



FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES

CARRERA PROFESIONAL DE ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS

Plan de negocios: "Asesoría integral y financiera para Mypes en  
Lima Metropolitana"

Trabajo de investigación para optar el grado de  
Bachiller en Administración de Empresas

Integrantes:

Claudia Mercedes Alcocer Gutiérrez  
Pamela Lizeth Calongos Ramírez  
Josselyn Paola Espinoza Ruiz  
Yuliana Janette Olivera Garay  
Stephany Kristell Sandoval De La Cruz

LIMA - PERÚ

2019

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES  
**ANEXO 6**

RESULTADO DEL INFORME FINAL DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN  
PARA OPTAR EL GRADO DE BACHILLER

Fecha: 13 / 10 / 2019

TÍTULO DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN:	GRUPO N° 6 PLAN DE NEGOCIOS: "ASESORÍA INTEGRAL Y FINANCIERA PARA MYPES EN LIMA METROPOLITANA"
COMENTARIO/ SUGERENCIAS/ RECOMENDACIONES/ OBSERVACIONES:	- Revisar cálculo de demanda proyectada. - Actualizar proyecciones financieras.

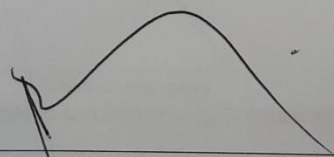
RESULTADO DEL TRABAJO FINAL					
*CODCAR	CÓDIGO	ALUMNO	CORREO ELECTRÓNICO	TELÉFONO	NOTA FINAL
ADMC	100037037	ALCOCER GUTIERREZ,CLAUDIA MERCEDES	claudia_11_01@hotmail.com	993123128	16
ADMC	100029178	CALONGOS RAMIREZ,PAMELA LIZETH	pamelacalongos@gmail.com	977157384	15
ADMC	100020479	ESPINOZA RUIZ, JOSSELYN PAOLA	jer_josselynespinoza@hotmail.com	986089966	16
ADMC	100030736	OLIVERA GARAY,YULIANA JANETTE	yuliana.oliverag@hotmail.com	980532282	16
ADMC	100038814	SANDOVAL DE LA CRUZ,STEPHANY KRISTELL	stephanysks@hotmail.com	996442960	16

\*\*Nota final del curso aprobatoria (Excluir a quienes hayan desaprobado el curso)

**Legenda:**

NOTA	CALIFICACION
13-15	Aprobado
16-18	Aprobado – Muy Buena
19-20	Aprobado – Sobresaliente

CODCAR	CARRERA
ISE	Ingeniería de Sistemas Empresariales
ISIG	Ingeniería de Sistemas de Información y Gestión - CPE
IEN	Ingeniería Económica y de Negocios
ANI	Administración de Negocios Internacionales
MYA	Marketing y Administración
ADM	Administración de Empresas
ADMC	Administración de Empresas - CPE

  
\_\_\_\_\_  
Profesor del curso  
Mg. Moisés Rafael Francisco de la Piedra Alegría

## ÍNDICE

1.	Resumen Ejecutivo .....	4
1.1.	Formulación de la Idea de Negocio .....	5
1.2.	Análisis de la oportunidad .....	6
1.3.	Presentación del modelo de Negocio.....	7
2.	Análisis del Entorno.....	8
2.1.	Análisis del mercado .....	9
2.2.	Análisis de la Industria .....	10
2.2.1.	Análisis de la competencia .....	11
2.3.	Estimación de la demanda .....	12
3.	Planeamiento Estratégico.....	17
3.1.	FODA .....	17
3.2.	Visión.....	17
3.3.	Misión .....	18
3.4.	Objetivos Estratégicos .....	18
3.5.	Estrategia Genérica .....	18
3.6.	Fuentes de Ventajas Competitivas .....	19
3.7.	Alianzas Estratégicas .....	19
4.	Plan de Marketing.....	20
4.1.	Marketing Mix.....	20
4.1.1.	Producto o Servicio .....	20
4.1.2.	Precio.....	22
4.1.3.	Promoción.....	22
4.1.4.	Plaza .....	23
5.	Plan de Operaciones .....	24
5.1.	Localización del proyecto de Negocio .....	24
5.2.	Objetivos de Operaciones.....	25
5.3.	Proceso de Producción del Servicio .....	26
6.	Diseño de la Estructura y Plan de Recursos Humanos.....	28
6.2.	Descripción de funciones del personal.....	29
7.	Plan Financiero.....	31
7.1.	Inversión Fija Tangible .....	31
7.2.	Inversión Fija intangible .....	31
7.3.	Capital de trabajo.....	32
7.4.	Inversión total .....	32
7.5.	Financiamiento .....	33
7.6.	Presupuesto de ingresos .....	35
7.7.	Presupuesto de Egresos.....	37

<b>7.8 Flujo de caja económico</b> .....	38
<b>7.8 Flujo de caja Financiero</b> .....	39
<b>7.8 Flujo de caja Total</b> .....	40
<b>7.9 Indicadores de Rentabilidad</b> .....	41
<b>8. Conclusiones y Recomendaciones</b> .....	42
<b>9. Bibliografía</b> .....	44
<b>ANEXOS</b> .....	45
<b>ANEXO 1: Cálculo de Mypes en la ciudad de Lima Metropolitana</b> .....	45
<b>ANEXO 2: Encuesta Piloto</b> .....	51
<b>ANEXO 3: ENCUESTA GENERAL</b> .....	52
<b>ANEXO 4: Crecimiento Del Sector Servicios, Para Empresas 2018, INEI.</b> .....	54

## 1. Resumen Ejecutivo

El presente plan de negocios permitirá implementar servicios de asesoría integral y financiera a MYPES (micro y pequeña empresa) que recién inician operaciones en el mercado de manera formal (constituidas), que en su gran mayoría requieren obtener una fuente de financiamiento externo de organizaciones públicas o privadas de manera local o internacional.

Sin embargo, el mayor obstáculo para que perduren estas empresas es el carecer de financiamiento, situación por la cual se origina este proyecto por parte profesionales formadas en carreras afines a finanzas y contabilidad.

El primer capítulo detalla la realidad actual del mercado local con respecto a este tipo de empresas, características y propuesta planteada de la idea de negocio. Además, sustenta esta oportunidad de negocio y los objetivos del estudio. El segundo, tercer y cuarto capítulo pormenoriza la evaluación del mercado objetivo a nivel macro como micro de la necesidad no atendida actualmente (demanda insatisfecha) debido a la escasez de oferta actual y proponiendo estrategias a aplicar.

El quinto, sexto y séptimo capítulo desarrolla herramientas del modelo de negocio: segmento objetivo, recursos, alianzas estratégicas, canales de comunicación con sus respectivas estrategias. En el caso del octavo, y noveno sustenta la estrategia corporativa: misión, visión, objetivo estratégico a largo plazo. Adicionalmente, se sustenta el análisis económico financiero, que demuestra la rentabilidad y sostenibilidad en el tiempo proyectado.

### **1.1. Formulación de la Idea de Negocio**

El presente plan de negocios proporcionara la información necesaria para implementar la idea de negocio que es una empresa de servicios de asesoría integral y financiera a MYPES (micro y pequeña empresa), que requieran asesoría para administrar su negocio, diagnóstico de su situación económica empresarial, así puedan acceder a fuentes de financiamiento a través de un control continuo por parte de nuestros asesores y posterior a la formalización de sus negocios, por ende, mejorar sus resultados financieros como empresa.

En el 2018, las MYPES constituyeron más del 95% de empresas existentes en el país; al constituir casi la totalidad del mercado necesitan créditos especiales que se amolden a sus necesidades.

Además, como lo indican las proyecciones dadas en el Informe de Actualización de Proyecciones Macroeconómicas 2019-2022, entregado por el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), mayores intereses en 2019 promoverán el círculo ejemplar de inversión- empleo- consumo.

En la provincia de Lima metropolitana, las MYPE tienden a tener pocos colaboradores y mayormente la gran parte de los controles administrativos, financieros y contables son realizados por el mismo dueño de la organización sin contar con los conocimientos necesarios, con el fin de evitar gastos en contratación de un asesor o financista. Por ello, creamos la iniciativa más accesible para este mercado a través de una asesoría integral, financiera, y continua de todas sus gestiones, tramites, etc., mediante un pago de membresía mensual que le permita acceder a los conocimientos de las mejores profesionales.

Sin embargo, la mayor limitación para la sostenibilidad de estas empresas es la falta de asesoría, financiamiento, y conocimiento empresarial, situación que motiva este proyecto. Asimismo, presenta la estrategia del negocio (posicionamiento, objetivos estratégicos y estructura organizativa).

ASEFIN MYPES se diferenciará de la competencia a través de precios bajos de suscripción mensual (S/200.00 precio de introducción) dirigido a las micro y pequeñas empresas formadas en el mercado peruano y residentes del distrito de Lima metropolitana.

Estas asesorías resolverán cualquier tipo de duda, consulta, y realizara el acompañamiento requerido por la empresa suscriptora mediante la comunicación con los asesores 24/7 en el chatbot de nuestras redes sociales y pagina web, mediante la central telefónica, correo corporativo o los videos de la galería de contenido realizado por profesionales expertos con las preguntas frecuentes.



## 1.2. Análisis de la oportunidad

En la actualidad, el gran porcentaje de empresas del mercado peruano son MYPES las cuales en su gran mayoría son administradas todas sus áreas por los dueños de las mismas (emprendedores con formación básica o nula de administración), lo que busca aprovechar nuestro negocio es enriquecer con información, brindarles asesoría que no actualmente desconocen o es nula, y garantizar resultados financieros positivos a nuestros futuros clientes.

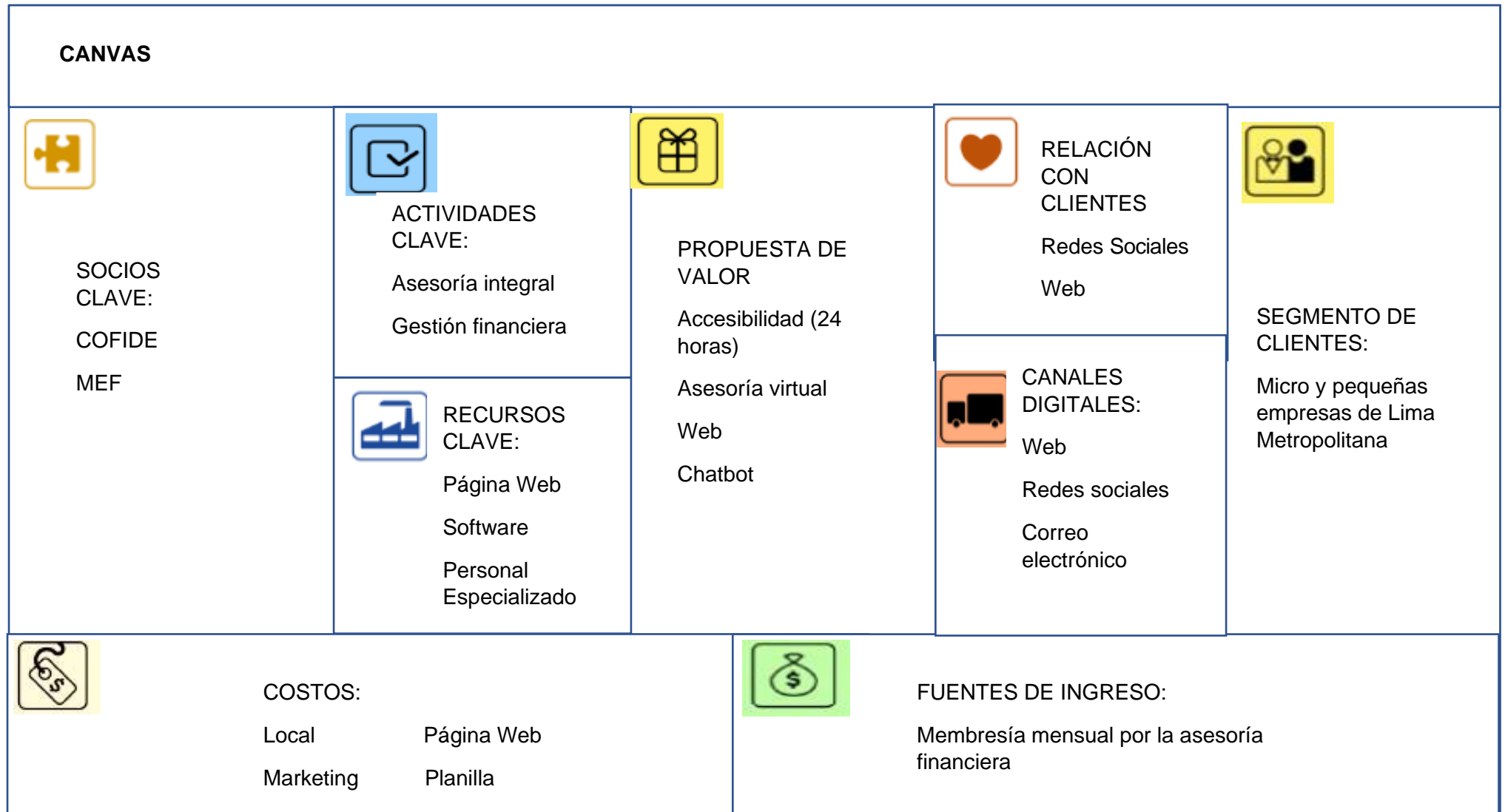
En el año 2016 se observa que la participación en el sistema financiero regulado por la SBS de las microempresas es del 5% y las pequeñas empresas tienen una participación del 42.8%. El poco acceso al crédito revela una mayor prudencia y mayores controles en las políticas de riesgos de las entidades financieras ante las crecientes tasas de morosidad (Ministerio de la Producción, 2018).

