografías, 2014).

Tabla 4.1
Datos para determinar el tamaño de muestra.

Sigla	Descripción	Valor
N	Tamaño conocido de la población	84
n	Nro. de la muestra	?
Z	Nivel de confianza	95% (1.96)
P	Probabilidad Éxito	50%
Q	Probabilidad Fracaso	50%
I	Error que se provee cometer	5%

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 4.2

Determinación en el cálculo del tamaño de la muestra

Tomando como base el mercado objetivo de 82 empresas MYPES de Ate.

$$n = \frac{(1.96)^2 \times (84) \times (0.5) \times (0.5)}{(0.05)^2 \times (84 - 1) + (1.96)^2 \times (0.5) \times (0.5)}$$

$$n = \frac{80.67}{1.16}$$

$$n = 69$$

Por tanto, se realizará **encuestas** a empresas MYPES del Sector de Ate.

Fuente: Elaboración propia.

Tomando como base el mercado objetivo de 84 empresas MYPES de Ate. Y se obtuvo como tamaño de muestra a 69 empresas por encuestar; sin embargo, se logró encuestar a 68 empresas MYPES de Ate.

4.4.2. Diseño de instrumento

En cuanto al diseño de herramienta que se realizará para la investigación cuantitativa serán las encuestas al público objetivo, que serán exclusivamente las empresas MYPES del distrito de Ate.

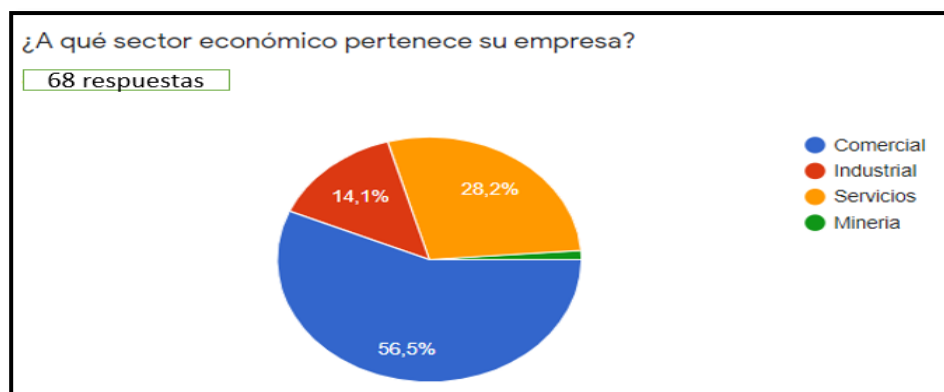
Para la investigación cuantitativa Como diseño de instrumento realizaremos las encuestas y serán dirigidas exclusivamente a las empresas MYPES, la cual contará con 9 preguntas relacionadas a la importancia del servicio contable con asesoría en costos, el promedio de pago por dicho servicio y si esto les sería viable en cuanto a sus beneficios propios.

4.4.3. Análisis y procesamiento de datos

En la presente le mostramos el resultado de la encuesta cuantitativa que se realizó a 68 empresas MYPES de distrito de Ate.

P1. ¿A qué sector económico pertenece su empresa?

Figura 4.2
Encuesta -Pregunta Nro. 1

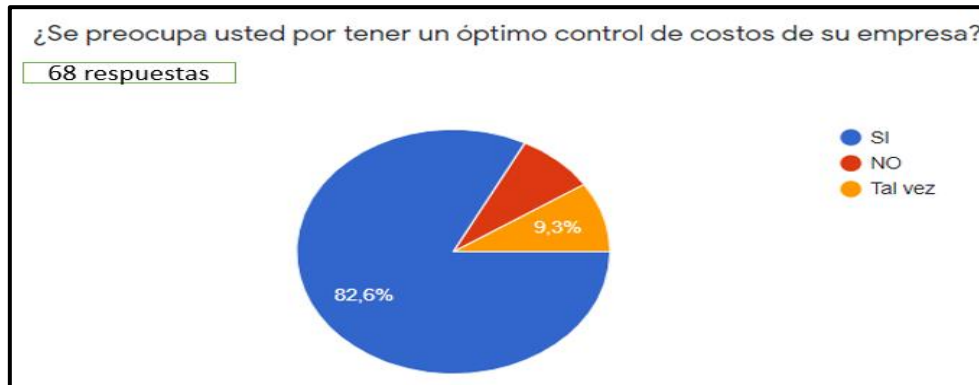


Fuente: Elaboración propia.

Los 56.5% de los encuestados nos confirman que pertenecen al sector económico comercial, un 28.2% al sector de servicios, un 14.1% pertenecen al sector industrial, y un 1.2 % a minería, en las cuales concluimos que nuestro servicio sería más solicitado por empresas comerciales y de servicio, la cual tendríamos que dar más enfoque especializados a al rubro.

P2. ¿Se preocupa usted por tener un óptimo control de costos de su empresa?

Figura 4.3
Encuesta -Pregunta Nro. 2

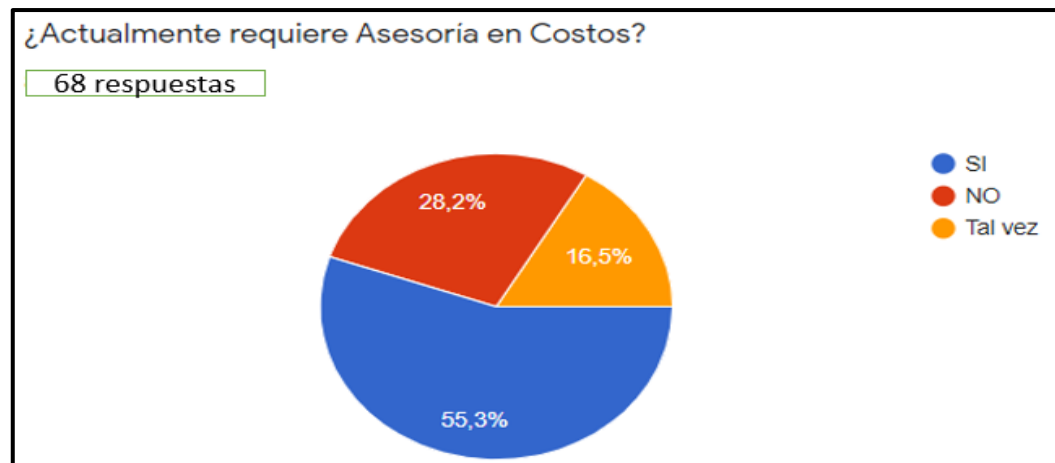


Fuente: Elaboración propia.

Del 82.6% de encuestas nos indican que se preocupan y tienen mucha prioridad en poder controlar los costos de su organización y un 8.1% es indiferente en poder llevar el control de costos de su empresa; finalmente, 9.3% tal vez pueda ser una posibilidad.

P3. ¿Actualmente requiere Asesoría en Costos?

Figura 4.4
Encuesta -Pregunta Nro. 3

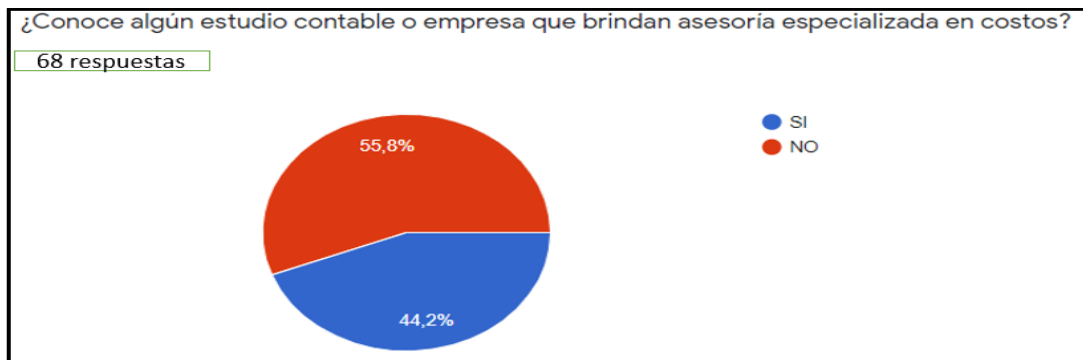


Fuente: Elaboración propia.

Según la encuesta el 55.3% de empresas confirman que requieren una asesoría de costos; sin embargo, el 28.2% indican que no es necesario y el 16.5% no están seguros.

P4. ¿Conoce algún estudio contable o empresa que brinde asesoría especializada en costos?

Figura 4.5
Encuesta -Pregunta Nro. 4

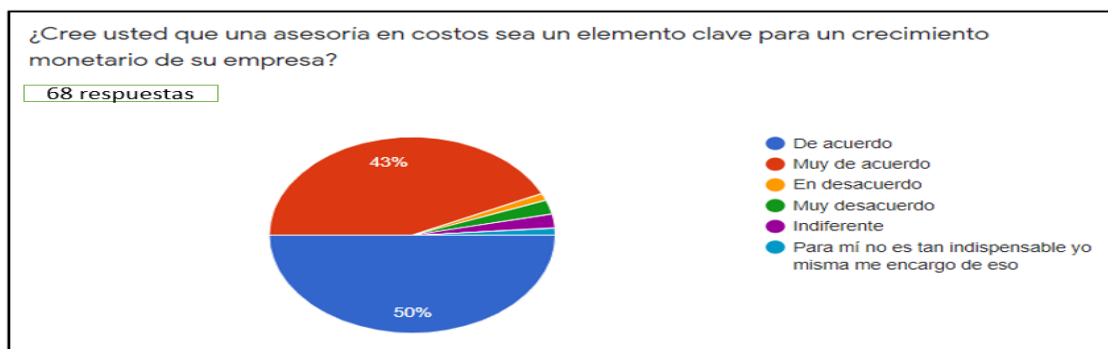


Fuente: Elaboración propia.

Del total de los encuestados un 55.8% indican que no conocen ningún estudio contable con asesoría especializada en costos y 44.2% mencionan que si conocen estudios contables que dan dicha asesoría.

P5. ¿Cree usted que una asesoría en costos sea un elemento clave para un crecimiento monetario de su empresa?

Figura 4.6
Encuesta -Pregunta Nro. 5



Fuente: Elaboración propia.

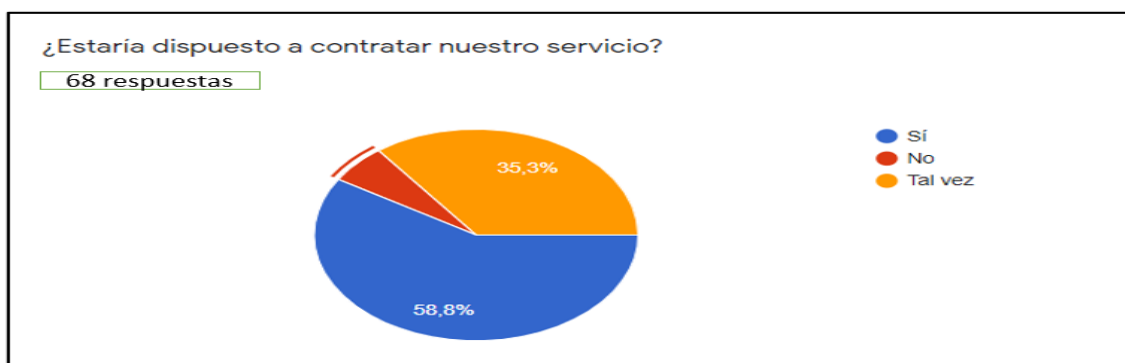
Del total de los encuestados un 50% consideran que es un elemento clave para el crecimiento de su empresa, contar con asesoría en costos y un 43% están muy de acuerdo, 1.2% en desacuerdo, un 2.3% están muy en desacuerdo, y los que son

indiferente en ello representan un 2.3%; finalmente, el 1.2% quienes afirman que ellos mismos pueden encargarse.

P6. ¿Estaría dispuesto a contratar nuestro servicio?

Figura 4.7

Encuesta -Pregunta Nro. 6



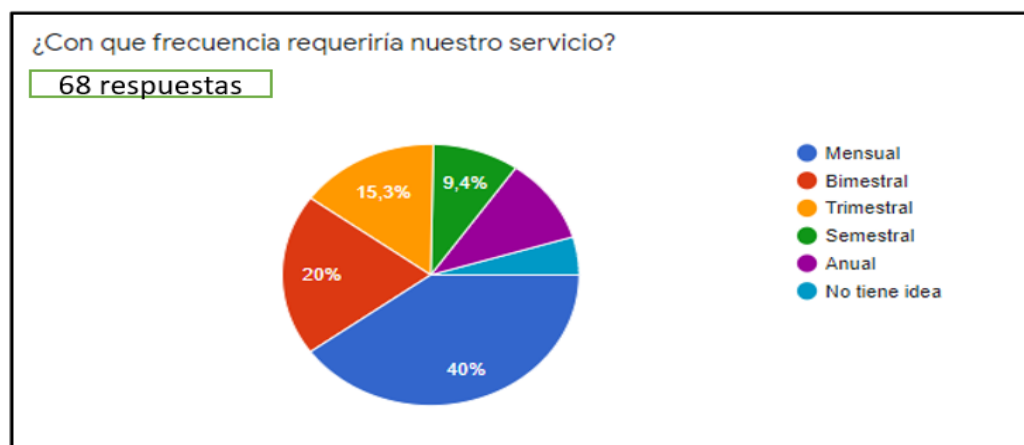
Fuente: Elaboración propia

El 58.8% de los encuestados estarían dispuestos a contratar nuestras asesorías de costos, el 5.9% no nos contratan y el 35.3% lo pensarían o lo van evaluar.

P7. ¿Con qué frecuencia requeriría nuestro servicio?

Figura 4.8

Encuesta -Pregunta Nro. 7



Fuente: Elaboración propia.

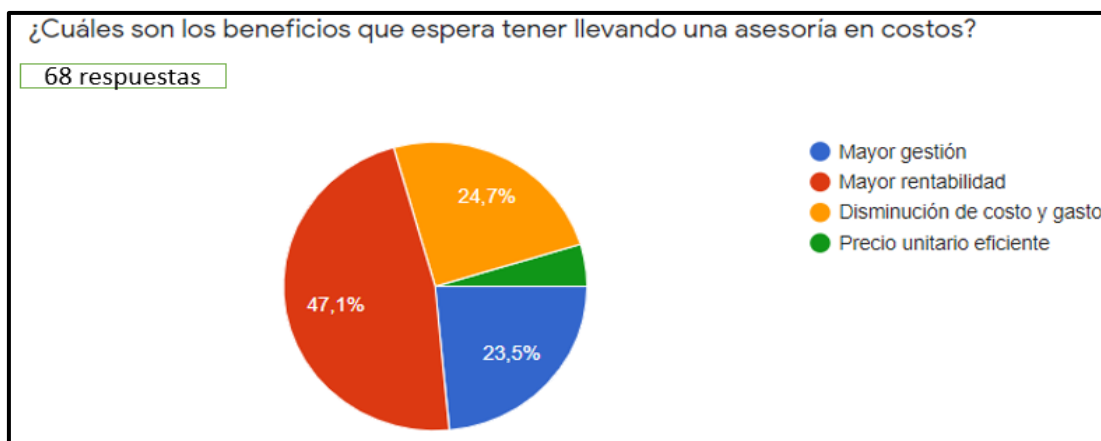
Los encuestados confirman que el 40% de empresas van a solicitar una frecuencia por mes del servicio de asesoría en costos, el 20% necesitaría cada 2 meses, un 15.3% sería trimestral, 9.4% semestral; finalmente, el 10.6% una vez al año y

porcentaje menor de 4.7% no tiene en mente la frecuencia de servicio que solicitaría al año.

P8. ¿Cuáles son los beneficios que espera tener llevando una asesoría en costos?

Figura 4.9

Encuesta -Pregunta Nro. 8



Fuente: Elaboración propia

La mayor parte de los encuestados que representan un 47.1% esperan tener mayor beneficio en incrementar su rentabilidad, un 24.7% en disminuir costos y gastos, un 23.5% mayor gestión y el 4.7% en precio unitario.

P9. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por la asesoría en costos?

Figura 4.10

Encuesta -Pregunta Nro. 9



Fuente: Elaboración propia

Del total de encuestados solo el 5.9% están dispuestos a pagar S/.500 soles por el servicio de costo; debido, a que el resto quiere realizar pagos de S/. 400 el 9.4%, S/.300 el 29.4% y una gran mayoría el monto de S/. 200 que representa el 50.6% y el 4.8% entre S/. 100 y S/.50.

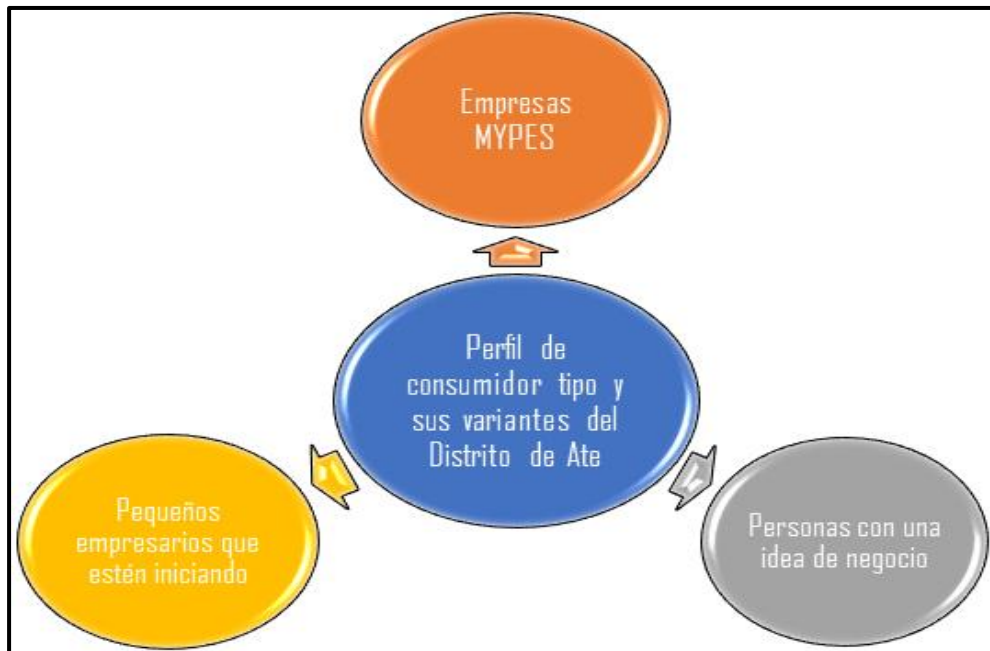
4.4.4. Conclusiones y recomendaciones de Estudio Cuantitativo.

En conclusión, según las encuestas realizadas a las pymes en el distrito de Ate vemos que la mayoría de emprendedores se preocupa por tener un óptimo control de costos de su empresa, pero en su mayoría no toman acciones, no cuenta con un sistema contable y hasta muchas veces sin un contador que les lleve por lo menos un orden en sus finanzas, este resultado nos da pie a creer que nuestros servicios ya que en este distrito es de suma urgencia contar con el servicio , de esta manera les consultamos a los encuestados si estarían de acuerdo a adaptarse a los nuevos cambios que nuestro servicios conllevarían, siendo sus respuestas positivas en su mayoría, Además de nuestros servicios de asesoría, reducción de altos costos de administración, producción , marketing y estrategia en costos les preguntamos a nuestros encuestados en que otra rama de contabilidad necesitan un asesoramiento adecuado para su empresa, sus respuestas fueron tributación, créditos y cobranzas, auditorías, y con mayor porcentaje fue el asesoramiento financiero, la encuesta nos da como resultado que los empresarios están de acuerdo y con disponibilidad con el asesoramiento especializado en costos para alcanzar una mayor rentabilidad, disminución de costos y gastos, precio unitario eficiente y mayor gestión en entre otras.

4.5. Perfil De Consumidor Tipo Y Sus Variantes

Figura 4.11

Perfil de consumidor tipo y sus variantes



Fuente: Elaboración propia.

Nuestros clientes potenciales son todas aquellas Empresas MYPES, pequeños empresarios que estén iniciando o tengan una idea de negocio del Distrito de Ate, que necesite llevar un control de sus registros contables, asesoría especializada, reducción de altos costos de administración, producción, marketing, diseño y estrategia en costos.

De acuerdo a las encuestas realizadas nos arroja que los usuarios no están conformes con su servicio contable que contrató su empresa por diferentes motivos, sus reportes de EEFF no son a tiempo, no llevan un adecuado control e información de inventario y rotación de la mercadería, etc.

Ya teniendo definido las necesidades del cliente nuestro enfoque como empresa es perfeccionar, maximizar y optimizar los costos, contando con profesionales con experiencia lo cual certifica nuestra calidad del servicio, generando así una mayor rentabilidad para la empresa que nos solicite.

CAPÍTULO V: MARCO TEÓRICO

5.1. Sistema De Costos

Son una serie de procedimientos agrupados como contables, administrativos y técnicos, que usan o deberían aplicar todos los empresarios que tengan negocios y que se dediquen a una actividad con fines de lucro; porque nos va a permitir tener una estructura de costos, es decir un sistema de costos reales, lo que hace es distribuir los costos de producción del mes entre los productos y así va lograr que se asigne por producto o por orden de producción del costo justo, esto quiere decir que vamos a tener

una estructura definida con ello vamos a saber identificar todos los gastos directos e indirectos dentro de la producción, como también poder determinar si se desviaron del costo previsto, ese análisis nos va ayudar a poder corregir la gestión productiva e inventarios y hasta tal vez de compras.

Otro impacto del sistema de costos es que va a poder mejorar permanentemente la elaboración de costos de los presupuestos de costos, debido a que las empresas continuamente, están con una gran presión por cotizar mejor y por determinar el valor unitario de su producto para el mercado. Este método de costos nos ayuda a tener no solamente el costo del mes último actualizado; sino el histórico de costos de producción; eso nos va ayudar a presupuestar con eficiencia.

Debe haber una relación entre el costo real y el presupuesto, con ello se aplicarán precios que se cotizarán en el mercado y los productos serán más competitivos, al punto de no perder y ganar el margen justo.

El sistema de costos se clasifica en 2 partes según su actividad:

5.1.1. Procedimiento de Control.

Estos procesos son destinados según la necesidad y el rubro de la producción. Aquí tendremos 2 subcategorías.

5.1.1.1. Orden de producción:

Este tipo de procesos son para aquellas empresas o fábricas que realizan los trabajos en un solo proceso, es decir trabajos por pedidos.

En este tipo de sistema de costo la producción es continua, solo se trabaja el pedido del cliente, cada pedido se da en diferentes tiempos, todo depende del tipo de complejidad del producto a fabricar.

Este tipo de sistema de costos por órdenes no sólo se aplica para productos, también se puede aplicar el concepto para servicios, ejemplo: autorías de algo puntual.

5.1.1.2. *Procesos productivos:*

Se da cuando todos los costos de cada departamento se van cargando a los procesos de costos en la producción final.

Los componentes de cada departamento son: Materias primas, fuerza laboral, y todo lo que tiene relación para cada parte de la producción.

Para considerar el sistema de costeo por proceso productivo la producción de cada departamento debe tener relación con el rubro del ente.

Este sistema es continuo y los precios se obtienen por cierto tiempo.

5.1.2. Las técnicas de Valuación

5.1.2.1. *El costo histórico:*

Es el valor acumulado en un periodo de un proceso de producción o servicios.

Estos valores de costos se obtienen al final de un periodo, y son importantes, porque nos va permitir analizar de manera rememorativa lo invertido en costos de producción, la eficiencia de cómo se administró dichos procesos; con ello se podrán establecer nuevos retos a cumplir o puntos de mejora si en caso no fue eficiente.

5.1.2.2. *Los costos predeterminados:*

Son proyecciones que se realizan con anticipación a los costos reales.

La importancia de los costos predeterminados es que nos va permitir fijar precios y volumen de venta; así también, permitirá efectuar las comparaciones con los precios reales y la más importante nos va ayudar a generar estrategias de producción.

5.2. Contabilidad De Costos

Son técnicas de procedimientos que se usa primordialmente para determinar, realizar los registros correspondientes, acumular toda la información obtenida, poder controlarlos, analizarlos, poder direccionarlos, saber interpretar e incluso poder informar sobre costos de distribución, producción, administración, ventas y financiamiento de una organización o empresa, pero también se debe tener en cuenta que existe dos tipos de empresas; las que son de servicios y las que son de productos.

La contabilidad de costos de aplica mediante sistemas de costos como procesos por actividad y por órdenes de producción y es muy importante porque se encarga de poder registrar y clasificar todas las operaciones realizadas en la empresa, según las áreas correspondientes, para así poderlo reflejar en los estados financieros; La cual tiene como objetivo planificar y controlar todos los procedimientos que se realizan en la elaboración de la prestación del servicio, también interviene como unidad principal e indispensable para que la gerencia tome buenas decisiones, también para que determinen y fijen políticas internas, así como también los controles de recursos.

Clasificación de los costos, en ello tenemos:

5.2.1. Materia prima Directa:

Es muy importante porque son los elementos principales para poder producir o fabricar un producto de acuerdo a lo que se dedica la empresa, ejemplo para producir un ropero la materia prima sería la madera, para fabricar una prenda la materia prima sería la tela, de acuerdo al giro económico del negocio se clasificara y identificara sus materias primas.

5.2.2. Mano de obra Directa:

Son aquellas personas o trabajadores que están encargados de forma directa en la producción para lograr crear o transformar el producto o bien, este costo engloba toda la remuneración que corresponde al trabajador según ley.

5.2.3. Costos indirectos de fabricación:

Son recursos indirectos a utilizan o que interviene en la fabricación del producto o bien, que no tengan que ver con el componente principal y miembros del personal directa la cual se distribuyen en otros como:

5.2.4. Materiales Indirectos:

Son aquellos productos como los envases, materiales, suministros, la cual intervienen en el transcurso de producción del bien o producto, entre ellos tenemos, por ejemplo, las cajas, bolsas, empaques, agujas, moños, aceites, tornillos entre otros según lo requieran. Todo ello será desacuerdo a lo que se va a fabricar o producir. Ejemplo para la fabricación de prendas el material indirecto sería, los botones, el estampado, los hilos, para la producción de muebles sería el pegamento, los clavos, la lija entre otros.

5.2.5. Mano de obra indirecta:

En aquí comprende los salarios del personal que interviene indirectamente en la producción o fabricación del bien, como por ejemplo supervisores de planta, personal de mantenimiento, personal de limpieza, mecánicos, entre otros pero que sean del área de producción.

5.2.6. Otros costos Indirectos:

Son todos los costos necesarios a utilizar para poder producir, en la cual tenemos, por ejemplo, las pólizas de seguro de los equipos, depreciación de maquinarias, los alquileres del local de producción y almacenes, todos los gastos de servicios básicos como agua, luz entre otros, todo ello se identifica o se clasifican según al giro del negocio y bien a producir.

5.3. Clasificación Y Determinación De Costos Según El Giro De Negocios

La cual se tiene empresas que son de productos generalmente tiene la principal característica de que utilizan las materias primas para realizar una transformación y así generar un producto para que este llegue al usuario final y las empresas de servicios generalmente son empresas que se dedican a realizar o prestar servicios según lo requiera el usuario.

5.3.1. Determinación de costos de una empresa Comercializadora

Las empresas comerciales o distribuidoras se dedican a comprar mercancías para venderlas sin realizar ninguna transformación, tal cual como compran las venden, en otras palabras, lo revenden, para ese giro de negocio sus costos se determinan por costos de ventas y lo cual se obtiene del precio de compra de la mercadería por unidad, los gastos de transporte si los tuviese y otros gastos que incurre para adquirir el producto y proceder a venderlas.

5.3.2. Determinación del costo de una empresa de servicios

Las empresas dedicadas en brindar servicio su costo es determinados por la mano de obra o del conocimiento, la compra de materiales o insumos que será de mucha utilidad para la empresa; así como también otros gastos necesarios que se incurrirán para prestar dicho servicio, en general el costo de servicios se determinada

de todos gastos efectuados con la finalidad de adquirir los elementos necesarios para poder prestar el servicio y así satisfacer la necesidad del cliente.

5.3.3. Determinación del costo de una empresa de Industrial

Las empresas industriales o de producción son aquellas que realizan procesos de transformación para poder dar a conocer o producir un bien o producto, por ello sus costos está predispuesto por la adquisición de los elementos básicos directamente para la fabricación del bien, el costo del personal y los otros costos indirectos de fabricación como envases, embalajes y suministros que complementan para la obtención del producto, y otros costos como agua, luz, mantenimiento de maquinaria entre otros según al producto o bien a producir.

5.4. Economía

Como sabemos los bienes, recursos, medios y elementos de nuestro país lamentablemente son limitados, escasos y las necesidades humanas son ilimitadas, tras lo mencionado nos vemos en la obligación de administrar, dirigir y asesorar bien los recursos para conseguir lo que nos falta.

La Economía está hecha para que tomen decisiones las entidades, organizaciones, estados para regular y asignar los recursos limitados.

La Economía tiene como objetivo principal corregir, progresar y ordenar la condición de vivir de todos los humanos y de la sociedad en general.

En conclusión, la economía y la contabilidad tienen una vinculación debido a que los logros que tengan con éxito el uno con el otro ayuda a mejorar cada una de estas dos.

La Contabilidad es una ciencia con teoría general que tiene como objetivo por medio de un método específico generar información cuantitativa referente a la realidad

económica social, este logro permanente de Contabilidad son aportes que pueden ayudar a una mejor administración y regulación por parte de la Economía.

5.5. Marketing

Son estrategias y opciones que ayudarán a nuestro estudio contable a lograr los objetivos plasmados y así poder tener buenos resultados económicos, para ello debemos analizar administración comercial de las entidades y/o empresas con el fin de captar, ganar, obtener, retener y fidelizar a los clientes, resolviendo sus problemas, satisfaciendo las necesidades y cumpliendo con sus expectativas

Con el Marketing también podemos crear, comunicar, distribuir e intercambiar ofertas que tendrán valor para nuestros clientes.

Los objetivos del Marketing son:

- Preparados
- Calculable
- Accesible
- Real
- Definidos en el transcurso del tiempo

Figura 5.1
Elementos del marketing Mix



Elaboración propia.

5.5.1. Servicio

Brindar nuestro servicio a empresas MYPES, ofreciendo no solo asesoría contable si no también asesoría especializada en costos, mediante ello nuestros clientes podrán mejorar la contabilidad y el manejo de su empresa, con ello tendrán buenos resultados monetarios.

Con estos procedimientos se garantiza que las empresas tengan todo el conocimiento del servicio que se les va a brindar y con la cual tengan claro e identificable el procedimiento para su uso.

En el marketing del servicio a brindar irá incluido la atención de todas las necesidades del cliente a lo largo del todo el proceso de la prestación del servicio.

5.5.2. Plaza o Lugar

Los canales de donde se brindará el servicio son muy importantes para la definición del servicio brindado, tenemos que posicionar y brindar el servicio en un lugar que sea accesible a los clientes potenciales, en este caso nos dirigiremos a todo el distrito de Ate.

5.5.3. Precio:

Para el área de marketing el precio es un elemento valioso para el plan de marketing, porque nos ayudará a determinar el beneficio de la empresa, el poder definir el precio del servicio tiene bastante impacto para la estrategia.

El precio continuamente ayudará a poder alinear, darle forma y poner la claridad a la apreciación del servicio que brindamos.

En el área de marketing el precio es un factor muy importante dentro de una empresa o negocio. Sin embargo, muchos autores no lo tienen en consideración.

El precio establecido ya sea para un producto o servicio viene a ser de gran significación para la evolución de la empresa, el precio debe estar en punto de equilibrio con las demás empresas, ni tan alto, porque nadie va requerir de nuestros servicios, y al contrario irán a nuestra competencia, y ni tan bajo precio, porque traerá pérdidas a la empresa.

Para marketing la determinación del precio tiene tres factores muy importantes:

La influencia de la demanda del producto, como las actividades de la empresa en la adquisición de insumos, producción y en las ventas del producto o servicio.

La creación del precio viene a determinar las márgenes de ganancias por toda unidad vendida.

Y el tercer aspecto es el más importante porque tiene que ver con la apreciación del consumidor, estableciendo un precio alto el consumidor lo puede determinar como un servicio o producto de calidad, como también un precio bajo lo va establecer como un producto no muy importante de baja calidad.

Para ello en nuestro nuevo negocio de asesoría en costos nos visto por conveniente y de acuerdo a los resultados de las encuestas, vamos a establecer el precio de S/500.00 nuevos soles.

5.5.4. Promoción:

Este es uno de los elementos más resaltantes del marketing, ya que a través de ella se puede impulsar el reconocimiento de la empresa.

La promoción está compuesta por algunos elementos como:

- Planificación de comercialización
- Relaciones Públicas
- Propaganda
- Promoción de comercialización

El medio que utilizaremos para captar la atención de nuestros clientes será mediante páginas web principal, Facebook, correos, Instagram, LinkedIn, Meet y zoom, esto es debido a la situación actual en la que estamos viviendo dentro de nuestro país, nuestro servicio se ofrecerá de manera virtual ya que muchos usuarios pasan más tiempo en las plataformas virtuales y es la manera más habitual de captar los clientes en este tiempo, pero también será presencial a gusto del empresario MYPE de Ate.

