



**UNIVERSIDAD
MARCELINO CHAMPAGNAT**
FACULTAD DE ADMINISTRACIÓN Y CONTABILIDAD

TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

CREACIÓN DE ESTUDIO CONTABLE ENFOCADO EN PYMES EN LOS DISTRITOS DE SANTIAGO DE SURCO Y BARRANCO.

Para optar el título profesional de

CONTADOR PÚBLICO

Autor (a)

ALIAGA VARGAS, SEBASTIAN ALFONSO

Asesor (a)

Mg. RIVERA VÁSQUEZ, Gustavo

ORCID: 000-0002-1723-4618

Lima-Perú

2023

Dedicatoria

Dedico este trabajo de investigación a mis abuelos Delia y Jorge, a mis padres y a mi entrañable hermano Joaquín, quienes siempre celebran mis triunfos y me animan cuando hay dificultad, son el cimiento en donde construyo cada día más objetivos en mi vida.

Agradecimientos

Mi agradecimiento eterno a Dios por la vida y las oportunidades, a mis profesores que supieron guiarme, a mis compañeros de aula, por su amistad y compañerismo. Gracias, a quienes entienden que la vida no es solamente línea recta, y a los que practican la empatía con las demás personas.

DECLARACIÓN DE AUTORÍA

PAT - 2023

Nombres:

Sebastián Alfonso

Apellidos:

Aliaga Vargas

Ciclo:

X

Código UMCH:

73371464

N° DNI:

73371464

CONFIRMO QUE,

Soy el autor del trabajo realizado y que es la versión final la que se ha entregado a la oficina del Decanato. El trabajo de suficiencia profesional es original, no ha sido presentado anteriormente para obtener algún grado académico o título profesional. Ha sido realizado bajo la asesoría del magister Gustavo Rivera Vásquez.

He citado debidamente las palabras o ideas de otras personas, ya se hayan expresado estas de forma escrita, oral o visual. Asumo la responsabilidad de cualquier error/omisión que pudiera haber en el presente trabajo.

Surco, 22 de junio de 2023



Firma

Resumen Ejecutivo

Ante la coyuntura económica y tributaria, en donde cada día, se hace más necesario que toda persona natural o jurídica que realiza alguna clase de ventas o servicios deba declarar sus ingresos a la Superintendencia de Administración, ya que el gobierno con sus políticas Tributarias están siendo más riguroso en su búsqueda de los entes que evaden el pago de sus rentas, cualquiera sea la categoría de ellas; Allí se abrió una oportunidad al proyecto que hoy presento, aquel que no es más que reflejar mis conocimientos y de los involucrados en el proyecto, para convertirlos en una propuesta de negocio para las personas, por ser un servicio dinámico y este pueda brindar la mejor solución posible de llevado de libros, asesorías contables, tributarias y laborales, que, tal vez por desconocimiento, no hayan sacado su RUC y formalizado sus negocios.

El presente trabajo de suficiencia profesional que a continuación se presenta, tiene como objetivo explorar el mercado, visualizar el rubro más frecuente de las empresas informales para su formalización, invitarlos a ver los beneficios que trae consigo la declaración de sus rentas y por ende ser sujeto de crédito, tener posicionamiento en el mercado, publicitar sus productos en todo tipo de anuncios y redes entre otros. Así mismo, dada la cantidad de empresas y emprendimientos en los distritos de Barranco y Santiago de Surco, Estos contarían con la opción de elegir un estudio contable dedicado con experiencia en Pymes, en asesoría contable, financiera, tributaria y laboral.

La oportunidad del Estudio Contable Aliaga Vargas es conquistar al grupo de personas naturales con negocio y empresas PYMES, brindándoles precios accesibles a nuestros servicios, enseñándoles la importancia que la información financiera les dará para sus negocios, por lo que esto les permitirá de forma más clara medir la rentabilidad de sus inversiones y poder acceder a diferentes lineamientos financieros del mercado nacional. Sumado a ello, colaborar

con el país a reducir la informalidad y evasión tributaria haciendo que se formalicen los negocios.