Muchos de los micro y pequeños empresarios no tienen historial crediticio, ya que no cumplen con los requisitos exigidos por las IFIS y necesitan de capital de trabajo, se encuentran frente al tiempo que toma el proceso de aprobación y desembolso de un crédito en una entidad del sistema bancario, no pueden acceder a las finanzas, por lo tanto, representa una oportunidad para la creación del negocio asesorar a las MYPE para la presentación de sus estados financieros y sustento crediticio.

El mayor problema que aquejan las MYPE, consiste en que no logran cumplir con los requisitos de información financiera exigida por las entidades, tales como: Flujo de Caja, Balance de situación financiera y los comprobantes de IGV, Estado de pérdidas y ganancias y e impuesto a la renta, lo que les resulta de mayor dificultad es proyectar su flujo de caja por lo que normalmente no llegan a aprobar.

Por lo antes mencionado las MYPES tienden a ser descalificados crediticiamente, sin conocer que existen programas del estado que brindan la facilidad de acceder al financiamiento como es COFIDE, con nuestra asesoría y ayuda podrán crecer, potenciarse dentro de su rubro y conjuntamente ayudar al posicionamiento de nuestra empresa, y al país en el sector económico y el PBI.

1.3. Presentación del modelo de Negocio





## 2. Análisis del Entorno

Dicho análisis se encuentra orientado a la evaluación del presente entorno empresarial al cual nos dirigimos, analizaremos diferentes elementos que consiguen tener influencia en la puesta en práctica del negocio y también como pueden influir en el desarrollo de sus actividades.

ANÁLISIS PESTEL	
FACTORES LEGALES Y POLÍTICOS	FACTOR ECONÓMICO
<p>Imprevistos políticos que han impactado negativamente, en el desempeño económico del año 2018, factores tales como un Poder Judicial plagado de corrupción, pugnas y divisiones entre los diferentes partidos políticos en el Congreso.</p>	<p>La Micro y pequeña empresa (MYPES) juega un papel significativo en la economía del país, ya que proporcionan trabajo al 75% de la Población Económicamente Activa (PEA), expresó la Cámara de Comercio de Lima (CCL).</p>
<p>Actualmente existe el régimen laboral REMYPE de la micro y pequeña empresa, el cual se halla normalizado por lo establecido en el Decreto Supremo N° 013-2013-PRODUCE. Este toma en cuenta los volúmenes de venta al momento de delimitar la micro y pequeña empresa, en esta ley se contempla que los empleados o colaboradores que dependen de este régimen, gozan de ciertos beneficios diferentes al del régimen general. Impactando positivamente para ayudar al crecimiento económico de las MYPE.</p>	<p>Como las MYPES no tienen un adecuado apalancamiento de capital de trabajo y no logran economías de escala, sus costos fijos no ayudan a que puedan acceder a consultorías y asesorías que fomentan planes de desarrollo coherentes con su tamaño.</p>
	<p>En Perú, el 99,8% de las organizaciones son Micro y Pequeñas Empresas (MYPE). Sin embargo, únicamente el 20,7% de ellas aporta a las ventas totales. Es de destacar que las microempresas simbolizan el 96,6% de la totalidad de organizaciones existentes en el Perú muchas de ellas no poseen instrumentos financieros para acceder a créditos.</p>
FACTOR SOCIAL	FACTOR TECNOLÓGICO
<p>Según el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI), para diciembre de 2017 el 7% de la PEA buscaba empleo, mientras que el 34% de los que contaban con uno se encontraban subempleados. Dada esta situación, muchas personas ven como solución el iniciar un</p>	<p>Las MYPE se caracterizan por su amplia variedad, por su dinamismo y por ser pujantes, pero también tienen altos índices de informalidad, desorden y baja productividad. Donde tan solo 2 de cada 10 MYPES hacen uso de alguna</p>

empresamiento (INEI, 2017). Impacta positivamente en el crecimiento de MYPE.	herramienta tecnológica (especialmente correo electrónico y página web).
El emprendimiento peruano es guiado por el perfil del futuro emprendedor, el perfil de la edad oscilará entre los 18 y 35 años, grupo denominado millennials. Que según Arellano marketing el estilo de vida de los dueños de las MYPE se denominan Progresistas, por ser emprendedores y dispuestos a la innovación y cambio.	Muchas microempresas no ven las ventajas y beneficios de la formalidad y, en general, la ven como una trampa del sistema que favorece a las grandes organizaciones.
	El 93% de las MYPES ven que la utilización de la tecnología es un gasto y deciden deshacerse de su utilización al limitarse a una extensa variedad de herramientas.

## 2.1. Análisis del mercado

Mercado Potencial: Son todas aquellas MYPES constituidas de manera formal en la región de Lima Metropolitana y que desarrollan sus actividades en la misma jurisdicción.

Durante los primeros tres meses de 2018, fueron creadas 27 mil 972 compañías en la Provincia de Lima, simbolizando el 42,3% de la totalidad; esto muestra que cuatro de diez nuevas empresas comienzan operaciones en dicha región. Todo ello expone la magnitud del progreso de la actividad empresarial en la capital de la nación (INEI, 2018). Demográficamente el mercado potencial abarcado en este trabajo es la totalidad de las MYPE ubicadas en la ciudad de Lima, igualmente reconocida como Lima Metropolitana. Se realizó un cálculo aproximado según los datos formales ofrecidos por el Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI) **(Ver Anexo 1)**

TABLA 1: CÁLCULO DE MYPES EN LA CIUDAD DE LIMA METROPOLITANA			
Microempresas en Lima Metropolitana			923,850
Pequeñas empresas en Lima Metropolitana			55,535
Total, de Mypes en Lima Metropolitana			979,385
Estructura Empresarial del Perú: 99% son MYPES	Micro E.	95%	928,457
	Pequeñas E.	4%	39,924
	Total, Mypes	99%	970,571
Total, de las empresas se ubicaron en la Provincia de Lima		43%	417,345
<b>MERCADO POTENCIAL: TOTAL MYPES</b>			<b>417,345</b>

Fuente: INEI
Elaboración: Propia

Se Observa en la tabla que el total del mercado potencial es de 417,345 Mypes que se encuentran en la ciudad de Lima Metropolitana, después de haber segmentado el mercado por la estructura empresarial y la ubicación.

## 2.2. Análisis de la Industria

Para el análisis de la industria se realizó, el análisis de las cinco fuerzas de PORTER:

<b>FUERZAS DE PORTER</b>
<b>Poder de Negociación con clientes</b>
<p>Las micro y pequeñas representan empresas nuestros futuros clientes, estos logran obtener de manera gratis orientación a través de los Centros de Desarrollo Empresarial (CDE), áreas de atención que ofrecen servicios al momento de constituir una empresa, orientación personalizada y asistencia técnica.</p> <p>Sin embargo, no existe asesoría integral y financiera en temas de cómo acceder a esta información virtual o a fuentes de financiamiento, se deduce que el poder de negociación de la clientela frente a nuestra empresa, es bajo, porque no están debidamente informados y capacitados para llevar la administración, ni las finanzas de su empresa.</p>
<b>Poder de Negociación con proveedores</b>
<p>Al ser un servicio en el cual predomina la capacidad de los asesores, no hay impacto ni peso por parte de los proveedores. En cualquier caso, es positivo conservar excelentes vínculos con proveedores, pues tarde o temprano podrían convertirse en nuestros clientes. Asimismo, habrá una variedad de asociados relacionados especialmente con el área de la contabilidad, la recaudación de impuestos y prestación de servicios informáticos, la publicidad, los suministros y el mantenimiento.</p>
<b>Poder de Negociación con competidores existentes</b>
<p>La rivalidad es baja porque la consultoría en las empresas grandes está concentrada y dominada principalmente por las grandes firmas, transnacionales y locales, las que muchas veces mantienen contratos de servicios con aquellas.</p>

<b>Amenaza de nuevos entrantes</b>
<p>El sector de servicios contables, tributarios, financieros y de asesoría, se encuentra compuesto por las empresas establecidas como sociedades; por ejemplo, los Contadores Públicos Autorizados y los Contadores Bachilleres Autorizados, los cuales simbolizan la competencia incremental año tras año. La amenaza es baja.</p>
<b>Amenaza de productos sustitutos</b>
<p>Un servicio sustituto serían los servicios contables y la asesoría gratuita del estado. Otro servicio sustituto sería las plataformas digitales que brindan asesoría legal, contable y tributaria, por lo tanto, la amenaza es baja ya que se podría sustituir, pero no comparar nuestro servicio integral financiero que se brindara a las MYPE.</p>

### 2.2.1. Análisis de la competencia

#### Competencia Directa:

Una data de Empresas de asesoría integral y financiera encaminadas en MYPES en la ciudad de Lima Metropolitana no existe.

Hay organizaciones de consultoría en zonas específicas predominantemente para organizaciones grandes y medianas, las mismas son:

<b>Competidor</b>	<b>Área</b>	<b>Ubicación</b>	<b>Canal</b>
Estudio contable Merino y Ore asociados	Contabilidad	Lima	Presencial
JC consultores Asociados SAC	Tributaria	Lima	Presencial
Al día	Finanzas	Lima	Virtual
Cueva y Martínez Asociados	Contabilidad	Lima	Presencial
V y G contadores	Contabilidad	Lima	Presencial
Agüero y asociados	RRHH	Lima	Presencial
lo- phi Sac	Tributaria	Lima	Presencial

Fuente: Páginas Amarillas

Elaboración: Propia

**Competencia Indirecta:**

Asimismo, es posible hallar servicios que sustituyan al que se consigue brindar, los mismos pueden ser formaciones, educación in-house y otras que se imparten habitualmente por organismos educativos e instituciones públicas.

Competidor	Áreas	Ubicación	Canal
USIL, ESAN	Capacitación	Lima	Presencial y virtual
Cámara de comercio de Lima	Gestión y Capacitación	Lima	Presencial
COFIDE	Gestión y Capacitación	Lima	Presencial
PRODUCE	Gestión y Capacitación	Lima	Presencial y virtual
Asociación peruana de consultores pyme	Gestión y Capacitación	Lima	Presencial y virtual
MEF	Gestión y Capacitación	Lima	Presencial y virtual

Fuentes: CCL, MEF, PRODUCE, USIL, ESAN, COFIDE

Elaboración: propia

**2.3. Estimación de la demanda**

Esta referida a una segmentación geográfica y demográfica:

- Segmentación Demográfica: empresas que se encuentren en la categoría Micro y Pequeña Empresa (MYPES) formalizadas. Categorías empresariales, formadas de acuerdo a sus niveles de ventas anuales:

PEQUEÑA EMPRESA DE VENTAS ANUALES HASTA 1700 UIT	VOLUMEN HASTA
MICRO EMPRESA DE VENTAS ANUALES HASTA 150 UIT	VOLUMEN HASTA 150 UIT
<p>El valor de cada Unidad Impositiva Tributaria (UIT), para el año 2019 es de S/ 4, 200,00. (D.S. N° 298-2018-EF)</p>	

Fuente: PRODUCE

Elaboración: Propia



- Segmentación Geográfica: al lanzamiento del negocio será jurisdicción Lima Metropolitana, con a desarrollo nacional. Representan 417, 345 Mypes después de haber segmentado por su ubicación.