5.6. Determinación del precio

La determinación del precio consiste en fijar un monto o tarifa de un producto o servicio entre el vendedor y comprador o prestador de servicios llegando a un acuerdo entre estos.

Para determinar el precio de un servicio debemos tener en cuenta la clase de servicio que estamos ofreciendo, si se trata de un servicio especial o añadido el precio

será de más valor. Pero el cliente tiene la plena elección de elegir o comparar y si es de confianza el servicio o si tiene alguna garantía.

En nuestro nuevo plan de negocio tenemos como referencia el precio de acuerdo a los resultados de la encuesta que viene a ser de: S/ 500.00.

Saber el valor de nuestro servicio brindado es de gran importancia, porque con el precio establecido el cliente va decidir si lo compra o no. Cabe resaltar que si tiene un valor agregado el precio va incrementar.

Para determinar el precio de nuestros servicios que estamos ofreciendo a nuestros clientes como es “La Asesoría Especializada en Costos” la cual dependerá de la clase de servicio que el cliente requiere; como nuestra empresa va ser de una contabilidad general y nuestro valor agregado sería asesoría en costos, lo cual hace que sea de garantía y prestigio.

CAPÍTULO VI: METODOLOGÍA

6.1. Población

Para poder identificar la población de nuestro plan de negocio estudio Contable con asesoría especializada en costos para las empresas MYPES del Distrito de Ate, se busca información necesaria para poder identificar cuántas empresas se encuentran ubicadas en el Distrito.

Según el INEI-(2018), reporta que en el distrito Ate cuenta con una densidad de 55,765 empresas conformadas, la cual hace un 24.8% de la densidad empresarial a nivel de Lima Este, como se puede apreciar en la gráfica.

Figura 6.1
Índice Empresarial del Distrito de Ate

LIMA METROPOLITANA: DENSIDAD EMPRESARIAL, SEGÚN ÁREA INTERDISTRICTAL Y DISTRITOS, 2018				
Área interdistrital/Distritos	Total de empresas	Porcentaje	Densidad empresarial (Empresa / mil hab.)	Densidad empresarial (Empresa por Km ²)
Total	1 106 853	100,0	107,2	380,9
Lima Norte	231 545	100,0	87,3	288,8
Ancón	3 310	1,4	79,0	11,6
Carabaylo	21 959	9,5	68,3	72,4
Comas	47 220	20,4	87,0	968,6
Independencia	19 203	8,3	86,2	1 318,9
Los Olivos	43 914	19,0	113,0	2 406,2
Puerta Piedra	25 399	11,0	67,4	348,8
San Martín de Porres	69 512	30,0	94,2	1 887,9
Santa Rosa	1 028	0,4	51,4	48,1
Lima Centro	425 680	100,0	236,0	2 926,0
Barranco	6 235	1,5	213,0	1 872,4
Breña	14 421	3,4	191,0	4 478,6
Cercado de Lima	94 390	22,1	351,5	4 294,4
Jesús María	16 470	3,9	227,4	3 603,9
La Victoria	67 837	15,9	402,8	7 761,7
Lince	14 418	3,4	290,8	4 758,4
Magdalena del Mar	12 145	2,9	218,8	3 364,3
Miraflores	34 072	8,0	413,1	3 541,8
Pueblo Libre	12 205	2,9	158,6	2 786,5
Rímac	17 381	4,1	105,6	1 464,3
San Borja	20 704	4,8	181,8	2 078,7
San Isidro	22 508	5,3	416,6	2 027,7
San Miguel	20 495	4,8	147,8	1 911,8
Santiago de Surco	54 486	12,8	150,8	1 518,1
Surquillo	17 913	4,2	193,8	5 177,2
Lima Este	225 118	100,0	79,7	275,3
Ate	55 765	24,8	83,4	717,5
Chaclacayo	4 181	1,9	93,6	105,8
Cieneguilla	2 299	1,0	45,8	9,6
El Agustino	14 709	6,5	74,5	1 173,0
La Molina	20 900	9,3	115,0	317,9
Lurigancho	15 502	6,9	66,9	65,6
San Juan de Lurigancho	76 530	34,0	66,5	583,1
San Luis	10 659	4,7	180,4	3 054,2
Santa Anita	24 573	10,9	102,0	2 298,7
Lima Sur	145 906	100,0	73,3	171,3
Chorrillos	28 101	19,2	82,7	721,6
Lurín	8 036	5,5	88,9	44,4
Pachacamac	7 317	5,0	52,9	45,7
Pucusana	986	0,7	54,2	26,1
Punta Hermosa	835	0,6	103,6	7,0
Punta Negra	599	0,4	70,8	4,6
San Bartolo	742	0,5	91,0	16,5
San Juan de Miraflores	35 835	24,6	85,3	1 560,1
Santa María del Mar	131	0,1	76,5	13,4
Villa el Salvador	34 600	23,7	71,0	979,3
Villa María del Triunfo	28 724	19,7	61,0	407,0
Provincia Constitucional del Callao	78 604	100,0	74,6	271,7
Bellavista	8 558	10,9	117,8	187,5
Callao	40 480	51,5	98,5	277,4
Carmen de la Legua Reynoso	3 894	4,9	95,3	853,9
La Perla	6 019	7,7	100,3	2 839,2
La Punta	607	0,8	190,6	220,7
Mi Perú	903	1,1	14,2	12,9
Ventanilla	18 143	23,1	45,1	987,1

Fuente: Instituto Nacional de Estadística e Informática - Directorio Central de Empresas y Establecimientos.

6.2. Técnicas e Instrumentos

Para poder implementar o empezar a llevar un adecuado control de costos, hay varias técnicas ya diseñadas en las cuales se presenta a continuación:

En este trabajo se emplearán 2 diseños de instrumentos; debido a que aplicaremos la investigación mixta.

Por la investigación Cualitativa se aplicará la entrevista de profundidad estructurada con la técnica no directiva, debido a que el entrevistado tendrá la libertad de opinar del tema en cuestión, a la cual estaremos muy pendientes.

Y en cuanto a la investigación cuantitativa, se usará como instrumento las encuestas al público objetivo.

En ambos casos se realizará el proceso de muestra no probabilística por conveniencia, porque vamos seleccionar al público objetivo según nuestra necesidad de servicio.

6.3. Controles Patrimoniales

El control patrimonial es un manual u órgano que sirve a la oficina de la gerencia y administración para el control de sus activos. Es un proceso que permite dar a conocer el control de sus inventarios, fundamentos legales, reglas para el registro de bienes, procedimientos patrimoniales, como altas, bajas y traslados. Como también el inventario físico anual, el sistema de atención a solicitudes, sistema de almacenamiento virtual, entre otros.

Los encargados del control patrimonial, son los encargados de la recepción, planificación, y de los abastecimientos conforme al rubro a que se dedique la empresa.

El control patrimonial, ejecutarlo es muy importante e indispensable , ya que ayuda a la organización a poder coordinar y ejecutar todos aquellos inventarios físicos , tener la actualización de cada registro de sus activos, codificarlos para su adecuado control e identificación, de esta manera la empresa tendrá la certeza y la cuantificación de la cantidad de activos que adquirió , esta herramienta le ayudará a identificar y poder saber a tiempo que activos ya están obsoletos , que activos necesitan mantenimiento o reparaciones, y así anticiparse a los problemas e ineficiencias que se suscitaron, de tal manera evitar retrasos en la producción , e implementación de sus funciones como organización.

Una de las funciones muy indispensable es supervisar la cuantificación de activos físicos, bienes y suministros de la organización.

CAPÍTULO VII: SISTEMA DE COSTOS

7.1. Implementación del Sistema de Costos

Como sabemos hoy en día es sumamente esencial complementar la contabilidad con los sistemas contables, la mayoría de estos sistemas o software contable no cuenta con un sistema especializado en costos. Muchas veces los empresarios no les toman importancia a sus costos porque no saben lo que significa o hasta por ignorancia.

Los beneficios de implementar:

El sistema de costos su principal función es evaluar el desempeño de la empresa para analizar si hay variaciones que se dan comúnmente en los costos y a raíz de eso tomar decisiones adecuadas.

El sistema de costos nos mantiene a detalle toda actividad realizada, costeable de la empresa y si estas afectan directa o no al patrimonio de esta.

El sistema de costos nos permite optimizar y eliminar los productos no rentables como también se elimina toda clase de gastos o acción que no generen ingresos rentables para la empresa.

7.2. La hoja de Costos

Es un documento que cada empresa realiza según lo requiera o la necesidad que tenga, lo cual es muy importante emplear a la hora de querer saber con exactitud cuánto se quiere producir, qué cantidad de insumos son necesarios utilizar o se requerirán, qué tiempo se va a tomar en poder completar los pedidos.

Por la cual la asesoría especializada en Costos, implementara y se recomendará estos procesos de acuerdo al giro de cada negocio y a la necesidad que tengan en su producción, o prestación de servicios, con las cuales el empresario tendrá la idea, el

orden y seguirá un proceso que facilite conocer, cuánto desea producir, en qué tiempo y que insumos o materiales son los que va utilizar, a lo largo de la prestación de servicios o producto.

Se recomendará utilizar estos dos tipos de hojas de costos las cuales son:

7.2.1. La hoja de costos por Ordenes de Producción:

Este sistema se utilizará, y es muy apropiado utilizarla en aquellas empresas que tengan pedidos o requerimientos específicos, el precio que se cotiza estará asociada al costo que se estimar.

7.2.2. La hoja de costos por Procesos:

La hoja de costos por proceso, se implementará y utilizara para aquellas empresas que trabajan o producen no solo un producto, sino que produce o requieres diversos productos y diversos modelos ya definidos en mayores cantidades, la cual los volúmenes definirán los procesos, para ello los elementos básicos para utilizarlo son, el material básico, gastos del personal gastos de producción, la cual según van al Proceso "A" Y Procesos "B", para llegar así a la producción terminada.

7.3. Comparación de los costos por plato al aplicar el sistema

Para poder determinar el procesos y sistema más adecuado para cada empresa o giro de negocio según sus necesidades, como estudios contables con asesoría especialidad en el tema de Costos para empresas MYPES, se realizará constantes comparaciones, la cual serán mensuales ,trimestrales hasta anuales, no solo de su empresa misma si no con diferentes empresas, para así llegar al sistema idóneo para su negocio, con la cual contendrá los resultados esperados y así prevenir que ellos produzcan o fabriquen mercaderías innecesaria, o se utilice materiales innecesario.

7.4. Determinación del Precio

El precio es muy importante porque ello va a definir cuánto le vas a cobrar a tus clientes por el servicio brindado o cuánto costará tu producto para lanzarlo en el mercado, la cual tienes que ser atractivo para el público, y tienes que estar de acorde a todos tus costes que se ha invertido para poder producirlo, y así se obtengan una rentabilidad satisfactoria.

Sabiendo que determinar el precio es un punto muy delicado para cada empresario, lo cual como estudio contable le brindaremos el asesoramiento necesario para que lo puedan determinar según el procesos de costeo que se realizó para poder tener el productos final y que pueda ser lanzado al mercado, igualmente a los que prestan servicio, según los costos utilizados para poder realizar el servicio, esos puntos se tendrán en cuenta bastante para poder determinar un precio óptimo para el negocio o empresas MYPES de Ate.

7.5. Estado de Resultados

Es uno de los estados financieros primordiales de una empresa, la cual proporciona información detallada de los movimientos de la empresa acerca de un periodo mostrando, todos los ingresos, los gastos producidos, y si la empresa ha obtenido ganancias o pérdidas en el periodo computable, esto sirve para poder analizar y determinar la actividad de la empresa, y con ello poder tener un panorama claro.

En base a la información que nos mostrará el estado de resultados, el estudio contable tiene la finalidad de poder evaluar y corregir si es necesario los procesos que se están dando en la organización para así mostrar un estado financiero real, confiable y sobre todo beneficioso para el empresario MYPE, también se harán estados financieros proyectados según el movimiento económico, para así el empresario pueda

saber cuánto son sus gastos reales y así poder hacer frente a ello, también poder saber con anticipación cuánto pagará por impuestos al Ente Tributario, a sí pueda guardar el dinero y se evita contingencia con SUNAT.

7.6. Asientos Contables

Es donde se anota y se refleja todos los procesos y movimientos económicos de la empresa, lo cual se realizará cuando la empresa realice una compra, venta, registro de planilla entre otros, en general se plasmará y se anotará cuando la empresa realice una actividad, lo cual debe ser registrado con asientos contables.

Por eso el estudio contable realizará todos los registros contables necesarios para poder determinar la actividad del empresario MYPE, para ello el plan contable se adecuará de acuerdo al movimiento económico de la empresa, para así mostrar una información clara y fácil de interpretar.

CAPÍTULO VIII: PROYECCIÓN DEL MERCADO OBJETIVO

8.1. El ámbito de proyección

Es la proyección metodológica de un proyecto que sirve para proyectar el futuro de acuerdo a la situación que estamos enfrentando como también la búsqueda de un instrumento para tratar de llegar a nuestro objetivo y también la utilización de variables para realizar un estudio al mercado que nos estamos dirigiendo para tomar posición con nuestro proyecto. De esto podemos tomar como referencia a:

8.1.1. La validez

Después de seleccionar nuestro mercado vamos a validar los datos obtenidos de la información recopilada para el pronóstico de un punto determinado.

8.1.2. La elección

Luego del método seleccionado vamos a seleccionar la cantidad y calidad de los datos obtenidos como también la efectividad del método seleccionado.

8.1.3. Precisión

Se determina los errores de los instrumentos de medición porque está basado en un costo, y con referencia a esto se hará una corrección a una reducción de precio.

8.1.4. Sensibilidad

En este punto podemos determinar la capacidad del instrumento para ver el valor verdadero de la medición o también podemos destacar diciendo si nuestro plan de negocio va o no.

8.1.5. Objetividad

La objetividad muestra un resultado neutral muestra toda la información de los instrumentos que se tomó en el plan de negocio y esto debe garantizar su validez de la

estrategia. Con estos resultados obtenidos el analista podrá definir si el plan de negocio es rentable o no.

8.2. Selección del método de proyección.

Es la etapa donde el proyector va utilizar varias alternativas proyectadas al mercado objetivo, para llevarlo a cabo este proyecto se tiene que desarrollar en base de:

a. Métodos de carácter subjetivo.

Está basada en el criterio de especialistas, este método se usa cuando el tiempo es escaso o cuando no se dispone de un método no confiable.

b. Modelos causales.

Este método se basa en los supuestos cuando un objetivo del mercado permanece estable, por ejemplo:

- La identificación de una o más variables.
- La selección de una forma de variable.
- La validación del método.

c. Los modelos de serie de tiempo.

Se va utilizar cuando haya algún cambio del mercado o del contexto económico o haya algún producto o servicio sustituto a los anteriores.

8.2.1. Mercado Potencial

Se ha enfocado en todas las empresas MYPES que pueden consumir tu producto, o que en algún momento lo podrían consumir.

Relacionado a nuestro plan de negocio estaríamos hablando de un mercado potencial que se situaría en el distrito de Ate y que posteriormente podría ser en toda la región de Lima y que posteriormente las más regiones cercanas y todo el Perú.

Para identificar nuestro mercado potencial se hace referencia a todas las empresas MYPES de Ate, según el INEI en el año 2018, reporta que en el distrito Ate existen 55,765 que viene hacer la población total del distrito de Ate. De la población total sacamos el 40% que tenemos 22,306 micro y pequeñas empresas a las cuales nos estamos dirigiendo siendo estas nuestro objetivo principal.

El mercado potencial se encontró con la multiplicación de las empresas MYPES de Ate por el porcentaje de los posibles clientes que podrían utilizar nuestros servicios de nuestra nueva empresa.

Tabla 8.1
Resultado Mercado Potencial

MERCADO	TOTAL	%
Población total Ate	55,765.00	100%
Mercado Potencial	22,306.00	40%

Fuente: Elaboración propia.

De estos resultados tenemos que un 40% del mercado total del distrito de Ate que viene a ser 22, 306 MYPES son las que si necesitan o requieren de un servicio de asesoría en costos.

8.2.2. Mercado Disponible

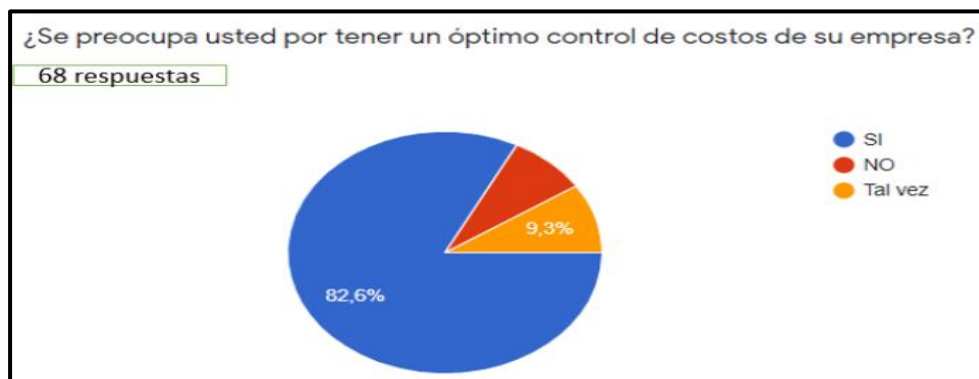
Viene a ser una gran parte del mercado potencial que podría necesitar nuestro servicio, o tiene la necesidad de utilizar o comprar nuestro servicio de nuestro plan de negocio.

Para determinar nuestro mercado disponible tomamos del resultado de la pregunta **¿Se preocupa usted por tener un óptimo control de costos de su empresa?**

Como resultado tuvimos que un 83.60% que si les interesa el control de sus costos:

Figura 8.1

Encuesta filtro para determinar el Mercado Disponible.



Fuente: Elaboración propia.

Del total de los empresarios encuestados un 83.60%, le interesa realizar control de costos para su empresa y un 8.1% no tienen tal interés; finalmente, un 9.3% tienen dudas.

Tabla 8.2

Resultados del Mercado Disponible

Mercado	Total	%
Población total Ate	55765	100%
Mercado potencial	22306	40%
Mercado disponible	18425	83.60%

Fuente: Elaboración propia.

Aquí nos muestra que el mercado disponible está conformado por 18425 empresas MYPES de Ate.

8.2.3. Mercado efectivo

El mercado efectivo es una parte del anterior mencionado que tiene la necesidad de utilizar nuestro servicio, que además tiene la intención de comprarlo.

En nuestro plan de negocio podemos considerar en el mercado efectivo a los clientes según la posibilidad de pago que estén dispuestos a pagar por el servicio el monto de S/.500.00: basados en **¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por la asesoría en costos?**

De estos resultados tenemos que un 5.9% dijeron que sí sería un elemento clave para su negocio de estos resultados tenemos:

Figura 8.2
Encuesta filtro para determinar el Mercado Efectivo



Fuente: Elaboración propia.

Del total de encuestados solo el 5.9% están aptos a pagar S/.500 soles por el servicio de costo; debido, a que el resto quiere realizar pagos de S/. 400 el 9.4%, S/.300 el 29.4% y una gran mayoría el monto de S/. 200 que representa el 50.6% y el 4.8% entre S/. 100 y S/.50.

Tabla 8.4
Resultados del Mercado Efectivo

Mercado	Total	%
Población Total Ate	55765	100%
Mercado Potencial	22306	40%
Mercado Disponible	18425	83.60%
Mercado Efectivo	3290	5.90%

Fuente Elaboración propia.

Aquí nos muestra que el mercado efectivo será el 5.9% del total de mercado disponible y por ello se tiene como resultado que estará conformado por 3290 empresas MYPES de Ate.

8.2.4. Mercado Objetivo

La meta la que queremos alcanzar, como también pueden ser los recursos que la empresa espera tener para poder dar inicio a su actividad para el futuro y obteniendo el número mínimo podemos decir que un 7.5% del mercado efectivo si va utilizar nuestro servicio, por ello tendríamos unas 83 empresas MYPES que iniciarían con las asesorías de costos.

Tabla 8.4
Resultados del Mercado Efectivo

Mercado Objetivo	Total	%
Población total Ate	55765	100%
Mercado potencial	22306	40%
Mercado disponible	18425	83.60%
Mercado efectivo	1087	5.90%
Mercados objetivos	84	7.50%

Fuente: Elaboración propia.

Podemos visualizar que el mercado objetivo. viene hacer el 7.5% del mercado efectivo y con ello se define que este mercado estará conformado por 84 empresas MYPES de Ate; quienes van a requerir de nuestros servicios son las empresas con las que vamos a empezar a trabajar esto también vendría a ser nuestro mercado objetivo de nuestro estudio contable con la especialidad de asesoría en costos.

8.3. Cuantificación Anual de la Demanda

Para poder estimar la demanda y oferta, vamos usar la información de la técnica cualitativa, porque tenemos los datos históricos de hace 5 años.

Para determinar la demanda y saber cuántas empresas existen en Ate y qué % son MYPES, vamos a calcular la densidad empresarial, para ello se tiene que sacar un cálculo del total de empresas entre el total de la población a estos resultados se tiene que multiplicar por 1000 personas; cuanto más sea la densidad empresarial es mucho mejor, porque ello denota que hay mayor actividad económica dentro de este territorio.

Tabla 8.5

Datos históricos población, densidad, servicios a MYPES según estadística del INEI desde el año 2017

Fuente	Indicadores	Total, año 2017	crecimiento anual
INEI-Censo nacional 2017	Crecimiento población	599,196	2.30%
INEI-análisis de la densidad empresarial	Servicios contables	411	1.75%
Ministerio de Producción	Total, de MYPES para brindar el servicio	54406	6.20%

Fuente: Elaboración propia.

Los datos históricos del 2017 de población, crecimiento anual de MYPES al año, procedemos a realizar la proyección de la demanda a 5 años.

Tabla 8.6
Demanda Histórica desde el año 2017

Años (X)	1	2	3	4	5
Años	Años 2017	Años 2018	Años 2019	Años 2020	Años 2021
Demanda (Yd)	67	68	72	77	81
Crecimiento anual %	0.5%	6.2%	6.2%	6.2%	6.2%

Fuente: Elaboración propia.

Para iniciar con los datos históricos tomaremos como punto de referencia la información estadística del INEI del año 2017. Se tomarán datos del crecimiento anual por los indicadores que requerimos como; Población, Densidad, total de MYPES e incremento de servicios contables: Con ello obtenemos la demanda histórica objetiva, tomando como punto de referencia desde el 2017, en la cual se obtiene una densidad de 67 empresas MYPES en Ate, en el primer año tiene un crecimiento del 0.5%, y en los años posteriores según el INEI el crecimiento se dará en una proporción 6.2% anual.

Tabla 8.7
Determinación de la proyección de Demanda a 5 años

Variable X	6	7	8	9	10
Años	Años 2022	Años 2023	Años 2024	Años 2025	Años 2026
Demanda	84	88	92	96	99
Frecuencia	12	12	12	12	12
Demanda de servicios	1012	1057	1102	1147	1192

Fuente: Elaboración propia.

Con la proyección realizada, verificamos que, si tenemos demanda para los servicios contables, en la cual vamos enfocarnos la demanda objetiva, posicionándonos en el 2022 con 84 empresas MYPES, quienes solicitarán la asesoría 1 vez por mes. Por ello, determinamos que la frecuencia será de 12 veces al año, por ende, se multiplicará

el crecimiento de las M MYPES por año con la frecuencia y con ello, se va obtener la demanda de servicios anual.

8.4. Oferta Projectada

Nuestra oferta está proyectada a cubrir el 100% de la demanda objetiva anual más el 1%; para así cubrir las variantes que se den; por algún factor que impacte en el mercado o se de mayor % crecimiento de demanda de servicios.

Tabla 8.8
Demanda de Servicios

Años (X)	1	2	3	4	5
Años	Años 2022	Años 2023	Años 2024	Años 2025	Años 2026
Demanda de servicios	1,012	1,057	1,102	1,147	1,192
Incremento anual 1% en oferta de servicios	1%	1%	1%	1%	1%
Total, Oferta de servicios	1022	1067	1113	1158	1204

Fuente: Elaboración propia.

Se observa que el total de oferta de servicios anuales va cubrir el total de demanda de servicios por año, empleando un incremento del 1% anual al proyectado.

8.5. Programa de servicios anuales

Nuestro programa de servicios anuales está determinado por la frecuencia de servicios que brindaremos al año a nuestra demanda objetiva, el cual fue identificado bajo la pregunta 7 de la encuesta cuantitativa ¿Con qué frecuencia requeriría nuestro servicio? Y se obtuvo como resultado que el 40% van a requerir la asesoría en costos una vez por mes, quiere decir que a una empresa se le brindará 12 veces al año.

Figura 8.3

Encuesta filtro para determinar el programa de servicios anuales

Fuente: Elaboración propia

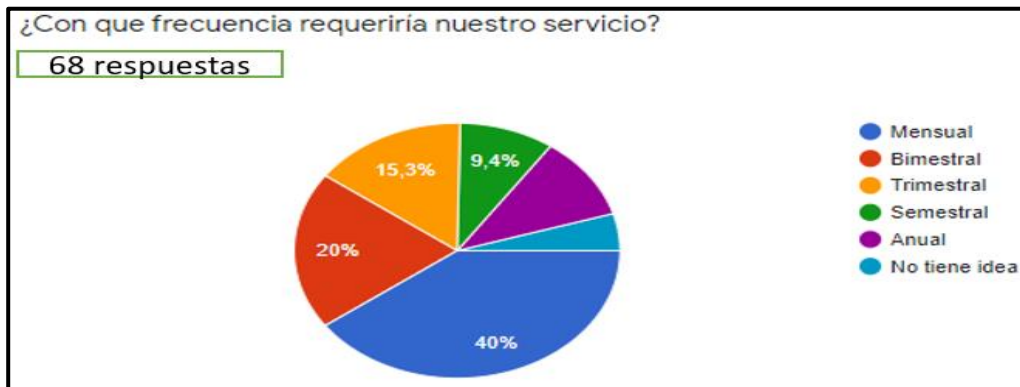


Tabla 8.9

Programa de ventas Anuales

	2022	2023	2024	2025	2026
Numero Clientes	1,012	1,057	1,113	1,147	1,205
Anuales					
Ventas Anuales					
(Asesoría en S/ 505,947	S/ 505,947	S/ 528,669	S/ 556,708	S/ 573,335	S/ 602,352
costos)					

Fuente: Elaboración propia.

En la tabla observamos que al brindar el servicio de asesoría de costos a los clientes y cumpliendo el primer año con los 1012 y considerando cada servicio por el costo de S/. 500 soles, tendremos de ventas anuales el año 2022 el ingreso de S/. 505.95 soles.

CAPÍTULO IX: INGENIERÍA DEL PROYECTO

9.1. Determinación del tamaño del proyecto

De la idea de negocio de la nueva empresa en Asesoría especializada en Costos con nombre “COSTOS SOLUTIONS SAC”, se especificará el desarrollo de todas las actividades implementadas por la empresa, así como todos los activos fijos e intangible, y las operaciones necesarias para poder brindar el servicio.

Se tiene como objetivo identificar el tamaño óptimo de la idea de negocio, para ello se tiene en cuenta todos los recursos tecnológicos, humanos y financieros que se va a necesitar para la nueva empresa de asesoría, de acuerdo a la demanda del servicio a prestar por las empresas MYPES del Distrito de Ate.

9.1.1. Recursos

Los recursos que estamos tomando en cuenta para este proyecto son sugerir a los empresarios desarrollar innovadoras capacidades, planificación, adaptación y establecer un sistema de costos para el fortalecimiento de la estrategia competitiva de su empresa, así mismo identificar los riesgos y oportunidades que nos deriven a nosotros a optimizar el sistema de costos.

9.1.1.1. Recursos Humanos:

Para la empresa COSTOS SOLUTIONS, el personal es el recurso más importante para que se pueda hacer realidad el proyecto.

Para iniciar con el proyecto de la empresa de asesoría, se contará con 6 personales, también se menciona que se contratará externamente por Recibos por Honorarios el servicio de limpieza y soporte técnico, para el mantenimiento de las máquinas (computadoras).

Tabla 9.1
Recursos Humanos

PUESTO	NRO	%
Contador de Costos	1	17%
Asistente	3	50%
Administrador	1	17%
Recepcionista	1	17%
TOTAL	6	100%

Fuente: Elaboración propia.

9.1.2. Proyección de crecimiento

Dado que el crecimiento de un análisis previo de la cartera de cliente es de 1.5% mensual, realizamos la proyección de crecimiento de la empresa.

Recalcando que el estudio de crecimiento del proyecto de la capacidad de la empresa "COSTOS SOLUTION SAC" va cubrir el 1% más de la demanda estimada por año.

Tabla 9.2
Proyección de Crecimiento

Número de clientes anuales	1,012	1,057	1,113	1,147	1,205
Ventas anuales (Asesoría en costos)	S/. 505,947	S/. 528,669	S/. 556,708	S/. 573,335	S/. 602,352

Fuente: Elaboración propia.

Por consiguiente, la empresa “COSTOS SOLUTION SAC” tendrá un incremento pequeño, dicho esto no ameritaría una ejecución adicional en la empresa, considerado esto nos deja la conclusión que la empresa estará en estado óptimo durante los próximos 5 años.

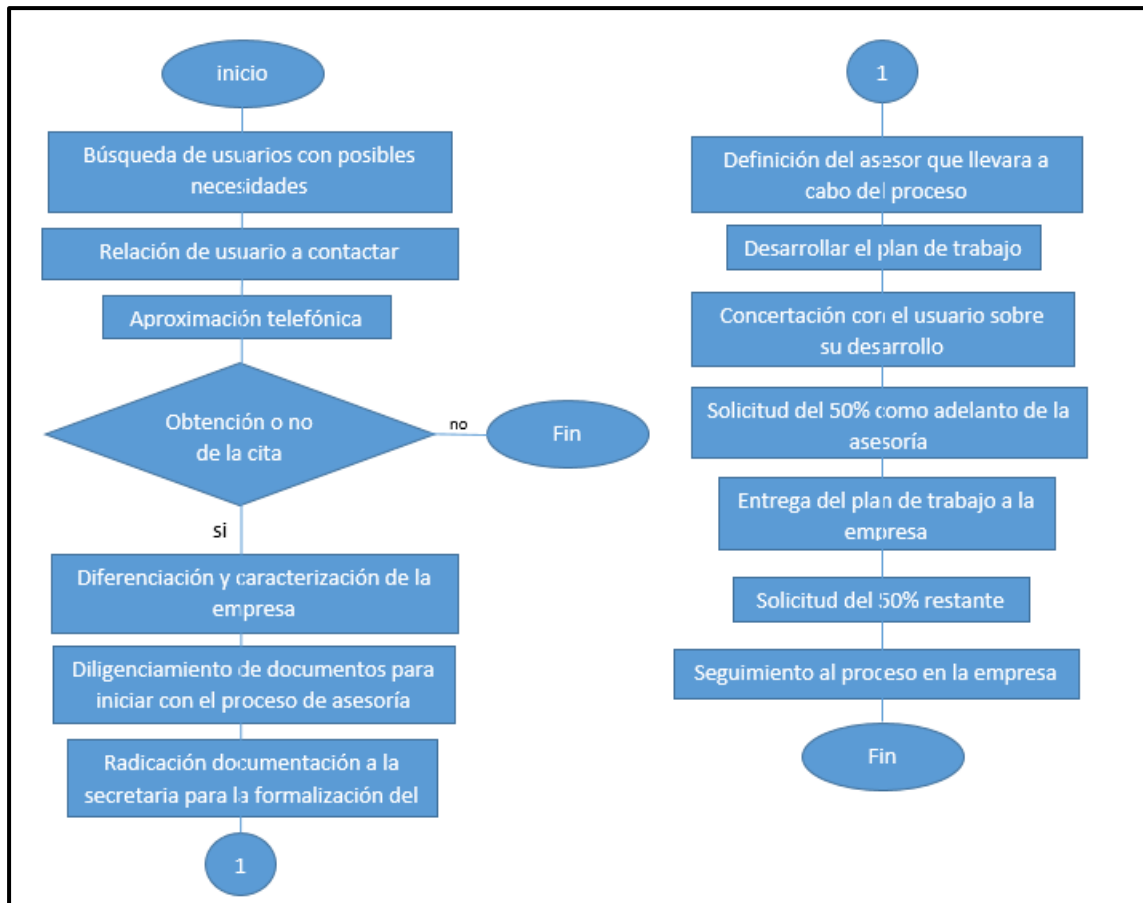
9.2. Estudio ingeniería

La ingeniería del proyecto define los medios que son necesarios para ejecutar el proyecto, puesto que, con ciertos métodos para implementar soluciones necesarias para la empresa, con el objetivo de optimizar las tareas.

9.2.1. Modelamiento y diagrama de flujo de proceso de servicios

El flujo son las etapas necesarias para la obtención de nuestros servicios de costos donde mostramos gráficamente la correcta manera de seguir los pasos.