Por otro lado, de la base de datos que se obtuvo, tanto en encuestas como en Focus Group, podemos ver que el 70% de los encuestados optarían por la información y captación de cupones de descuento u oportunidades de compra mediante las redes sociales, el 60% está en la disposición de hacer pagos por medio de transferencia o por banca móvil, también el 80% de los encuestados desea tener un negocio formalizado, para seguir creciendo por el camino de la rentabilidad.

Actualmente se sabe de pocos Estudios Contables que se especialicen solo en PYMES, o que su servicio sea dirigido a emprendimientos, siendo el servicio más solicitado la asesoría tributaria y financiera.

Asimismo, la información proveniente de los encuestados es, que la red social más usada por los clientes como medio para realizar propagandas o post informativos sobre los servicios que necesitan son Instagram y Facebook, estos serán los utilizados por el estudio contable Aliaga Vargas, para la mayor captación de usuarios. De los encuestados, la mayoría prefieren tener una relación laboral más virtual que presencial, salvo casos de reuniones específicas.

Para la presente investigación hemos desarrollado la estrategia de marketing mix, la cual será una información clara del servicio brindado, el cual será personalizado. Además, vamos a requerir de una inversión S/21,368.86 y con una recuperación del capital en menos de un año y con un VAN de S/25,379.91 y un TIR del 48%, siendo los paquetes 1 y 4 los más requeridos por el cliente, los cuales se valorizan en S/ 180.00 y S/ 600.00 respectivamente.

Abstract

Given the economic and tax situation, where every day, it becomes more necessary that any natural or legal person that makes any kind of sales or services must declare their income to the Superintendence of Administration, since the government with its Tax policies are being more rigorous in its search for some evasion , there was an opportunity for the project that I present today, one that is nothing more than reflecting my knowledge and those involved in the project, providing the best possible solution for bookkeeping and accounting and tax advice to people who perhaps for ignorance, to date they cannot formalize their business.

The present work of professional sufficiency that is presented below, aims to explore the market, visualize the most frequent item of informal companies for their formalization, invite them to see benefits that the declaration of their income brings and therefore be subject to credit benefits, positioning, loans, networks among others. Likewise, given the number of companies in the districts of Barranco and Santiago de Surco, they would have the option of choosing a dedicated accounting firm with experience in SMEs, in accounting, financial and tax advice.

The opportunity of the Aliaga Vargas Accounting Firm is to consider the group of natural persons with business and SME companies, providing them with economic facilities to be able to access different financial guidelines of the national market. Added to this, collaborate with the country to reduce informality and tax evasion by formalizing businesses. On the other hand, from the database that was obtained, both in surveys and in focus groups, we can see that 70% of those surveyed would opt for the information and capture of discount coupons or purchase opportunities through social networks, the 60% are willing to make payments by transfer or mobile banking, also 80% of those

surveyed want to have a formalized business, to continue growing on the path of profitability.

Currently, few Accounting Firms are known to specialize only in SMEs, or that their service is aimed at entrepreneurship, with tax and financial advice being the most requested service.

Likewise, the information coming from the respondents is that the social network most used by clients is Instagram and Facebook, as a means to carry out advertisements or informative posts about the services offered by the Aliaga Vargas Accounting Studio, for the greatest recruitment of users. Of those surveyed, the majority prefer to have a more virtual than face-to-face employment relationship, in this case meetings.

For the present investigation we have developed the marketing mix strategy that will be clear information and personalized service. In addition, we are going to require an investment of S/ 21,368.86 and with a recovery of the capital in less than a year and with a NPV of S/ 25,379.91 and an IRR of 48%, with packages 1 and 4 being the most required by the client, which are valued at S/ 180.00 and S/ 600.00 respectively.