<b>TABLA 1: CÁLCULO DE MYPES EN LA CIUDAD DE LIMA METROPOLITANA</b>			
Microempresas en Lima Metropolitana			923,850
Pequeñas empresas en Lima Metropolitana			55,535
<b>Total, de Mypes en Lima Metropolitana</b>			<b>979,385</b>
Estructura Empresarial del Perú: 99% son MYPES	Micro E.	95%	928,457
	Pequeñas E.	4%	39,924
	<b>Total, Mypes</b>	<b>99%</b>	<b>970,571</b>
Total, de las empresas se ubicaron en la Provincia de Lima		43%	417,345
<b>MERCADO POTENCIAL: TOTAL MYPES</b>			<b>417,345</b>

Fuente: INEI 2016-17

Elaboración: Propia

Se realizó una encuesta piloto de 31 personas administradores y gerentes de Mypes para hallar la muestra siguiente: **(Ver Anexo 2)**

Fórmula:

$$n = \frac{Z^2 p q N}{E^2(N - 1) + Z^2 p q}$$

Datos:

Z = Nivel de confianza,

P = Probabilidad de éxito, o proporción esperada

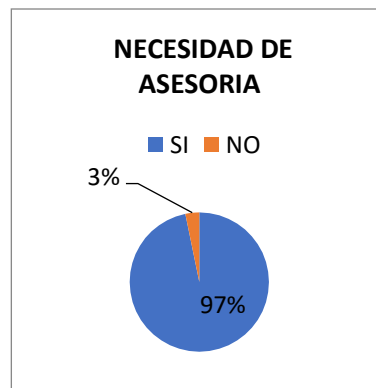
Q = Probabilidad de fracaso

E = precisión (Margen de error máximo admisible en términos de proporción)

MUESTRA	
<b>Z</b>	1.96
<b>P</b>	97%
<b>Q</b>	3%
<b>E</b>	5%
<b>N</b>	417,345
<b>N</b>	48

Se obtuvo 48 MYPE a encuestar para poder llegar a nuestro mercado objetivo, se obtuvo esta cantidad mediante tres preguntas filtro, las cuales fueron:

1. ¿Necesita usted asesoría integral y financiera para las actividades de su empresa?		
SI	30	97%
NO	1	3%
TOTAL	31	100%



El 97% de administradores y dueños de Mypes, necesitan asesoría integral y financiera según la encuesta piloto, este porcentaje representa (p) para hallar el nivel de aceptación en el cálculo de la muestra. El 3% fue una persona que respondió no, por lo tanto, representa el nivel de rechazo para obtener la muestra (q).

2. ¿Estaría dispuesto a contratar alguno de estos servicios de asesoría integral y financiera para su empresa?			
Asesoría virtual (consultas e información por medio de correo, chatbot, Messenger, WhatsApp, etc. en horario de oficina)	SI	28	93%
Asesoría presencial (charlas y ayuda de un consultor para temas específicos, previa cita)	SI	2	7%
TOTAL		30	100%

Solo se tomaron 30 personas como el 100% porque eran los que, si necesitaban asesoría, de las cuales el 93% que representan 28 personas contratarían asesoría virtual, que es el servicio que brinda nuestra empresa.

3. ¿Ya ha sido asesorado usted por una empresa o asesor profesional?		
SI	6	20%
NO	24	80%
TOTAL	30	100%



De 30 encuestados el 80% que representan 24, no han sido asesorados por una empresa ni tampoco por un asesor profesional.

Después de haber hecho esta encuesta piloto, se procedió a encuestar a las 48 personas administradores y gerentes de Mypes, con lo que se puede llegar a una aproximación de nuestra futura demanda, segmentado con las preguntas más importantes, y reduciendo nuestro mercado, hasta llegar al objetivo.

Las encuestas realizadas se hicieron mediante un formulario de Google, y se enviaron mediante correo electrónico a 48 administradores y gerentes de Mypes. **(Ver Anexo 3)**

<b>SEGMENTACIÓN</b>			
<b>MERCADO POTENCIAL</b>			<b>417,345</b>
<b>MERCADO DISPONIBLE</b>			
1. ¿Necesita usted asesoría integral y financiera para las actividades de su empresa?	SI	98%	<b>409,162</b>

Para poder llegar al mercado disponible se multiplico la suma de 417,345 Mypes por el 98% que son las personas que necesitan asesoría integral y financiera obteniendo así 409,162 Mypes.

<b>MERCADO EFECTIVO</b>			
2. ¿Estaría dispuesto a contratar alguno de estos servicios de asesoría integral y financiera para su empresa?	SI	93%	<b>380,521</b>
4. ¿Ya ha sido asesorado usted por una empresa o asesor profesional?	NO	88%	<b>334,858</b>

El mercado efectivo es aquel que está dispuesto a contratar nuestros servicios, y que nunca recibió asesoría por una empresa ni tampoco por un asesor este mercado representa 334,858 Mypes de Lima metropolitana y se obtuvo luego de multiplicar el 93% y el 88% respectivamente al mercado disponible.

MERCADO OBJETIVO			
PATICIPACIÓN DE MERCADO: COMPETIDORES	8	13%	<b>41,857</b>

Para llegar al mercado objetivo se divide 1 entre 7 competidores, por tal motivo somos el número 8 en el mercado y representa una participación de 13%, si bien es cierto no son competidores directos, pero brindan asesoría en diferentes áreas por eso fueron considerados. Se obtuvo 41,857 Mypes, multiplicando la participación por el mercado efectivo.

FRECUENCIA DE COMPRA - VECES AL AÑO				
1 a 3 veces por año	25	50%	FRECUENCIA	<b>24</b>
3 a 6 veces por año	24	48%		
Todo el año	1	2%		

De acuerdo a la encuesta la frecuencia de compra del servicio sería de 1 a 3 veces por año la cual tiene el mayor porcentaje de aceptación que es 50%, de acuerdo a ello el promedio de veces al año que las Mypes usarían el servicio sería de 24 veces.

Para la estimación de la demanda se aproxima los servicios al año dividiendo el mercado objetivo de 41,857 entre el número de veces que se usaría el servicio que es 24. Como resultado dieron 1741 servicios al año aproximadamente. También se halló la demanda mensual, semanal y diaria respectivamente.

<b>SERVICIOS AL AÑO 1741</b>	<b>ESTIMACIÓN DE LA DEMANDA ANUAL</b>			<b>1741</b>
	<b>ESTIMACIÓN DE LA DEMANDA MENSUAL</b>			<b>145</b>
	<b>ESTIMACIÓN DE LA DEMANDA SEMANAL</b>			<b>36</b>
	<b>ESTIMACIÓN DE LA DEMANDA DIARIA</b>			<b>5</b>

### 3. Planeamiento Estratégico

#### 3.1. FODA

FORTALEZAS	DEBILIDADES
<p>Calidad en la prestación del servicio.</p> <p>Capacitación constante para nuestros capacitadores adaptándose rápidamente ante nuevos escenarios.</p> <p>Se ofrecen a los clientes paquetes con precios accesibles.</p> <p>Comunicación simple y de rápida respuesta para resolver consultas y dudas de nuestros clientes.</p>	<p>Falta de experiencia en el sector de comercio o campañas de Marketing.</p> <p>La clientela desconoce la existencia de las empresas de consultoría.</p> <p>Limitado uso de instrumentos de gestión empresarial que impiden el desarrollo adecuado de las MYPE en el mediano y largo plazo</p>
OPORTUNIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Existen programas y proyectos que favorecen a las MYPES.</li> <li>• Marco legal que favorece la sostenibilidad y creación de nuevas MYPES</li> <li>• Desarrollaremos alianzas con organizaciones que apoyan el crecimiento de las MYPES como COFIDE.</li> <li>• Pocas empresas que brindan asesoría integral y financiera.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Consultorías gratuitas especializadas brindadas por organismos del Estado.</li> <li>• Por lo general, las micro y pequeños empresarios se resisten a usar los servicios de consultoría empresarial.</li> <li>• Aumento constante de la tasa de interés del BCR</li> <li>• Cambios en las políticas crediticias de las entidades financieras</li> </ul>

#### 3.2. Visión

Ser reconocidos a nivel nacional por el sector MYPE, por el prestigio de la calidad del servicio que brindamos para encaminarlas al éxito en sus resultados financieros.

### 3.3. Misión


Acompañar el desarrollo de la micro y pequeña empresa de Lima Metropolitana mediante asesoría y gestión integral para mejorar sus resultados financieros, contando con personal debidamente capacitado.

### 3.4. Objetivos Estratégicos

- Fomentar el asesoramiento como servicio, es fundamental. De allí que, es preciso recapacitar en qué medios o vías de comunicación son los más idóneos para llegar al público objetivo.
- Asesoría financiera virtual para empresas MYPES, ofreciendo un servicio que suministre asesoría a diferentes organizaciones para crear valor de manera sostenible.
- Desarrollo e implementación de gestión para asesoramientos financieros de MYPES.

### 3.5. Estrategia Genérica

- Orientar el servicio de una comunicación simple y rápida para resolver dudas de nuestros clientes vía virtual.
- Trabajar con una, metodología clave e innovadora para ofrecer a nuestros clientes la satisfacción del asesoramiento a través de videos que estarán en la página web las 24 horas.
- Ofrecer a los clientes que se afilian a nuestros servicios paquetes con precios accesibles.



*APOSTAMOS POR EL  
CRECIMIENTO ESTRATÉGICO,  
TRABAJANDO CON LAS EMPRESAS  
PARA INCREMENTAR  
SU POTENCIAL DE NEGOCIO.*



### 3.6. Fuentes de Ventajas Competitivas

La calidad del servicio brindado por la consultora financiera será una ventaja diferencial frente a la competencia, además del precio de membresía más barato que el de la competencia.

En Lima metropolitana las MYPES no cuentan con estados financieros reales, ni con información oportuna para la toma de decisiones de sus propietarios, puesto que brindarle mayor servicio de asesoría financiera, impactara de forma positiva para el rendimiento de la MYPE. Los consultores de la empresa, que es el equipo humano, serán profesionales que cuenten con ética profesional y puedan garantizar la calidad del servicio.

### 3.7. Alianzas Estratégicas

- Mediante la alianza que se realizará con el Ministerio de economía y finanzas (MEF) se podrá incentivar que los dueños de las MYPES puedan acogerse al régimen tributario MYPE. También que se puedan inscribir en el FONDO CRECER, PRODUCTIVIDAD MYPE y COMPRAS A MYPERU para apoyar a las MYPE en capacitación e innovación tecnológica, que les permita a su vez su desarrollo económico por mayor producción y el financiero.
- La alianza estratégica con COFIDE ayudara a las MYPES en el aspecto financiero para el acceso al crédito, brindarle la información y como poder acceder a este programa es nuestra tarea como consultores. Además brinda capacitación financiera gratuita.

ALIANZAS ESTRATÉGICAS	
<b>COFIDE</b> 	<b>MEF</b> 
Cursos Gratuitos de capacitación MYPES	Programa: Productividad MYPES
	

Fuente: COFIDE, MEF  
Elaboración: Propia

#### 4. Plan de Marketing

El desarrollo del Plan de Marketing, está compuesto por actividades como la investigación de mercado, análisis del entorno, y un análisis de la industria, escoger el segmento de mercado, ampliar la noción de producto o servicio y en última instancia la estrategia de marketing, en otras palabras, marketing mix (Precio, Producto, Plaza, Promoción). Seguidamente son detalladas algunas de las mismas, las cuales precisan mejor explicación:

##### 4.1. Marketing Mix

Es usado para que los artículos o servicios se posicionen en el mercado objetivo. Esto, igualmente, se caracteriza como las "4P": Producto, Plaza, Precio y Promoción.