Figura 9.1
Flujo de proceso de servicios

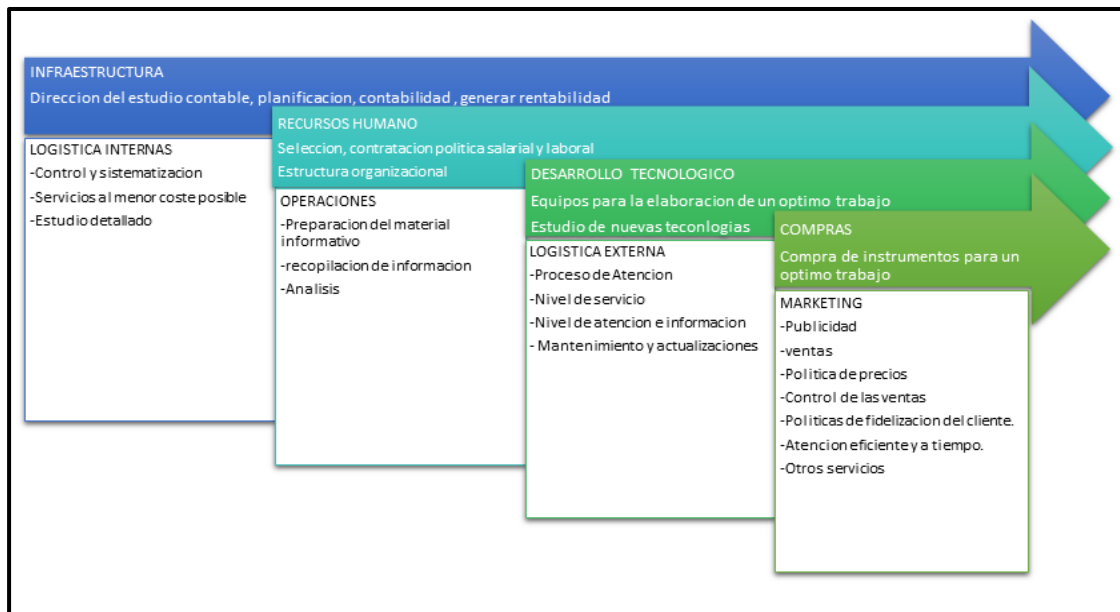


Fuente: Elaboración propia.

9.2.2. Cadena de Valor de Porter

Este es un modelo que describe las actividades internas como infraestructura, recursos humanos, desarrollo tecnológico y compras que se realiza en la empresa para la creación de un servicio y las relaciones que existen entre sí, de tal forma que nos permite hallar cuales son las que nos proporciona valor directa o indirectamente tales como las actividades primarias y de apoyo.

Figura 9.2
Cadena de Valor de Porter



Fuente: Elaboración propia.

9.3. Tecnología para el proceso

Estos son los conocimientos junto con técnicas las cuales combinamos lo productivo con bienes y servicios en la busca de una solución a la necesidad de los clientes.

9.3.1. Tecnología

El Software Contable es un activo intangible, estos son activos sin sustancia física que sirve para la mejora de los recursos como tales el tecnológico, la implementación de nuevos sistemas, procesos y conocimientos.

El software contable con el cual vamos iniciar será de un costo de S/. 600.00.

Tabla 9.3
Tecnología a usar de la Empresa "COSTOS SOLUTIONS SAC"

CANT	DESCRIPCIÓN	VALOR UNIT	TOTAL
1	Software Contable	S/. 600.00	S/. 600.00
TOTAL			S/. 600.00

Fuente: Elaboración propia.

9.3.2. Selección del equipamiento, maquinarias y herramientas

Estos son los componentes que son sumamente necesarios para la acción y desarrollo del área administrativa de la empresa, así mismo se complementa con equipos y máquinas.

Tabla 9.4
Elección de Equipamiento, maquinaria y herramientas

EQUIPOS			
CANT	DESCRIPCIÓN	VALOR UNIT	TOTAL
5	Computador de escritorio	S/ 2,000.00	S/ 10,000.00
3	Computadores portátiles	S/ 1,800.00	S/ 5,400.00
1	Telefonía instalada en una línea y 2 extensiones de teléfono	S/ 800.00	S/ 800.00
1	Impresora multifuncional láser ECOSYS M2640idwL KYOCERA	S/ 2,600.00	S/ 2,600.00
5	memoria USB 16 GB	S/ 22.00	S/ 110.00
5	Grapadoras	S/ 14.00	S/ 70.00
5	Perforadoras	S/ 12.00	S/ 60.00
5	Calculadoras	S/ 15.00	S/ 75.00
1	Cafetera	S/ 50.00	S/ 50.00
1	Frigobar	S/ 500.00	S/ 500.00
		TOTAL	S/ 19,665.00

Fuente: Elaboración propia.

9.4. Muebles y Enseres

Principales muebles para un funcionamiento cómodo y una prestación de servicios contables óptimos para nuestras instalaciones de la empresa.

*Tabla 9.5
Elección de Muebles y Enseres*

MUEBLES					
CANT	DESCRIPCIÓN	VALOR UNIT		TOTAL	
4	Escritorios	S/	300.00	S/	1,200.00
1	Escritorio (recepción)	S/	500.00	S/	500.00
5	Sillas giratorias	S/	99.00	S/	495.00
12	Archivadores	S/	9.00	S/	108.00
1	Estante grande	S/	1,500.00	S/	1,500.00
6	Repisas	S/	60.00	S/	360.00
5	Tachos de basura	S/	15.00	S/	75.00
5	Pizarras de corcho	S/	20.00	S/	100.00
2	Bancas de espera (4 asientos)	S/	600.00	S/	1,200.00
TOTAL				S/	5,538.00

Fuente: Elaboración propia.

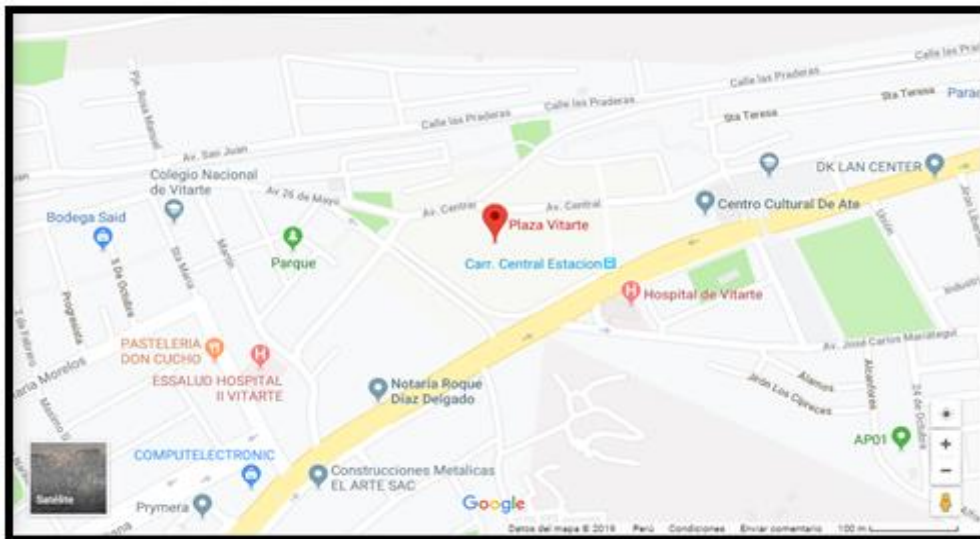
9.4.1. Descripción del centro de Operaciones

Para la idea de Negocio del Estudio Contable con Asesoría Especializada en Costos, el local estará ubicado en la Av. Amazona Mz M Lote. 22 urb Interior 122. Los Ángeles – Ate – Vitarte.

Área 50 mt² (Solo 1er piso).

En el centro comercial estará ubicado el local donde se realizará el asesoramiento especial en general y en costos, también es donde se almacenará toda la documentación del cliente.

Figura 9.3
Ubicación del Centro de Operaciones Propuesta para “*COSTOS SOLUTIONS SAC*”



Fuente: <https://maps.google.com>

9.4.2. Plano con proyecto: distribución de maquinarias y equipos

Para realizar la distribución de las maquinarias y equipo se deberá realizar teniendo en cuenta lo siguiente:

- El aforo para la atención de los clientes
- Los días laborables.
- Los días establecidos para tener reunión con los clientes de manera presencial o virtual.

Para lo que se requerirá en maquinaria y equipo se estimará en lo siguiente:

- La formulación de la hoja de ruta.

- Todos los requerimientos mensuales de servicios.

La idea de Negocio de asesoría Especializada en Costos, se rentará un local con extensión de 50 metros cuadrados, la cual se instalará en el Distrito de Ate, para la prestación del servicio de asesoría especializada en costos.

Tabla 9.6

Demanda de Servicios a Utilizar para el Proyecto

CUADRO DE COSTOS DE ALQUILER DEL LOCAL EXPRESADO EN SOLES						
Gastos Administración	Costos de Alquiler (Mensuales)(soles)		Cantidad (meses)		Costo Total Anual (Soles)	
Alquiler de Local	S/.	1,500.00	S/.	12.00	S/.	18,000.00
TOTAL					S/.	18,000.00

Fuente: Elaboración propia.

La elección de tener el local donde se prestará el servicio y se llevará la documentación del empresario MYPES de Ate, es porque es un distrito bastante comercial, y sus costos de alquiler de local son más accesibles, lo cual nos favorecerá tener ubicado nuestro local.

Se pagará por el local una garantía única que será por 3 meses anticipado de alquiler que suma el monto de S/.4,500.00 (cuatro mil quinientos con 00/100 soles).

El local consta de 1 área para archivar o almacenar las documentaciones,1 área para departamento contable,1 área para la sala de reuniones, 1 servicio higiénico,1 área para la sala de espera para los clientes, y una sala de recepción y pagos.

Para el departamento contable se implementará con 3 computadoras completas, una impresora multifuncional, una impresora para copias a colores, se colocará 3 escritorios, 3 sillas giratorias, y un armario para documentos esenciales.

Para el área de almacén o archivo de documentación, se implementarán 4 estantes grandes de madera para guardar todos los files de los documentos de los clientes y de nuestro estudio contable y también se colocará un escritorio pequeño.

Para la sala de reuniones se colocará una mesa grande con 6 sillas giratorias, un proyector, una computadora completa, un escritorio.

Para la sala de espera se complementará con dos sillones, una mesita pequeña y un televisor.

Para la sala de recepción se colocará un escritorio, una computadora y una impresora.

El servicio higiénico estará implementado adecuadamente para el uso higiénico de los clientes.

9.4.3. Lay Out

Es muy necesario para tener una adecuada distribución de los equipos, maquinarias, distribución de nuestra idea de negocio, para así poder dar una adecuada atención a los clientes que requieran el servicio de asesoría especializada en Costos para empresas MYPES de Ate.

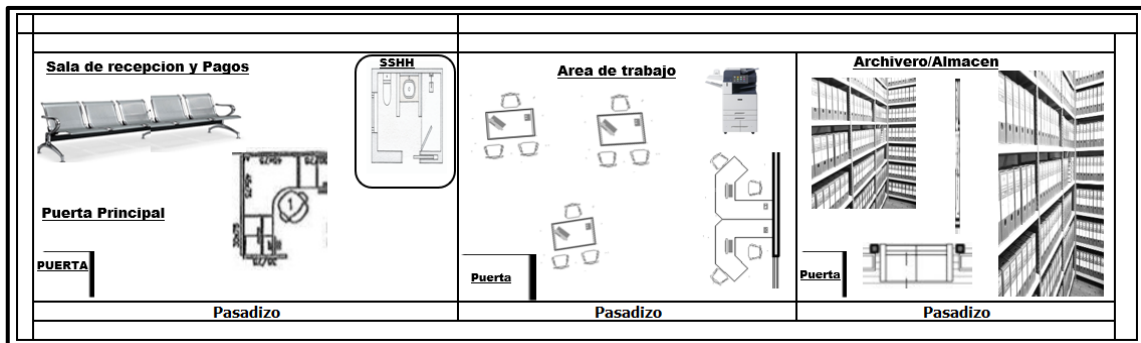
Se están considerando todos los elementos que serán necesarios y útiles para el desarrollo e implementación del servicio.

Tabla 9.7
Lay Out propuesto para "COSTOS SOLUTIONS SAC"

Sala de recepción y pagos	servicios Higiénicos	Área de trabajo	Archivero

Fuente: Elaboración propia.

Figura 9.4
Organización del Lay Out de “COSTOS SOLUTIONS SAC”



Fuente: Elaboración propia.

En la distribución de Lay Out al inicio tendremos la sala de recepción, lugar de pago y servicios higiénicos; en el 2do espacio tendremos el área de trabajo de los 3 asistentes, fotocopiadora y una oficina para el contador de costos; finalmente, en el tercer espacio se tendrá el archivero y el almacén.

9.4.4. Selección del tamaño ideal

El tamaño adecuado para la oficina con Asesoría especializada en costos para el Distrito de Ate, está adecuada en función a la capacidad de atenciones en asesorías especializadas de costos y de contabilidad general en un periodo de tiempo y horas óptimas.

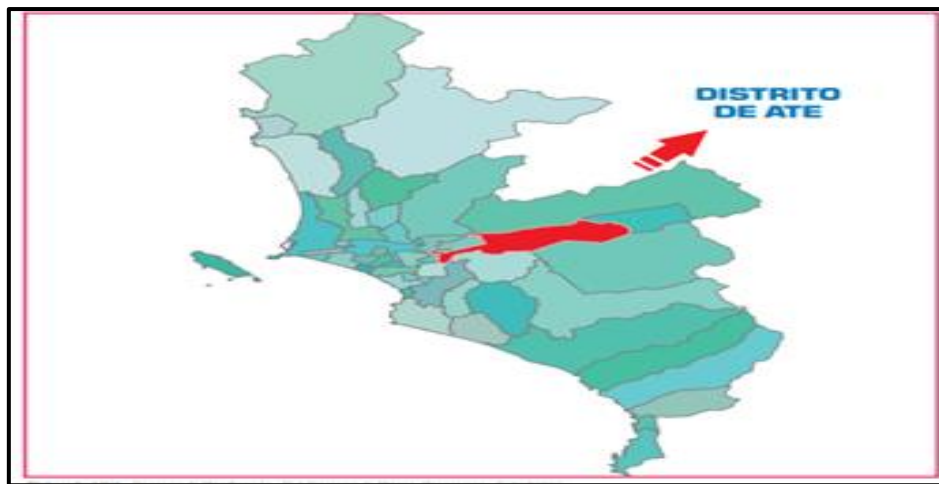
La cantidad de servicios se determinará de acuerdo a las necesidades que tienen los empresarios MYPES del Distrito de Ate, para poder llevar un adecuado control de su negocio.

9.5. Estudio de localización

Nuestro proyecto de estudio contable con asesoría especializada en costos estará situado en la provincia de Lima, se está considerando el distrito de Ate, mismo

distrito que cuenta con 667.2 mil habitantes hasta el año 2020 (6.3%) siendo uno de los distritos con mayores habitantes de la provincia de Lima, incidiendo de manera directa una mayor cantidad de clientes potenciales y también porque es una zona muy transitada y posicionada por muchas empresas. El local que se tomará por alquiler será nuestra oficina de trabajo, donde cada uno de los socios y trabajadores tendrá su espacio de trabajo.

Figura 9.5
Estudio de la Localización del Proyecto.



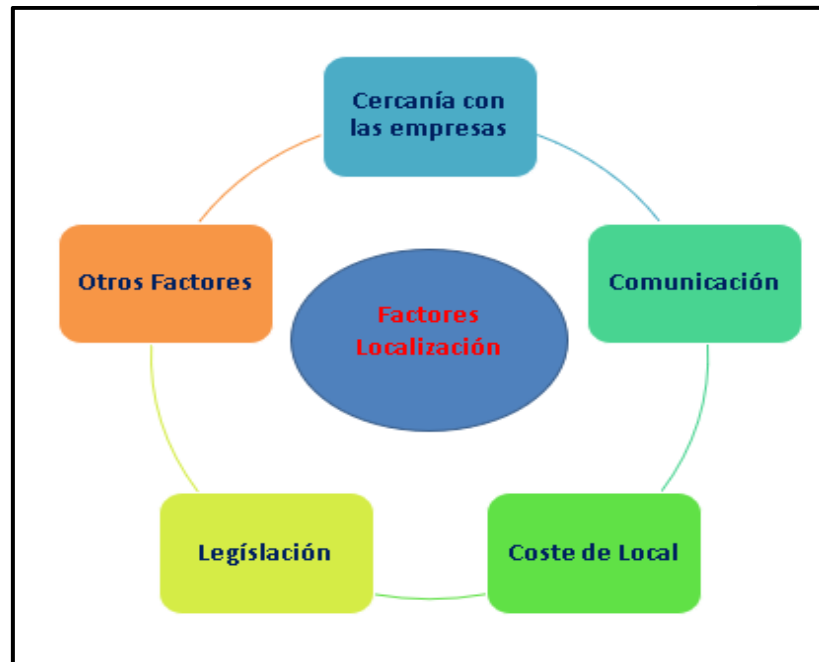
Elaborado: MDA – Gerencia de Planificación – Sub Gerencia de Planes, Programas y Estadística.

Fuente: Registro de la Municipalidad Distrital de Ate.

9.5.1. Definición de factores de localización

Los factores de localización son importantes ya que con ello podremos analizar y definir la localización para nuestro proyecto de negocio.

Figura 9.6
Factores de localización



Fuente: Elaboración propia.

9.5.2. Micro localización.

Para la identificación de la micro localización se va considerar los sectores donde haya más movimiento de posibles clientes, estos pueden ser cerca o dentro de: mercados centros comerciales, etc. para la empresa "COSTOS SOLUTIONS SAC" Se identificó tres posibles zonas que pueden ser nuestro centro de localización, dentro de ellas están, Santa Anita, Lurigancho y Ate Vitarte. Por lo cual hemos otorgado por el distrito de Ate.

Las instalaciones de la oficina del estudio contable en donde se trabajará el servicio brindado a nuestros clientes se encuentran ubicadas en Av. Amazona Mz M Lote. 22 urb. Los Ángeles – Ate – Vitarte.

Figura 9.7
Macro Localización.



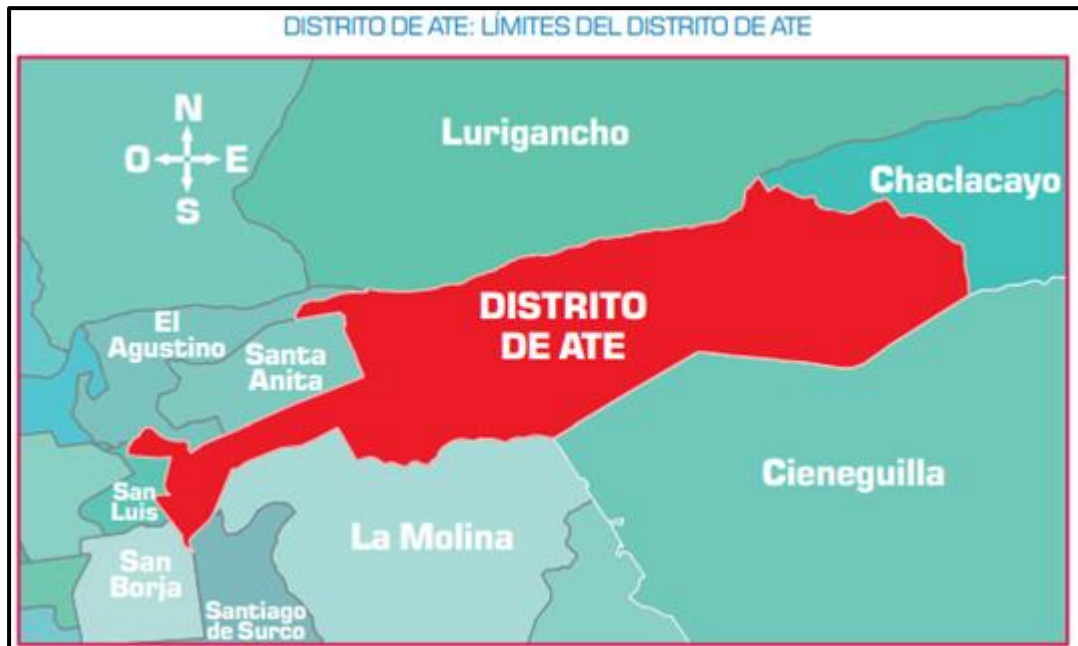
Fuente: Elaboración propia.

9.5.3. Micro localización

Para la identificación de la micro localización se toma en cuenta los sectores donde haya más movimiento de posibles clientes, estos pueden ser cerca o dentro de: mercados centros comerciales, etc. para la empresa “COSTOS SOLUTIONS SAC” Se identificó tres posibles zonas que pueden ser nuestro centro de localización, dentro de ellas están, Santa Anita, Lurigancho y Ate Vitarte. Por lo cual hemos otorgado por el distrito de Ate.

Las instalaciones de la oficina del estudio contable en donde se trabajará el servicio brindado a nuestros clientes se encuentran ubicadas en Av. Amazona Mz M Lote. 22 urb. Los Ángeles – Ate – Vitarte.

Figura 9.8
Distrito de Ate-Limites del Distrito de Ate



Elaborado: MDA – Gerencia de Planificación – Sub Gerencia de Planes, Programas y Estadística.

Fuente: Registro de la Municipalidad Distrital de Ate.

9.5.4. Determinación de la localización óptima. Matriz de Localización

Óptima

La nueva empresa de servicios “COSTOS SOLUTIONS SAC.” para tener que encontrar una ubicación donde brindar sus servicios, tendrá que hacer un estudio, donde los clientes tengan una mejor accesibilidad, un lugar donde haya más centros comerciales, como también empresas MYPES.

Encontrar el lugar céntrico donde estará situada la empresa “COSTOS SOLUTIONS SAC.” Es de mucha importancia, para que así tengamos mejores resultados en nuestro proyecto.

Para ello se vio por conveniente que la empresa de servicios de asesoría especializada en costos de la empresa “COSTOS SOLUTIONS SAC.” va tener inicio a sus labores, quedando así, que el lugar céntrico va ser en el distrito de ate, en Av. Amazona Mz M Lote. 22 urb. Los Ángeles – Ate – Vitarte.

9.5.5. Consideraciones legales de la Idea de Negocio

Para la creación de una empresa, se necesita seguir ciertos requisitos y normas legales con la finalidad de que la idea del negocio tenga la formalidad necesaria para su funcionamiento, por ello en los siguientes puntos se detallaran los lineamientos necesarios para la creación de la Idea de Negocio de una Empresa especializada en Asesoría de Costos para las Empresas MYPES del Distrito de Ate.

9.5.6. Identificación del Marco Legal

En la presente se proporciona las bases legales por la cual las empresas se rigen para su creación y formalización:

- Decreto Legislativo N°1332, mediante la ley N°30506.
- Ley General de Sociedades N°26887.
- Ley de Promoción y Formalización de la MYPES-No 28015.
- Decreto Legislativo N°728, conocida como ley de productividad y competitividad laboral.
- Decreto Legislativo N°1047, Ley de Organización y Funciones del Ministerio de la Producción.
- Decreto Supremo N.º 179-2004-EF, Texto Único Ley del Impuesto a la Renta.
- Texto Único Ordenado de Ley del Impuesto General a las Ventas e Impuesto Selectivo al Consumo, Decreto Supremo No 055-99-EF.

9.5.7. Procedimiento para la creación de la idea de Negocio

- Para la creación de la empresa con Asesoría Especializada en costos para el Distrito de Ate, se seguirá los siguientes pasos:
- Realizar la Búsqueda de Nombre ante Sunarp, la finalidad de esta búsqueda es que el nombre que se haya elegido para la empresa no sea similar o igual a una ya existente.
- Realizar la Reserva de nombre en SUNARP, este proceso nos permite proteger la razón social o denominación que se eligió para nuestra empresa en un lapso de 30 días, para realizar los trámites necesarios para su constitución.
- Elaboración de la Minuta de Constitución Social, la cual será elaborada por un Abogado.
- Realizar el aporte de capital que se inscribirá en la minuta de constitución, esto se realizará en una entidad financiera.
- Elevar la minuta a Escritura Pública lo cual se realizará ante un Notario Público, adjuntando la minuta y los documentos necesarios para el trámite.
- Inscribir la Sociedad ante SUNARP.
- Inscripción del Registro Único del Contribuyente (RUC) ante el ente tributario La Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT).
- Sacar la licencia de funcionamiento ante la Municipalidad del Distrito de Ate, donde se va establecer la Empresa.
- Legalizar los libros contables que se necesitará según nuestro régimen tributario y los libros societarios, todo ello ante un Notario Público.

9.5.8. Marco Laboral

Todas las empresas formales registradas en los registros públicos tienen la obligación de contratar a sus trabajadores y brindarles todos los beneficios de acuerdo a ley, con previo acuerdo entre el trabajador y el empleador, donde se detalla el contrato con todas las normas impuestas por la entidad.

El contrato de trabajo. Es un acuerdo de un ámbito privado entre el trabajador y la empresa, donde pactan todas las características del trabajo que se tiene que realizar, es un pacto de ámbito general que se detalla y también que se tiene que respetar y cumplir de acuerdo a ley.

En este se destacan los puntos básicos como:

9.5.8.1. *Los Puntos:*

Se deben considerar los tres puntos básicos que lo caracterizan como: prestación personal, remuneración y subordinación. La prestación de un trabajo o servicio, debe existir un pago o salario de por medio.

9.5.8.2. *Reglamento del trabajo.*

Es un documento que determina las condiciones entre el trabajador y el empleador, en este documento se mencionara las normas y condiciones que tiene tanto el trabajador frente a la empresa.

Este reglamento va mantener en total conformidad entre obreros y dueños de la empresa.

CAPÍTULO X: ASPECTOS ORGANIZACIONALES

Los aspectos organizacionales es un sistema donde nos va mostrar cómo va estar estructurada la nueva empresa de servicios en “asesoría especializada en costos” enfocándose en los alineamientos de la visión, misión, los valores y estrategias, de acuerdo a esto se potenciará la fortaleza frente a la competencia y la política de recursos humanos.

10.1. Cultura organizacional

La cultura organizacional es una práctica o procedimiento que utilizan las empresas, en las que agrupa a las normas, valores y creencias.

Es un método que la empresa tiene que aprender a adaptarse al lugar que se encuentre situada la entidad.

10.1.1. Visión y parámetros

Para nuestro plan de negocio tenemos presente que la VISIÓN es lo que queremos alcanzar en un plazo determinado. Una de las características de la visión es que debe ser precisa y objetiva.

Tenemos visionado que para el año 2023 debemos ser una empresa reconocida por su excelencia en Servicio contable y sobre todo por la especialidad que hemos ofrecido con respecto a los costos, que se nos caracterice por los precios, solución de problemas, organización, buen manejo contable, en general por todo el servicio brindado. Con todo ello sabremos que estamos satisfaciendo a nuestros clientes.

10.1.2. Misión y parámetros

En nuestro plan de negocio de ASESORÍA ESPECIALIZADA EN COSTOS, Nuestra visión es brindar servicio de calidad en asesoramiento contable con especialización en

costos para las empresas MYPES del distrito de Ate, con el fin de que obtengan una ventaja competitiva, planificando su tiempo y sus recursos de manera eficiente.

Parámetros del marco teórico de la misión propuesta de la empresa.

Tabla 10.1

Aspecto Organizacionales del proyecto denominado "COSTOS SOLUTIONS SAC"

VISIÓN	MISIÓN	VALORES
Tenemos como visión para el 2025 ser líderes a nivel nacional en brindar servicios de asesoramiento en costos a todas las empresas MYPES,	Nuestra misión es brindar servicio de asesoramiento en costos para todas las empresas MYPES de Ate.	Respeto Profesión Calidad Trabajo en equipo Confiabilidad Confidencialidad

Fuente: Elaboración propia.

10.1.3. Valores

Cuando hablamos de valores son todas esos principios éticos y cualidades que permite a las personas ser mejores mediante su comportamiento, es decir son características de cada persona que ayuda a comportarse de una forma distinta, estas cualidades sobresalen en cada persona y a su vez te hacen actuar de una manera diferente porque es parte de tu esencia o características como persona, muchas veces influenciadas desde casa, cultura, religión, hábitos, etc.

- La confidencialidad: Resguardamos la información con rigurosa reserva profesional.
- La confiabilidad: Brindaremos un servicio seguro y con buenos controles, para que nuestros clientes confíen en su proveedor.
- El trabajo en equipo: La calidad de nuestro trabajo, se basa en el trabajo coordinado y de cooperación con un objetivo común.

10.1.4. Principios

Los principios tomándolo desde el contexto ético, son las normas a la cual las personas deben regirse, son leyes que tienen alcance a cualquier cultura. Cada ser humano según su experiencia y educación de vida tendrá sus propios principios que se darán a notar cada que la conciencia lo indique y también existen principios éticos determinados por la sociedad y que son compartidos por todos.

10.1.4.1. Honestidad:

Presentaremos verídicamente la actividad contable sin ningún tipo de modificación, basándonos en nuestra conducta recta y honrada y el compromiso de actuar con la verdad.

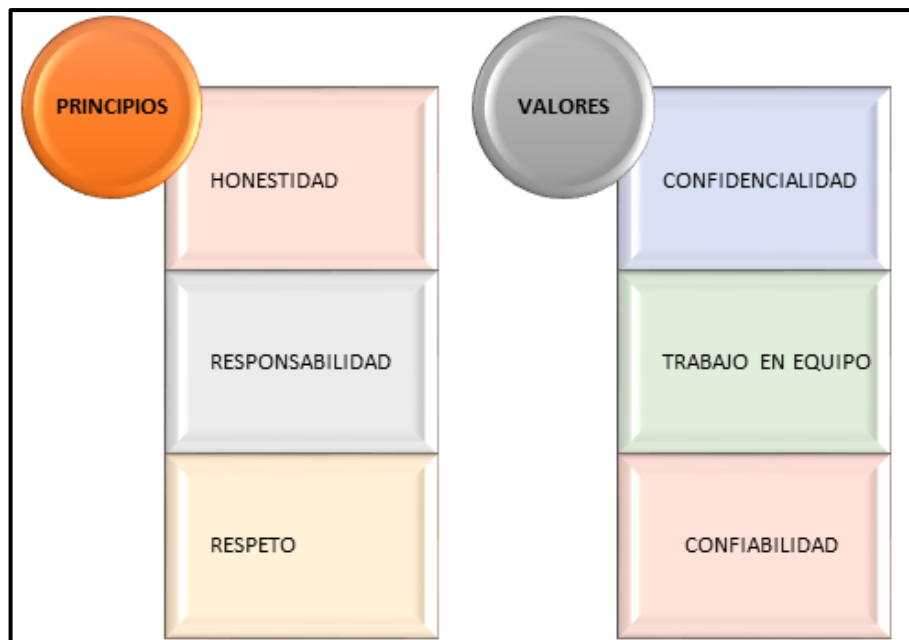
10.1.4.2. La Responsabilidad:

Revisaremos con exactitud las operaciones contables y cumpliremos con puntualidad las fechas acordadas con el cliente.

10.1.4.3. El Respeto:

Respetaremos las normas establecidas, respetando las ambiciones de nuestros clientes y teniendo en cuenta nuestros valores profesionales.

Figura 10.1
Principios y Valores

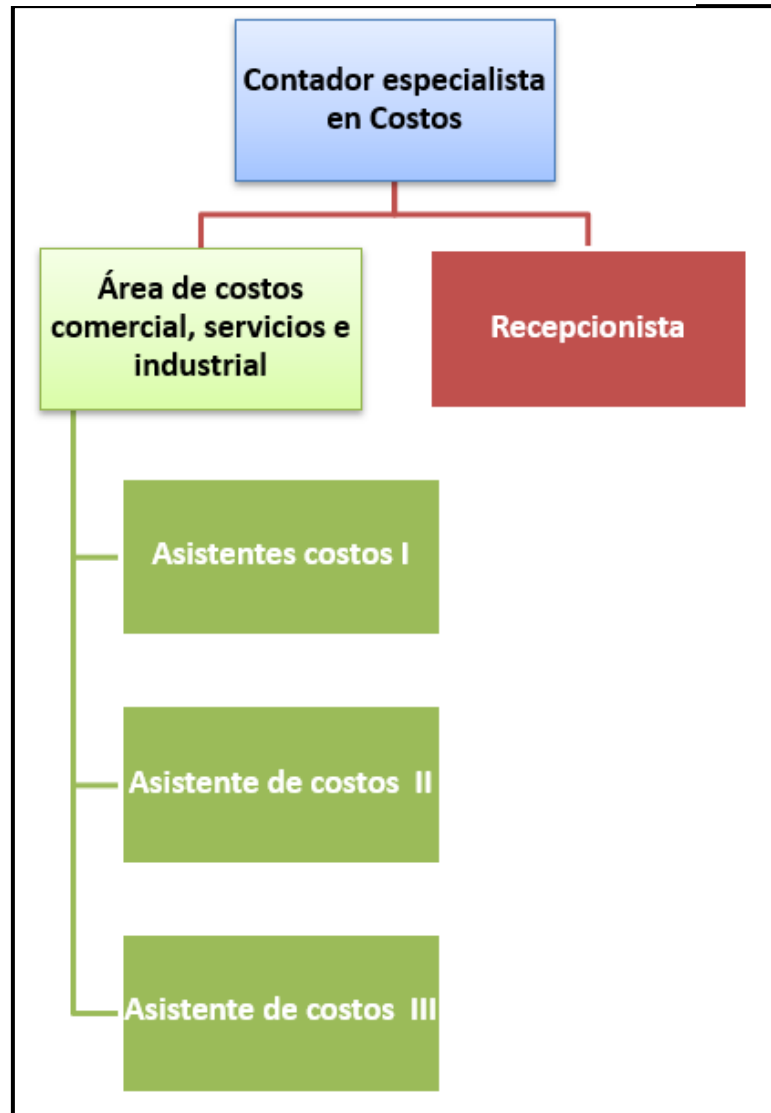


Fuente: Elaboración propia.