Índice

Dedicatoria	II
Agradecimientos.....	III
Declaración de Autoría.....	IV
Resumen Ejecutivo.....	V
Abstract.....	VII
Índice	IX
Índice de tablas	XIII
Índice de figuras	XIV
I. Marco Conceptual	1
1.1. Importancia y trascendencia del proyecto	1
1.2. Antecedentes.....	2
1.2.1. Antecedentes Internacionales	2
1.2.2. Antecedentes Nacionales	3
1.3. Contexto de mercado.....	5
1.4. Marco legal.....	6
1.5. Definiciones y términos.....	8
II. Oportunidad y Justificación	10
2.1 Oportunidad.....	10
2.2 Justificación.....	11
III. Modelo de Negocio.....	13
3.1. Segmento de clientes	13
3.2. Propuesta de valor	14
3.3. Canales	15
3.4. Relación con el cliente.....	16
3.5. Flujo de ingresos.....	16

3.6.	Recursos claves	17
3.7.	Actividades clave.....	17
3.8.	Alianzas o socios clave.....	18
3.9.	Estructura de Costos/Gastos	18
3.10.	Lienzo canva.....	20
IV.	Factores Críticos de Éxito	21
V.	Componentes Estratégicos	23
5.1.	Visión	23
5.2.	Misión.....	23
5.3.	Valores.....	23
VI.	Objetivos	25
6.1.	Objetivo general	25
6.2.	Objetivos específicos.....	25
VII.	Planeamiento societario y sectorial	26
VIII.	Planeamiento Tributario	27
8.1.	Impuesto a la renta.....	28
8.2.	Impuesto general a las ventas	28
IX.	Conocimiento del Mercado	30
9.1.	Análisis de Mercado	30
	9.1.1. <i>Análisis PESTEL</i>	30
	9.1.2. <i>Cinco fuerzas de PORTER</i>	38
	9.1.3. <i>Dimensionamiento del Mercado</i>	40
9.2.	Investigación de mercado	46
	9.2.1. <i>Problema de investigación y objetivos del estudio</i>	46
	9.2.1.1. <i>Problema de investigación de mercado</i>	46
	9.2.2. <i>Diseño metodológico del estudio</i>	47
	9.2.3. <i>Población, muestra y unidad de muestreo</i>	48

9.2.4.	<i>Hallazgos y limitaciones de estudio</i>	50
9.2.5.	<i>Conclusiones de la investigación</i>	53
9.3.	Propuesta estratégica de modelo de negocio	55
9.3.1.	<i>Estrategia del marketing mix</i>	55
9.3.2	<i>Estrategias de posicionamiento</i>	81
9.3.3	<i>Indicadores de gestión de plan de marketing (KPI)</i>	84
X.	Operaciones	87
10.1.	Mapa de procesos	87
10.1.1.	<i>Flujogramas</i>	88
10.2.	Definiciones de estándares de calidad	93
10.3.	<i>Gestión de recursos humanos</i>	94
10.3.1.	<i>Determinación de puestos, funciones y competencias</i>	94
10.3.2.	<i>Propuesta de evaluación de desempeño del personal</i>	104
XI.	Plan de Implementación	107
11.1.	Descripción de tareas:.....	107
11.2.	Cronograma de tareas:	108
XII.	Valoración de Propuesta	110
12.1.	El presupuesto de ventas	110
12.2.	Definición de la estructura de costos y costeo estándar del servicio.....	112
12.3.	Presupuesto de gastos operativos	113
12.4.	Punto de equilibrio	115
12.5.	Cálculo del WACC.....	116
12.6.	Flujo de caja libre	117
12.7.	Escenarios.....	119
12.8.	<i>VAN - TIR</i>	120
	Conclusiones	121
	Recomendaciones	122

Referencias	137
Anexos	141
Anexo 1: Estadística del cuestionario aplicado	141
Anexo 2. Resultados de los Focus Group.....	150
Anexo 3: Enlaces de los Focus 1 y 2	176
Anexo 4. Guía de las pautas de nivel de satisfacción de estudio contable	177
Anexo 5. Instrumento de recolección de datos.....	180
Anexo 6. Paquetes de asesoría.....	184
Anexo 7. Precio de oferta de competidores	187
Anexo 8. Encuestas de competidores	188
Anexo 9. Entrevista a expertos	192