##### 4.1.1. Producto o Servicio

La empresa ofrecerá el servicio de asesoría integral y financiera para MYPES en Lima metropolitana, el servicio constará de:

- **PACK BÁSICO:**

Para las MYPES que aún se encuentran desinformadas, se ofrecerá las herramientas para su inscripción en el régimen Mypes con la ayuda de nuestro aliado COFIDE.

Otro servicio a ofrecer es la elaboración de estados financieros, balances, estado de resultados y demás flujos financieros que ayuden a las MYPES para presentarse a una entidad y requerir capital de trabajo para su empresa.

- **PACK PREMIUM:**

Análisis del estado financiero de las Mypes en cuanto a liquidez, rentabilidad y capacidad financiera, implantando estrategias necesarias para optimizar el flujo de recursos y permitiendo su consolidación financiera.

Nuestra asesoría también será través de nuestra página web ayudando a resolver preguntas como: Absolución de consultas legales a través de nuestros especialistas vía telefónica, y vía correo electrónico, pudiendo acceder las 24 horas. Nuestra central está atendida por especialistas que podrán absolver dudas e inquietudes. Asesoría directa y personalizada a través de nuestras especialistas, acudiendo a nuestra oficina previa cita.

DESCRIPCIÓN DE SERVICIOS	
PAQUETE BÁSICO	PAQUETE PREMIUM
<p>Diagnóstico: Estado financiero de las Mypes en cuanto a liquidez, rentabilidad y capacidad financiera, implantando estrategias necesarias para optimizar el flujo de recursos y permitiendo su consolidación financiera</p>	
<p>5 reportes: Elaboración de estados y flujos financieros, informe administrativo y contable.</p>	<p>10 reportes: Elaboración de estados y flujos financieros, informe administrativo y contable.</p>
<p>Consultas: Modalidad virtual a través de: Correo Electrónico, Redes Sociales (WhatsApp, Messenger, etc.), Teléfono y chatbot de la página Web.</p>	
<p>No se realiza.</p>	<p>Gestiones y tramites: Tributaria y contable, Economía y procesos, Financiera, Tecnologías de Información y Administración.</p>

#### 4.1.2. Precio

La fijación de nuestros precios se determina a través que permita cubrir la totalidad de los costos y gastos de la empresa.

No optamos por una fijación de precios porque generaremos una diferenciación en el servicio, a través de la calidad del servicio.

PAQUETE BÁSICO	PAQUETE PREMIUM
El servicio de asesoría donde entregaremos las herramientas tendrá un precio de S/ 164.00 soles sin IGV y con IGV un precio de S/200.00 soles.	Este servicio de diagnóstico tendrá un valor mínimo de S/287.00 soles sin IGV y con IGV s/350.00

En los servicios que brindaremos no se aplicara estrategias de discriminación de precios, el precio será uniforme para todos los distritos de Lima Metropolitana.

Las condiciones del pago serán en efectivo y al contado.

#### 4.1.3. Promoción

Nuestra Promoción lo generaremos por varios canales como:

Publicidad. -

Dicha herramienta es valiosa para los sectores comerciales masivos, ya que llega fácilmente a masas de compradores dispersos de forma geográfica. Mediante la publicidad se conseguirá informar al mercado con respecto a los productos.

De la totalidad de medios de comunicación publicitaria se han elegido estos:

- IMAGEN CORPORATIVA  
La marca, el Eslogan y logotipo



- **ANUNCIOS**

Suscripciones en periódicos, murales en centros comerciales o asociaciones. Del mismo modo, serán introducidos materiales que identifiquen a la corporación, por ejemplo, bolígrafos con el logo de la compañía, trípticos, agendas, almanaques. Por último, cada asesor de nuestra empresa contará con tarjetas comerciales para entregar a su cartera de clientes.

- **INTERNET**

La imagen corporativa se reflejará mediante un sitio web. Será un sitio web diseñado por expertos desde el cual podrá solicitar los servicios de la empresa.

Mediante nuestra cuenta de correo electrónico empresarial, enviaremos promociones de descuento a nuestros clientes más fieles.

Mediante redes sociales se propagarán nuestros servicios, para que la publicidad de nuestra empresa esté presente en cada cuenta de un navegador.

- **GUÍAS COMERCIALES**

Nos anunciaremos en guías comerciales como páginas amarillas, revistas.

- **GOOGLE:**

La promoción de la organización en Google se organiza con el objetivo de que cuando alguien busque las palabras consultoría, gestión financiera, salga un anuncio patrocinado como primer lugar nuestra página.

#### **4.1.4. Plaza**

Nuestra distribución para llegar a nuestro público objetivo de Lima metropolitana, será trabajar con tres canales.

El principal es nuestro canal directo que es nuestra fuerza de venta compuesta por nuestros mismos asesores quienes están encargados de brindar los servicios de consultoría, gestión empresarial y financiera mediante nuestra página web, quienes serán por el momento 5 personas.

El segundo a través de alianzas estratégica como con COFIDE a quienes nos brindan información para nuestros futuros clientes y además de permitir que ellos puedan acceder al financiamiento, por ser una banca de segundo piso que apoya el desarrollo financiero de las MYPE.

El canal de referidos se formará con el tiempo, ya que, de acuerdo al servicio prestado a las Mypes y su conformidad con el mismo, nos acercarán a otros clientes del sector que tengan necesidades que podamos solucionar, construyendo nuestra base de datos o cartera de clientes.



## Postventa

Nuestros servicios contarán con la posibilidad de orientación vía telefónica y/o vía web ante cualquier consulta con la posibilidad de orientación y consultas presenciales en nuestra oficina previa cita, y dependiendo del paquete que escogió el cliente, los libros, documentos y artículos subidos a la página web estarán disponibles a los usuarios del servicio las 24 horas del día.

## 5. Plan de Operaciones

En este plan pretendemos describir el diagrama de flujos del proceso productivos, dado que nuestro asesoramiento integral y financiero no cuenta con una actividad de fabricación, aquí nosotros describimos el proceso en cuanto la percepción de la necesidad del cliente determinado a la satisfacción de dicha necesidad por nuestra empresa. Así como también se explica porque la localización del negocio en local escogido, para iniciar nuestras operaciones.

### 5.1. Localización del proyecto de Negocio

- **Proximidad a sus clientes:** La ubicación del negocio surgirá de acuerdo a cuan accesible puede ser para que el cliente nos ubique con rapidez.
- **Competencia:** determinaremos si en la zona existe más de un competidor directo.
- **Seguridad en la zona:** la seguridad de la zona va de la mano con la accesibilidad al negocio ya que depende de ello para que los clientes se sientan seguros de acudir a una cita.
- **Disponibilidad del local:** Dentro de las 3 opciones tenemos como punto de referencia el Centro Empresarial Pardo, ubicado en la Calle Mártir José Olaya, Miraflores, ya que un integrante de la empresa conoce al dueño del local para alquilar y se encuentra disponible.
- **Precio del local:** El precio lo compararemos con las 3 opciones y tomaremos la de mayor accesibilidad.
- **Acceso a Servicios:** La zona es comercial y por ende los servicios que existen son variados permitirá que se acerquen mayores clientes a nuestro local.

## Análisis de Factores

		Calle Narciso de la Colina		Calle Félix Olacay		Calle José Olaya	
		Calificación	Peso	Calificación	Peso	Calificación	Peso
Proximidad a sus clientes	25%	3	0.75	4	1	4	1
Afluencia de público	30%	4	1.2	4	1.2	5	1.5
Seguridad en la zona	20%	5	1	5	1	5	1
Disponibilidad del local	6%	3	0.18	3	0.18	3	0.18
Precio de Local	13%	3	0.39	3	0.39	3	0.39
Acceso a Servicios	6%	4	0.24	4	0.24	5	0.3
Totales	100 %		3.76		4.01		4.37

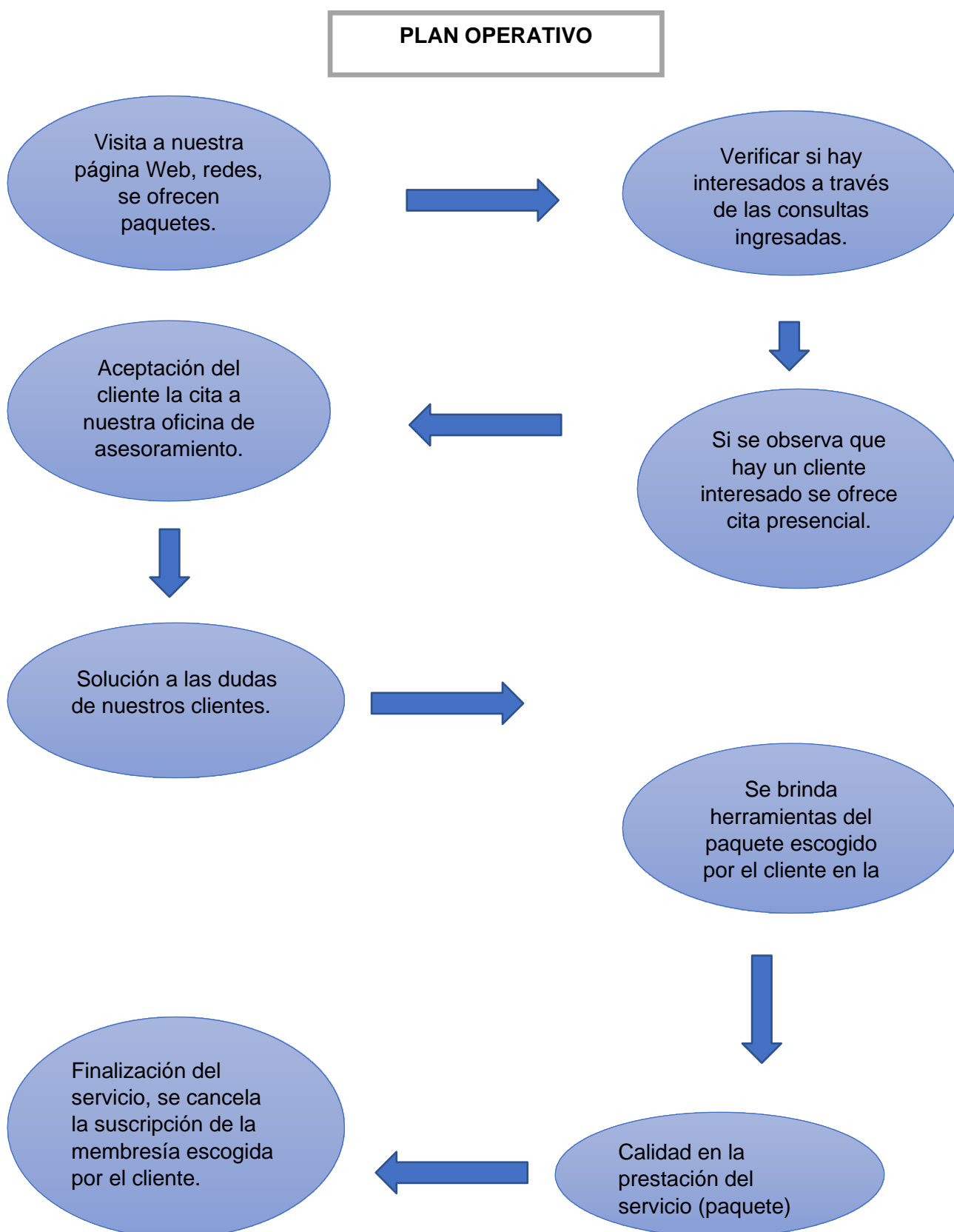
LEYENDA	
5	MUY BUENA
4	BUENA
3	REGULAR
2	MUY MALA
1	MALA

De acuerdo al método de ranking de factores la calle José Olaya es la que tiene la ponderación más alta por lo tanto indica que sería el lugar indicado para poder establecer el negocio.