10.2. Organigrama de funciones de la Idea de Negocio:

Para la estructura organizacional de la idea de negocio se establece los personales adecuados, que estarán a cargo del funcionamiento, lo cual estará constituida según la necesidad y funciones a realizar para nuestro proyecto de la formación de una entidad que brinde asesoría especializada en Costos para las empresas MYPES del Distrito de Ate, a continuación, se detalla la estructura:

Figura 10.2
Organigrama de funciones de la "COSTOS SOLUTIONS SAC"



Fuente: Elaboración propia.

10.3. Puesto de trabajo: diseño de los perfiles de puestos clave

La empresa que tenemos planeado constituir considera que cada uno de los puestos son importante para nuestra organización, es por ello que se ha designado a cada profesional en su respectiva área correspondiente dentro de la entidad creada, para que, cada miembro quienes lo conforman, pueda desempeñarse libremente.

10.3.1. Contador especialista en Costos

El contador especialista en costos es quien tendrá el puesto máximo en la entidad, y tendrá múltiples funciones dentro de ella, dentro de la empresa.

También tendrá la obligación de formar parte de las decisiones gerenciales, como la designación de los demás puestos dentro de la entidad.

Tabla 10.2

Perfil del Contador Idóneo para "COSTOS SOLUTIONS SAC"

IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	
Nombre del cargo:	Contador especialista en costos
Dependencia:	
Número de cargos	Uno (1)
En coordinación con:	Todas la Áreas
REQUISITOS MÍNIMOS	
Formación Mínima	Título profesional en Contabilidad y Costos
Experiencia Mínima	Experiencia profesional de 5 años en cargos directivos o gerenciales
Competencias Claves	Liderazgo, Criterio, Proactivo, Competitivo y Tolerancia.
FUNCIONES GENERALES	
Es la primera autoridad de la empresa	
FUNCIONES ESPECIFICAS	
Analizar los costos y gastos.	
Analizar e interpretar los costos.	
Formular el Plan estratégico de la empresa, establecer los lineamientos y aprobar las políticas de la empresa.	
Ejercer la función de autoridad principal de la empresa, Supervisar el cumplimiento y ejecución de las metas del Plan Operativo de la empresa.	
Dirigir, coordinar y controlar las actividades de servicio y generación de recursos económicos de la empresa.	

Fuente: Elaboración propia.

10.3.2. Área de costos comercial, servicio e industrial

En esta área estará conformada por los asistentes de costos.

10.3.2.1. *Asistente de Costos.*

El asistente de costos será la mano derecha del contador ya que se encargará de coordinar con las áreas correspondientes de cada empresa para poder solicitar

información o datos para poder registrar, armar y llevar sus costos, será el encargado de reportar a nuestros clientes toda la información según las programaciones.

Tabla 10.3

Perfil de puesto de Asistente de Costos

IDENTIFICACIÓN DEL CARGO	
Nombre del cargo:	Asistente de Costos
Dependencia:	Contador especialista en costos
Número de cargos	Tres (3)
En coordinación con:	Todas la Áreas
REQUISITOS MÍNIMOS	
Formación Mínima	Bachiller en Contabilidad o afines
Experiencia Mínima	2 años en el rubro
Competencias Claves	Capacidad de análisis, Por activo y Competitivo
FUNCIONES GENERALES	
Realizar el control	
FUNCIONES ESPECÍFICAS	
Proceso de cierre de costos.	
Registrar y controlar las provisiones, diferidos y reclasificaciones requeridas con el visto bueno por el contador.	
Revisar y realizar la correcta distribución de los costos en coordinación con los diferentes colaboradores de las operaciones y con el visto bueno del contador.	
Soporte en la elaboración de los libros de costos y libro Kardex para la presentación de SUNAT.	
Mantener actualizada las estructuras de centro de costo de servicio y generación de recursos económicos de la empresa.	

Fuente: Elaboración propia.

10.4. Aspectos laborales: remuneraciones, compensaciones e incentivos

La empresa de asesoría de costos "COSTOS SOLUTIONS SAC" va iniciar con 1 contador especialista en costos, 1 Administrador, 3 auxiliares de costos y 1 recepcionista. Dependiendo de los resultados de la demanda de servicios anuales, estaremos evaluando el incremento de recursos contables.

Tabla 10.4
Aspectos laborales: remuneraciones, compensaciones e incentivos.

AREA	CARGO	INGRESOS DEL TRABAJADOR		RETENCIONES A CARGO DEL TRABAJADOR			APORTACION DEL EMPLEADOR	
		Remuneración Básica	Asig. Familiar	AFP	Renta 5ta	Faltas	Dsctos	Salud
OPERATIVO	CONTADOR DE COSTOS	3500	-	SI	SI	NO	-	SI
OPERATIVO	ASISTENTE I	1400	-	SI	NO	NO	-	SI
OPERATIVO	ASISTENTE II	1400	-	SI	NO	NO	-	SI
OPERATIVO	ASISTENTE III	1400	-	SI	NO	NO	-	SI
ADMINISTRATIVA	ADMINISTRADOR	1500	-	SI	NO	NO	-	SI
ADMINISTRATIVA	RECEPCIONISTA	1200	-	SI	NO	NO	-	SI

Fuente: Elaboración propia.

10.4.1. Remuneraciones:

Las remuneraciones de la empresa para el contador de Costos serán de S/. 3500 soles, para el Administrador es de S/. 1500, los asistentes contables serán de S/. 1400 c/u y la recepcionista el monto de S/. 1200.

10.4.2. Compensación:

Se cumplirá con los beneficios sociales de acuerdo a la ley, las cuales tenemos: compensación por tiempo de servicio, Seguro social, Asignación familiar.

CAPÍTULO XI: PLAN DE MARKETING

La campaña de Marketing del servicio de “asesoría especializada en costos” de la empresa “COSTOS SOLUTIONS SAC.” Contará con la planificación de marketing, planificación de producto, precio, plaza y la planificación de promoción, como también estará alineada a las normas y políticas del estado de acuerdo a ley, que garanticen nuestro servicio para que posteriormente tengamos una mejor acogida en el ámbito local y luego a nivel nacional.

11.1. Estrategias de marketing

Con ello podremos definir sobre el conjunto de estrategias que son determinadas para poder obtener un objetivo específico, que puede ser a un corto plazo, mediano plazo o largo plazo, se utilizará distintos métodos para poder llegar a nuestro público objetivo y cumplir nuestras metas trazadas, para realizar una mejor estrategia se debe de contar con 5 etapas.

- a. Desarrollo de tácticas
- b. Calendarización
- c. Presupuesto
- d. Supervisión
- e. Control

Todo ello es importante porque la campaña de marketing son los recursos por los cuales pretendemos alcanzar nuestros objetos en un tiempo determinado, ya que nos permite describir de una forma detallada la manera en que vamos a conseguirlo y sobre todo de qué manera vamos a implementar. Actualmente en el marketing

conocemos los 4PS que por lo regular necesitan de una buena estrategia para la operación.

11.1.1. Estrategia de servicio

Se determina un servicio como un producto, es muy importante resaltar que un buen servicio es un punto clave para la acogida de una empresa, haciendo mención que tal servicio va cubrir sus necesidades de los clientes.

Esta estrategia refleja con anticipación cuál es su función de la empresa a que está dedicada, existen dos factores muy importantes para identificar a la empresa:

11.1.1.1. El Eslogan.

El eslogan es una palabra breve, una frase corta fácil de recordar que ayuda a identificar a una empresa.

Para la empresa de servicios de asesoría especializada en costos su eslogan viene a ser "COSTOS SOLUTIONS".

11.1.1.2. El logo.

El logotipo es la marca de un producto, es el icono por cual va ser representada la empresa.

De la empresa "COSTOS SOLUTIONS SAC" su logotipo es el siguiente:

Figura 11.1
Logo de la Empresa "COSTOS SOLUTIONS S.A.C"



Fuente: Elaboración propia.

11.1.2. Estrategia de Precio

Para el área de marketing es muy importante fijar un precio determinado, y para esto tenemos que hacer un seguimiento a nuestra competencia, basado a eso determinaremos el precio de nuestro servicio de "ASESORÍA ESPECIALIZADA EN COSTOS" de nuestra empresa "COSTOS SOLUTIONS SAC."

La fijación del precio de nuestro servicio de "asesoría especializada en costos" es la llave para que tenga mejor acogida la empresa "COSTOS SOLUTIONS SAC". porque tenemos que determinar un precio accesible con un precio que nuestros clientes pueden tomar como un servicio profesional, y tampoco debe ser de un precio muy bajo, debido a que nuestros clientes podrían pensar que es un servicio menos confiable.

Para ello hicimos una pequeña encuesta a las empresas MYPES de Ate. Donde tuvimos como un punto de referencia que estaría basado en S/500.00. Por una asesoría especializada en costos, con nuestros asesores profesionales.

Tabla 11.1

Precio de Asesoramiento

ASESORÍA	PRECIO
ASESORIA EN COSTOS	S/ 500.00

Fuente: Elaboración propia.

En la conclusión de las encuestas de la empresa de servicios “COSTOS SOLUTIONS” tuvimos que el precio por una “asesoría especializada en costos” va tener un valor de S/ 500.00 Soles para nuestros clientes de las pymes del distrito de Ate. Basado también en los precios de nuestra competencia.

11.1.2.1. Precios de la competencia

Tabla 11.2

Precio de Competencia

EMPRESA	SERVICIO	PRECIO
ESTUDIO C. ROMANI	ASESORIA CONTABLE	S/ 450.00
ESTUDIO C. DIAZ	ASESORIA TRIBUTARIA	S/520.00
ESTUDIO C. C & J SAC.	ASESORÍA FINANCIERA	S/530.00

Fuente: Elaboración propia.

Según un sondeo de nuestra competencia los precios mostrados anteriormente en la tabla, es por un solo servicio de asesoría contable, tributaria y financiera, como nuestra competencia no tienen la “asesoría en costos” ese viene a ser nuestro servicio especial y único y que nos diferencia de las otras empresas.

11.1.3. Estrategia de Plaza

Las empresas se ven obligadas a crecer diariamente su número de clientes, por esa razón tratan de buscar una plaza donde vender sus productos o servicios, por ello es muy importante mejorar cada día nuestros servicios.

Para la empresa “COSTOS SOLUTIONS SAC.” Su producto bandera viene a ser “Asesoría especializada en costos” en la cual se enfocará y tratará de cada día mejorar más, para poder tener una mejor acogida y así tener una mejor plaza dentro del mercado de Lima y posteriormente en todo el país, con el servicio de “asesoría especializada en costos”.

Nuestros servicios tienen varias formas de ventas, una que puede ser una venta directa o presencial como también que puede ser virtual. primeramente, nos enfocaremos en nuestro mercado meta, brindando un servicio de calidad, para que posteriormente tener más clientes de acuerdo a la recomendación de nuestro mercado meta.

11.1.4. Estrategia de Promoción

Cuando hablamos de promoción nos referimos a una metodología fundamental del marketing de dicho servicio y como promocionarlo específicamente. En definitiva, el servicio llegará a sus compradores.

Una de sus principales características es aumentar nuestra cartera de clientes gracias a nuestro servicio brindado, atrayendo su atención mediante un plan cohesivo que genere estrategias de promoción.

A continuación, las siguientes estrategias de promoción:

11.1.4.1. Identificar un nicho de negocio:

Significa conocer la necesidad completamente y específicamente de los clientes, esto nos ayudará a centrarnos en el problema existente de su empresa y crear estrategias de publicidad y promoción de acuerdo a su necesidad atrayéndolo así a contratar de nuestro servicio.

a. Sitios web:

Como sabemos el 80 % de las personas busca en la web antes de tomar una decisión de contratar o adquirir un servicio, para ello tenemos la estrategia de exponer nuestro servicio de asesoría de costos mediante nuestras redes sociales subiendo contenido de gran calidad, actualizada y firme posicionamiento en el buscador, permitiendo que el cliente tenga plena confianza en adquirir nuestro servicio. Es importante generar visibilidad sin que nuestros clientes se sientan presionados con la información brindada.

b. Eventos:

Como vemos las redes sociales están que juegan un papel muy importante pero la comunicación cara a cara sigue siendo un canal que garantiza más confianza al cliente. Por ese motivo hemos realizado una estrategia de charlas vía zoom, explicando con un discurso claro y coherente especificando nuestro servicio y que beneficios les brindaremos para optimizar sus costos, permitiendo conversar y resolver sus dudas sin que se sientan presionados.

CAPÍTULO XII: PLANIFICACION FINANCIERA

La creación de la institución “COSTOS SOLUTIONS SAC” que dará servicio de asesoría especializada en costos, se deberá tener un plan financiero que vaya de acuerdo a la proyección inicial, lo cual se considerará la inversión de capital de trabajo, los costos necesarios para el funcionamiento, las inversiones futuras y el financiamiento del capital.

También se considera el coste de oportunidad, costes de deuda, el coste del capital promedio y los principales gastos y presupuestos, para poder obtener los EE.FF como el Estado de Situación Financiera., estado de situación financiera proyectado como por función y naturaleza liquidez y movimiento.

12.1. La Inversión

En la apertura de la nueva entidad de servicios de asesoría especializada en costos, de nombre “COSTOS SOLUTIONS SAC” su inversión estará conformada por Activo material e inmaterial y activo corriente.

Seguidamente se mostrará el detalle de las inversiones de la empresa de servicios:

Tabla 12.1
Inversión para el proyecto “COSTOS SOLUTION SAC”
 - Expresados en S/.

Inversión Total del Proyecto	
Inversión Total del Proyecto	Monto (con IGV)
Activo Intangible	S/.11,060.00
Activo Fijo Tangible	S/.24,044.00
Capital de Trabajo	S/.862.28
Total	S/. 35,966.28

Fuente: Elaboración propia

12.1.1. Inversión Preoperativa

Para ponerlo en marcha la entidad de servicios “COSTOS SOLUTIONS SAC”, se constituirá la inversión por Activos Tangible e Intangibles.

12.1.1.1. Activos Intangible.

Un activo intangible tal como dice su nombre es todo aquello que no se puede percibir físicamente. Hay variedad de tipos de activos intangibles como servicios, sistemas, franquicias, patentes, etc.

En el cuadro siguiente les mostraremos los costos de inversión que identificamos de la empresa “**COSTOS SOLUTIONS SAC**” como mencionamos estos son los activos en los que debemos invertir en la etapa pre operativa.

Tabla 12.2

Inversión de los Activos Intangibles + IGV- Expresados en S/.

Descripción	Total, Valor (- IGV)	IGV 18%	Total, Valor (+IGV)
Gastos de Constitución	S/ 1,540.00	-	S/ 1,540.00
Licencia de funcionamiento y autorización	S/ 600.00	-	S/ 600.00
Local (1 garantía + 1 mes de adelanto)	S/ 2,542.37	S/ 457.63	S/ 3,000.00
Instalación y Acordonamiento	S/ 1,500.00	-	S/ 1,500.00
Software Contable	S/ 1,271.19	S/ 228.81	S/ 1,500.00
Marketing inicial	S/ 2,050.85	S/ 369.15	S/ 2,420.00
Pagos de servicios Básicos iniciales	S/ 423.73	S/ 76.27	S/ 500.00
Total, Inversión Intangible	S/ 9,504.41	S/ 1,131.86	S/ 11,060.00

Fuente: Elaboración propia.

Los activos intangibles que consideramos para nuestro proyecto fueron toda acción del desarrollo asociado con la constitución, adquisición y capacitación inicial de la empresa

Como vemos en la *inversión intangible total es de S/ 11,060.00.*

12.1.1.2. Activos Tangible.

Los activos tangibles son los activos que tiene forma física o que se puede observar. Esto incluye las instalaciones, muebles, equipos y útiles.

También para hacer de conocimiento que para el financiamiento de los activos tangibles del plan de negocio está siendo financiada por una entidad bancaria.

El gasto total de los activos tangibles de nuestro plan de negocio incluido IGV es de S/ 24,044.00 nuevos soles.

Posteriormente les mostramos detalladamente nuestra inversión total de los activos que se representan en materiales preoperativos de la entidad de servicios “COSTOS SOLUTIONS SAC”.

Tabla 12.3
Inversión de los Activos Tangible + IGV - Expresados en S/.

Descripción	Cantidad	Costo Und.	Costos Total	IGV 18%	Precio Total
Escritorios	5	S/ 296.61	S/ 1,483.05	S/ 266.95	S/ 1,750.00
Escritorio de recepción	1	S/ 423.73	S/ 423.73	S/ 76.27	S/ 500.00
Sillas giratorias	6	S/ 83.90	S/ 503.39	S/ 90.61	S/ 594.00
Estante grande	1	S/ 1,271.19	S/ 1,271.19	S/ 228.81	S/ 1,500.00
Bancas de espera de 5 asientos	1	S/ 1,016.95	S/ 1,016.95	S/ 183.05	S/ 1,200.00
Útiles de escritorio	-	S/ 508.47	S/ 508.47	S/ 91.53	S/ 600.00
Total, de Muebles y herramientas		S/ 3,600.85	S/ 5,206.78	S/ 937.22	S/ 6,144.00
Impresora multifuncional láser ECOSYS M2640idwL KYOCERA	1	S/ 2,966.10	S/ 2,966.10	S/ 533.90	S/ 3,500.00
Computadoras	6	S/ 1,694.92	S/10,169.49	S/ 1,830.51	S/ 12,000.00
Computadores portátiles (Laptops)	1	S/ 1,525.42	S/ 1,525.42	S/ 274.58	S/ 1,800.00
Frigobar	1	S/ 508.47	S/ 508.47	S/ 91.53	S/ 600.00
Total, de equipos		S/ 6,694.92	S/15,169.49	S/ 2,730.51	S/ 17,900.00
Total, de muebles y equipos		S/10,295.76	S/20,376.27	S/ 3,667.73	S/ 24,044.00

Fuente: Elaboración propia.

12.1.2. Inversión en capital de trabajo

El activo corriente llamado también así es un capital que se requiere para que la empresa inicie sus operaciones.

Para la idea de negocio "COSTOS SOLUTIONS SAC", la inversión del capital de trabajo será el dinero que se requiere y se necesita para la realización e puesta en marcha del proyecto.

La empresa de servicios “COSTOS SOLUTINS SAC” va a tener una vida útil del proyecto de 5 años, lo cual está en función del ingreso percibido por servicio de asesoría en costos.

Tabla 12.4
Inversión de Capital de Trabajo

Capital de Trabajo Anual	Factor	Año 0	2021	2022	2023	2024	2025
Ingreso por Servicio			S/ 12,500	S/. 17,500	S/. 25,000	S/. 37,500	S/. 40,125
Capital de trabajo necesario			-S/. 862	-S/. 1,207	-S/. 1,725	-S/. 2,587	-S/. 2,768
Capital de trabajo incremental			-S/. 862	-S/. 345	-S/. 517	-S/. 862	-S/. 181
Inversión capital de trabajo	6.90%	-S/. 862	-S/. 345	-S/. 517	-S/. 862	-S/. 181	
Recuperación de capital de trabajo							S/. 2,768

Fuente: Elaboración propia.

Con respecto al costo total del inicio del capital de trabajo para la idea de la creación de la empresa (año 0), se determina que el capital inicial a necesitar es de S/ 862 soles.

12.1.3. Costo del proyecto

El coste total del proyecto es de **S/ 35,966.28**, este monto se distribuye entre los accionistas y un préstamo de una entidad bancaria.

De las cuales el activo tangible está cubierto por los accionistas y el financiamiento cubrirá el capital de trabajo y los activos intangibles, lo cual están distribuidos de la siguiente forma que se muestra líneas abajo:

Tabla 12.5

Costo de Proyecto + IGV-Expresado en S/.

Inversión Total del Proyecto				
Inversión	Monto (Con IGV)	Capital Propio	Deuda	%
Activo Intangible	S/. 11,060	S/. 11,060		33.75%
Activo Fijo Tangible	S/. 24,044		S/. 24,044	66.85%
Capital de Trabajo	S/. 862		S/. 862	2.40%
Total	S/. 35,966	S/. 11,060	S/. 24,906	100.00%

Fuente: Elaboración propia.

La empresa de asesoría en costos “COSTOS SOLUTIONS SAC”, tiene proyectado tener inversiones futuras 2023, 2024 ,2025 y 2026.

12.1.4. Inversiones futuras

Nuestra empresa de servicios “COSTOS SOLUTIONS SAC” considerara como inversiones futuras a los activos tangibles para los años (2021, 2022, 2023, 2024 y 2025), la idea de negocio es de crear una empresa de servicios que brinde asesoría especializada en Costos para empresas MYPES del Distrito de Ate, por ello se refleja un cuadro de contratación de nuevos personales idóneos para brindar el servicio, el requerimiento es según el crecimiento de la empresa.

Tabla 12.6

Requerimiento de personales para los años (2023 – 2026)

Requerimiento Personal	POP
Para 2023	+ 1
Para 2024	+ 1
Para 2025	+ 3
Para 2026	+ 1

Fuente: Elaboración propia

Siguientemente se detallan las inversiones futuras para los años 2023, 2024, 2025 y 2026.

Tabla 12.7
Inversión Futura para el año 2023 + IGV-Expresado en S/.

Inversión Futura – 2023			
Descripción	Cantidad	Precio Unitario sin IGV (S/.)	Total, Valor (sin IGV)
Sillas giratorias (+2)	2	S/. 1,271	S/. 2,542
Escritorio (+2)	2	S/. 297	S/. 593
Total, Muebles		S/. 1,568	S/. 3,136
Computadoras (+2)	2	S/. 2,966	S/. 5,932
Total, Equipos		S/. 2,966	S/. 5,932
Total, Muebles y Equipos		S/. 4,534	S/. 9,068

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 12.8
Inversión Futura para el año 2024 + IGV-Expresado en S/.

Inversión Futura – 2024			
Descripción	Cantidad	Precio Unitario sin IGV (S/.)	Total, Valor (sin IGV)
Silla de trabajo simple (+1)	1	S/. 1,271	S/. 1,271
Escritorio (1)	1	S/. 297	S/. 297
Total, Muebles		S/. 1,568	S/. 1,568
Computadoras (+1)	1	S/. 2,966	S/. 2,966
Total, Equipos		S/. 2,966	S/. 2,966
Total, Muebles y Equipos		S/. 4,534	S/. 4,534

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 12.9
Inversión Futura para el año 2025 + IGV-Expresado en S/.

Inversión Futura - 2025			
Descripción	Cantidad	Precio Unitario sin IGV (S/.)	Total, Valor (sin IGV)
Silla de trabajo simple (+3)	3	S/. 1,271	S/. 3,814
Escritorio (3)	3	S/. 297	S/. 890
Total, Muebles		S/. 1,568	S/. 4,703
Computadoras (+3)	3	S/. 2,966	S/. 8,898
Total, Equipos		S/. 2,966	S/. 8,898
Total, Muebles y Equipos		S/. 4,534	S/. 13,602

Fuente: Elaboración propia.

12.2. Financiamiento

El importe del financiamiento para el proyecto “COSTOS SOLUTIONS SAC” es de S/ 24,909 soles, los importes están incluido con IGV.

Siguientemente se detallará como está estructurado el financiamiento de la idea de negocio.

Tabla 12.10

Constitución del Financiamiento del Proyecto “COSTOS SOLUTIONS SAC”

(Expresado en S/.)

Inversión Total				
Inversión	Monto (Con IGV)	Capital Propio	Deuda	%
Activo Intangible	S/. 11,060	S/. 11,060		33.75%
Activo Fijo Tangible	S/. 24,044		S/. 24,044	66.85%
Capital de Trabajo	S/. 862		S/. 862	2.40%
Total	S/. 35,966	S/. 11,060	S/. 24,906	100.00%

Fuente: Elaboración propia.

Todos los gastos del activo intangible, será cubierta por el capital propio de los accionistas, lo cual representa un 33.75% de la inversión total.

Tabla 12.11

*Valor del Financiamiento para el Proyecto “COSTOS SOLUTIONS SAC”-
Expresados en S/.*

Inversión	Monto (Con IGV)	%
Capital Accionario	S/. 11,060	33.75%
Deuda (Financiamiento)	S/. 24,906	69.25%
Total	S/. 35,966	100.00%

Fuente: Elaboración propia.

12.2.1. Endeudamiento y condiciones

Para la idea de Negocio “COSTOS SOLUTIONS SAC” especializada en asesoría de costos, se realizará un financiamiento por un importe de S/. 24,906 soles, representando el 69.25% de la inversión inicial total.

El financiamiento será exclusivamente para los Activos Fijos Tangible y para el Capital de Trabajo.

El financiamiento, adquirido por préstamo bancario a través de la entidad Bancaria BBVA, la cual no ofrece una tasa del 24.36% a un plazo de 3 años.

En el siguiente cuadro se detalle la tasa de interés, el plazo e importe del capital financiado.

Figura 12.1
Logo de la Entidad Financiera Banco BBVA



Figura 12.2

Condiciones Préstamo del BBVA – Expresado en %.

CONDICIONES	DETALLE
Monto de Préstamo	S/. 24,906
Plazo meses	36 meses
Plazo años	3 años
TEA %	24.36%
TEM %	1.83%
Periodo de Gracia	0
Cuota Mensual	S/ 951
Cuota Anual	S/.12,638.00

Fuente: Elaboración propia.

12.2.2. Cronograma

Aquí, les mostramos el cronograma de pago del financiamiento de manera anual y mensual.

Tabla 12.12

Cronograma Anual del Préstamo del BBVA – Expresado en Soles

Nro.	Año	Deuda	interés (GF)	Amortización	Cuota	Escudo Fiscal
1	2022	S/. 24,906	S/. 6,067	S/. 6,571	S/. 12,638	S/. 606.71
2	2023	S/. 18,335	S/. 4,466	S/. 8,172	S/. 12,638	S/. 446.63
3	2024	S/.10,163	S/. 2,476	S/.10,163	S/. 12,638	S/. 247.56

Fuente: Elaboración propia.

Siguientemente se detalla el cronograma mensual del financiamiento.

Tabla 12.13
Cronograma Mensual del préstamo (Expresado en S/.)

Mes	Deuda	interés	Amortización	Cuota	Escudo Fiscal
1	S/. 24,906	S/. 457	S/. 495	S/. 951	S/. 46
2	S/. 24,412	S/. 448	S/. 504	S/. 951	S/. 45
3	S/. 23,908	S/. 438	S/. 513	S/. 951	S/. 44
4	S/. 23,395	S/. 429	S/. 522	S/. 951	S/. 43
5	S/. 22,873	S/. 419	S/. 532	S/. 951	S/. 42
6	S/. 22,341	S/. 410	S/. 542	S/. 951	S/. 41
7	S/. 21,799	S/. 400	S/. 552	S/. 951	S/. 40
8	S/. 21,248	S/. 390	S/. 562	S/. 951	S/. 39
9	S/. 20,686	S/. 379	S/. 572	S/. 951	S/. 38
10	S/. 20,114	S/. 369	S/. 582	S/. 951	S/. 37
11	S/. 19,532	S/. 358	S/. 593	S/. 951	S/. 36
12	S/. 18,939	S/. 347	S/. 604	S/. 951	S/. 35
13	S/. 18,335	S/. 336	S/. 615	S/. 951	S/. 34
14	S/. 17,720	S/. 325	S/. 626	S/. 951	S/. 32
15	S/. 17,094	S/. 313	S/. 638	S/. 951	S/. 31
16	S/. 16,456	S/. 302	S/. 649	S/. 951	S/. 30
17	S/. 15,806	S/. 290	S/. 661	S/. 951	S/. 29
18	S/. 15,145	S/. 278	S/. 674	S/. 951	S/. 28
19	S/. 14,471	S/. 265	S/. 686	S/. 951	S/. 27
20	S/. 13,785	S/. 253	S/. 698	S/. 951	S/. 25
21	S/. 13,087	S/. 240	S/. 711	S/. 951	S/. 24
22	S/. 12,376	S/. 227	S/. 724	S/. 951	S/. 23
23	S/. 11,651	S/. 214	S/. 738	S/. 951	S/. 21
24	S/. 10,914	S/. 200	S/. 751	S/. 951	S/. 20
25	S/. 10,163	S/. 186	S/. 765	S/. 951	S/. 19
26	S/. 9,398	S/. 172	S/. 779	S/. 951	S/. 17
27	S/. 8,619	S/. 158	S/. 793	S/. 951	S/. 16
28	S/. 7,826	S/. 143	S/. 808	S/. 951	S/. 14
29	S/. 7,018	S/. 129	S/. 823	S/. 951	S/. 13
30	S/. 6,196	S/. 114	S/. 838	S/. 951	S/. 11
31	S/. 5,358	S/. 98	S/. 853	S/. 951	S/. 10
32	S/. 4,505	S/. 83	S/. 869	S/. 951	S/. 8
33	S/. 3,637	S/. 67	S/. 885	S/. 951	S/. 7
34	S/. 2,752	S/. 50	S/. 901	S/. 951	S/. 5
35	S/. 1,851	S/. 34	S/. 917	S/. 951	S/. 3
36	S/. 934	S/. 17	S/. 934	S/. 951	S/. 2
37	S/. 0	S/. 0	S/. 951	S/. 951	S/. 0

Fuente: Elaboración propia.

12.2.3. Presupuesto de ingresos o ventas

En la elaboración del presupuesto de ingreso, de la empresa “COSTOS SOLUTIONS SAC”. primero se tiene que fijar el precio del servicio que estará establecida para el público en general.

Teniendo el precio fijado, se tiende a calcular por las ventas mensuales de cada año, y luego se hará el cálculo anual teniendo en cuenta el porcentaje del crecimiento de la demanda.

Por lo tanto, con la información del precio del servicio y el reconocimiento porcentual (%) podemos identificar que el ingreso de recuperación de la empresa “COSTOS SOLUTIONS SAC” Es como se muestra a continuación.