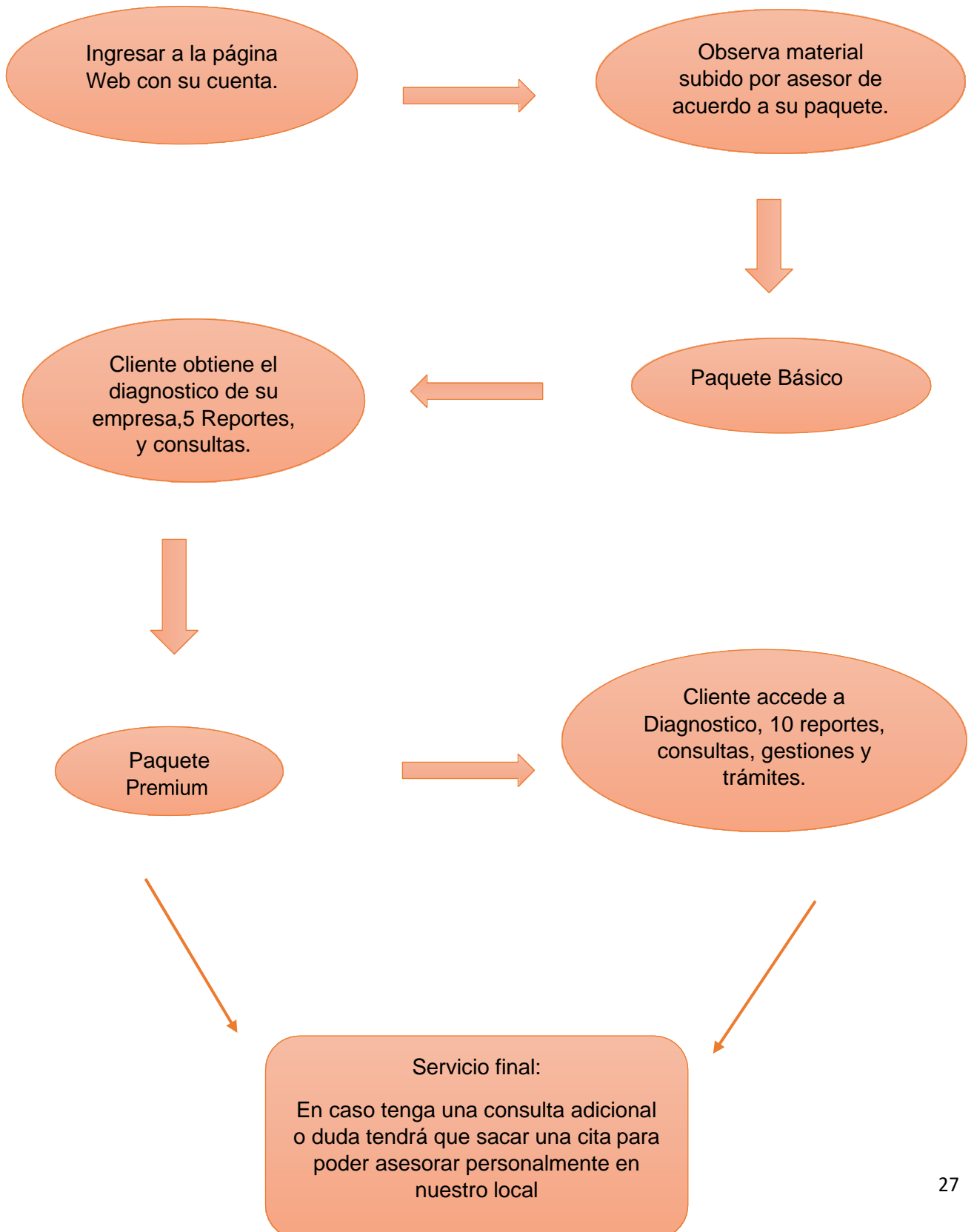
### 5.2. Objetivos de Operaciones

- Asesorar financieramente de manera virtual al sector MYPE.
- Lograr 200 suscripciones de MYPE en el primer mes de funcionamiento de la empresa.
- Ofrecer a los clientes frecuentes paquetes con precios accesibles.
- Brindar una página web que permita hacer cualquier tipo de consulta, por medio del Chatbot que estará disponible las 24 horas, la respuesta es automática.
- Brindar el correo electrónico empresarial para ingresar consultas, que serán respondidas en horario de oficina de 9am a 6 pm.
- Capacitar de manera mensual a los asesores, para brindar un servicio de calidad.
- Ofrecer videos básicos para empresas que se quieren formalizar y atender en nuestro local mediante una cita para poder resolver sus consultas.

### 5.3. Proceso de Producción del Servicio



PLAN OPERATIVO DEL CLIENTE



## 6. Diseño de la Estructura y Plan de Recursos Humanos

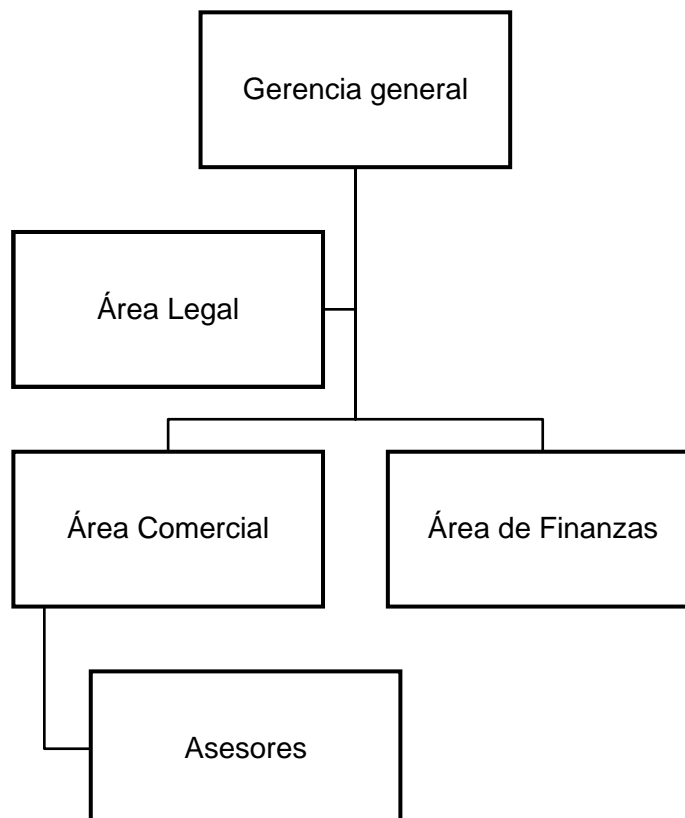
Se ha optado por formar una organización del tipo de modalidad Sociedad Anónima Cerrada (SAC) “ASEFIN MYPES SAC” ya que, estará conformada por cinco accionistas que se aliaron con la intención de lograr el orden empresarial y financiero de aquellas pequeñas y micro empresas formales que emprenden en Lima metropolitana mediante un acompañamiento constante (asesorías) presenciales y virtuales.

Por lo antes expuesto, la administración, gestión y representación social de “ASEFIN MYPES SAC” no pretende a posteriori incluir más de 20 accionistas. Adicionalmente, la sociedad anónima cerrada carece de acciones inscritas en el Registro Público del Mercado de Valores, y contará con una auditoría externa anual de acuerdo a lo pactado por los accionistas.

### Datos:

- Nombre Comercial: ASEFIN MYPES
- Tipo: Sociedad Anónima Cerrada (S.A.C.)
- Ubicación: Centro Empresarial Pardo, Calle Mártir José Olaya 129, Miraflores, lugar estratégico ya que, en dicho edificio se ubica la Fintech Prestamype.
- Giro: Prestación de servicios- asesoría

### 6.1. Organigrama



**6.2. Descripción de funciones del personal**

<b>GERENTE GENERAL</b>	
<b>CARGO</b>	Responsable de la dirección y control de la totalidad de operaciones y actividades de la empresa de acuerdo a los estatutos y a los dispositivos legales vigentes
<b>FUNCIONES</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Gestionar asuntos referentes a temas administrativos, capital humano y de sistemas.</li> <li>Controlar el desempeño de variaciones de los estados financieros y manejo contable de la empresa.</li> <li>Realizar alianzas estratégicas con entes públicos y privados que tengan programas de beneficios para el mercado objetivo de la empresa (ONG, bancos del exterior y entes del Estado).</li> </ul>
<b>REQUISITOS DE EDUCACION</b>	Bachiller en Administración
<b>REQUISITOS DE EXPERIENCIA</b>	1 año en puesto similares
<b>SALARIO</b>	S/2.500 salario fijo mensual



Asesoría Legal:

Se contratará el servicio de un tercero para la asesoría legal mediante nuestra página web. Recalcar que no estará en planilla de la empresa.

Se encargará de:

- Desempeñar la representación en ámbitos legales de la organización.
- Gestores de riesgos empresariales.
- Asesoría legal. Atención de consultas telefónicas, escritas vía electrónica o presenciales.
- Elaboración de contratos.



Área Comercial y Finanzas:

<b>ASESORES (5)</b>	
<b>CARGO</b>	Responsable de colocar los paquetes, Brindar la asesoría integral y financiera.
<b>FUNCIONES</b>  	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Evaluar las condiciones de la documentación y estado financiero como contable de los clientes, para el posterior diagnóstico de la empresa ordenamiento y preparación de la documentación necesaria para elaborar la propuesta.</li> <li>• Realizar un informe administrativo y contable, para poder ordenar documentación de la empresa.</li> <li>• Preparar documentación de acuerdo con lo solicitado por la fuente de financiamiento.</li> <li>• Elaborar Flujo de Caja proyectado</li> <li>• Mediante visitas o entrevistas por medios virtuales captar potenciales empresas con el fin de cerrar el proceso de venta.</li> <li>• El acompañamiento constante del cliente y con mayor énfasis cuando este último postule a procesos de financiamiento externo.</li> <li>• Elaborar la demanda pronosticada y presupuesto de ventas del área.</li> </ul>
<b>REQUISITOS DE EDUCACION</b>	Bachiller en Administración
<b>REQUISITOS DE EXPERIENCIA</b>	1 año en puesto similares
<b>SALARIO</b>	S/1.500 salario fijo mensual

## 7. Plan Financiero

### 7.1. Inversión Fija Tangible:

Consta de los bienes muebles que necesitamos para la apertura del negocio, los cuales suman el monto total incluyendo el IGV, de s/ 19,665 soles. A continuación:

<b>I. INVERSION FIJA: 1. TANGIBLE</b>					
<b>Descripción</b>	<b>Precio</b>	<b>Cantidad</b>	<b>Total con IGV</b>	<b>IGV</b>	<b>SIN IGV</b>
<b>Oficina</b>			<b>23700.00</b>	<b>4266.00</b>	<b>19434.00</b>
Escritorio + silla	450	5	2,250	405	1,845
computadora + Software	3,500	5	17,500	3,150	14,350
Impresora + Tinta	350	1	350	63	287
Muebles	1,200	3	3,600	648	2,952
<b>Kit de seguridad</b>			<b>128</b>	<b>23</b>	<b>105</b>
Extintor	35	2	70	13	57
Señalización	4	5	18	3	14
Botiquín	40	1	40	7	33
<b>Kit de limpieza</b>			<b>154</b>	<b>28</b>	<b>126</b>
Escoba	8	2	16	3	13
Desinfectador	5	2	10	2	8
Dispensador de jabon	9	1	9	2	7
Rollos de paño absorbente	9	4	34	6	28
Recogedor	5	2	10	2	8
Tacho de basura	25	3	75	14	62
<b>TOTAL</b>			<b>23,982</b>	<b>4,317</b>	<b>19,665</b>

### 7.2. Inversión Fija intangible

Está compuesta por los gastos generados por la empresa y derecho por trámites al constituirse, así como también defensa civil, a continuación del detalle:

<b>I INVERSION FIJA: 2. INTANGIBLE</b>	
<b>Descripción</b>	<b>Precio</b>
<b>Formalización</b>	<b>625</b>
Tasa por derecho de trámite	59
Registro de marca	535
Búsqueda de antecedentes fonéticos	31
<b>Gastos Constitución</b>	<b>460</b>
Elaboración de la minuta	150
Firmas por cada socio	60
Registros Públicos	250
<b>Gastos Notariales</b>	<b>560</b>
Búsqueda de nombre	4
Reserva de Nombre	18
Legalización de libro de planillas	40
Legalización de libros contables	40
Preliquidación y registrador	458
<b>Defensa Civil</b>	<b>1,286</b>
Pago al banco derecho por solicitud	86
Plano de ubicación y contingencia	1,200
<b>TOTAL</b>	<b>2,931</b>

### 7.3. Capital de trabajo

Está compuesta por las existencias, disponibles y servicios exigibles los cuales suman un total de imprevistos de S/ 709.00

II. CAPITAL DE TRABAJO	
<b>1. EXISTENCIAS</b>	<b>139</b>
Costos Variables	139
<b>2. DISPONIBLES</b>	<b>9,640</b>
Planilla	8,500
Servicios (Luz, Agua) y admi.	735
Publicidad	405
<b>3. EXIGIBLES</b>	<b>4,400</b>
Alquiler del local	2,200
Garantía del local por alquiler	2,200
<b>III. IMPREVISTOS</b>	<b>709</b>

### 7.4. Inversión total

Nuestra inversión para empezar a desarrollar la empresa con las sumatorias de la inversión fija más el capital de trabajo más los imprevistos nos dan un total de S/ 41,800.00.