Tabla 12.14
Estimación de Ingreso "COSTOS SOLUTIONS SAC"-2022 - (Expresado en S/.) + (IGV)

Ingreso Efectivo	Año 0	Ene-22	Feb-22	Mar-22	Abr-22	May- 22	Jun-22	Jul-22	Ago-22	Set-22	Oct-22	Nov-22	Dic-22	ANUAL 2022
Estacionalidad (Inicio)														
Ingreso x Servicio (Sin IGV)	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
	12,500	17,500	25,000	37,500	40,125	42,934	45,939	49,155	52,596	56,277	60,780	65,642	505,947	
IGV x Servicio	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	
	2,250	3,150	4,500	6,750	7,223	7,728	8,269	8,848	9,467	10,130	10,940	11,816	91,071	
Total, Servicio	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	
	14,750	20,650	29,500	44,250	47,348	50,662	54,208	58,003	62,063	66,407	71,720	77,457	597,018	
Total, Ingreso de Efectivo (Con IGV)	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	
	14,750	20,650	29,500	44,250	47,348	50,662	54,208	58,003	62,063	66,407	71,720	77,457	597,018	

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 12.15
Estimación de Ingreso "COSTOS SOLUTIONS SAC"-2023 - (Expresado en S/.) + (IGV)

Ingreso Efectivo	Año 0	Ene-23	Feb-23	Mar-23	Abr-23	May-23	Jun-23	Jul-23	Ago-23	Set-23	Oct-23	Nov-23	Dic-23	
Estacionalidad (Inicio)	-					7.00%	7.00%	7.00%	7.00%	7.00%	7.00%	8.00%	8.00%	ANUAL 2023
Ingreso x Servicio (Sin IGV)		S/. 40,500	S/. 41,108	S/. 41,724	S/. 42,350	S/. 42,985	S/. 43,630	S/. 44,284	S/. 44,949	S/. 45,623	S/. 46,307	S/. 47,002	S/. 48,207	S/. 528,669
IGV x Servicio		S/. 7,290	S/. 7,399	S/. 7,510	S/. 7,623	S/. 7,737	S/. 7,853	S/. 7,971	S/. 8,091	S/. 8,212	S/. 8,335	S/. 8,460	S/. 8,677	S/. 95,160
Total, Servicio		S/. 47,790	S/. 48,507	S/. 49,234	S/. 49,973	S/. 50,723	S/. 51,483	S/. 52,256	S/. 53,039	S/. 53,835	S/. 54,643	S/. 55,462	S/. 56,884	S/. 623,829
Total, Ingreso de Efectivo (Con IGV)		S/. 47,790	S/. 48,507	S/. 49,234	S/. 49,973	S/. 50,723	S/. 51,483	S/. 52,256	S/. 53,039	S/. 53,835	S/. 54,643	S/. 55,462	S/. 56,884	S/. 623,829

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 12.16
Estimación de Ingreso "COSTOS SOLUTIONS SAC"-2024 - (Expresado en S/.) + (IGV)

Ingreso Efectivo	Año 0	Ene-24	Feb-24	Mar-24	Abr-24	May-24	Jun-24	Jul-24	Ago-24	Set-24	Oct-24	Nov-24	Dic-24	
Estacionalidad (Inicio)	-	1.50%	1.50%	1.50%	1.50%	1.50%	1.50%	1.50%	1.50%	1.50%	1.50%	1.50%	1.50%	ANUAL 2024
Ingreso x Servicio (Sin IGV)	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
		42,000	42,651	43,333	44,027	44,731	45,447	46,174	46,913	47,663	48,426	49,201	50,488	551,054
IGV x Servicio	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
		7,560	7,677	7,800	7,925	8,052	8,180	8,311	8,444	8,579	8,717	8,856	9,088	99,190
Total, Servicio	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
		49,560	50,328	51,133	51,952	52,783	53,627	54,485	55,357	56,243	57,143	58,057	59,576	650,244
Total, Ingreso de Efectivo (Con IGV)	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
		49,560	50,328	51,133	51,952	52,783	53,627	54,485	55,357	56,243	57,143	58,057	59,576	650,244

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 12.17
Estimación de Ingreso "COSTOS SOLUTIONS SAC"-2025 - (Expresado en S/.) + (IGV)

Ingreso Efectivo	Año 0	Ene-25	Feb-25	Mar-25	Abr-25	May-25	Jun-25	Jul-25	Ago-25	Set-25	Oct-25	Nov-25	Dic-25	ANUAL 2025
Estacionalidad (Inicio)	-	1.50%	1.50%	1.50%	1.50%	1.50%	1.50%	1.50%	1.50%	1.50%	1.50%	1.50%	1.50%	
Ingreso x Servicio (Sin IGV)		S/. 43,500	S/. 44,240	S/. 44,992	S/. 45,756	S/. 46,534	S/. 47,325	S/. 48,130	S/. 48,948	S/. 49,780	S/. 50,626	S/. 51,487	S/. 52,362	S/. 573,681
IGV x Servicio		S/. 7,830	S/. 7,963	S/. 8,098	S/. 8,236	S/. 8,376	S/. 8,519	S/. 8,663	S/. 8,811	S/. 8,960	S/. 9,113	S/. 9,268	S/. 9,425	S/. 103,263
Total, Servicio		S/. 51,330	S/. 52,203	S/. 53,090	S/. 53,993	S/. 54,910	S/. 55,844	S/. 56,793	S/. 57,759	S/. 58,741	S/. 59,739	S/. 60,755	S/. 61,788	S/. 676,944
Total, Ingreso de Efectivo (Con IGV)		S/. 51,330	S/. 52,203	S/. 53,090	S/. 53,993	S/. 54,910	S/. 55,844	S/. 56,793	S/. 57,759	S/. 58,741	S/. 59,739	S/. 60,755	S/. 61,788	S/. 676,944

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 12.18
Estimación de Ingreso "COSTOS SOLUTIONS SAC"-2026 - (Expresado en S/.) + (IGV)

Ingreso Efectivo	Año 0	Ene-26	Feb-26	Mar-26	Abr-26	May-26	Jun-26	Jul-26	Ago-26	Set-26	Oct-26	Nov-26	Dic-26	ANUAL 2026
Estacionalidad (Inicio)	-	1.50%	1.50%	1.50%	1.50%	1.50%	1.50%	1.50%	1.50%	1.50%	1.50%	1.50%	1.50%	
Ingreso x Servicio (Sin IGV)		S/. 45,000	S/. 45,810	S/. 46,635	S/. 47,474	S/. 48,329	S/. 49,198	S/. 50,084	S/. 50,986	S/. 51,903	S/. 52,838	S/. 53,789	S/. 53,757	S/. 595,801
IGV x Servicio		S/. 8,100	S/. 8,246	S/. 8,394	S/. 8,545	S/. 8,699	S/. 8,856	S/. 9,015	S/. 9,177	S/. 9,343	S/. 9,511	S/. 9,682	S/. 9,676	S/. 107,244
Total, Servicio		S/. 53,100	S/. 54,056	S/. 55,029	S/. 56,019	S/. 57,028	S/. 58,054	S/. 59,099	S/. 60,163	S/. 61,246	S/. 62,348	S/. 63,471	S/. 63,433	S/. 703,046
Total, Ingreso de Efectivo (Con IGV)		S/. 53,100	S/. 54,056	S/. 55,029	S/. 56,019	S/. 57,028	S/. 58,054	S/. 59,099	S/. 60,163	S/. 61,246	S/. 62,348	S/. 63,471	S/. 63,433	S/. 703,046

Fuente: Elaboración propia.

12.2.4. Presupuesto de costos servicio

En el presupuesto de costos se está considerando únicamente la mano de obra directa y otros costos directos por ser una empresa de servicios.

El servicio del contador de costos, los asistentes de costos, y practicantes de costos serán considerados como la mano de obra directa, porque dichos puestos están comprometidos con la empresa.

Se proyecta un crecimiento en los puestos de contador de costos, asistente de costos y practicante de costos en los años 2022 al 2024. Les mostramos dicho incremento.

Tabla 12.19

Estimación de los Costos de Mano de Obra Directa para el Año 2022-Expresado en S/.

Cargo	Remuneración Base / Individual	Cant. Trabajadora.	Remuneración Base	Remun. Base	Gratificación (Jul + Dic)	Sub total	ESSA LUD (Anual)	CTS (Anual)	Total, Anual
	(Mensual)	Operativos	Mensual - Total	Anual	Anual	Anual	9%	8.33 %	2022
Contador de Costos	S/. 3,200	1	S/. 3,200	S/. 38,400	S/. 6,400	S/. 44,800	S/. 4,032	S/. 3,732	S/. 52,564
Asistentes de Costos	S/. 1,400	3	S/. 4,200	S/. 50,400	S/. 8,400	S/. 58,800	S/. 5,292	S/. 4,898	S/. 68,990
	S/. 0		S/. 0	S/. 0	S/. 0	S/. 0	S/. 0	S/. 0	S/. 0
TOTAL	S/. 4,600	4	S/. 7,400	S/. 88,800	S/. 14,800	S/. 103,600	S/. 9,324	S/. 8,630	S/. 121,554

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 12.20
Estimación de los Costos de Mano de Obra Directa para el Año 2023-Expresado en S/.

Cargo	Remun Base / Individual	Cant. Trabaj a.	Remuner ación Base	Remun . Base	Gratific ación (Jul + Dic)	Sub total	ESSAL UD (Anual)	CTS (Anual)	Total, Anual
	(Mensual)	Operativos	Mensual - Total	Anual	Anual	Anual	9%	8.33%	2023
Contador de Costos	S/. 3,296	1	S/. 3,296	S/. 39,552	S/. 6,592	S/. 46,144	S/. 4,153	S/. 3,844	S/. 54,141
Asistentes de Costos	S/. 1,442	4	S/. 5,768	S/. 69,216	S/. 11,536	S/. 80,752	S/. 7,268	S/. 6,727	S/. 94,746
0	S/. 0		S/. 0	S/. 0	S/. 0	S/. 0	S/. 0	S/. 0	S/. 0
TOTAL	S/. 4,738.00	5	S/. 9,064	S/. 108,768	S/. 18,128	S/. 126,896	S/. 11,421	S/. 10,570	S/. 148,887

Fuente: Elaboración propia.
Tabla 12.21
Estimación de los Costos de Mano de Obra Directa para el Año 2024-Expresado en S/.

Cargo	Remun Base / Individual	Cant. Trabaj a.	Remuner ación Base	Remun . Base	Gratific ación (Jul + Dic)	Sub total	ESSAL UD (Anual)	CTS (Anual)	Total, Anual
	(Mensual)	Operativos	Mensual - Total	Anual	Anual	Anual	9%	8.33%	2024
Contador de Costos	S/. 3,461	1	S/. 3,461	S/. 41,530	S/. 6,922	S/. 48,451	S/. 4,361	S/. 4,036	S/. 56,848
Asistentes de Costos	S/. 1,514	4	S/. 6,056	S/. 72,677	S/. 12,113	S/. 84,790	S/. 7,631	S/. 7,063	S/. 99,484
Practicante de Costos	S/. 950	1	S/. 950	S/. 11,400	S/. 1,900	S/. 13,300	S/. 1,197	S/. 1,108	S/. 15,605
0	S/. 0		S/. 0	S/. 0	S/. 0	S/. 0	S/. 0	S/. 0	S/. 0
TOTAL	S/. 5,924.90	6	S/. 10,467	S/. 125,606	S/. 20,934	S/. 146,541	S/. 13,189	S/. 12,207	S/. 171,936

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 12.22
Estimación de los Costos de Mano de Obra Directa para el Año 2025-Expresado en S/.

Cargo	Remun Base / Individual	Cant. Trabaj a.	Remuner ación Base	Remun . Base	Gratific ación (Jul + Dic)	Sub total	ESSAL UD (Anua l)	CTS (Anua l)	Total, Anual
	(Mensua l)	Opera tivos	Mensua l - Total	Anua l	Anua l	Anua l	9%	8.33%	2025
Contador de Costos	S/. 3,634	2	S/. 7,268	S/. 87,212	S/. 14,535	S/. 101,748	S/. 9,157	S/. 8,476	S/. 119,380
Asistentes de Costos	S/. 1,590	5	S/. 7,949	S/. 95,388	S/. 15,898	S/. 111,286	S/. 10,016	S/. 9,270	S/. 130,572
Practicante de Costos	S/. 998	2	S/. 1,995	S/. 23,940	S/. 3,990	S/. 27,930	S/. 2,514	S/. 2,327	S/. 32,770
0	S/. 0		S/. 0	S/. 0	S/. 0	S/. 0	S/. 0	S/. 0	S/. 0
TOTAL	S/. 6,221.15	9	S/. 17,212	S/. 206,540	S/. 34,423	S/. 240,964	S/. 21,687	S/. 20,072	S/. 282,723

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 12.23
Estimación de los Costos de Mano de Obra Directa para el Año 2025-Expresado en S/.

Cargo	Remun Base / Individual	Cant. Trabaj a.	Remuner ación Base	Remun . Base	Gratific ación (Jul + Dic)	Sub total	ESSAL UD (Anua l)	CTS (Anua l)	Total, Anual
	(Mensua l)	Opera tivos	Mensua l - Total	Anua l	Anua l	Anua l	9%	8.33%	2026
Contador de Costos	S/. 3,816	2	S/. 7,631	S/. 91,573	S/. 15,262	S/. 106,835	S/. 9,615	S/. 8,899	S/. 125,349
Asistentes de Costos	S/. 1,669	7	S/. 11,685	S/. 140,221	S/. 23,370	S/. 163,591	S/. 14,723	S/. 13,627	S/. 191,941
Practicante de Costos	S/. 1,047	2	S/. 2,095	S/. 25,137	S/. 4,190	S/. 29,327	S/. 2,639	S/. 2,443	S/. 34,409
0	S/. 0		S/. 0	S/. 0	S/. 0	S/. 0	S/. 0	S/. 0	S/. 0
TOTAL	S/. 6,532.20	11	S/. 21,411	S/. 256,931	S/. 42,822	S/. 299,752	S/. 26,978	S/. 24,969	S/. 351,699

Fuente: Elaboración propia.

12.2.4.1. Otros gastos operativos:

En otros costos directos de la empresa “COSTOS SOLUTIONS SAC `”, dedicada a brindar servicios, se consideran los costos de útiles de oficina, servicios básicos, técnicos, entre otros gastos, lo cual van a variar de acuerdo al incremento de los clientes, los gastos (agua, luz e internet) y de alquiler representa un 90% del total. A Continuación, mostramos detalladamente los costos directos del año 2022 al 2026.

Tabla 12.24

*Estimación de Costos-Otros Costos Indirectos a requerir para el año 2022 + IGV -
Expresado en S/.*

Conceptos	Cand. Mensual	Costo Unitario	Costo Mensual (sin Igv)	IGV Mensual	Costo Mensual (con Igv)	Costo Anual (sin Igv)	IGV Anual	Costo Anual 2022 (con Igv)
Alquiler Local	1	S/ 1,350.00	S/ 1,350.00	S/ 243.00	S/ 1,593.00	S/ 16,200.00	S/ 2,916.00	S/ 19,116.00
Internet + Telefonía fija	1	S/ 180.00	S/ 180.00	S/ 32.40	S/ 212.40	S/ 2,160.00	S/ 388.80	S/ 2,548.80
Agua	1	S/ 45.00	S/ 45.00	S/ 8.10	S/ 53.10	S/ 540.00	S/ 97.20	S/ 637.20
Luz	1	S/ 225.00	S/ 225.00	S/ 40.50	S/ 265.50	S/ 2,700.00	S/ 486.00	S/ 3,186.00
Útiles de Escritorio	1	S/ 150.00	S/ 150.00	S/ 27.00	S/ 177.00	S/ 1,800.00	S/ 324.00	S/ 2,124.00
Hojas Bond (caja)	1	S/ 84.75	S/ 84.75	S/ 15.25	S/ 100.00	S/ 1,016.95	S/ 183.05	S/ 1,200.00
Imprevistos (emergencia-caja chica)	1	S/ 150.00	S/ 150.00	S/ 27.00	S/ 177.00	S/ 1,800.00	S/ 324.00	S/ 2,124.00
Licencia de SOFTWARE	1	S/ 60.00	S/ 60.00	S/ 10.80	S/ 70.80	S/ 720.00	S/ 129.60	S/ 849.60
Paquete de Office	2	S/ 22.00	S/ 44.00	S/ 7.92	S/ 51.92	S/ 528.00	S/ 95.04	S/ 623.04
Espacio en la nube de 2 TB	1	S/ 27.08	S/ 27.08	S/ 4.87	S/ 31.96	S/ 324.99	S/ 58.50	S/ 383.49
Servicios de Mantenimiento Técnico (tercerizado)	1	S/ 788.14	S/ 788.14	S/ 141.86	S/ 930.00	S/ 9,457.62	S/ 1,702.37	S/ 11,159.99
Tener para impresora	1	S/ 250.00	S/ 250.00	S/ 45.00	S/ 295.00	S/ 3,000.00	S/ 540.00	S/ 3,540.00
			S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00	S/ 0.00
Total, Otros Costos Directo 2022			S/ 3,353.96	S/ 603.71	S/ 3,957.68	S/ 40,247.56	S/ 7,244.56	S/ 47,492.12

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 12.25

*Estimación de Costos-Otros Costos Indirectos a requerir para el año 2023 + IGV -
Expresado en S/.*

Conceptos	Cantidad Mensual	Costo Unitario	Costo Mensual (sin Igv)	IGV Mensual	Costo Anual (con Igv)	Costo Anual (sin Igv)	IGV Anual	Costo Anual 2023 (con Igv)
Alquiler Local	1	S/.1,350.00	S/. 1,350.00	S/. 243.00	S/. 1,593.00	S/. 16,200.00	S/. 2,916.00	S/. 19,116.00
Internet + Telefonía fija	1	S/. 180.00	S/. 180.00	S/. 32.40	S/. 212.40	S/. 2,160.00	S/. 388.80	S/. 2,548.80
Agua	1	S/. 45.00	S/. 45.00	S/. 8.10	S/. 53.10	S/. 540.00	S/. 97.20	S/. 637.20
Luz	1	S/. 225.00	S/. 225.00	S/. 40.50	S/. 265.50	S/. 2,700.00	S/. 486.00	S/. 3,186.00
Útiles de Escritorio	1	S/. 180.00	S/. 180.00	S/. 32.40	S/. 212.40	S/. 2,160.00	S/. 388.80	S/. 2,548.80
Hojas Bond (caja)	2	S/. 84.75	S/. 169.49	S/. 30.51	S/. 200.00	S/. 2,033.90	S/. 366.10	S/. 2,400.01
Imprevistos (emergencia-caja chica)	1	S/. 150.00	S/. 150.00	S/. 27.00	S/. 177.00	S/. 1,800.00	S/. 324.00	S/. 2,124.00
Licencia de SOFTWARE	1	S/. 60.00	S/. 60.00	S/. 10.80	S/. 70.80	S/. 720.00	S/. 129.60	S/. 849.60
Paquete de Office	2	S/. 22.00	S/. 44.00	S/. 7.92	S/. 51.92	S/. 528.00	S/. 95.04	S/. 623.04
Espacio en la nube de 2 TB	1	S/. 27.08	S/. 27.08	S/. 4.87	S/. 31.96	S/. 324.99	S/. 58.50	S/. 383.49
Servicios de Mantenimiento Técnico (tercerizado)	1	S/. 788.14	S/. 788.14	S/. 141.86	S/. 930.00	S/. 9,457.62	S/. 1,702.37	S/. 11,159.99
Tener para impresora	1	S/. 250.00	S/. 250.00	S/. 45.00	S/. 295.00	S/. 3,000.00	S/. 540.00	S/. 3,540.00
Total, Otros Costos Directo 2023			S/. 3,468.71	S/. 624.37	S/. 4,093.08	S/. 41,624.51	S/. 7,492.41	S/. 49,116.93

Fuente: Elaboración propia

Tabla 12.26

*Estimación de Costos-Otros Costos Indirectos a requerir para el año 2024 + IGV -
Expresado en S/.*

Conceptos	Cantidad Mensual	Costo Unitario	Costo Mensual (Sin Igv)	IGV Mensual	Costo Anual (con Igv)	Costo Anual (sin Igv)	IGV Anual	Costo Anual 2024 (con Igv)
Alquiler Local	1	S/ 1,350.00	S/ 1,350.00	S/ 243.00	S/ 1,593.00	S/ 16,200.00	S/ 2,916.00	S/ 19,116.00
Internet + Telefonía fija	1	S/ 180.00	S/ 180.00	S/ 32.40	S/ 212.40	S/ 2,160.00	S/ 388.80	S/ 2,548.80
Agua	1	S/ 45.00	S/ 45.00	S/ 8.10	S/ 53.10	S/ 540.00	S/ 97.20	S/ 637.20
Luz	1	S/ 225.00	S/ 225.00	S/ 40.50	S/ 265.50	S/ 2,700.00	S/ 486.00	S/ 3,186.00
Útiles de Escritorio	1	S/ 200.00	S/ 200.00	S/ 36.00	S/ 236.00	S/ 2,400.00	S/ 432.00	S/ 2,832.00
Hojas Bond (caja)	3	S/ 84.75	S/ 254.24	S/ 45.76	S/ 300.00	S/ 3,050.86	S/ 549.15	S/ 3,600.01
Imprevistos (emergencia-caja chica)	1	S/ 150.00	S/ 150.00	S/ 27.00	S/ 177.00	S/ 1,800.00	S/ 324.00	S/ 2,124.00
Licencia de SOFTWARE	1	S/ 60.00	S/ 60.00	S/ 10.80	S/ 70.80	S/ 720.00	S/ 129.60	S/ 849.60
Paquete de Office	2	S/ 22.00	S/ 44.00	S/ 7.92	S/ 51.92	S/ 528.00	S/ 95.04	S/ 623.04
Espacio en la nube de 2 TB	1	S/ 27.08	S/ 27.08	S/ 4.87	S/ 31.96	S/ 324.99	S/ 58.50	S/ 383.49
Servicios de Mantenimiento Técnico (tercerizado)	1	S/ 788.14	S/ 788.14	S/ 141.86	S/ 930.00	S/ 9,457.62	S/ 1,702.37	S/ 11,159.99
Tener para impresora	1	S/ 250.00	S/ 250.00	S/ 45.00	S/ 295.00	S/ 3,000.00	S/ 540.00	S/ 3,540.00
Total, Otros Costos Directo 2024			S/ 3,573.46	S/ 643.22	S/ 4,216.68	S/ 42,881.47	S/ 7,718.66	S/ 50,600.13

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 12.27

*Estimación de Costos-Otros Costos Indirectos a requerir para el año 2025 + IGV -
Expresado en S/.*

Conceptos	Cantidad Mensual	Costo Unitario	Costo Mensual (Sin Igv)	IGV Mensual	Costo Anual (con Igv)	Costo Anual (sin Igv)	IGV Anual	Costo Anual 2025 (con Igv)
Alquiler Local	1	S/ 1,350.00	S/ 1,350.00	S/ 243.00	S/ 1,593.00	S/ 16,200.00	S/ 2,916.00	S/ 19,116.00
Internet + Telefonía fija	1	S/ 180.00	S/ 180.00	S/ 32.40	S/ 212.40	S/ 2,160.00	S/ 388.80	S/ 2,548.80
Agua	1	S/ 45.00	S/ 45.00	S/ 8.10	S/ 53.10	S/ 540.00	S/ 97.20	S/ 637.20
Luz	1	S/ 225.00	S/ 225.00	S/ 40.50	S/ 265.50	S/ 2,700.00	S/ 486.00	S/ 3,186.00
Útiles de Escritorio	1	S/ 230.00	S/ 230.00	S/ 41.40	S/ 271.40	S/ 2,760.00	S/ 496.80	S/ 3,256.80
Hojas Bond (caja)	3	S/ 84.75	S/ 254.24	S/ 45.76	S/ 300.00	S/ 3,050.86	S/ 549.15	S/ 3,600.01
Imprevistos (emergencia-caja chica)	1	S/ 170.00	S/ 170.00	S/ 30.60	S/ 200.60	S/ 2,040.00	S/ 367.20	S/ 2,407.20
Licencia de SOFTWARE	1	S/ 60.00	S/ 60.00	S/ 10.80	S/ 70.80	S/ 720.00	S/ 129.60	S/ 849.60
Paquete de Office	2	S/ 22.00	S/ 44.00	S/ 7.92	S/ 51.92	S/ 528.00	S/ 95.04	S/ 623.04
Espacio en la nube de 2 TB	1	S/ 27.08	S/ 27.08	S/ 4.87	S/ 31.96	S/ 324.99	S/ 58.50	S/ 383.49
Servicios de Mantenimiento Técnico (tercerizado)	1	S/ 788.14	S/ 788.14	S/ 141.86	S/ 930.00	S/ 9,457.62	S/ 1,702.37	S/ 11,159.99
tóner para impresora	1	S/ 250.00	S/ 250.00	S/ 45.00	S/ 295.00	S/ 3,000.00	S/ 540.00	S/ 3,540.00
Total, Otros Cosos Directo 2025			S/ 3,623.46	S/ 652.22	S/ 4,275.68	S/ 43,481.47	S/ 7,826.66	S/ 51,308.13

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 12.28

*Estimación de Costos-Otros Costos Indirectos a requerir para el año 2026 + IGV -
Expresado en S/.*

Conceptos	Cantid ad Mensu al	Costo Unitario	Costo Mensual (Sin Igv)	IGV Mensu al	Costo Anual (con Igv)	Costo Anual (sin Igv)	IGV Anual	Costo Anual 2026 (con Igv)
Alquiler Local	1	S/ 1,350.00	S/ 1,350.00	S/ 243.00	S/ 1,593.00	S/ 16,200.00	S/ 2,916.00	S/ 19,116.00
Internet + Telefonía fija	1	S/ 180.00	S/ 180.00	S/ 32.40	S/ 212.40	S/ 2,160.00	S/ 388.80	S/ 2,548.80
Agua	1	S/ 45.00	S/ 45.00	S/ 8.10	S/ 53.10	S/ 540.00	S/ 97.20	S/ 637.20
Luz	1	S/ 225.00	S/ 225.00	S/ 40.50	S/ 265.50	S/ 2,700.00	S/ 486.00	S/ 3,186.00
Útiles de Escritorio	1	S/ 250.00	S/ 250.00	S/ 45.00	S/ 295.00	S/ 3,000.00	S/ 540.00	S/ 3,540.00
Hojas Bond (caja)	3	S/ 84.75	S/ 254.24	S/ 45.76	S/ 300.00	S/ 3,050.86	S/ 549.15	S/ 3,600.01
Imprevistos (emergencia -caja chica)	1	S/ 170.00	S/ 170.00	S/ 30.60	S/ 200.60	S/ 2,040.00	S/ 367.20	S/ 2,407.20
Licencia de SOFTWARE	1	S/ 60.00	S/ 60.00	S/ 10.80	S/ 70.80	S/ 720.00	S/ 129.60	S/ 849.60
Paquete de Office	2	S/ 22.00	S/ 44.00	S/ 7.92	S/ 51.92	S/ 528.00	S/ 95.04	S/ 623.04
Espacio en la nube de 2 TB	1	S/ 27.08	S/ 27.08	S/ 4.87	S/ 31.96	S/ 324.99	S/ 58.50	S/ 383.49
Servicios de Mantenimie nto Técnico (tercerizado)	1	S/ 788.14	S/ 788.14	S/ 141.86	S/ 930.00	S/ 9,457.62	S/ 1,702.37	S/ 11,159.99
tóner para impresora	1	S/ 250.00	S/ 250.00	S/ 45.00	S/ 295.00	S/ 3,000.00	S/ 540.00	S/ 3,540.00
Total, Otros Costos Directo 2025			S/ 3,643.46	S/ 655.82	S/ 4,299.28	S/ 43,721.47	S/ 7,869.86	S/ 51,591.33

Fuente: Elaboración propia.

En la presente se detalla el presupuesto anual total del Costo del Servicio en mano
de Obra Directa y Otros Gastos Financieros:

COSTOS DEL SERVICIO	2023	2024	2025	2026
---------------------	------	------	------	------

MOD - COSTOS DIRECTOS PERSONAL	S/. 121,554	S/. 171,936	S/. 282,723	S/. 351,699
OTROS COSTOS DIRECTOS	S/. 40,248	S/. 42,881	S/. 43,481	S/. 43,721
TOTAL, COSTO DE SERVICIO (SIN IGV)	S/. 161,801	S/. 214,818	S/. 326,204	S/. 395,421
IGV	S/. 7,245	S/. 7,719	S/. 7,827	S/. 7,870
TOTAL, COSTO DEL SERVICIO (CON IGV)	S/. 169,046	S/. 222,536	S/. 334,031	S/. 403,291

Tabla 12.29

Estimación del Total de Costo del Servicio a Brindar Anual + IGV - Expresado en S/.

Fuente: Elaboración propia.

12.2.5. Presupuesto de gastos administrativos

Todos los gastos Administrativos que la empresa va a tener, tienen correlación con el giro del negocio, pero no están directamente con la parte Operativa.

Para la Empresa “COSTOS SOLUTIONS SAC”, los gastos administrativos están constituidos por el personal administrativos, útiles de escritorio, servicios básicos, alquiler del local y otros gastos imprevistos.

12.2.5.1. Gasto de Personal Administrativo.

Los gastos de personal Administrativos están constituidos por el Administrador y la Recepcionista.

A continuación, se detallan los cuadros de gastos por año de 2022-2026:

/

Tabla 12.30
Estimación de los Gastos Anuales del Personal Administrativo para el año-2022-Expresados en S/.

Cargo	Remuneración Base / Individual	Cantidad Trabajadores	Remuneración Base	Remuneración Base	Gratificación (Jul + Dic)	Sub total	ESSALUD (Anual)	CTS (Anual)	Total, Anual 2022
	(Mensual)		Mensual - Total	Anual	Anual	Anual	9%	8.33%	
Recepcionista	S/. 1,200	1	S/. 1,200	S/. 14,400	S/. 2,400	S/. 16,800	S/. 1,512	S/. 1,399	S/. 19,711
Administrador	S/. 1,500	1	S/. 1,500	S/. 18,000	S/. 3,000	S/. 21,000	S/. 1,890	S/. 1,749	S/. 24,639
GASTO PERSONAL ADMI. - 2022	S/. 2,700	2	S/. 2,700	S/. 32,400	S/. 5,400	S/. 37,800	S/. 3,402	S/. 3,149	S/. 44,351

Fuente: Elaboración propia

Tabla 12.31
Estimación de los Gastos Anuales del Personal Administrativo para el año-2023 - Expresados en S/.

Cargo	Remuneración Base / Individual	Cantidad Trabajadores	Remuneración Base	Remuneración Base	Gratificación (Jul + Dic)	Sub total	ESSALUD (Anual)	CTS (Anual)	Total, Anual 2023
	(Mensual)		Mensual - Total	Anual	Anual	Anual	9%	8.33%	
Recepcionista	S/. 1,236	1	S/. 1,236	S/. 14,832	S/. 2,472	S/. 17,304	S/. 1,557	S/. 1,441	S/. 20,303
Administrador	S/. 1,545	1	S/. 1,545	S/. 18,540	S/. 3,090	S/. 21,630	S/. 1,947	S/. 1,802	S/. 25,378
GASTO PERSONAL ADMI. 2023	S/. 2,781	2	S/. 2,781	S/. 33,372	S/. 5,562	S/. 38,934	S/. 3,504	S/. 3,243	S/. 45,681

Fuente: Elaboración propia

Tabla 12.32
Estimación de los Gastos Anuales del Personal Administrativo para el año-2024 - Expresados en S/.

Cargo	Remuneración Base / Individual	Cantidad Trabajadores	Remuneración Base	Remuneración Base	Gratificación (Jul + Dic)	Sub total	ESSALUD (Anual)	CTS (Anual)	Total, Anual 2024
	(Mensual)		Mensual - Total	Anual	Anual	Anual	9%	8.33%	
Recepcionista	S/. 1,298	1	S/. 1,298	S/. 15,574	S/. 2,596	S/. 18,169	S/. 1,635	S/. 1,513	S/. 21,318
Administrador	S/. 1,622	1	S/. 1,622	S/. 19,467	S/. 3,245	S/. 22,712	S/. 2,044	S/. 1,892	S/. 26,647
GASTO PERSONAL ADMINISTRATIVO 2024	S/. 2,920	2	S/. 2,920	S/. 35,041	S/. 5,840	S/. 40,881	S/. 3,679	S/. 3,405	S/. 47,965

Fuente: Elaboración propia

Tabla 12.33
Estimación de los Gastos Anuales del Personal Administrativo para el año-2025 - Expresados en S/.

Cargo	Remuneración Base / Individual	Cantidad Trabajadores	Remuneración Base	Remuneración Base	Gratificación (Jul + Dic)	Sub total	ESSALUD (Anual)	CTS (Anual)	Total, Anual 2025
	(Mensual)		Mensual - Total	Anual	Anual	Anual	9%	8.33%	
Recepcionista	S/. 1,363	1	S/. 1,363	S/. 16,352	S/. 2,725	S/. 19,078	S/. 1,717	S/. 1,589	S/. 22,384
Administrador	S/. 1,703	1	S/. 1,703	S/. 20,440	S/. 3,407	S/. 23,847	S/. 2,146	S/. 1,986	S/. 27,980
GASTO PERSONAL ADMINISTRATIVO 2025	S/. 3,066	2	S/. 3,066	S/. 36,793	S/. 6,132	S/. 42,925	S/. 3,863	S/. 3,576	S/. 50,364

Fuente: Elaboración propia

Tabla 12.34

Estimación de los Gastos Anuales del Personal Administrativo para el año-2026 - Expresados en S/.

Cargo	Remuneración Base / Individual	Cantidad Trabajadores	Remuneración Base	Remuneración Base	Gratificación (Jul + Dic)	Sub total	ESSALUD (Anual)	CTS (Anual)	Total, Anual 2026
	(Mensual)		Mensual - Total	Anual	Anual	Anual	9%	8.33%	
Recepcionista	S/. 1,431	1	S/. 1,431	S/. 17,170	S/. 2,862	S/. 20,032	S/. 1,803	S/. 1,669	S/. 23,503
Administrador	S/. 1,789	1	S/. 1,789	S/. 21,462	S/. 3,577	S/. 25,039	S/. 2,254	S/. 2,086	S/. 29,379
GASTO PERSONAL ADMINISTRATIVO 2026	S/. 3,219	2	S/. 3,219	S/. 38,632	S/. 6,439	S/. 45,071	S/. 4,056	S/. 3,754	S/. 52,882

Fuente: Elaboración propia.

Siguientemente se detalla los gastos consolidado anual del Personal Administrativo.

Tabla 12.35

Estimación Consolidada de los Gastos Anuales del Personal Administrativo - Expresados en S/.

GASTOS ADMINISTRATIVOS		2022	2024	2025	2026
GASTO PERSONAL ADMINISTRATIVO		S/. 44,351	S/. 47,965	S/. 50,364	S/. 52,882

Fuente: Elaboración propia

12.2.5.2. Otros Gastos Administrativos.

Está constituido por los gastos de alquiler, internet + telefonía fija y otros gastos diversos necesario para la atención al cliente y Administración de la empresa. Todos los gastos Administrativos de los servicios básicos (agua, luz e internet) y de alquiler representan un 10% del total.

Tabla 12.36

Estimación de otros Gastos Administrativos para el año 2022 + IGV – Expresado En S/.

Otros Gastos Administrativos – 2022					
Conceptos	Costo Mensual (Sin Igv)	Costo Mensual (con Igv)	Costo Anual (sin Igv)	IGV Anual	Costo Anual 2022 (con Igv)
Alquiler Local	S/. 150.00	S/. 177.00	S/.		S/.
Arbitrios	S/. 50.00	S/. 50.00	1,800.00		1,800.00
Internet + Telefonía fija	S/. 20.00	S/. 23.60	S/. 600.00	S/. 43.20	S/. 600.00
Agua	S/. 5.00	S/. 5.90	S/. 240.00	S/. 10.80	S/. 283.20
Luz	S/. 25.00	S/. 29.50	S/. 60.00	S/. 10.80	S/. 70.80
Recarga de extintores	S/. 25.00	S/. 29.50	S/. 300.00	S/. 54.00	S/. 354.00
Útiles de Escritorio	S/. 50.00	S/. 59.00	S/. 600.00	S/. 108.00	S/. 708.00
Hojas Bond	S/. 50.00	S/. 59.00	S/. 600.00	S/. 108.00	S/. 708.00
Hojas Bond	S/. 20.00	S/. 23.60	S/. 240.00	S/. 43.20	S/. 283.20
Imprevistos (emergencia-caja chica)	S/. 100.00	S/. 118.00	S/.	S/. 216.00	S/.
			1,200.00		1,416.00
Servicio limpieza (tercerizado)	S/. 805.08	S/. 950.00	S/.	S/.	S/.
		S/. 0.00	9,661.01	1,738.98	11,399.99
			S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00
Otros Gastos Administrativos – 2022	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
	1,275.08	1,495.60	15,301.01	2,322.18	17,623.19

Fuente: Elaboración propia

Tabla 12.37

Estimación de otros Gastos Administrativos para el año 2023 + IGV – Expresado En S/.

Otros Gastos Administrativos – 2023					
Conceptos	Costo Mensual (sin Igv)	Costo Mensual (con Igv)	Costo Anual (sin Igv)	IGV Anual	Costo Anual 2023 (con Igv)
Alquiler Local	S/. 150.00	S/. 177.00	S/.		S/.
Arbitrios	S/. 50.00	S/. 50.00	1,800.00		1,800.00
Energía Eléctrica del Local	S/. 20.00	S/. 23.60	S/. 600.00	S/. 43.20	S/. 600.00
Agua del Local	S/. 5.00	S/. 5.90	S/. 240.00	S/. 10.80	S/. 240.00
Telefonía Fija +Internet	S/. 25.00	S/. 29.50	S/. 60.00	S/. 54.00	S/. 60.00
Recarga de extintores	S/. 50.00	S/. 59.00	S/. 300.00	S/. 108.00	S/. 300.00
Útiles de Escritorio	S/. 70.00	S/. 82.60	S/. 600.00	S/. 151.20	S/. 600.00
Hojas Bond	S/. 30.00	S/. 35.40	S/. 840.00	S/. 64.80	S/. 840.00
Imprevistos (emergencia-caja chica)	S/. 100.00	S/. 118.00	S/.	S/.	S/.
			1,200.00	S/. 216.00	1,416.00
Servicio limpieza (tercerizado)	S/. 805.08	S/. 950.00	S/.	S/.	S/.
	S/. 0.00	S/. 0.00	9,661.01	1,738.98	11,399.99
			S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00
Otros Gastos Administrativos – 2023	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
	1,305.08	1,531.00	15,661.01	2,386.98	18,047.99

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 12.38

Estimación de otros Gastos Administrativos para el año 2024 + IGV – Expresado En S/.

Otros Gastos Administrativos - 2024					
Conceptos	Costo Mensual (sin igv)	Costo Mensual (con igv)	Costo Anual (sin igv)	IGV Anual	Costo Anual 2024 (con igv)
Alquiler Local	S/. 150.00	S/. 177.00	S/. 1,800.00		S/. 1,800.00
Arbitrios	S/. 50.00	S/. 50.00	S/. 600.00		S/. 600.00
Energía Eléctrica del Local	S/. 20.00	S/. 23.60	S/. 240.00	S/. 43.20	S/. 283.20
Agua del Local	S/. 5.00	S/. 5.90	S/. 60.00	S/. 10.80	S/. 70.80
Telefonía Fija +Internet	S/. 25.00	S/. 29.50	S/. 300.00	S/. 54.00	S/. 354.00
Recarga de extintores	S/. 50.00	S/. 59.00	S/. 600.00	S/. 108.00	S/. 708.00
Útiles de Escritorio	S/. 80.00	S/. 94.40	S/. 960.00	S/. 172.80	S/. 1,132.80
Hojas Bond	S/. 30.00	S/. 35.40	S/. 360.00	S/. 64.80	S/. 424.80
Imprevistos (emergencia-caja chica)	S/. 100.00	S/. 118.00	S/. 1,200.00	S/. 216.00	S/. 1,416.00
Servicio limpieza (tercerizado)	S/. 805.08	S/. 950.00	S/. 9,661.01	S/. 1,738.98	S/. 11,399.99
	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00
Otros Gastos Administrativos – 2024	S/. 1,315.08	S/. 1,542.80	S/. 15,781.01	S/. 2,408.58	S/. 18,189.59

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 12.39

Estimación de otros Gastos Administrativos para el año 2025 + IGV – Expresado En S/.

Otros Gastos Administrativos - 2025					
Conceptos	Costo Mensual (sin igv)	Costo Mensual (con igv)	Costo Anual (sin igv)	IGV Anual	Costo Anual 2025 (con igv)
Alquiler Local	S/. 150.00	S/. 177.00	S/. 1,800.00		S/. 1,800.00
Arbitrios	S/. 50.00	S/. 50.00	S/. 600.00		S/. 600.00
Energía Eléctrica del Local	S/. 20.00	S/. 23.60	S/. 240.00	S/. 43.20	S/. 283.20
Agua del Local	S/. 5.00	S/. 5.90	S/. 60.00	S/. 10.80	S/. 70.80
Telefonía Fija +Internet	S/. 25.00	S/. 29.50	S/. 300.00	S/. 54.00	S/. 354.00
Recarga de extintores	S/. 50.00	S/. 59.00	S/. 600.00	S/. 108.00	S/. 708.00
Útiles de Escritorio	S/. 100.00	S/. 118.00	S/. 1,200.00	S/. 216.00	S/. 1,416.00
Hojas Bond	S/. 40.00	S/. 47.20	S/. 480.00	S/. 86.40	S/. 566.40
Imprevistos (emergencia-caja chica)	S/. 100.00	S/. 118.00	S/. 1,200.00	S/. 216.00	S/. 1,416.00
Servicio limpieza (tercerizado)	S/. 805.08	S/. 950.00	S/. 9,661.01	S/. 1,738.98	S/. 11,399.99
	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00
Otros Gastos Administrativos – 2025	S/. 1,345.08	S/. 1,578.20	S/. 16,141.01	S/. 2,473.38	S/. 18,614.39

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 12.40

Estimación de otros Gastos Administrativos para el año 2026 + IGV – Expresado En S/.

Otros Gastos Administrativos - 2026					
Conceptos	Costo Mensual (sin igv)	Costo Mensual (con igv)	Costo Anual (sin igv)	IGV Anual	Costo Anual 2026 (con igv)
Alquiler Local	S/. 150.00	S/. 177.00	S/. 1,800.00		S/. 1,800.00
Arbitrios	S/. 50.00	S/. 50.00	S/. 600.00		S/. 600.00
Energía Eléctrica del Local	S/. 20.00	S/. 23.60	S/. 240.00	S/. 43.20	S/. 283.20
Agua del Local	S/. 5.00	S/. 5.90	S/. 60.00	S/. 10.80	S/. 70.80
Telefonía Fija +Internet	S/. 25.00	S/. 29.50	S/. 300.00	S/. 54.00	S/. 354.00
Recarga de extintores	S/. 50.00	S/. 59.00	S/. 600.00	S/. 108.00	S/. 708.00
Útiles de Escritorio	S/. 250.00	S/. 295.00	S/. 3,000.00	S/. 540.00	S/. 3,540.00
Hojas Bond	S/. 40.00	S/. 47.20	S/. 480.00	S/. 86.40	S/. 566.40
Imprevistos (emergencia-caja chica)	S/. 100.00	S/. 118.00	S/. 1,200.00	S/. 216.00	S/. 1,416.00
Servicio limpieza (tercerizado)	S/. 805.08	S/. 950.00	S/. 9,661.01	S/. 1,738.98	S/. 11,399.99
	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00
Otros Gastos Administrativos – 2026	S/. 1,495.08	S/. 1,755.20	S/. 17,941.01	S/. 2,797.38	S/. 20,738.39

Fuente: Elaboración propia.

Siguientemente se detalla todos los otros Gastos Administrativos Consolidados del 2022-2026.

Tabla 12.41

Estimación Consolidado de otros Gastos Administrativos del 2022-2026 + IGV – Expresado En S/.

GASTOS ADMINISTRATIVOS		2022	2024	2025	2026
OTROS GASTOS ADMINISTRATIVOS		S/. 15,301	S/. 15,781	S/. 16,141	S/. 17,941

Fuente: Elaboración propia.

Les presentamos todos los gastos consolidados Anuales Administrativos (Gastos de Personas + Otros Gastos Administrativos).

Tabla 12.42

Estimación Total de los Gastos Administrativos + IGV-Expresados en S/.

GASTOS ADMINISTRATIVOS		2022	2024	2025	2026
GASTO ADMINISTRATIVO PERSONAL		S/. 44,351	S/. 47,965	S/. 50,364	S/. 52,882
OTROS GASTOS ADMINISTRATIVOS		S/. 15,301	S/. 15,781	S/. 16,141	S/. 17,941
TOTAL, GASTOS ADMINISTRATIVOS (SIN IGV)		S/. 59,652	S/. 63,746	S/. 66,505	S/. 70,823
IGV		S/. 2,322	S/. 2,409	S/. 2,473.38	S/. 2,797.38
TOTAL, GASTOS ADMINISTRATIVOS (CON IGV)		S/. 61,974	S/. 66,155	S/. 68,978	S/. 73,620

Fuente: Elaboración propia.

12.2.6. Presupuesto de marketing y ventas

“COSTOS SOLUTIONS SAC”. es una empresa de servicios, por lo que nuestros principales clientes son la empresa MYPES gestionadas por un representante o persona a cargo de ella, por lo que los gastos de MARKETING Y VENTAS, están enfocados a un público selecto que viene a ser las empresas MYPES.

De los gastos de marketing se consideran los gastos de anuncios publicitarios, tarjetas de servicios, gastos de golosinas y obsequios de parte de la empresa.

En los gastos de Marketing tendrán un incremento proyectado de 5 años, lo cual a continuación se muestra detalladamente los gastos anuales:

Tabla 12.43
Estimación de Gastos de Marketing para el año 2022 + IGV-Expresados en S/.

Concepto	Costo Mensual (sin igv)	IGV Mensual	Costo Mensual (con igv)	Costo Anual (sin igv)	IGV Anual	Costo Anual 2022 (con igv)
Anuncio Publicitarios por Redes Sociales	S/. 20	S/. 4	S/. 24	S/. 240	S/. 43	S/. 283
Tarjetas de servicios	S/. 10	S/. 2	S/. 12	S/. 120	S/. 22	S/. 142
Gastos de golosinas y Obsequios	S/. 20	S/. 4	S/. 24	S/. 240	S/. 43	S/. 283
Gasto Marketing – 2022	S/. 50	S/. 9	S/. 59	S/. 600	S/. 108	S/. 708

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 12.44
Estimación de Gastos de Marketing para el año 2023 + IGV-Expresados en S/.

Concepto	Costo Mensual (sin igv)	IGV Mensual	Costo Mensual (con igv)	Costo Anual (sin igv)	IGV Anual	Costo Anual 2023 (con igv)
Anuncio Publicitarios por Redes Sociales	S/. 20	S/. 4	S/. 24	S/. 240	S/. 43	S/. 283
Tarjetas de servicios	S/. 10	S/. 2	S/. 12	S/. 120	S/. 22	S/. 142
Gastos de golosinas y Obsequios	S/. 20	S/. 4	S/. 24	S/. 240	S/. 43	S/. 283
Gasto Marketing - 2023	S/. 50	S/. 9	S/. 59	S/. 600	S/. 108	S/. 708

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 12.45
Estimación de Gastos de Marketing para el año 2024 + IGV-Expresados en S/.

Concepto	Costo Mensual (sin igv)	IGV Mensual	Costo Mensual (con igv)	Costo Anual (sin igv)	IGV Anual	Costo Anual 2024 (con igv)
Anuncio Publicitarios por Redes Sociales	S/. 20	S/. 4	S/. 24	S/. 240	S/. 43	S/. 283
Tarjetas de servicios	S/. 10	S/. 2	S/. 12	S/. 120	S/. 22	S/. 142
Gastos de golosinas y Obsequios	S/. 20	S/. 4	S/. 24	S/. 240	S/. 43	S/. 283
Gasto Marketing – 2024	S/. 50	S/. 9	S/. 59	S/. 600	S/. 108	S/. 708

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 12.46
Estimación de Gastos de Marketing para el año 2025 + IGV-Expresados en S/.

Concepto	Costo Mensual (sin igv)	IGV Mensual	Costo Mensual (con igv)	Costo Anual (sin igv)	IGV Anual	Costo Anual 2025 (con igv)
Anuncio Publicitarios por Redes Sociales	S/. 20	S/. 4	S/. 24	S/. 240	S/. 43	S/. 283
Tarjetas de servicios	S/. 10	S/. 2	S/. 12	S/. 120	S/. 22	S/. 142
Gastos de golosinas y Obsequios	S/. 20	S/. 4	S/. 24	S/. 240	S/. 43	S/. 283
Gasto Marketing - 2025	S/. 50	S/. 9	S/. 59	S/. 600	S/. 108	S/. 708

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 12.47
Estimación de Gastos de Marketing para el año 2026 + IGV-Expresados en S/.

Concepto	Costo Mensual (sin igv)	IGV Mensual	Costo Mensual (con igv)	Costo Anual (sin igv)	IGV Anual	Costo Anual 2026 (con igv)
Anuncio Publicitarios por Redes Sociales	S/. 20	S/. 4	S/. 24	S/. 240	S/. 43	S/. 283
Tarjetas de servicios	S/. 10	S/. 2	S/. 12	S/. 120	S/. 22	S/. 142
Gastos de golosinas y Obsequios	S/. 20	S/. 4	S/. 24	S/. 240	S/. 43	S/. 283
Gasto Marketing y Ventas – 2026	S/. 50	S/. 9	S/. 59	S/. 600	S/. 108	S/. 708

Fuente: Elaboración propia.

Siguientemente se muestran todos los Gastos de Marketing Proyectados consolidados Anuales.

Tabla 12.48
Estimación Consolidado de Gastos de Marketing de 2022-2026 + IGV-Expresados en S/.

GASTOS MARKETING Y VENTAS	2021	2022	2023	2024	2025
MARKETING	S/. 600	S/. 600	S/. 600	S/. 600	S/. 600
TOTAL, GASTOS MARKETING Y VENTAS (SIN IGV)	S/. 600	S/. 600	S/. 600	S/. 600	S/. 600
IGV	S/. 108	S/. 108	S/. 108	S/. 108	S/. 108
TOTAL, GASTOS MARKETING Y VENTAS (CON IGV)	S/. 708	S/. 708	S/. 708	S/. 708	S/. 708

Fuente: Elaboración propia.

12.2.7. Presupuesto de ingresos financieros

Conformado por montos o beneficios a favor de la empresa. Nuestra empresa "COSTOS SOLUTIONS SAC" no tendrá ingresos financieros en el lapso del proyecto.

12.2.8. Presupuesto de gastos financieros

La empresa “COSTOS SOLUTIONS SAC”. tiene como obligaciones financieras los gastos por interés del préstamo recibido de la entidad financiera (BBVA del banco continental)

A Continuación, se muestra detalladamente el gasto financiero por interés a la financiera BBVA.

Tabla 12.49

Estimación Total de Gastos Financieros Anual-Expresados en S/.

GASTOS FINANCIEROS	2022	2023	2024	2025	2026
Interés de Préstamo	S/. 6,067	S/. 4,466	S/. 2,476	S/. 0	S/. 0
Total, Gastos Financieros.	S/. 6,067	S/. 4,466	S/. 2,476	S/. 0	S/. 0

Fuente: Elaboración propia.

12.3. Presupuestos de Resultados

Los presupuestos de resultados de la empresa “COSTOS SOLUTIONS SAC”. Se van a detallar en los estados financieros tales como: Estado de situación financiera, Estado de pérdidas y ganancias y el flujo de caja de cada periodo.

La proyección de las ganancias y pérdidas y el flujo de caja del presupuesto de la empresa está diseñada hacia el horizonte de la evaluación del proyecto de la empresa “COSTOS SOLUTIONS SAC”. Que está previsto para 5 años como son 2022, 2023, 2024, 2025, 2026.

- La empresa iniciará sus operaciones en enero del 2022.
- Los importes serán expresados en soles (s/)
- El impuesto a la Renta se va considerar según el Régimen de MYPES Tributario (10% Anual).

Tabla 12.50

Detalle del Impuesto a la Renta del Proyecto-Expresado en S/. “COSTOS SOLUTIONS SAC”.

	2022	2023	2024	2025	2026
Impuesto a la Renta MYPE (10%)	10%	10%	10%	10%	10%

Fuente: Elaboración propia.

12.3.1. Estado de Resultados

El estado de Resultados es una actividad que realizan las empresas para ver todos los Ingresos y Gastos que esta conlleva en sus operaciones, envase a ello se muestran los resultados, por lo general se hacen anualmente.

En la empresa “COSTOS SOLUTIONS SAC”. Se proyecta los estados de Resultados para 5 años de acuerdo al límite de los años (2022 al 2026) considerando que es una empresa de servicios de asesoría especializada en costos, y que dependerá directamente de los estados financieros de la empresa.

A Continuación, se muestran detalladamente los estados de proyectados a los 5 años.

Tabla 12.51

*Estados de Resultados Proyectados para los años 2022-2026-Expresados en S/.
"COSTOS SOLUTIONS SAC"*

EGYP	2022	2023	2024	2025	2026
INGRESO POR SERVICIO	S/ 505,947	S/ 528,669	S/ 551,054	S/ 573,681	S/ 595,801
(-) COSTO POR SERVICIO	-S/ 161,801	-S/ 190,512	-S/ 214,818	-S/ 326,204	-S/ 395,421
UTILIDAD BRUTA	S/ 344,146	S/ 338,157	S/ 336,237	S/ 247,477	S/ 200,380
(-) GASTOS ADMINISTRATIVOS	-S/ 59,652	-S/ 61,342	-S/ 63,746	-S/ 66,505	-S/ 70,823
(-) GASTOS MARKETING	-S/ 600	-S/ 600	-S/ 600	-S/ 600	-S/ 600
(-) DEPRECIACION AF	-S/ 3,631	-S/ 5,131	-S/ 5,881	-S/ 8,131	-S/ 8,881
(-) AMORTIZACION AI	-S/ 1,986	-S/ 1,986	-S/ 1,986	-S/ 1,986	-S/ 1,986
UTILIDAD OPERATIVA	S/ 278,278	S/ 269,099	S/ 264,024	S/ 170,256	S/ 118,091
(-) GASTOS FINANCIEROS	-S/ 6,067	-S/ 4,466	-S/ 2,476	S/ 0	S/ 0
UTILIDAD ANTES IMPUESTOS	S/ 272,211	S/ 264,632	S/ 261,548	S/ 170,256	S/ 118,091
(-) IMPUESTOS Renta	-S/ 27,221	-S/ 26,463	-S/ 26,155	-S/ 17,026	-S/ 11,809
UTILIDAD NETA	S/ 244,990	S/ 238,169	S/ 235,393	S/ 153,230	S/ 106,282

Fuente: Elaboración propia.

12.3.2. Estado de Situación Financiera Proyectado

El Estado de Situación Financiera, muestra la información económica de la empresa de un periodo determinado, esto puede ser mensual, trimestral, bimestral, pero mayormente las empresas lo sacan Anualmente.

El Estado de Situación Financiera expresa los activos que es lo que tiene, el financiamiento que es lo que debe y el capital social que es el aporte de los accionistas para la constitución de la empresa

Aquí, se muestra el Estado de Situación Financiera Proyectado para la empresa de servicios "COSTOS SOLUTIONS SAC".

Tabla 12.52

Estados de Estado de Situación Financiera para los años 2022-2026-Expresados en S/. - "COSTOS SOLUTIONS SAC"

BALANCE GENERAL PROYECTADO	Empresa "COSTOS SOLUTIONS SAC"					
	Año 0	2022	2024	2023	2024	2024
ACTIVO CORRIENTE						
Caja	S/. 0	S/. 239,422	S/. 471,484	S/. 690,117	S/. 848,749	S/. 997,435
Capital de trabajo	S/. 862	S/. 1,207	S/. 1,725	S/. 2,587	S/. 2,768	
Crédito fiscal (IGV)	S/. 4,800					
TOTAL, ACTIVO CORRIENTE	S/. 5,662	S/. 240,629	S/. 473,208	S/. 692,704	S/. 851,517	S/. 997,435
ACTIVO NO CORRIENTE						
Activo tangible	S/. 20,376	S/. 29,444	S/. 33,978	S/. 47,580	S/. 52,114	
(-) Depreciación acumulada		-S/. 3,631	-S/. 8,762	-S/. 14,643	-S/. 22,773	
Activo intangible	S/. 9,928	S/. 9,928	S/. 9,928	S/. 9,928	S/. 9,928	S/. 9,928
(-) Amortización acumulada		-S/. 1,986	-S/. 3,971	-S/. 5,957	-S/. 7,943	-S/. 9,928
TOTAL, ACTIVO NO CORRIENTE	S/. 30,304	S/. 33,756	S/. 31,173	S/. 36,908	S/. 31,326	S/. 0
TOTAL, ACTIVOS	S/. 35,966	S/. 274,384	S/. 504,381	S/. 729,612	S/. 882,843	S/. 997,435
PASIVOS						
Deuda	S/. 24,906	S/. 18,335	S/. 10,163			S/. 0
TOTAL, PASIVOS NO CORRIENTE	S/. 24,906	S/. 18,335	S/. 10,163	S/. 0	S/. 0	S/. 0
PATRIMONIO						
Capital	S/. 11,060	S/. 11,060	S/. 11,060	S/. 11,060	S/. 11,060	S/. 11,060
Utilidad acumulada (año anterior)			S/. 244,990	S/. 483,159	S/. 718,552	S/. 871,782
Utilidad del ejercicio		S/. 244,990	S/. 238,169	S/. 235,393	S/. 153,230	S/. 106,282
Pérdida neta por venta activos fijos					+ S/. 8,310	
TOTAL, PATRIMONIO	S/. 11,060	S/. 256,050	S/. 494,219	S/. 729,612	S/. 882,842	S/. 997,434
TOTAL, PASIVOS Y PATRIMONIO	S/. 35,966	S/. 274,384	S/. 504,381	S/. 729,612	S/. 882,842	S/. 997,434

Fuente: Elaboración propia.

La existencia del proyecto de “COSTOS SOLUTIONS SAC”. Será de 5 años de lo que el 66,85% viene desde el año 2022 hasta la fecha de liquidación de Activos Fijos que será al cierre del año 2026.

Tener el reporte exacto de los activos ayudara en la venta y para el conocimiento de la elaboración a detalle del Balance General.

Se muestra la liquidación de activos fijos en el año 2026.

Tabla 12.53

Liquidación de los Activos en el año 2026-Expresada en S/. – “COSTOS SOLUTIONS SAC”

Liquidación de los Activos Fijos	2,025
Valor mercado activos tangibles (sin IGV)	32,451
Valor en libros activos tangibles	21,222
Ganancia/Perdida por venta activos fijos	11,229
Impuesto a favor	-2,920
Pérdida neta por activos fijos	8,310

Fuente: Elaboración propia.

12.3.3. Flujo de caja proyectado.

El flujo de caja representa las ingresos y gastos de efectivo de la empresa, durante un año, y esto representa la liquidez de la empresa.

También para dejar en claro que se está tomando referencia el año 2021 como año 0 (preoperativo).

Para la empresa “COSTOS SOLUTIONS SAC”. El flujo de caja proyectado es como se muestra a continuación.

Tabla 12.54

Flujo de caja Estimada para la Empresa – Expresada en S/. - “COSTOS SOLUTIONS SAC”

“COSTOS SOLUTIONS SAC”						
FLUJO DE CAJA PROYECTADO	Año 0	2022	2023	2024	2025	2026
(+) INGRESO POR SERVICIO		S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
		597,018	623,829	650,244	676,944	703,046
(-) COSTOS POR SERVICIO		-S/.	-S/.	-S/.	-S/.	-S/.
		169,046	198,004	222,536	334,031	403,291
(-) GASTOS ADMINISTRATIVOS		-S/.	-S/.	-S/.	-S/.	-S/.
		61,974	63,729	66,155	68,978	73,620
(-) GASTOS MARKETING		-S/. 708	-S/. 708	-S/. 708	-S/. 708	-S/. 708
(-) IMPUESTOS (UTILIDAD OPERATIVA x IR)		-S/.	-S/.	-S/.	-S/.	-S/.
		27,828	26,910	26,402	17,026	11,809
FLUJO DE CAJA OPERATIVO		S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
		337,462	334,478	334,442	256,201	213,618
FLUJO DE CAPITAL O INVERSION	Año 0	2022	2023	2024	2025	2026
(-) INVERSION ACTIVOS INTANGIBLES	-S/.					
	11,060					
(-) INVERSION ACTIVOS FIJOS	-S/.	-S/.	-S/.	-S/.	-S/.	
	24,044	10,700	5,350	16,050	5,350	
(-) INVERSION CAPITAL DE TRABAJO	-S/. 862	-S/. 345	-S/. 517	-S/. 862	-S/. 181	
(+) VALOR DE DESECHO ACTIVOS FIJOS					+	S/.
						35,373
(+) VALOR DE RECUPERO KW (CTN)					+	S/. 2,768
FLUJO DE CAPITAL O INVERSION	-S/.	-S/.	-S/.	-S/.	-S/.	S/.
	35,966	11,045	5,867	16,912	5,531	38,141
Pago de IGV (al Estado)	S/. 0	-S/.	-S/.	-S/.	-S/.	-S/.
		74,964	84,357	86,506	92,039	102,310
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	-S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
	35,966	251,453	244,254	231,024	158,632	149,448
FLUJO DE SERVICIO DE LA DEUDA	Año 0	2022	2023	2024	2025	2026
PRESTAMO	S/.					
	24,906					
(-) CUOTAS		-S/.	-S/.	-S/.	-S/.	-S/.
		12,638	12,638	12,638	12,638	12,638
(+) ESCUDO FISCAL	+	S/. 607	S/. 447	S/. 248	S/. 0	S/. 0
FLUJO DE SERVICIO DE LA DEUDA	S/.	-S/.	-S/.	-S/.	-S/.	-S/.
	24,906	12,032	12,192	12,391	12,638	12,638
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	-S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
	11,060	239,422	232,062	218,633	145,993	136,810

Fuente: Elaboración propio

CAPÍTULO XIII: EVALUACION ECONOMICO FINANCIERA

Cuando se tiene una idea de negocio o se empieza un proyecto de negocio, lo que se desea es obtener rentabilidad, la cual va a cambiar de acuerdo al riesgo y a las perspectivas que se tiene.

Para poder tener un análisis de viabilidad de la Empresa especializada en asesoría de Costos y para determinar si será rentable o no, se analizará el proyectado y los indicadores financieros en general como: el análisis de escenarios, análisis de sensibilidad, punto de equilibrio, análisis de riesgos, ratios financieros TIR y el VAN.


13.1. Costo De Deuda (Kd)

El costo del endeudamiento en la apertura de la empresa “COSTOS SOLUTIONS SAC”. viene a ser por el endeudamiento del interés de la entidad financiera (BBVA Banco continental) que nos ofrece un financiamiento de una tasa efectiva anual (TEA) de 24.36%, y esto viene a ser costo de deuda anual.

Figura 13.1

Detalle del Costo Deuda (Kd-Nominal)—Expresado en % de TEA

Concepto	Tasa %
TEA%	24.36%
TEM%	1.83%



Fuente: Elaboración propia.

Deflactando el costo de la deuda anual, con el promedio del indicador de la inflación tenemos 20.74% como a continuación se muestra.

Tabla 13.1

Detalle del Costo Deuda (Kd - Real) -Expresada en % de TEA

$$Kd \text{ (Real)} = \frac{Kd \text{ nominal} - \text{Inflación Perú}}{\text{Perú}}$$

(1 + Inflación Perú)

Costo Deuda del Proyecto - Kd (Real) **20.74%**

Fuente: Elaboración propia.

Por lo que tenemos, que el coste de deuda Kd (real) de la empresa creada, será de 20.74%. cabe recalcar que se está tomando estos términos porque el proyecto está en términos reales.

13.2. Costo De Capital Promedio Ponderado (WAAC)

El costo de capital promedio ponderado viene a ser la tasa del descuento que va a medir el capital, lo cual será una medida ponderada del Capital Propio (Ke) y los recursos de terceros (deuda Kd).

En la siguiente tabla se mostrará el costo capital promedio ponderado - WACC de la empresa:

Tabla 13.2

Detalle del cálculo del WACC -Expresada en %.

	Estructura Capital			Costo Capital		WACC
	Distribución Inversión	Participación Inversión (%)	kd/ke con IMP	Kd	Kd sin IMP	
Inversión S/. 35,966	Deuda					
	S/. 24,906	S/. 24,906	69.25%	20.74%	18.66%	12.92%
Cápita Accionario				Ke		
	S/. 11,060	S/. 11,060	30.75%	23.49%	23.49%	7.22%
			100.00%			
					WACC	20.15%
WACC = Ke x (E / E+D) + Kd x (1 - T) x (D / E + D)						
WACC = 20.15%						

Fuente: Elaboración propia.

Para la creación de la empresa "COSTOS SOLUTIONS SAC" el Costo Promedio Ponderado de capital o WACC es u 20.15%.

13.3. Evaluación Económica-Financiera

Se identificará si el nuevo proyecto de asesoría especializada en costos es viable o no, esto dependerá de la base de flujo de caja proyectada, el análisis identificar si la empresa es rentable o no. como indicadores tenemos: el VAN, el TIR, las ratios financieras y análisis de sensibilidad.

Para evaluar la rentabilidad del proyecto de la empresa “COSTOS SOLUTIONS SAC”.

Se tiene como referencia los siguientes:

- Tasa Interna de Retorno económico - financiero Modificado (TIREm- TIRFm)
- Valor Actual Neto Económico - Financiero (VANE- VANF)
- Periodo de recuperación simple.

Tabla 13.3

Flujo de Caja Estimada-Expresadas en S/.

“COSTOS SOLUTIONS SAC”						
FLUJO DE CAJA PROYECTADO	Año 0	2022	2023	2024	2025	2026
(+) INGRESO POR SERVICIO		S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
		597,018	623,829	650,244	676,944	703,046

(-) COSTOS POR SERVICIO	-S/.	-S/.	-S/.	-S/.	-S/.	-S/.
	169,046	198,004	222,536	334,031	403,291	
(-) GASTOS ADMINISTRATIVOS	-S/.	-S/.	-S/.	-S/.	-S/.	-S/.
	61,974	63,729	66,155	68,978	73,620	
(-) GASTOS MARKETING	-S/. 708	-S/. 708	-S/. 708	-S/. 708	-S/. 708	-S/. 708
(-) IMPUESTOS (UTILIDAD OPERATIVA x IR)	-S/.	-S/.	-S/.	-S/.	-S/.	-S/.
	27,828	26,910	26,402	17,026	11,809	
FLUJO DE CAJA OPERATIVO	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
	337,462	334,478	334,442	256,201	213,618	
FLUJO DE CAPITAL O INVERSION	Año 0	2022	2023	2024	2025	2026
(-) INVERSION ACTIVOS INTANGIBLES	-S/.					
	11,060					
(-) INVERSION ACTIVOS FIJOS	-S/.	-S/.	-S/.	-S/.	-S/.	
	24,044	10,700	5,350	16,050	5,350	
(-) INVERSION CAPITAL DE TRABAJO	-S/. 862	-S/. 345	-S/. 517	-S/. 862	-S/. 181	
(+) VALOR DE DESECHO ACTIVOS FIJOS					+	S/.
						35,373
(+) VALOR DE RECUPERO KW (CTN)					+	S/.
						2,768
FLUJO DE CAPITAL O INVERSION	-S/.	-S/.	-S/.	-S/.	-S/.	S/.
	35,966	11,045	5,867	16,912	5,531	38,141
Pago de IGV (al Estado)	S/. 0	-S/.	-S/.	-S/.	-S/.	-S/.
		74,964	84,357	86,506	92,039	102,310
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	-S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
	35,966	251,453	244,254	231,024	158,632	149,448
FLUJO DE SERVICIO DE LA DEUDA	Año 0	2022	2023	2024	2025	2026
PRESTAMO	S/.					
	24,906					
(-) CUOTAS		-S/.	-S/.	-S/.	-S/.	-S/.
		12,638	12,638	12,638	12,638	12,638
(+) ESCUDO FISCAL	+	S/. 607	S/. 447	S/. 248	S/. 0	S/. 0
FLUJO DE SERVICIO DE LA DEUDA	S/.	-S/.	-S/.	-S/.	-S/.	-S/.
	24,906	12,032	12,192	12,391	12,638	12,638
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	-S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
	11,060	239,422	232,062	218,633	145,993	136,810

Fuente: Elaboración propia.