<b>I. INVERSION FIJA</b>	<b>26,913</b>
1. Inversión Fija Tangible	23,982
2. Inversión Fija Intangible	2,931
<b>II. CAPITAL DE TRABAJO</b>	<b>14,179</b>
1. Existencias	139
2. Disponibles	9,640
3. Exigibles	4,400
<b>III. IMPREVISTOS</b>	<b>709</b>
<b>INVERSION TOTAL</b>	<b>41,800</b>

## 7.5. Financiamiento

El financiamiento constará del 60%, en total S/ 25,080 soles que serán otorgados por el banco GNV con una tasa de 24% anual, y el resto de la inversión será de aporte propio por un importe de S/ 16,720 soles.

Cronograma de pago del financiamiento (um)		
	%	um
<b>Inversión total</b>	100%	41,800
<b>Aporte propio</b>	40%	16,720
<b>Financiamiento</b>	60%	25,080

Condiciones del crédito bancario		
* Capital	um	25,080
* Plazo total	periodos	1
* Plazo de gracia parcial	periodos	5
* TEA GNV		24%
COK	5%	

Período	Principal al inicio	Amortización	Intereses	Cuota	Principal al final
1	25,080	0	6,019	6,019	25,080
2	25,080	0	6,019	6,019	25,080
3	25,080	0	6,019	6,019	25,080
4	25,080	0	6,019	6,019	25,080
5	25,080	25,080	6,019	31,099	0
<b>Totales</b>		<b>25,080</b>	<b>30,096</b>	<b>55,176</b>	

## PARTICIPACION DE LOS SOCIOS

Socios	S/.	%	0.18	SIN IGV
<b>Alcocer Gutierrez Claudia</b>	S/. 3,344.03	20%	S/. 602	S/. 2,742
<b>Calongos Ramirez Pamela</b>	S/. 3,344.03	20%	S/. 602	S/. 2,742
<b>Espinoza Ruiz Josselyn</b>	S/. 3,344.03	20%	S/. 602	S/. 2,742
<b>Olivera Garay Yuliana</b>	S/. 3,344.03	20%	S/. 602	S/. 2,742
<b>Sandoval De La Cruz Stephany Kristell</b>	S/. 3,344.03	20%	S/. 602	S/. 2,742

Mes	Amortización	Interés	Cuota	Saldo
<b>0</b>				<b>25,080</b>
1	235	454	688	24,845
2	239	449	688	24,606
3	243	445	688	24,363
4	248	441	688	24,115
5	252	436	688	23,863
6	257	432	688	23,606
7	262	427	688	23,344
8	266	422	688	23,078
9	271	417	688	22,807
10	276	413	688	22,531
11	281	408	688	22,250
12	286	402	688	21,964
13	291	397	688	21,673
14	296	392	688	21,376
15	302	387	688	21,074
16	307	381	688	20,767
17	313	376	688	20,454
18	319	370	688	20,136
19	324	364	688	19,812
20	330	358	688	19,481
21	336	352	688	19,145
22	342	346	688	18,803
23	348	340	688	18,455
24	355	334	688	18,100
25	361	327	688	17,739
26	368	321	688	17,371
27	374	314	688	16,997
28	381	307	688	16,616
29	388	301	688	16,228
30	395	294	688	15,833
31	402	286	688	15,431
32	409	279	688	15,022
33	417	272	688	14,605
34	424	264	688	14,180
35	432	256	688	13,748
36	440	249	688	13,309
37	448	241	688	12,861
38	456	233	688	12,405
39	464	224	688	11,941
40	473	216	688	11,468

41	481	207	688	10,987
42	490	199	688	10,498
43	499	190	688	9,999
44	508	181	688	9,491
45	517	172	688	8,974
46	526	162	688	8,448
47	536	153	688	7,913
48	545	143	688	7,367
49	555	133	688	6,812
50	565	123	688	6,247
51	576	113	688	5,671
52	586	103	688	5,085
53	597	92	688	4,489
54	607	81	688	3,882
55	618	70	688	3,263
56	629	59	688	2,634
57	641	48	688	1,993
58	652	36	688	1,340
59	664	24	688	676
60	676	12	688	0

**7.6. Presupuesto de ingresos**

Para poder hallar nuestras ventas se utilizó las tasas del crecimiento del sector de servicios, empresas que se brindan asesoría para empresas.

(ver anexo 4)

## PRESUPUESTO DE INGRESOS

FLUJO A PRECIOS CONSTANTES - PAQUETE BASICO													
DETALLE	HORIZONTE DE EVALUACION ( 12 MESES )												
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Precios constantes ( p )		200	200	200	201	202	203	204	205	206	207	208	209
Ventas ( q )		94	98	106	114	112	122	121	126	134	131	139	136
Flujo de ingresos constantes ( p * q )		18,893	19,668	21,154	22,865	22,632	24,780	24,670	25,867	27,618	27,183	28,869	28,407
FLUJO A PRECIOS CONSTANTES - PAQUETE PREMIUM													
DETALLE	HORIZONTE DE EVALUACION ( 12 MESES )												
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Precios constantes ( p )		350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350	350
Ventas ( q )		55	58	62	67	66	72	71	74	79	77	81	80
Flujo de ingresos constantes ( p * q )		19,382	20,176	21,702	23,340	22,988	25,045	24,812	25,889	27,507	26,943	28,476	27,887
TOTAL VENTAS (q)		150	156	168	180	178	194	192	200	213	208	220	216
TOTAL DE INGRESOS		38,274	39,844	42,856	46,205	45,620	49,825	49,482	51,756	55,125	54,126	57,345	56,293

Tasas de crecimiento sector servicios			
Enero	0.83	2.44	3.27
Febrero	1.3	2.8	4.1
Marzo	2.23	5.33	7.56
Abril	2.14	5.41	7.55
Mayo	-1.51		-1.51
Junio	1.91	7.04	8.95
Julio	-0.93		-0.93
Agosto	0.2	4.14	4.34
Setiembre	1.49	4.76	6.25
Octubre	-2.05		-2.05
Noviembre	1.67	4.02	5.69
Diciembre	-2.07		-2.07

Fuente: INEI

Elaboración: propia



**7.7 Presupuesto de Egresos**
**PRESUPUESTO DE EGRESOS**

DETALLE	MESES												
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
<b>Ventas anuales ( q )</b>		<b>150</b>	<b>156</b>	<b>168</b>	<b>180</b>	<b>178</b>	<b>194</b>	<b>192</b>	<b>200</b>	<b>213</b>	<b>208</b>	<b>220</b>	<b>216</b>
Mano de obra directa		1,022	1,064	1,144	1,230	1,212	1,320	1,308	1,365	1,450	1,420	1,501	1,470
Costos indirectos		20,753	21,604	23,237	24,991	24,614	26,817	26,568	27,721	29,453	28,849	30,491	29,860
Comisiones sobre Ventas		574	598	643	693	684	747	742	776	827	812	860	844
<b>COSTOS VARIABLES</b>		<b>22,349</b>	<b>23,265</b>	<b>25,024</b>	<b>26,915</b>	<b>26,510</b>	<b>28,885</b>	<b>28,618</b>	<b>29,862</b>	<b>31,730</b>	<b>31,082</b>	<b>32,852</b>	<b>32,174</b>
De Ventas		405	405	405	405	405	405	405	405	405	405	405	405
De administración		11,435	11,435	11,435	11,435	11,435	11,435	11,435	11,435	11,435	11,435	11,435	11,435
<b>COSTOS FIJOS</b>		<b>11,840</b>	<b>11,840</b>	<b>11,840</b>	<b>11,840</b>	<b>11,840</b>	<b>11,840</b>	<b>11,840</b>	<b>11,840</b>	<b>11,840</b>	<b>11,840</b>	<b>11,840</b>	<b>11,840</b>
<b>TOTAL DE EGRESOS</b>		<b>34,189</b>	<b>35,105</b>	<b>36,864</b>	<b>38,755</b>	<b>38,350</b>	<b>40,725</b>	<b>40,458</b>	<b>41,702</b>	<b>43,570</b>	<b>42,922</b>	<b>44,692</b>	<b>44,014</b>
					<b>C.U.</b>								
<b>Mano de Obra directa</b>					<b>6.8</b>								
<b>Otros costos directos</b>					<b>138.5</b>								
<b>Comision sobre ventas</b>					<b>1.5%</b>								

**7.8 Flujo de caja económico**

FLUJO DE CAJA ECONÓMICO		Año1											
		Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Ingresos	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
<b>Total de ingresos</b>		<b>38,274</b>	<b>39,844</b>	<b>42,856</b>	<b>46,205</b>	<b>45,620</b>	<b>49,825</b>	<b>49,482</b>	<b>51,756</b>	<b>55,125</b>	<b>54,126</b>	<b>57,345</b>	<b>56,293</b>
Inversión inicial	41,800												
Mano de Obra Directa		1,022	1,064	1,144	1,230	1,212	1,320	1,308	1,365	1,450	1,420	1,501	1,470
Costos indirectos		20,753	21,604	23,237	24,991	24,614	26,817	26,568	27,721	29,453	28,849	30,491	29,860
<b>Costos de Producción</b>		<b>21,775</b>	<b>22,667</b>	<b>24,381</b>	<b>26,222</b>	<b>25,826</b>	<b>28,137</b>	<b>27,876</b>	<b>29,085</b>	<b>30,903</b>	<b>30,270</b>	<b>31,992</b>	<b>31,330</b>
<b>Gastos Administrativos</b>		<b>11,435</b>	<b>11,435</b>	<b>11,435</b>	<b>11,435</b>	<b>11,435</b>	<b>11,435</b>	<b>11,435</b>	<b>11,435</b>	<b>11,435</b>	<b>11,435</b>	<b>11,435</b>	<b>11,435</b>
<b>Gasto de Ventas</b>		<b>979</b>	<b>1,003</b>	<b>1,048</b>	<b>1,098</b>	<b>1,089</b>	<b>1,152</b>	<b>1,147</b>	<b>1,181</b>	<b>1,232</b>	<b>1,217</b>	<b>1,265</b>	<b>1,249</b>
<b>Impuesto RER 1.5%</b>		<b>574</b>	<b>598</b>	<b>643</b>	<b>693</b>	<b>684</b>	<b>747</b>	<b>742</b>	<b>776</b>	<b>827</b>	<b>812</b>	<b>860</b>	<b>844</b>
<b>Total Egresos</b>	<b>41,800</b>	<b>34,763</b>	<b>35,703</b>	<b>37,507</b>	<b>39,448</b>	<b>39,034</b>	<b>41,472</b>	<b>41,200</b>	<b>42,478</b>	<b>44,397</b>	<b>43,733</b>	<b>45,552</b>	<b>44,859</b>
<b>Flujo de Caja Económico</b>	<b>41,800</b>	<b>3,512</b>	<b>4,141</b>	<b>5,349</b>	<b>6,757</b>	<b>6,585</b>	<b>8,353</b>	<b>8,282</b>	<b>9,278</b>	<b>10,728</b>	<b>10,393</b>	<b>11,792</b>	<b>11,435</b>
Saldo Acumulado		3,512	7,653	13,002	19,760	26,345	34,698	42,980	52,258	62,986	73,378	85,171	96,606