Siguientemente se muestra el Resumen de Ratios para la evaluación de proyecto.

Tabla 13.4

Detalle de los Ratios Financieros Estimados-Expresadas en S/.

Evaluación	VAN	TIR	TIRM
Económico	S/. 611,544	695.62%	114.18%
Financiero	S/. 561,516	2161.51%	171.92%
		Económico	Financiero
Periodo Recuperación Simple (años)		0.01	-1.65
Beneficio/Costo		18.00	51.77

Ratios Financieros	Nombre Ratio	2022	2024	2024	2025	2026
Solvencia	Deuda a Capital Multiplicador	0.07	0.02	0.00	0.00	0.00
	Apalancamiento Financiero (K)	1.07	1.02	1.00	1.00	1.00
Endeudamiento	Endeudamiento	0.07	0.02	0.00	0.00	0.00
	Cobertura de Interés	45.87	60.25	106.65	0.00	0.00
Actividad	Rotación de activos totales	1.84	1.05	0.76	0.65	0.60
	Rotación de activos Fijos	14.99	16.96	14.93	18.31	0.00
Rentabilidad	Margen bruto	0.68	0.64	0.61	0.43	0.34
	Margen Operativo	0.55	0.51	0.48	0.30	0.20
	Margen Utilidad Neta	0.48	0.45	0.43	0.27	0.18
	ROA (RSA)	0.89	0.47	0.32	0.17	0.11
	ROE (RSP)	0.96	0.48	0.32	0.17	0.11

Apalancamiento	Variación % De 2022 a 2023	Variación % De 2023 a 2024	Variación % De 2024 a 2025	Variación % De 2025 a 2026
GAO	-0.73	-0.45	-8.65	-7.95
GAF	0.84	0.62	0.98	1.00
GAT	-0.62	-0.28	-8.50	-7.95

Punto de equilibrio	2022	2023	2024	2025	2026
Punto de equilibrio (Ingresos Anual)	S/. 96,836	S/. 107,965	S/. 118,349	S/. 179,008	S/. 244,675

Fuente: Elaboración propia.

13.3.1. TIR

La tasa interna de retorno es la tasa de rendimiento que emplearemos en la estimación de los proyectados, con ello podremos medir el rendimiento de toda la inversión del plan de negocio.

Según la evaluación proyectada para la empresa "COSTOS SOLUTIONS SAC", describe que el TIR modificado es de 171.18% y el TIRE modificado es de 171.92%, por lo que se deduce que nuestro proyecto es rentable, tomando en cuenta las reglas de respuesta de los métodos donde si $TIRE_m > WACC$ o $TIRF_m > COK (K_e)$ el proyecto es viable.

Tabla 13.5
Detalle del TIR Estimado-Expresada en %

Fuente: Elaboración propia.

COK	Tasa	Análisis
TIRE modificado	114.18%	TIREm > WACC
WAAC	20.15%	Proyecto RENTABLE
TIRF modificado	171.92%	TIRFm > COK
COK	23.49%	Proyecto RENTABLE

13.3.2. VAN

El VAN (valor actual neto) denominado por procedimientos que permitirá realizar el cálculo del valor presente de un número de flujo que se encuentra en caja proyectado para un futuro.

Si la respuesta nos sale positiva, el proyecto se debe aceptar, si sale negativa el proyecto será rechazado, porque da a entender que el proyecto ha perdido más de lo que ha invertido.

13.3.3. VANE ECONOMICO:

El VAN calcula la rentabilidad del plan de negocio en base a su flujo de caja que se proyecta y la tasa WACC de la empresa.

La empresa COSTOS SOLUTIONS SAC tuvo como resultado un VAN por un importe de S/. 611,544 soles, lo que se deduce que el proyecto o plan de negocio será rentable.

Tabla 13.6

Detalle de la Formula y el Cálculo del VANE-Expresada en %

Fuente: Elaboración propia.

FLUJO DE CAJA ECONOMICO	VANE	Valor Actual Neto Económico				
	Año 0	2022	2023	2024	2025	2026
	-S/. 35,966	S/. 251,453	S/. 244,254	S/. 231,024	S/. 158,632	S/. 149,448
	WACC =	20.15%	ok			

$$VANE = -I_o + \sum_{i=1}^n \frac{F_i}{(1+WACC)^i}$$

Donde:

I_o : Inversión Inicial Total

F_i : Flujo de Caja Económico Anual

n : años

WACC: Costo Promedio Ponderado del Capital

VALOR ACTUAL NETO ECONOMICO (VANE)	=	INVERSION (I_o)	+	Valor Actual	=	S/. 611,544
VANE	=	-S/. 35,966	+	S/. 647,511	=	S/. 611,544

13.3.4. VANE FINANCIERO:

Este Van mide el rendimiento financiero de la idea de negocio, de acuerdo al flujo de caja financiero y con la tasa de descuento (COK).

Se tuvo como resultado del VANF el importe de S/. 561,516, lo que determina que la empresa será rentable.

Tabla 13.7

Detalle de la Formula y el Cálculo del VANF-Expresada en %

VANF	Valor Actual		Neto			
	Año 0	2022	2023	2024	2025	2026
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	-S/. 11,060	S/. 239,422	S/. 232,062	S/. 218,633	S/. 145,993	S/. 136,810

COK = Ke 23.49% ok

$$VANF = -I_o + \sum_{i=1}^n \frac{F_i}{(1 + COK)^i}$$

Donde:

I_o : Inversión del accionista

F_i : Flujo de Caja Financiero

n: años

COK: Costo de oportunidad apalancado del accionista

VALOR NETO FINANCIERO (VPNF)	ACTUAL	=	INVERSION (I _o)	+	Valor Actual	
VANF		=	-S/. 11,060	+	S/. 572,576	= S/. 561,516

Fuente: Elaboración propia.

13.3.5. Periodo de Recuperación

En esta parte podremos ver cuánto tiempo o periodo tendrá que transcurrir para recuperar la inversión que se realizó para el proyecto.

13.3.5.1. Recuperación Simple Económico y Financiero:

Según lo que se presenta los indicadores, indica los números de años que la empresa necesita para recuperar la inversión inicial del año cero.

Para la creación de la empresa "COSTOS SOLUTIONS SAC" la fase de la recuperación simple económico es de 0.01 años y simple financiero es de -1.65 años. Los resultados salen

de manera negativa ya que se tiene un buen flujo de caja proyectado a lo que se invirtiera inicialmente.

A continuación, se muestra el detalle de la recuperación simple Económica y Financiera:

Tabla 13.8

Detalle del Cálculo de Periodo de Recuperación Económico Simple - Expresada en S/. y Años

Fuente: Elaboración propia.

	Año 0	2022	2023	2024	2025	2026
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	-S/. 35,966	S/. 251,453	S/. 244,254	S/. 231,024	S/. 158,632	S/. 149,448
Periodo de Recuperación Simple	-S/. 35,966	S/. 251,453	S/. 244,254	S/. 231,024	S/. 158,632	S/. 149,448
		S/. 215,487	S/. 459,741	S/. 690,765	S/. 849,397	S/. 998,845
Periodo de Recuperación Simple =	2	+	-459,741	231,024		
Periodo de Recuperación Simple =	0.01	años				

Tabla 13.9

Detalle del Cálculo de Periodo de Recuperación Financiero Simple - Expresada en S/. y Años

	Año 0	2022	2023	2024	2025	2026
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	-S/. 11,060	S/. 239,422	S/. 232,062	S/. 218,633	S/. 145,993	S/. 136,810
Periodo de Recuperación Simple	-S/. 11,060	S/. 239,422	S/. 232,062	S/. 218,633	S/. 145,993	S/. 136,810
		S/. 228,362	S/. 460,424	S/. 679,057	S/. 825,050	S/. 961,860
Periodo de Recuperación Simple =	3	+	-679,057			145,993
Periodo de Recuperación Simple =	-1.65 años					

Fuente: Elaboración propia.

13.3.5.2. Recuperación Descontado Económico y Financiero:

Según lo que representan los indicadores, el número de años que se va a necesitar para recuperar la inversión inicial, lo cual se considerará del flujo de caja, según la tasa de descuento.

Para la creación de la empresa "COSTOS SOLUTIONS SAC" la fase de Descuento Económico es de -2.58 años y el Descuento Financiero es de -2.11 año, sale negativo por que como empresa se tendrá un flujo de caja positivo, siendo una empresa de servicios, tiene el flujo positivo a lo de la inversión inicial.

A continuación, se muestra el detalle de la recuperación simple Económica y Financiera:

Tabla 13.10

Detalle del Periodo de Recuperación Económico Descontado-Expresada en S/. y Años

	Año 0	2022	2023	2024	2025	2026
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	-S/. 35,966	S/. 251,453	S/. 244,254	S/. 231,024	S/. 158,632	S/. 149,448
WACC =	20.15%	ok				
Periodo de Descontado =	-S/. 35,966	S/. 209,287	S/. 169,204	S/. 133,202	S/. 91,463	S/. 86,168
		S/. 173,321	S/. 342,525	S/. 475,727	S/. 567,190	S/. 653,358
Periodo de Descontado =	4	+	-567,190	86,168		
Periodo de Descontado =	Recuperación	-2.58 años				

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 13.11

Detalle del Periodo de Recuperación Económico Descontado-Expresada en S/. y Años

	Año 0	2022	2023	2024	2025	2026
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	-S/. 11,060	S/. 239,422	S/. 232,062	S/. 218,633	S/. 145,993	S/. 136,810
COK =	23.49%	ok				
Periodo de Descontado =	-S/. 11,060	S/. 193,881	S/. 152,176	S/. 116,099	S/. 77,526	S/. 72,649
		S/. 182,821	S/. 334,997	S/. 451,096	S/. 528,622	S/. 601,271
Periodo de Descontado =	4	+	-528,622	136,810		
Periodo de Descontado =	Recuperación	-2.11 años				

Fuente: Elaboración propia.

13.3.6. Ratios Beneficio/Costo

Con relación al costo - beneficio se divide el valor actualizado de las ganancias del proyecto, dentro de ello se considerará ingresos y egresos. Los ingresos totales y los costos totales están sujetos a la tasa de descuento mínima permitida o al margen de beneficio.

El beneficio será todo ingresos o beneficio que se obtendrá por la empresa constituida, se considerará los servicios brindados.

Tabla 13.12

Detalle del Cálculo del Ratio Costo Beneficio - Económico-Expresada en S/.

Análisis Beneficio/Costo - Flujo de Caja Económico							
	Año 0	2022	2023	2024	2025	2026	
FLUJO DE CAJA ECONOMICO	-S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.
	35,966	251,453	244,254	231,024	158,632	149,448	

WACC 20.15% OK

<i>Beneficio/Costo FCE</i>	-	=	Valor Actual Inversión	=	647,511	=	18.00
					35,966		

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 13.13
Detalle del Cálculo del Ratio Costo Beneficio - Financiero-Expresada en S/.

Análisis Beneficio/Costo - Flujo de Caja Financiero								
FLUJO DE CAJA FINANCIERO	Año 0	2022	2023	2024	2025	2026		
	-S/.	S/.	S/.	S/.	S/.	S/.		
	11,060	239,422	232,062	218,633	145,993	136,810		
	COK	23.49%	OK					
<hr/>								
<i>Beneficio/Costo - FCF</i>	=	Valor Actual	=	572,576	=	51.77		
		Inversión		11,060				

Fuente: Elaboración propia.

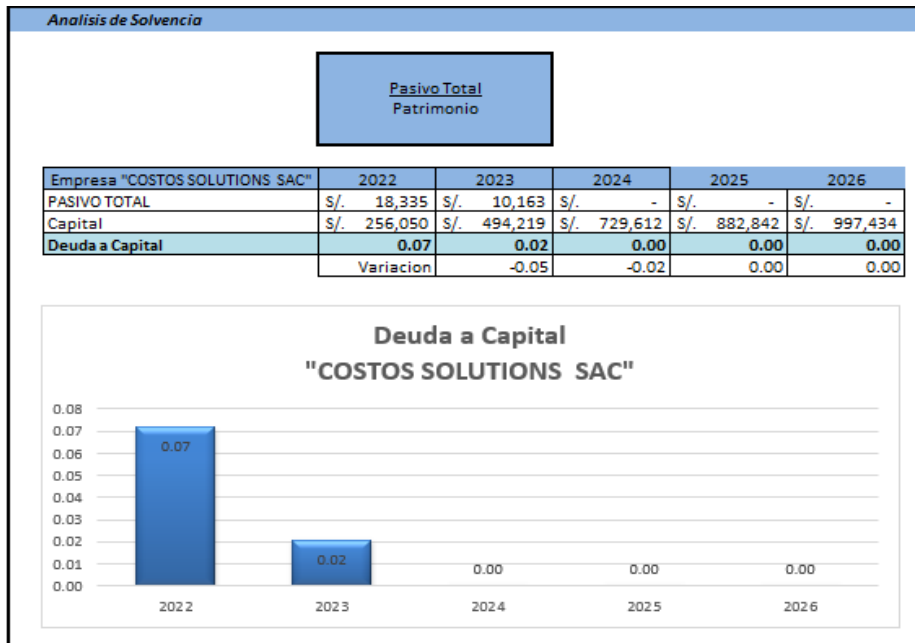
13.3.7. Ratios Financieros

Las ratios financieras nos permiten ejecutar un examen de la situación financiera y también poder conocer su liquidez, solvencia y endeudamiento de la empresa. Las ratios financieras están confirmadas por:

- Liquidez
- Tesorería
- Disponibilidad
- Garantía
- Endeudamiento
- Calidad de deuda

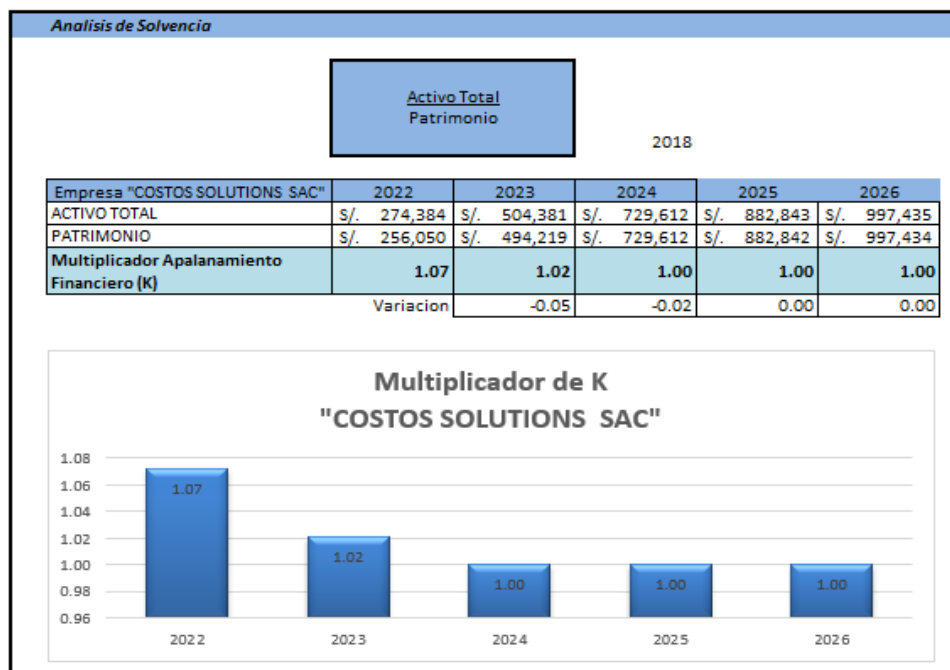
Siguientemente se detallan las tablas de los Ratios Financieros de la Empresa "COSTOS SOLUTIONS SAC".

Figura 13.2
Detalle del Ratio de Deuda Capital-Expresada en S/.



Fuente: Elaboración propia.

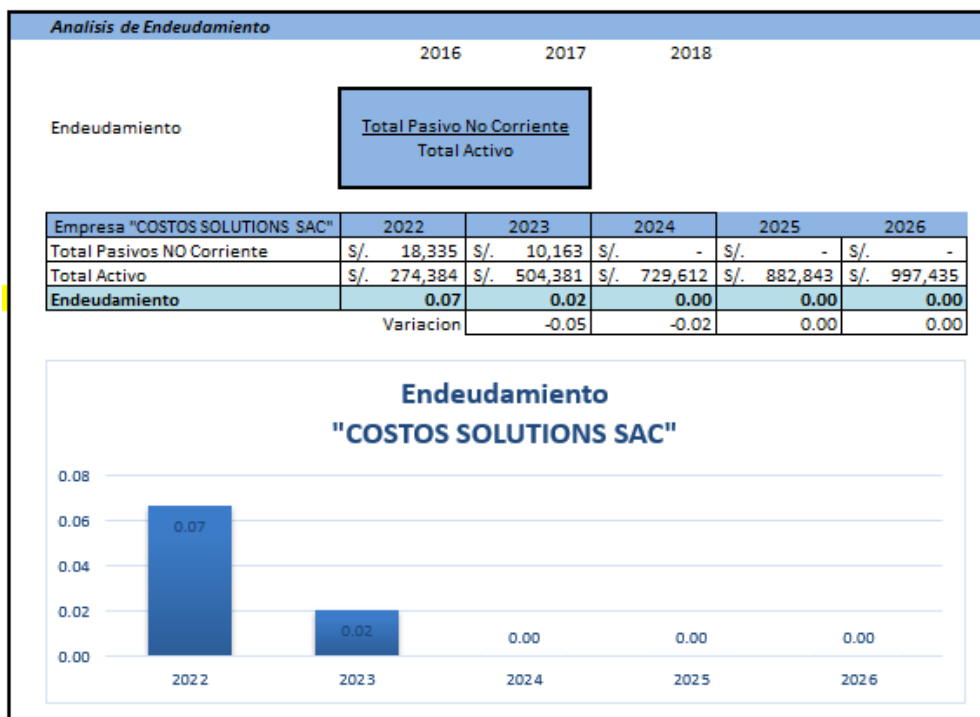
Figura 13.3
Detalle del Ratio de Apalancamiento Financiero – Expresada S/.



Fuente: Elaboración propia

Figura 13.4

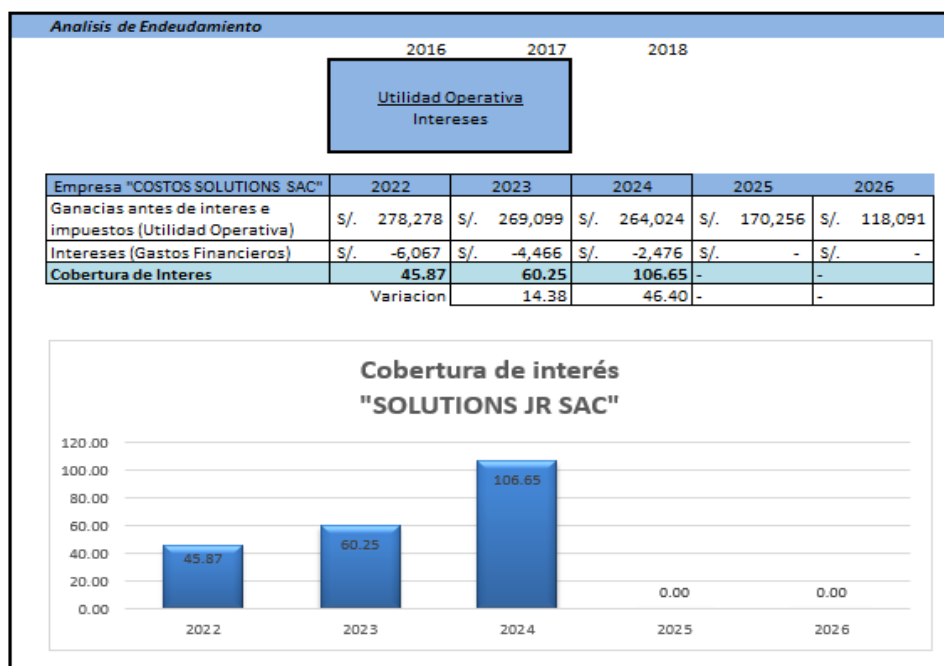
Detalle del calculo del Ratio de Endeudamiento -Expresado en S/.



Fuente: Elaboración propia

Figura 13.5

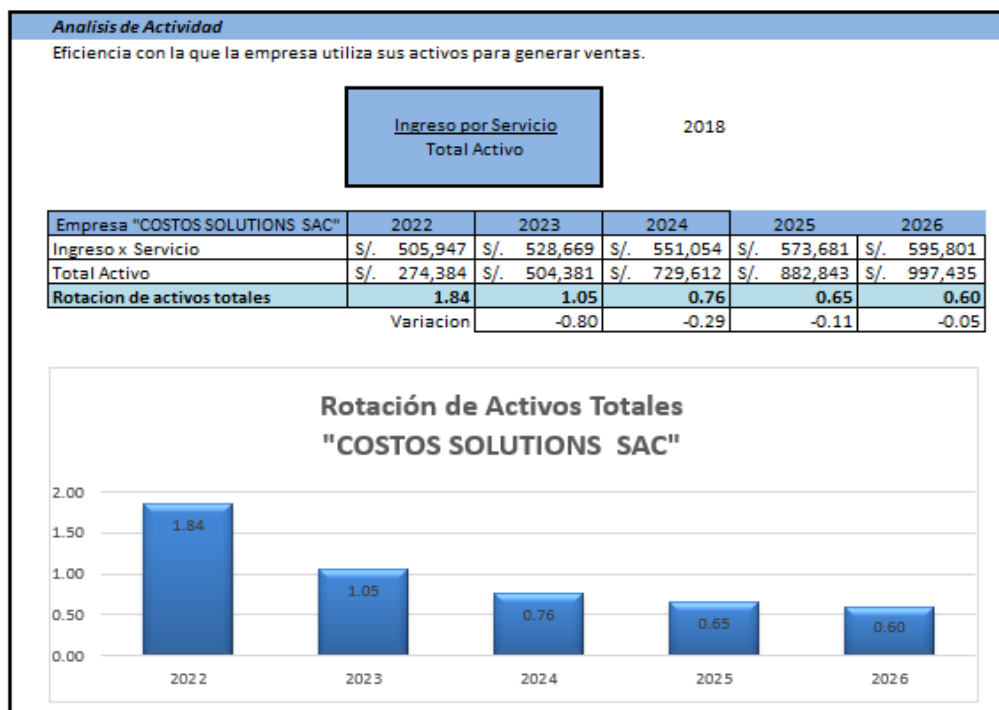
Detalle del Ratio de Cobertura de Interés-Expresada en S/.



Fuente: Elaboración propia

Figura 13.6

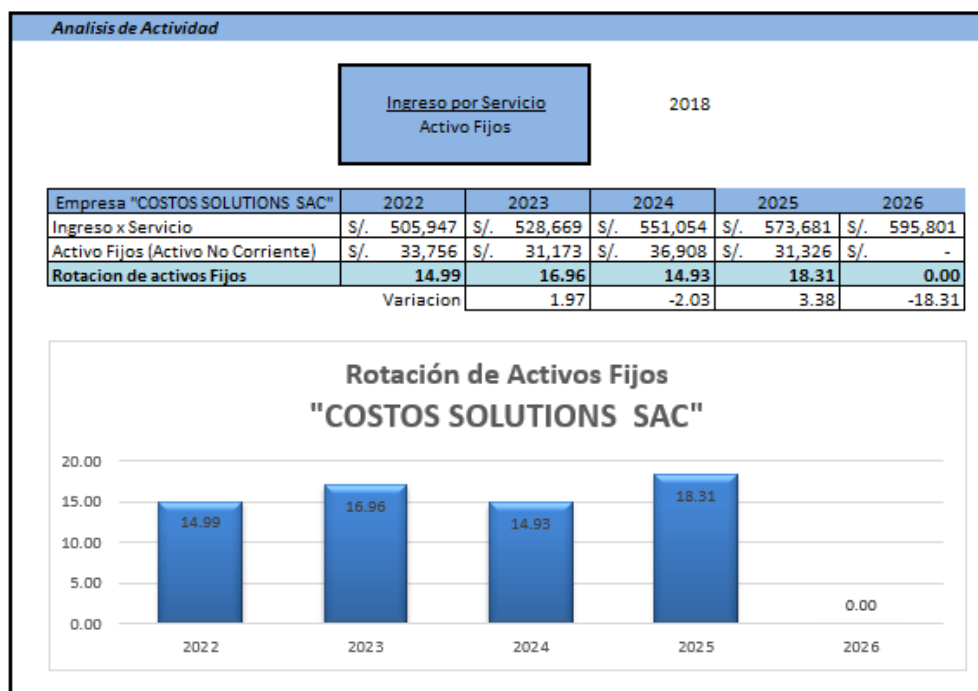
Cálculo del Ratio de Rotación de Activos Totales – Expresada en S/.



Fuente: Elaboración propia.

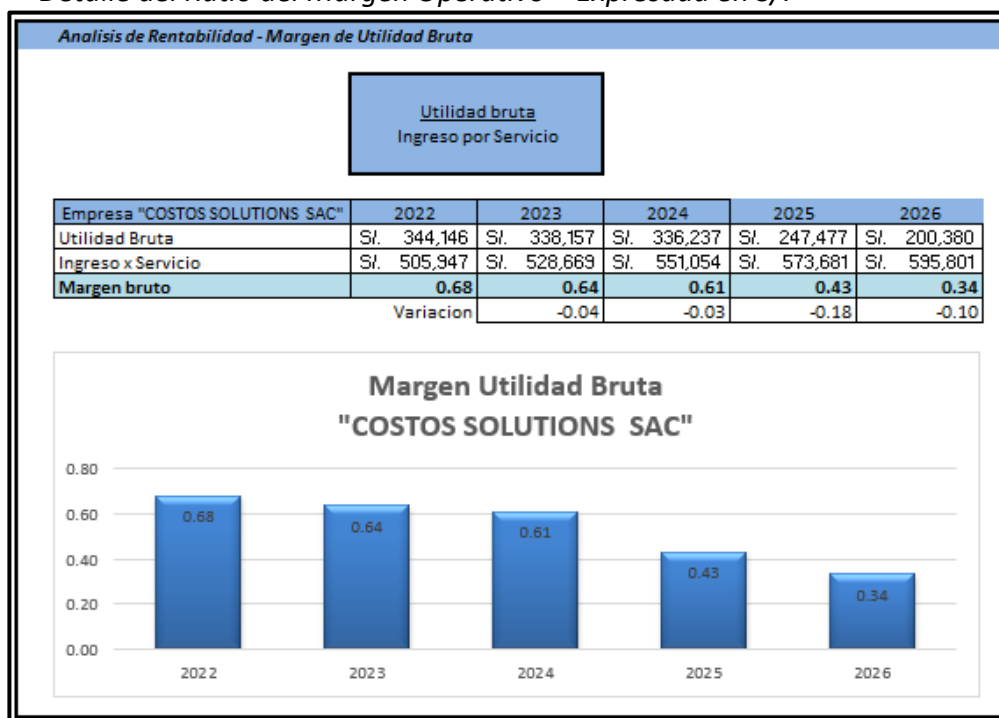
Figura 13.7

Cálculo del Ratio de Rotación de Fijos– Expresada en S/.



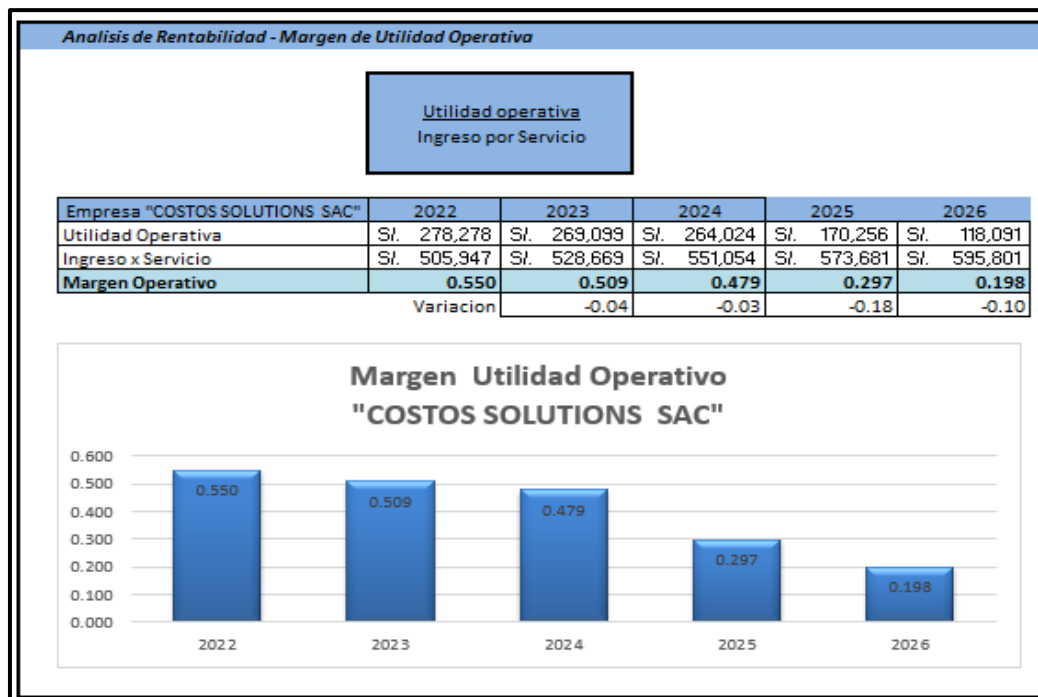
Fuente: Elaboración propia.

Figura 13.8
Detalle del Ratio del Margen Operativo – Expresada en S/.



Fuente: Elaboración propia.

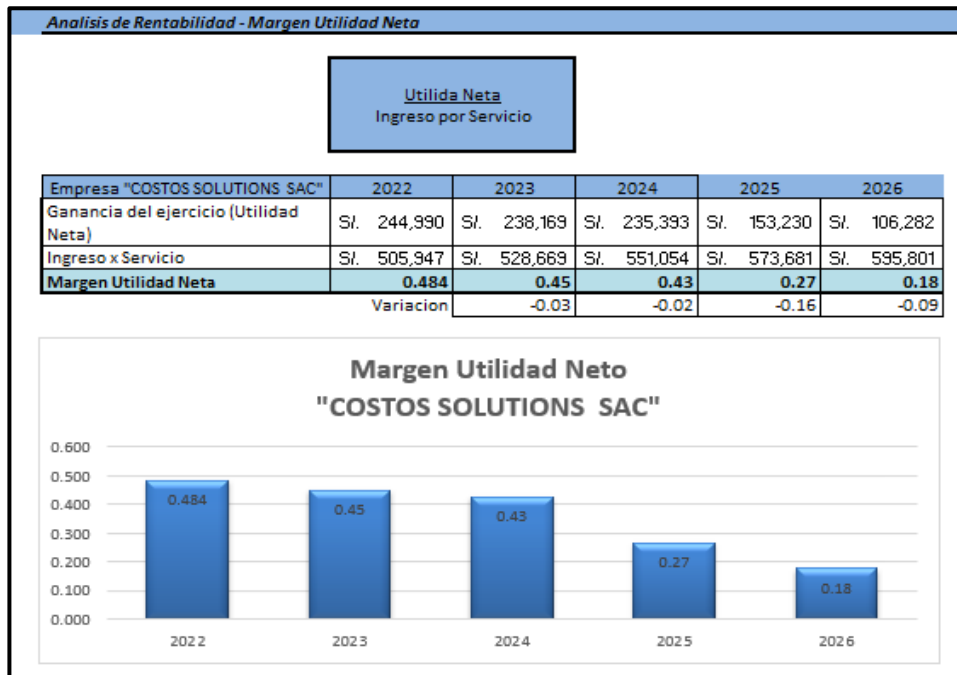
Figura 13.9
Detalle del Ratio del Margen Operativo – Expresada en S/.



Fuente: Elaboración propia.

Figura 13.10

Detalle del Ratio del Margen de Utilidad Neta – Expresada en S/.