**7.8 Flujo de caja Financiero**

Flujo de Caja de Financiamiento													
Rubros	Meses												
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
<b>Ingresos</b>													
Prestamo	25,080	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
<b>Total de ingresos</b>	<b>25,080</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>
<b>Egresos</b>													
Amortización	0	235	239	243	248	252	257	262	266	271	276	281	286
Intereses	0	454	449	445	441	436	432	427	422	417	413	408	402
<b>Total de egresos</b>	<b>0</b>	<b>688</b>	<b>688</b>	<b>688</b>	<b>688</b>	<b>688</b>	<b>688</b>	<b>688</b>	<b>688</b>	<b>688</b>	<b>688</b>	<b>688</b>	<b>688</b>
<b>Flujo por periodo FCF</b>	<b>25,080</b>	<b>-688</b>	<b>-688</b>	<b>-688</b>	<b>-688</b>	<b>-688</b>	<b>-688</b>	<b>-688</b>	<b>-688</b>	<b>-688</b>	<b>-688</b>	<b>-688</b>	<b>-688</b>
<b>Saldo acumulado</b>		<b>-688</b>	<b>-1,377</b>	<b>-2,065</b>	<b>-2,754</b>	<b>-3,442</b>	<b>-4,131</b>	<b>-4,819</b>	<b>-5,508</b>	<b>-6,196</b>	<b>-6,885</b>	<b>-7,573</b>	<b>-8,262</b>

**7.8 Flujo de caja Total**

Flujo de Caja Total													
Rubros	MESES												
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Total de ingresos	25,080	38,274	39,844	42,856	46,205	45,620	49,825	49,482	51,756	55,125	54,126	57,345	56,293
Total de egresos	41,800	35,451	36,391	38,195	40,136	39,723	42,160	41,888	43,166	45,085	44,422	46,241	45,547
<b>Flujo total por período</b>	<b>-16,720</b>	<b>2,823</b>	<b>3,453</b>	<b>4,661</b>	<b>6,069</b>	<b>5,897</b>	<b>7,664</b>	<b>7,594</b>	<b>8,589</b>	<b>10,039</b>	<b>9,704</b>	<b>11,104</b>	<b>10,746</b>
<b>Saldo acumulado</b>		<b>2,823</b>	<b>6,276</b>	<b>10,937</b>	<b>17,006</b>	<b>22,902</b>	<b>30,567</b>	<b>38,160</b>	<b>46,750</b>	<b>56,789</b>	<b>66,493</b>	<b>77,597</b>	<b>88,344</b>
<b>Aporte de Capital</b>	<b>16,720</b>												

**7.9 Indicadores de Rentabilidad**

Para calcular los indicadores, se utilizaron los flujos de caja económico y financiero. Se obtuvo como resultado un VAN de S/78,015 soles, lo que significa que el proyecto es viable pues representa una suma positiva que es mayor a 1, además el TIR también resulto positivo siendo 29.86%, y un B/C de 1.11 que significa que por cada sol se ganara 0.11 centavos.

**Cálculo de indicadores de rentabilidad**

<b>COK MES 5%</b>	<b>VAN</b>	<b>TIR</b>	<b>B / C</b>
<b>Económico</b>	<b>25,597</b>	<b>12.72%</b>	<b>1.0642</b>
<b>Financiero</b>	<b>78,015</b>	<b>29.86%</b>	<b>1.1101</b>

## 8. Conclusiones y Recomendaciones

Nuestra empresa brinda asesoría integral para mejorar los resultados financieros de las MYPES en la actualidad, ya que hay un gran porcentaje de empresas del mercado peruano son MYPES la cual es la gran mayoría que son administrada todas sus áreas por los dueños de los mismo emprendedores en la cual al reconocer esta necesidad hemos integrado la empresa ASEFIN MYPES SAC buscara asesor de manera integral y financiera en sus operaciones con el fin de tener mayor control y regularización de sus operaciones con campañas constante de organización del estado que buscan el desarrollo de este mercado .

Se realizara asesoría financiera para MYPE virtualmente ya que se optará por una página Web donde vamos a colgar videos con el fin de trabajar una metodología clave e innovadora para ofrecer a nuestros clientes las satisfacción del asesoramiento a través de videos que estarán en la página Web las 24 horas en la cual contaremos con chat bot que está disponible las 24 horas para cualquier consulta que tenga , trabajaremos con una comunicación simple y de rápida respuesta para resolver dudas de nuestros clientes si en caso no se haya resuelto la duda tendrá que sacar una cita para responder sus preguntas o consultas que tenga .

Contamos con paquetes de diferentes precios en la cual está dividido en dos Pack básico y pack Premium, vamos a ofrecer a los clientes que se afilian a nuestros servicios paquetes con precios accesibles por confiar en nuestros servicios.

Es importante que las empresas MYPE cuenten con asesoramiento financiero e integral ya que se están en proceso de formalizar y tienen que adecuarse al mercado para que así no exista complicaciones al enfrentar un problema en la empresa y tomar las precauciones adecuadas a un futuro.

Las MYPE deben tomar conciencia del rol que pueden llegar a tomar dentro de la economía peruana, lo que les abre un abanico de oportunidades comerciales, por ello no deben dejarse de actualizarse constantemente e innovar dentro del mundo empresarial.

En vista de los buenos pronostico obtenidos del estudio de mercados, en un futuro la empresa **ASEFIN MYPES SAC** tiene la oportunidad de brindar asesoría integral y financiera para MYPE donde captaremos empresas, ofreciéndoles servicios diferenciados por la calidad, tiempo y costo, buscando llenar las expectativas de las empresas.

Un dato importante donde se obtuvo que los empresarios están dispuestos a confiar en nuestros servicios a través de un asesoramiento virtual en la cual vamos a tener capacitación contante para ofrecer un servicio de calidad y así actualizarse con la tecnología.

La consideración y atención brindada al cliente permanecerá para siempre guardada en su memoria, por eso la experiencia que vive debe ser la mejor desde un principio. En esta línea, el procedimiento virtual y en su totalidad deberá estar organizado.

A la clientela le gusta ser escuchada, especialmente al momento de preguntar o reclamar algo. Es, ahora, cuando la tecnología se convierte en una aliada increíble, pues permite brindarle al cliente distintas alternativas de comunicación. De esta manera, la clientela sentirá que es fundamental para nosotros.

Por último, de acuerdo a los resultados financieros el proyecto de negocio es viable pues el VAN y el TIR dos indicadores financieros que nos respalden, salen positivos y mayor a 1. Esto quiere decir que el proyecto puede obtener la rentabilidad esperada, y que se podrá lograr los objetivos de nuestro negocio, siendo así que impactara positivamente en los resultados financieros de nuestros clientes, el sector MYPE al ofrecer nuestra asesoría integral y financiera.



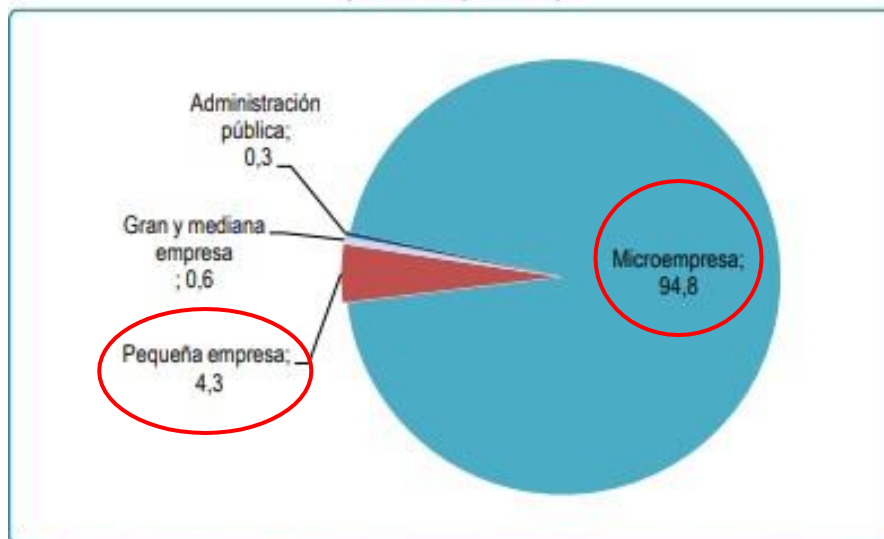
## 9. Bibliografía

- Rescatado de:  
<https://www.mef.gob.pe/es/>
- INSTITUTO NACIONAL DE ESTADITICA E INFORMACION:  
<https://www.inei.gob.pe/>
- SUNAT:  
<http://cpe.sunat.gob.pe/micro-y-pequena-empresa-mype>
- MINISTERIO DE TRABAJO Y PROMOCION DEL EMPLEO:  
<https://www.gob.pe/mtpe>
- <http://emprender.sunat.gob.pe/que-beneficios-tengo>
- COFIDE
- Universidad San Ignacio de Loyola – USIL

**ANEXOS**

ANEXO 1: Cálculo de Mypes en la ciudad de Lima Metropolitana

**GRÁFICO N° 1.2**  
**PERÚ: EMPRESAS POR SEGMENTO EMPRESARIAL, 2017**  
(Distribución porcentual)



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

- El 94,8% de las unidades económicas del país fueron microempresas, cuyas ventas anuales no superan los 607 mil 500 soles o 150 Unidades Impositivas Tributarias (UIT). El 4,3% se encuentran en el segmento de la pequeña empresa (empresas con ventas entre 150 y 1700 UIT) y el 0,6% pertenecen a la gran y mediana empresa (empresas con ventas mayor a 1700 UIT). En tanto que, el 0,3% restante corresponde a las empresas que pertenecen a la administración pública.

**PERÚ: EMPRESAS, SEGÚN SEGMENTO EMPRESARIAL, 2016-17**

Segmento empresarial	2016	2017		Var % 2017/16
		Absoluto	Porcentaje	
<b>Total</b>	<b>2 124 280</b>	<b>2 303 511</b>	<b>100,0</b>	<b>8,4</b>
Microempresa	2 011 153	2 183 121	94,8	8,6
Pequeña empresa	92 789	98 942	4,3	6,6
Gran y mediana empresa	13 031	13 898	0,6	6,7
Administración pública	7 307	7 550	0,3	3,3

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

**CUADRO N° 1.3  
PERÚ: EMPRESAS, SEGÚN REGIÓN 2016-17**

Región	2016	2017		Var % 2017/16
		Absoluto	Porcentaje	
<b>Nacional</b>	<b>2 124 280</b>	<b>2 303 511</b>	<b>100,0</b>	<b>8,4</b>
Amazonas	12 808	14 065	0,6	9,8
Áncash	62 097	67 241	2,9	8,3
Apurímac	18 707	21 838	1,0	16,7
Arequipa	117 545	129 399	5,6	10,1
Ayacucho	27 776	30 803	1,3	10,9
Cajamarca	47 204	51 780	2,3	9,7
Provincia Constitucional del Callao	71 797	76 562	3,3	6,6
Cusco	82 947	89 795	3,9	8,3
Huancavelica	10 037	11 081	0,5	10,4
Huánuco	31 641	34 812	1,5	10,0
Ica	51 941	57 577	2,5	10,9
Junín	78 448	86 327	3,7	10,0
La Libertad	109 691	120 784	5,2	10,1
Lambayeque	75 345	82 117	3,6	9,0
Lima Provincias	54 494	58 888	2,6	8,1
<b>Provincia de Lima</b>	<b>921 922</b>	<b>989 889</b>	<b>43,0</b>	<b>7,4</b>
Loreto	40 896	43 167	1,9	5,6
Madre de Dios	15 478	17 255	0,7	11,5
Moquegua	13 488	14 320	0,6	6,2
Pasco	13 143	14 300	0,6	8,8
Piura	92 267	99 766	4,3	8,1
Puno	48 750	55 574	2,4	14,0
San Martín	42 803	46 974	2,1	9,7
Tacna	33 387	35 730	1,6	7,0
Tumbes	17 145	18 472	0,8	7,7
Ucayali	32 523	34 995	1,5	7,6

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

**CUADRO N° 1.9**  
**PERÚ: PEQUEÑA EMPRESAS, SEGÚN REGIÓN, 2014 - 15**

Región	2014	2015		Var % 2015/14
		Absoluto	Porcentaje	
<b>Nacional</b>	<b>77 503</b>	<b>89 993</b>	<b>100,0</b>	<b>16,1</b>
Amazonas	289	365	0,4	26,3
Áncash	1 821	2 156	2,4	18,4
Apurímac	349	452	0,5	29,5
Arequipa	3 798	4 395	4,9	15,7
Ayacucho	583	754	0,8	29,3
Cajamarca	1 343	1 628	1,8	21,2
Provincia Constitucional del Callao	2 432	2 768	3,1	13,8
Cusco	1 773	2 118	2,3	19,5
Huancavelica	140	161	0,2	15,0
Huánuco	687	904	1,0	31,6
Ica	1 653	1 903	2,1	15,1
Junín	1 599	1 951	2,2	22,0
La Libertad	3 304	3 874	4,3	17,3
Lambayeque	1 754	1 969	2,2	12,3
Lima Provincias	1 127	1 256	1,4	11,4
<b>Provincia de Lima</b>	<b>45 167</b>	<b>52 051</b>	<b>57,8</b>	<b>15,2</b>
Loreto	1 415	1 675	1,9	18,4
Madre de Dios	514	524	0,6	1,9
Moquegua	322	378	0,4	17,4
Pasco	365	432	0,5	18,4
Piura	2 440	2 834	3,1	16,1
Puno	1 155	1 416	1,6	22,6
San Martín	1 101	1 351	1,5	22,7
Tacna	882	985	1,1	11,7
Tumbes	404	439	0,5	8,7
Ucayali	1 086	1 254	1,4	15,5

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

**CUADRO N° 1.6**  
**PERÚ: MICROEMPRESAS, SEGÚN REGIÓN, 2014 - 15**

Región	2014	2015		Var % 2015/14
		Absoluto	Porcentaje	
<b>Nacional</b>	<b>1 787 857</b>	<b>1 933 525</b>	<b>100,0</b>	<b>8,1</b>
Amazonas	9 975	11 250	0,6	12,8
Áncash	53 226	56 886	2,9	6,9
Apurímac	15 890	17 028	0,9	7,2
Arequipa	104 371	108 351	5,6	3,8
Ayacucho	22 835	24 823	1,3	8,7
Cajamarca	38 769	42 839	2,2	10,5
Provincia Constitucional del Callao	59 749	66 715	3,4	11,7
Cusco	67 495	77 371	4,0	14,6
Huancavelica	7 518	9 018	0,5	20,0
Huánuco	25 888	28 647	1,5	10,7
Ica	45 501	47 670	2,5	4,8
Junín	67 858	72 584	3,8	7,0
La Libertad	94 112	100 128	5,2	6,4
Lambayeque	66 033	69 846	3,6	5,8
Lima Provincias	46 174	50 407	2,6	9,2
<b>Provincia de Lima</b>	<b>770 644</b>	<b>829 534</b>	<b>42,9</b>	<b>7,6</b>
Loreto	34 190	37 700	1,9	10,3
Madre de Dios	13 140	13 933	0,7	6,0
Moquegua	11 827	12 804	0,7	8,3
Pasco	11 032	11 948	0,6	8,3
Piura	77 052	84 762	4,4	10,0
Puno	41 517	44 111	2,3	6,2
San Martín	33 051	38 394	2,0	16,2
Tacna	29 376	31 345	1,6	6,7
Tumbes	14 566	16 013	0,8	9,9
Ucayali	26 068	29 418	1,5	12,9

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



**CUADRO N° 1.9**  
**PERÚ: PEQUEÑA EMPRESA, SEGÚN REGIÓN, 2016-17**

Región	2016	2017		Var % 2017/16
		Absoluto	Porcentaje	
<b>Nacional</b>	<b>92 789</b>	<b>98 942</b>	<b>100,0</b>	<b>6,6</b>
Amazonas	417	478	0,5	14,6
Áncash	1 769	2 010	2,0	13,6
Apurímac	525	632	0,6	20,4
Arequipa	4 718	5 248	5,3	11,2
Ayacucho	809	936	0,9	15,7
Cajamarca	1 614	1 844	1,9	14,3
Provincia Constitucional del Callao	2 841	3 007	3,0	5,8
Cusco	2 147	2 351	2,4	9,5
Huancavelica	173	172	0,2	-0,6
Huánuco	964	1 124	1,1	16,6
Ica	1 909	2 088	2,1	9,4
Junín	2 073	2 245	2,3	8,3
La Libertad	3 988	4 539	4,6	13,8
Lambayeque	2 103	2 262	2,3	7,6
Lima Provincias	1 344	1 500	1,6	11,6
<b>Provincia de Lima</b>	<b>53 484</b>	<b>55 535</b>	<b>56,1</b>	<b>3,8</b>
Loreto	1 758	1 818	1,8	3,4
Madre de Dios	553	673	0,7	21,7
Moquegua	378	432	0,4	14,3
Pasco	414	457	0,5	10,4
Piura	2 954	3 123	3,2	5,7
Puno	1 513	1 728	1,7	14,2
San Martín	1 531	1 777	1,8	16,1
Tacna	975	1 074	1,1	10,2
Tumbes	434	458	0,5	5,5
Ucayali	1 401	1 431	1,4	2,1

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

**CUADRO N° 1.6**  
**PERÚ: MICROEMPRESAS, SEGÚN REGIÓN, 2016-17**

Región	2016	2017		Var % 2016/15
		Absoluto	Porcentaje	
<b>Nacional</b>	<b>2 011 153</b>	<b>2 183 121</b>	<b>100,0</b>	<b>8,6</b>
Amazonas	12 169	13 351	0,6	9,7
Áncash	59 645	64 522	3,0	8,2
Apurímac	17 898	20 897	1,0	16,8
Arequipa	112 138	123 419	5,7	10,1
Ayacucho	26 557	29 423	1,3	10,8
Cajamarca	44 954	49 239	2,3	9,5
Provincia Constitucional del Callao	68 392	72 982	3,3	6,7
Cusco	80 306	86 930	4,0	8,2
Huancavelica	9 388	10 408	0,5	10,9
Huánuco	30 247	33 230	1,5	9,9
Ica	49 750	55 168	2,5	10,9
Junín	75 842	83 523	3,8	10,1
La Libertad	104 948	115 401	5,3	10,0
Lambayeque	72 887	79 468	3,6	9,0
Lima Provincias	52 787	57 013	2,6	8,0
<b>Provincia de Lima</b>	<b>858 383</b>	<b>923 850</b>	<b>42,3</b>	<b>7,6</b>
Loreto	38 783	40 982	1,9	5,7
Madre de Dios	14 796	16 451	0,8	11,2
Moquegua	12 994	13 767	0,6	5,9
Pasco	12 570	13 674	0,6	8,8
Piura	88 698	96 025	4,4	8,3
Puno	46 496	53 024	2,4	14,0
San Martín	40 817	44 709	2,1	9,5
Tacna	32 229	34 459	1,6	6,9
Tumbes	16 603	17 900	0,8	7,8
Ucayali	30 876	33 306	1,5	7,9

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



1. ¿Necesita usted asesoría integral y financiera para las actividades de su empresa?

SI  NO

2. ¿Estaría dispuesto a contratar alguno de estos servicios de asesoría integral y financiera para su empresa?

Asesoría virtual (consultas e información por medio de correo, chatbot, messenger, WhatsApp, etc. en horario de oficina)

Asesoría presencial (charlas y ayuda de un consultor para temas específicos, previa cita)

3. ¿Ya ha sido asesorado usted por una empresa o asesor profesional?

SI  NO

4. Si contratase nuestros servicios, ¿con que frecuencia lo haría?

1 a 3 veces por año

3 a 6 veces por año

Todo el año

ANEXO 3: ENCUESTA GENERAL

1. ¿Necesita usted asesoría integral y financiera para las actividades de su empresa?

SI  NO

2. ¿Estaría dispuesto a contratar alguno de estos servicios de asesoría integral y financiera para su empresa?

Asesoría virtual (consultas e información por medio de correo, chat Bot, messenger, WhatsApp, etc. en horario de oficina)

Asesoría presencial (charlas y ayuda de un consultor para temas específicos, previa cita)

3. Si respondió, Si, a Asesoría Virtual, ¿Cuánto pagaría por este servicio, de acuerdo a los siguientes paquetes mensuales?

PAQUETE BASICO (Diagnostico,5 Reportes, consultas)	200	
PAQUETE PREMIUM (Diagnostico, 10 reportes, consultas, gestiones y tramites)	350	

4. ¿Ya ha sido asesorado usted por una empresa o asesor profesional?

SI  NO

De haber sido afirmativa su respuesta, mencione el nombre de la empresa de asesoría o consultor particular.

5. ¿En qué áreas de su empresa cree que necesitaría asesoramiento?

Tributaria	
Finanzas	
Administración	

6. Si contratase nuestros servicios, ¿con que frecuencia lo haría?

1 a 3 veces por año		
3 a 6 veces por año		
Todo el año		

7. ¿Qué busca al contratar servicio de asesoría integral y financiera para su negocio?

Información oportuna		
Servicio inmediato especializado		
Crecimiento empresarial y financiero		
Eficiencia, costo y tiempo		
Seguimiento de su empresa		
Reconocimiento en el mercado		

8. ¿Por qué medio, te gustaría recibir información de nuestro servicio?

Redes sociales		
Correo electrónico		
Folletos		

9.- ¿Cree Usted, que nuestro servicio contribuiría con el crecimiento financiero de su negocio?

SI	<input type="text"/>	NO	<input type="text"/>
----	----------------------	----	----------------------

10. ¿Siente que el estado apoya a su empresa Mype?

SI	<input type="text"/>	NO	<input type="text"/>
----	----------------------	----	----------------------

## ANEXO 4: Crecimiento Del Sector Servicios, Para Empresas 2018, INEI.

Año/Mes	Total sector	Actividades jurídicas y de contabilidad	Actividades de las sedes centrales; actividades de consultoría de gestión empresarial	Actividades administrativas de oficina y otras actividades de apoyo a las empresas
<b>2016</b>				
Enero	3,04	6,39	4,95	5,09
Febrero	3,39	4,84	3,85	7,53
Marzo	2,63	2,88	6,10	7,58
Abril	1,98	6,20	7,85	7,16
Mayo	2,04	6,76	5,85	7,55
Junio	2,15	5,76	8,61	3,06
Julio	2,09	3,99	6,15	2,46
Agosto	2,21	5,30	7,89	3,70
Setiembre	2,17	5,13	6,01	3,15
Octubre	2,01	3,56	5,81	4,88
Noviembre	1,34	1,25	9,52	4,68
Diciembre	1,21	1,76	5,74	1,49
<b>2017</b>				
Enero	1,09	0,78	3,67	3,03
Febrero	0,89	0,80	2,90	1,14
Marzo	-0,05	0,41	5,02	-2,64
Abril	-1,18	-2,08	-2,15	-0,75
Mayo	0,31	0,64	1,20	-1,03
Junio	1,04	-0,31	-1,87	2,17
Julio	1,12	1,81	0,21	0,67
Agosto	1,08	1,35	-1,30	0,72
Setiembre	1,24	1,27	1,11	1,60
Octubre	1,65	1,69	1,13	2,22
Noviembre	1,76	2,01	-0,24	2,51
Diciembre	2,01	2,29	1,47	4,70
<b>2018</b>				
Enero	2,43	3,48	0,83	2,44
Febrero	2,61	5,77	1,30	2,80
Marzo	2,98	2,66	2,23	5,33
Abril	3,59	3,38	2,14	5,41
Mayo	3,81	3,55	-1,51	7,58
Junio	3,23	1,87	1,91	7,04
Julio	3,64	2,14	-0,93	6,35
Agosto	3,47	2,09	0,20	4,14
Setiembre	3,11	1,45	1,49	4,76
Octubre	3,77	4,38	-2,05	2,24
Noviembre	3,28	1,08	1,67	4,02
Diciembre	3,09	2,99	-2,07	3,00

Activar Windows