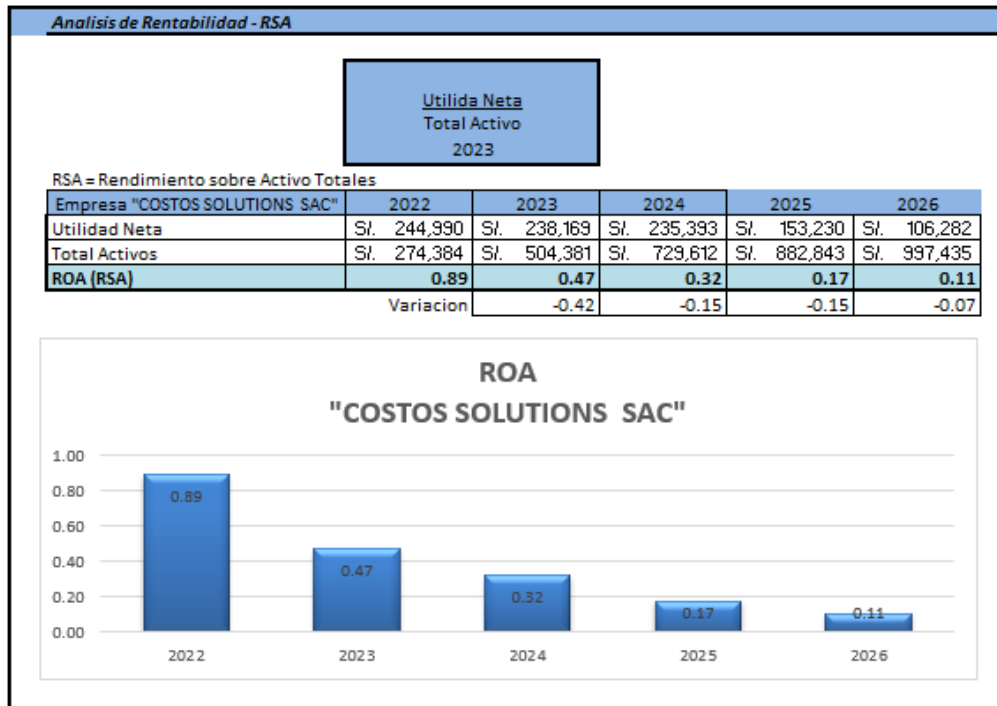


Fuente: Elaboración propia.

13.3.8. ROA, ROE y análisis DUPONT

13.3.8.1. ROA: Cuando hablamos de Return On Assets (ROA) esta ratio muestra si el proyecto es rentable sobre los activos, este indicador calcula el rendimiento de los activos de la compañía, en pocas palabras es una ratio de rentabilidad para poder evaluar una empresa.

Figura 13.11
Detalle del ROA – Expresada en S/.

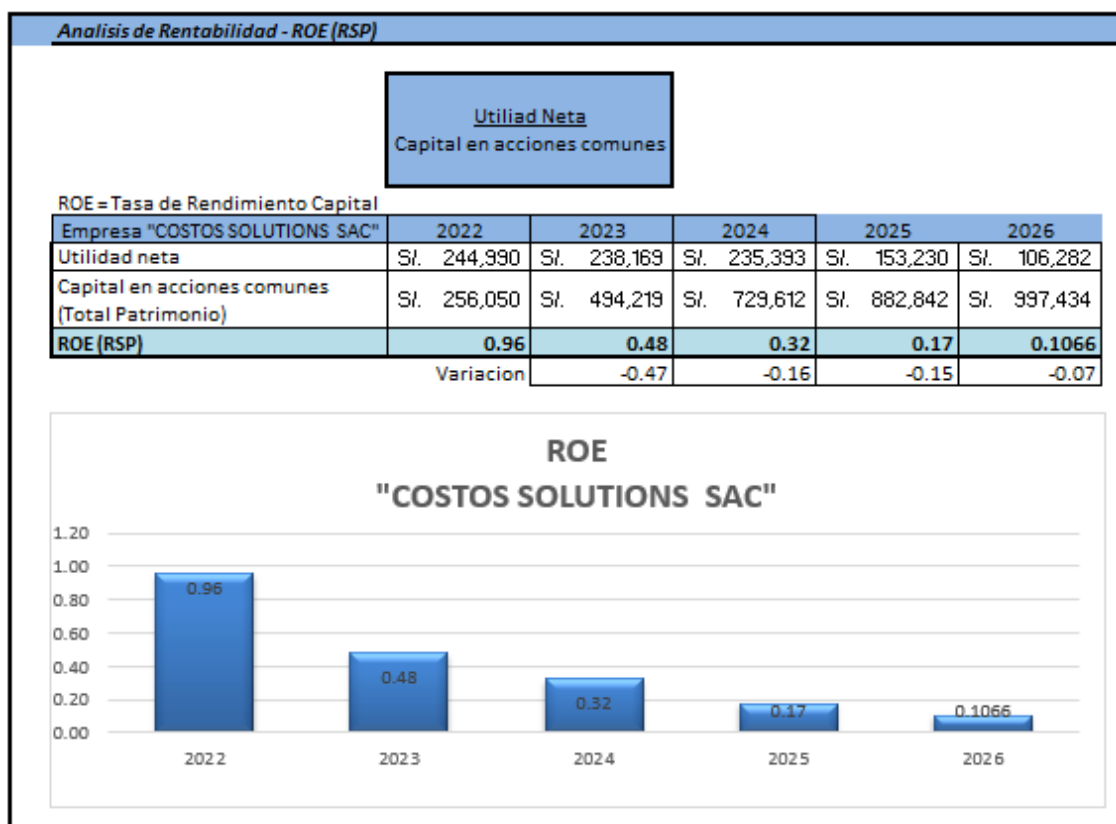


Fuente: Elaboración propia.

13.3.8.2. ROE: Este indicador es el que mide la rentabilidad de la empresa sobre los fondos propios, ya que esta ratio nos da o nos indica la capacidad de evaluar si la empresa genera beneficio para los accionistas, en conclusión, lo que va lograr el inversor.

A continuación, se mostrará el detalle del Análisis del ROE:

Figura 13.12
Detalle del ROE – Expresada en S/.



Fuente: Elaboración propia.

13.3.8.3. Análisis DUPONT:

Este análisis se utiliza para ver si la empresa está utilizando bien sus recursos.

Tabla 13.14

Detalle del Resumen del Análisis DUPONT para el año 2022 – Expresada en S/.

ANALISIS DUPONT "COSTOS SOLUTIONS SAC" 2022					
Detalle		2022			
Estado de Resultados	Margen de Utilidad Neta	Utilidad Neta	S/.	244,990	0.48
		Ingreso Servicio	S/.	505,947	
	Rotación Activo Total (Poder Productivo)	Ingreso Servicio	S/.	505,947	1.84
Estado de Situación Financiera	Multiplicador Capital (K)	Activo Total	S/.	274,384	1.07
		Capital (KT)	S/.	256,050	
Enfoque Dupont (ROE) - 2022				95.68%	

Fuente: Elaboración propia.

El ROE de la empresa “COSTOS SOLUTIONS SAC” en el 2022 fue 95.68%, en el 2023 de 48.19, el 2024 de 32.26%, el 2024 de 17.36%, el 2026 de 10.66%.

Tabla 13.15

Detalle del Resumen del Análisis DUPONT para el año 2023 - Expresada en Ratios

ANALISIS DUPONT "SOLUTIONS JR SAC" 2023					
Detalle		2023			
Estado de Ganancias y Perdidas	Margen de Utilidad Neta	Utilidad Neta	S/.	238,169	0.45
		Ingreso Servicio	S/.	528,669	
	Rotación Activo Total (Poder Productivo)	Ingreso Servicio	S/.	528,669	1.05
Balance General	Multiplicador Capital (K)	Activo Total	S/.	504,381	1.02
		Capital (KT)	S/.	494,219	
Enfoque Dupont (ROE) - 2023				48.19%	

Fuente: Elaboración propia.

El ROE de la empresa "COSTOS SOLUTIONS SAC" en el 2022 fue 95.68%, en el 2023 de 48.19, el 2024 de 32.26%, el 2024 de 17.36%, el 2026 de 10.66%.

Tabla 13.16

Detalle del Resumen del Análisis DUPONT para el año 2024 - Expresada en Ratios

ANALISIS DUPONT "SOLUTIONS JR SAC" 2024					
Detalle		2024			
Estado de Ganancias y Perdidas	Margen de Utilidad Neta	Utilidad Neta	S/.	235,393	0.43
		Ventas	S/.	551,054	
Balance General	Rotación Activo Total (Poder Productivo)	Ventas	S/.	551,054	0.76
		Activo Total	S/.	729,612	
Balance General	Multiplicador Capital (K)	Activo Total	S/.	729,612	1.00
		Capital (KT)	S/.	729,612	
Enfoque Dupont (ROE) - 2024				32.26%	

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 13.17

Detalle del Resumen del Análisis DUPONT para el año 2025 - Expresada en Ratios

ANALISIS DUPONT "SOLUTIONS JR SAC" 2025					
Detalle		2025			
Estado de Ganancias y Perdidas	Margen de Utilidad Neta	Utilidad Neta	S/.	153,230	0.27
		Ventas	S/.	573,681	
Balance General	Rotación Activo Total (Poder Productivo)	Ventas	S/.	573,681	0.65
		Activo Total	S/.	882,843	
Balance General	Multiplicador Capital (K)	Activo Total	S/.	882,843	1.00
		Capital (KT)	S/.	882,842	
Enfoque Dupont (ROE) - 2025				17.36%	

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 13.18
Detalle del Resumen del Análisis DUPONT para el año 2026 - Expresada en Ratios

ANALISIS DUPONT "SOLUTIONS JR SAC" 2026					
Detalle		2026			
Estado de Ganancias y Perdidas	Margen de Utilidad Neta	Utilidad Neta	S/.	106,282	0.18
		Ventas	S/.	595,801	
Balance General	Rotación Activo Total (Poder Productivo)	Ventas	S/.	595,801	0.60
		Activo Total	S/.	997,435	
	Multiplicador Capital (K)	Activo Total	S/.	997,435	1.00
		Capital (KT)	S/.	997,434	
Enfoque Dupont (ROE) - 2026				10.66%	

Fuente: Elaboración propia.

13.4. Análisis de Sensibilidad y Riesgo

El análisis de sensibilidad y riesgo es una herramienta de gestión que permite la preparación de los organizamos y pronosticar un conjunto de resultados del proyecto y les ayuda a entender la incertidumbre, las restricciones y el alcance de los modelos de decisión.

13.4.1. Análisis de punto de equilibrio

Cuando hablamos de análisis de punto de equilibrio nos referimos al nivel de la producción y el grado de las ventas que la compañía accede para lograr tapar los costes fijos y variables de sus gastos obtenidos por sus ingresos, en otras palabras, cuando los ingresos y los egresos están igual.

Siguientemente, se mostrará el punto de Equilibrio de "COSTOS SOLUTIONS SAC", está en base al Ingreso por los Servicio (Los ingresos son por las Asesorías especializadas en Costos).

Tabla 13.19

Detalle del Punto de Equilibrio del Proyecto para los años 2022 – 2026 – Expresada en S/.

PUNTO DE EQUILIBRIO	2022	2023	2024	2025	2026
Punto de Equilibrio (Ingreso Anual)	S/. 96,836	S/. 107,965	S/. 118,349	S/. 179,008	S/. 244,675

Fuente: Elaboración propia.

En cuanto al Punto de Equilibrio para la Empresa “COSTOS SOLUTIONS SAC”, interpreta todos los ingresos que deben entrar por la asesoría en Costos para que llegue a generar la utilidad neta del proyecto igual a cero.

Tabla 13.20

Detalle del Punto de Equilibrio para los años 2022-2026 – Expresada en Soles

	2022	2023	2024	2025	2026
INGRESOS POR SERVICIOS	S/. 505,947	S/. 528,669	S/. 551,054	S/. 573,681	S/. 595,801
COSTO VARIABLES TOTALES	2022	2023	2024	2025	2026
MOD - COSTOS DIRECTOS PERSONAL	S/. 121,554	S/. 148,887	S/. 171,936	S/. 282,723	S/. 351,699
OTROS COSTOS DIRECTOS	S/. 40,248	S/. 41,625	S/. 42,881	S/. 43,481	S/. 43,721
COSTOS VARIABLES TOTALES	S/. 161,801	S/. 190,512	S/. 214,818	S/. 326,204	S/. 395,421
COSTOS FIJOS TOTALES	2022	2023	2024	2025	2026
GASTOS ADMINISTRATIVOS	S/. 59,652	S/. 61,342	S/. 63,746	S/. 66,505	S/. 70,823
GASTOS VENTAS/MARKETING	S/. 600	S/. 600	S/. 600	S/. 600	S/. 600
DEPERCIACION Y AMORTIZACION	S/. 5,616	S/. 7,116	S/. 7,866	S/. 10,116	S/. 10,866
COSTOS FIJOS TOTALES	S/. 65,868	S/. 69,059	S/. 72,213	S/. 77,221	S/. 82,289
% MARGEN DE CONTRIBUCION = (VENTAS - CVT) / VENTAS	68.02%	63.96%	61.02%	43.14%	33.63%
PUNTO DE EQUILIBRIO (EN SOLES) = CFT / %Marg.Cont	S/. 96,836	S/. 107,965	S/. 118,349	S/. 179,008	S/. 244,675

Fuente: Elaboración propia.

CAPITULO XIV: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

14.1. Conclusiones

La elaboración de un plan de negocio, nos va servir como un modelo, para la creación de una empresa de “asesoramiento especializado en costos” direccionada a las empresas MYPES.

Asimismo, se llegó a establecer, que la finalidad trazada a lo largo del proyecto, si se llegó a concretar, dejando en claro, que el proyecto si es viable para la creación de una empresa. por lo que no existen empresas con tal servicio.

En lo que corresponde al desarrollo del proyecto, llegó a ser de mucha utilidad, porque nos ayudó a identificar las fortalezas y debilidades del plan de negocio como es “Asesoramiento especializado en costos” para las empresas MYPES.

Lo que se quiere lograr con este proyecto, es identificar y conocer la factibilidad de la asesoría especializada en costos para la reducción de costos y tengan más liquidez las empresas MYPES de Ate. Estos resultados lo pudimos identificar gracias a las entrevistas y las encuestas realizadas a expertos.

El presente trabajo da a conocer la formalidad del proyecto teniendo en cuenta todas las medidas necesarias, para poder establecerlo y llevarlo a la práctica en algún momento.

A lo largo del desarrollo del trabajo de plan de negocio, llegamos a la conclusión que, un plan de negocio de asesoría especializada en costos, es muy rentable para las empresas en general o algún negocio, porque les va ayudar a minimizar sus costos y gastos que podrían tener en el momento que se realice alguna compra o venta dentro de la empresa.

14.2. Recomendaciones

- Es fundamental reconocer los costes unitarios de los distintos procesos que componen el proyecto. De esta forma es posible medir la rentabilidad de cada proceso como datos de precios unitarios que también son útiles para el control de costos y las tomas de decisiones. Este tipo de información puede llevarlo a concentrarse en áreas de ahorros potenciales.
- La adopción de un determinado sistema de costos para las empresas de la región de Até desarrollada por nuestra parte mejorará la gestión de nuestros clientes.
- Desarrollamos un sistema de costeo de procesos para incrementar la rentabilidad, mejorando así la gestión empresarial a través del ahorro de costes, el aumento de los ingresos, la maximización de beneficios y la mejora de la calidad de los productos.

CAPÍTULO XV: REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

<https://contabilidadparatodos.com/libro-contabilidad-de-costos-i-2/>

<https://www.ecoediciones.com/wp-content/uploads/2018/02/Contabilidad-de-costos-2ed.pdf>

<https://www.eumed.net/libros-gratis/2011f/1111/index.htm>

<https://www.losandes.org.pe/libros/LIBRO-DISENO-DE-PROYECTOS-ALAC.pdf>

ANEXO N°1

Ficha de la Entrevista a Profundidad de 6 Empresarios MYPE

FICHA DEL ENTREVISTADO N°1
ANEXO 1

Entrevista a Profundidad a Empresa MYPE "KALEF SISTEMAS INTEGRALES"

FICHA DEL ENTREVISTADO	
Nombres y Apellidos:	Rivera Pariona Carlos Alberto
Profesión:	Ingeniería de Sistemas
Razón Social	Kalef Sistemas Integrales
RUC	10425389390
Régimen:	MYPE Tributario
Lugar	Plataforma Zoom
Preguntas y respuestas de objetivo N°1	
Pregunta N° 1:	¿Qué opinas sobre la idea de crear un Estudio Contable en general con Asesoría especializada en Costos?
Respuestas:	Me parece interesante tener una proyección más detallada de la inversión que se pretende invertir.
Pregunta N° 2:	¿Cree usted que es importante llevar un adecuado control y procesos de costos en una empresa?
Respuestas:	Para tener un mejor control de los procesos.
Pregunta N° 3:	¿Está conforme con el servicio Contable que contrató para su empresa?

Respuestas:	No, Por qué queremos expandir los requerimientos y necesitamos una empresa contable especializada en los costos
Preguntas y respuestas de objetivo N°2	
Pregunta N° 1:	¿Qué servicios cree usted que debería tener un estudio contable, para que le lleve una adecuada contabilidad en general?
Respuestas:	Un software de control y gestión en la nube
Preguntas y respuestas de objetivo N°3	
Pregunta N° 1:	1. ¿Considera usted que es importante llevar un control de costeo en su empresa?
Respuestas:	Si, por que tener el control y acceso a la información nos ayuda a tomar decisiones más eficaces.
Pregunta N° 2:	2. ¿Considera usted que llevar un adecuado control de costos, le ayudaría a identificar sus ganancias, pérdida, gastos y conocer el margen de rentabilidad?
Respuestas:	Si, Por qué Conocer el margen de rentabilidad nos ayuda a tener un pronóstico de ingreso y tomar decisiones de inversión.
Pregunta N° 3:	3. ¿Considera usted importante que el estudio contable tenga un trato personalizado de acuerdo a sus necesidades es importante?
Respuestas:	Si, porque cada empresa tiene diferentes requerimientos y diferentes procesos.
Preguntas y respuestas de objetivo N°3	
Pregunta N° 1:	1. ¿Está usted de acuerdo que se le de asesoría especializada en costos para que pueda minimizar el gasto y así poder tener mayor rentabilidad?
Respuestas:	Sí, para poder tener una mejor inversión y reducción de gastos.
Pregunta N° 2:	¿Cuánto estaría dispuesto usted a pagar por el servicio contable en general con especialización en costos?
Respuestas:	Según él % de inversión y rentabilidad

FICHA DEL ENTREVISTADO N°2

ANEXO 2
Entrevista a Profundidad a Empresa MYPE "JASAR MPODA SAC"

FICHA DEL ENTREVISTADO	
Nombres y Apellidos:	Ccansaya Machaca Godofredo
Profesión:	Fabricación de prendas de vestir al por mayor y menor.
Razón Social	CORPORACION TEXTIL JASAR MODA S.A.C. - JASAR MODA S.A.C.
RUC	20605130021
Régimen:	MYPE Tributario
Lugar	Plataforma Zoom
Preguntas y respuestas de objetivo N°1	
Pregunta N° 1:	¿Qué opinas sobre la idea de crear un Estudio Contable en general con Asesoría especializada en Costos?
Respuestas:	Es una idea interesante porque permitiría saber con más claridad nuestro costo de producción y de esa manera saber con exactitud el margen de ganancia del producto.
Pregunta N° 2:	¿Cree usted que es importante llevar un adecuado control y procesos de costos en una empresa?
Respuestas:	Si, es muy necesario llevar el extracto control del costo del proceso de producción de una mercadería desde la materia prima hasta el acabado final.
Pregunta N° 3:	¿Está conforme con el servicio Contable que contrató para su empresa?
Respuestas:	No, porque contraté un servicio contable externo y ni necesariamente está todo el informe como uno a veces espera.
Preguntas y respuestas de objetivo N°2	
Pregunta N° 1:	¿Qué servicios cree usted que debería tener un estudio contable, para que le lleve una adecuada contabilidad en general?
Respuestas:	Tener mayor información ya que los emprendedores carecemos de conocimiento contable y una asesoría más personalizada o en todo caso con mejor asesoramiento sería bueno.
Preguntas y respuestas de objetivo N°3	

Pregunta N° 1:	1. ¿Considera usted que es importante llevar un control de costeo en su empresa?
Respuestas:	Considero que es muy importante porque a manera que va creciendo la empresa se va perdiendo el control y a veces cometemos por ejemplo de comprar los materiales en exceso y eso genera costos
Pregunta N° 2:	2. ¿Considera usted que llevar un adecuado control de costos, le ayudaría a identificar sus ganancias, pérdida, gastos y conocer el margen de rentabilidad?
Respuestas:	Si porque, ayudaría mucho llevar un control de costos adecuado ya que de esa manera sabemos con exactitud nuestra utilidad por producto.
Pregunta N° 3:	3. ¿Considera usted importante que el estudio contable tenga un trato personalizado de acuerdo a sus necesidades es importante?
Respuestas:	Si es necesario porque carecemos de conocimientos y podemos caer en infracciones.
Preguntas y respuestas de objetivo N°3	
Pregunta N° 1:	1. ¿Está usted de acuerdo que se le de asesoría especializada en costos para que pueda minimizar el gasto y así poder tener mayor rentabilidad?
Respuestas:	Si estuviera de acuerdo que me den una orientación más adecuada según a mi necesidad de trabajo que tengo.
Pregunta N° 2:	¿Cuánto estaría dispuesto usted a pagar por el servicio contable en general con especialización en costos?
Respuestas:	De 150 soles hasta 200 soles ya que la empresa que manejo es nueva y aún no tiene un presupuesto para dicha área.

FICHA DEL ENTREVISTADO N°3

ANEXO 3

Entrevista a Profundidad a Empresa MYPE "FÁBRICA DE GOLOSINAS PERUSSA S.A.C"

FICHA DEL ENTREVISTADO

Apellidos y Nombres:	Wilmer Víctor Espinoza Ortiz /Administrador
Actividad Económica:	Elaboración de Cacao y Chocolate y productos de confitería
Razón Social	Fábrica de Golosinas Perussa S.A.C
RUC	20516202832
Régimen:	MYPE Tributario
Lugar	Plataforma Zoom
Preguntas y respuestas de objetivo N°1	
Pregunta N° 1:	¿Qué opinas sobre la idea de crear un Estudio Contable en general con Asesoría especializada en Costos?
Respuestas:	Si, Por qué, es necesario el conocimiento cabal del costo del bien o el servicio prestado.
Pregunta N° 2:	¿Cree usted que es importante llevar un adecuado control y procesos de costos en una empresa?
Respuestas:	Si, Por qué, es importante llevar un adecuado control de mis inventarios, así mismo saber la rotación y costo de mis productos.
Pregunta No 3:	¿Está conforme con el servicio Contable que contrató para su empresa?
Respuestas:	No, Por qué, el tiempo de los entregables y el reporte de los EEFF no son a tiempo.
Preguntas y respuestas de objetivo N°2	
Pregunta No 1:	¿Qué servicios cree usted que debería tener un estudio contable, para que le lleve una adecuada contabilidad en general?
Respuestas:	Debe tener por módulos un ERP que sea funcional, sobre todo libres de errores.
Preguntas y respuestas de objetivo N°3	
Pregunta No 1:	1. ¿Considera usted que es importante llevar un control de costeo en su empresa?
Respuestas:	Si, Por qué, debe cumplir con las condiciones mínimas de toda la rama contable y avances tecnológicos.
Pregunta N° 2:	2. ¿Considera usted que llevar un adecuado control de costos, le ayudaría a identificar sus ganancias, pérdida, gastos y conocer el margen de rentabilidad?

Respuestas:	Si, Por qué, sí determinó de manera adecuada los costos tendré la certeza de cuál es el costo de mi mercadería y el margen que me deja.
Pregunta N° 3:	3. ¿Considera usted importante que el estudio contable tenga un trato personalizado de acuerdo a sus necesidades es importante?
Respuestas:	Si, Por qué, sí es sumamente importante poder fidelizar y que el trato sea de manera personalizada.
Preguntas y respuestas de objetivo N°4	
Pregunta N° 1:	1. ¿Está usted de acuerdo que se le de asesoría especializada en costos para que pueda minimizar el gasto y así poder tener mayor rentabilidad?
Respuestas:	Si, Por qué, si el servicio es de calidad debe ser bien remunerado.
Pregunta N° 2:	¿Cuánto estaría dispuesto usted a pagar por el servicio contable en general con especialización en costos?
Respuestas:	El precio es relativo ya que dependerá mucho el tamaño de la empresa.

Fuente: Elaboración propia.

FICHA DEL ENTREVISTADO N°4

ANEXO 4

Entrevista a Profundidad a Empresa MYPE "FRIO AGRO INDUSTRIAL SRL"

FICHA DEL ENTREVISTADO

Apellidos y Nombres:	Valencia Orrillo Jaime /Representante Legal
Actividad Económica:	Elaboración y conservación de frutas, legumbres y hortalizas
Razón Social	Frio Agro Industrial SRL
RUC	20509174106
Régimen:	MYPE Tributario
Lugar	Plataforma Zoom
Preguntas y respuestas de objetivo N°1	
Pregunta N° 1:	¿Qué opinas sobre la idea de crear un Estudio Contable en general con Asesoría especializada en Costos?
Respuestas:	Me parece interesante, y sería bueno que indiquen si el precio del servicio será lo mismo o tendrán una variable.
Pregunta N° 2:	¿Cree usted que es importante llevar un adecuado control y procesos de costos en una empresa?
Respuestas:	Si por supuesto que es muy importante solo que no lo implantó porque me produce muchos gastos y al ser una pequeña empresa aún me corresponde estar cuidando los gastos.
Pregunta N° 3:	¿Está conforme con el servicio Contable que contrató para su empresa?
Respuestas:	Si, estoy satisfecho con el servicio que me brindan, siempre tratan de dar lo mejor de sí.
Preguntas y respuestas de objetivo N°2	
Pregunta N° 1:	¿Qué servicios cree usted que debería tener un estudio contable, para que le lleve una adecuada contabilidad en general?

Respuestas:

Pienso que debería tener servicios de auditoría, de tributación y orientarnos en costos.

Preguntas y respuestas de objetivo N°3

Pregunta N° 1:

1. ¿Considera usted que es importante llevar un control de costeo en su empresa?

Respuestas:

Es importante porque así podré identificar al 100% mis gastos y costos, y así tener una mejor planificación en mi contabilidad.

Pregunta N° 2:

2. ¿Considera usted que llevar un adecuado control de costos, le ayudaría a identificar sus ganancias, pérdida, gastos y conocer el margen de rentabilidad?

Respuestas:

Si lo consideró porque al tener claro el control de costos, me va permitir invertir con seguridad mi capital y tener claro desde el inicio en que estoy gastando en el área operativa, y que tendré de retorno en ingresos por la inversión en la producción.

Pregunta N° 3:

3. ¿Considera usted importante que el estudio contable tenga un trato personalizado de acuerdo a sus necesidades es importante?

Respuestas:

Es importante siempre mantener las relaciones con el cliente, para así crear vínculos de fidelización.

Preguntas y respuestas de objetivo N°4

Pregunta N° 1:

1. ¿Está usted de acuerdo que se le de asesoría especializada en costos para que pueda minimizar el gasto y así poder tener mayor rentabilidad?

Respuestas:	Si estoy de acuerdo, porque me va ayudar a definir lo que invierto en costos de insumos, materia prima, transporte, mano de obra y también los gastos administrativos.
Pregunta N° 2:	¿Cuánto estaría dispuesto usted a pagar por el servicio contable en general con especialización en costos?
Respuestas:	Por la declaración mensual estoy pagando 100 mensuales, tal vez podría llegar máximo hasta 150 soles.

Fuente: Elaboración propia.

FICHA DEL ENTREVISTADO N°5

ANEXO 5
Entrevista a Profundidad a Empresa MYPE" AJEPER S. A"

FICHA DEL ENTREVISTADO	
Apellidos y Nombres:	Baylon Izquierdo Ángel
Profesión:	Contador
Razón Social	AJEPER S. A
RUC	20331061655
Régimen:	MYPE Tributario
Lugar	Plataforma Zoom
Preguntas y respuestas de objetivo N°1	
Pregunta N° 1:	¿Qué opinas sobre la idea de crear un Estudio Contable en general con Asesoría especializada en Costos?
Respuestas:	Si, para manejar mejor el negocio en el ámbito financiero; así poder llevar mis cuentas en el balance de mi empresa.
Pregunta N° 2:	¿Cree usted que es importante llevar un adecuado control y procesos de costos en una empresa?
Respuestas:	Si, por qué permite conocer la economía, para poder administrar, controlar las cuentas de beneficio y pérdidas.
Pregunta N° 3:	¿Está conforme con el servicio Contable que contrató para su empresa?
Respuestas:	No, pero me gustaría administrar todos los gastos económicos, dar buena información a la empresa, y así administrar los presupuestos de todas las operaciones.
Preguntas y respuestas de objetivo N°2	

Pregunta N° 1:

¿Qué servicios cree usted que debería tener un estudio contable, para que le lleve una adecuada contabilidad en general?

Respuestas:

Auditoría tributaria, inventarios, asesoría administrativa y financiera, gestiones de planilla y pago, y sistemas de costos clasificados.

Preguntas y respuestas de objetivo N°3

Pregunta N° 1:

1. ¿Considera usted que es importante llevar un control de costo en su empresa?

Respuestas:

Si, porque identificaríamos los problemas de las pérdidas.

Pregunta N° 2:

2. ¿Considera usted que llevar un adecuado control de costos, le ayudaría a identificar sus ganancias, pérdida, gastos y conocer el margen de rentabilidad?

Respuestas:

Si, para determinar las pérdidas económicas, consumos de bienes, y así poder mejorar los recursos y establecer los precios de venta.

Pregunta N° 3:

3. ¿Considera usted importante que el estudio contable tenga un trato personalizado de acuerdo a sus necesidades es importante?

Respuestas:

Si es muy importante, porque permite tener empatía, ser responsable, comunicativo y cumplir con su trabajo.

Preguntas y respuestas de objetivo N°4

Pregunta N° 1:	1. ¿Está usted de acuerdo que se le de asesoría especializada en costos para que pueda minimizar el gasto y así poder tener mayor rentabilidad?
Respuestas:	Si, para llevar un buen control de gastos de bienes, activos para así obtener rentabilidades.
Pregunta N° 2:	¿Cuánto estaría dispuesto usted a pagar por el servicio contable en general con especialización en costos?
Respuestas:	El precio, siempre se pone de acuerdo a la magnitud de ingresos de la empresa, y los resultados de los servicios brindados.

Fuente: Elaboración propia.

FICHA DEL ENTREVISTADO N°6

ANEXO 6
Entrevista a Profundidad a Empresa MYPE "FERRETERIA MARBELLA"

FICHA DEL ENTREVISTADO	
Nombres y Apellidos:	Povez Steban Romeo Daniel
Profesión:	Ferretero
Razón Social	Ferretería marbella
RUC	20606220252
Régimen:	MYPE Tributario
Lugar	Plataforma Zoom
Preguntas y respuestas de objetivo N°1	
Pregunta N° 1:	¿Qué opinas sobre la idea de crear un Estudio Contable en general con Asesoría especializada en Costos?
Respuestas:	La verdad nunca escuche de eso, pero por el nombre costos me imagino que será para llevar en orden mis gastos
Pregunta N° 2:	¿Cree usted que es importante llevar un adecuado control y procesos de costos en una empresa?
Respuestas:	Si creo que ahorraría y no malgastaría los productos
Pregunta N° 3:	¿Está conforme con el servicio Contable que contrató para su empresa?
Respuestas:	No, ya que solo se encarga en lo tributario y casi no tenemos comunicación
Preguntas y respuestas de objetivo N°2	
Pregunta N° 1:	¿Qué servicios cree usted que debería tener un estudio contable, para que le lleve una adecuada contabilidad en general?

Respuestas:

Comunicación, orden y herramientas que faciliten la información

Preguntas y respuestas de objetivo N°3

Pregunta N° 1:

1. ¿Considera usted que es importante llevar un control de costeo en su empresa?

Respuestas:

Si claro como le digo ayudaría a ver si estamos haciendo bien las cosas y no estamos teniendo perdida en algún proceso

Pregunta N° 2:

2. ¿Considera usted que llevar un adecuado control de costos, le ayudaría a identificar sus ganancias, pérdida, gastos y conocer el margen de rentabilidad?

Respuestas:

Sí por supuesto ya que tendría un panorama más claro a aproximadas inversiones

Pregunta N° 3:

3. ¿Considera usted importante que el estudio contable tenga un trato personalizado de acuerdo a sus necesidades es importante?

Respuestas:

Sí, cada negocio es manejado de diferente manera

Preguntas y respuestas de objetivo N°3

Pregunta N° 1:

1. ¿Está usted de acuerdo que se le de asesoría especializada en costos para que pueda minimizar el gasto y así poder tener mayor rentabilidad?

Respuestas: Sí para próximas inversiones

Pregunta N° 2: ¿Cuánto estaría dispuesto usted a pagar por el servicio contable en general con especialización en costos?

Respuestas: Entre 400 a 500 soles