Índice de tablas

Tabla 1 Dimensionamiento	43
Tabla 2 Cuadro de ventas de competidores	45
Tabla 3 Oportunidad de negocio	46
Tabla 4 Lista de precios	50
Tabla 5 Paquetes de servicios	62
Tabla 6 Análisis de competidores.	64
Tabla 7 Plaza	67
Tabla 8 Paquetes promocionales	72
Tabla 9 Cuadro de presupuesto de publicidad	73
Tabla 10 Promoción	74
Tabla 11 Cuadro comparativo de precios y servicios con la competencia	80
Tabla 12 Precio establecido para el servicio	81
Tabla 13 Indicadores de gestión de plan de marketing	85
Tabla 14 Plan de indicadores de gestión	86
Tabla 15 Cuadro descriptivo del Organigrama	95
Tabla 16 Diagrama de Grantt	109
Tabla 17 Gastos operativos	113
Tabla 18 Gastos de venta	113
Tabla 19 Punto de equilibrio	115
Tabla 20 Cálculo de WACC	116
Tabla 21 Flujo de caja libre	117
Tabla 22 Flujo de caja accionista	118
Tabla 23 VAN y TIR	120

Índice de figuras

Figura 1 Modelo de negocio creación de un estudio contable. _____	20
Figura 2 Regímenes tributarios en el Perú. _____	27
Figura 3 Operaciones Gravadas con IGV. _____	29
Figura 4 Evolución del índice mensual de la producción nacional 2022. _____	32
Figura 5 Panorama del valor de las criptomonedas en el 2022. _____	33
Figura 6 Evolución del índice del Progreso Social del Perú 2011-2022. _____	34
Figura 7 Actividades solicitadas compatibles con la zonificación (2017). _____	38
Figura 8 Densidad empresarial según distritos 2018 _____	41
Figura 9 Muestreo del Precio promedio de la población _____	42
Figura 10 Análisis comparativo de los servicios del competidor versus Estudio Aliaga Vargas _____	44
Figura 11 Logo de la empresa _____	56
Figura 12 Publicidad en internet de la empresa _____	57
Figura 13 Niveles de servicios _____	58
Figura 14 WEB de la empresa a trabajar _____	60
Figura 15 Módulos de Software a trabajar _____	60
Figura 16 WEB de competidor _____	65
Figura 17 Canal _____	68
Figura 18 Página web _____	68
Figura 19 Red social _____	69
Figura 20 Anuncio de promoción _____	70
Figura 21 Publicaciones en redes _____	71
Figura 22 Promoción Estudio Aliaga Vargas _____	73
Figura 23 Aspectos vinculados con el valor _____	76
Figura 24 *Fijación de presión basado en el costo _____	77
Figura 25 ¿El material predominante de las paredes de su vivienda, es ladrillo o bloque de cemento? _____	78
Figura 26 ¿Está de acuerdo con el precio aproximado que se está ofreciendo para los paquetes de servicio? - Precio aproximado: S/. 300 - S/.1500 (más Igv). _____	79
Figura 27 Mapa de procesos _____	87
Figura 28 Flujograma de venta de atención _____	89

Figura 29 Flujograma de soporte de atención al cliente _____	90
Figura 30 Flujograma de post venta _____	91
Figura 31 Información detallada de paquetes _____	92
Figura 32 Plan de indicadores de Calidad _____	93
Figura 33 Organigrama _____	94
Figura 34 Perfil del puesto 1 _____	96
Figura 35 Perfil del puesto 2 _____	98
Figura 36 Perfil del puesto 3 _____	100
Figura 37 Perfil del puesto 4 _____	102
Figura 38 Evaluación del desempeño _____	104
Figura 39 Propuesta de evaluación al contador general _____	105
Figura 40 Propuesta de evaluación de desempeño asistente contable Junior y Master	106
Figura 41 Determinación de ventas _____	110
Figura 42 Ventas anuales _____	111
Figura 43 Costos del servicio en soles _____	112
Figura 44 Costos del servicio en horas hombre _____	112
Figura 45 Gastos identificados por paquetes _____	114
Figura 46 Escenarios _____	119
Figura 47 ¿Usted está dispuesto a participar de esta investigación? _____	123
Figura 48 ¿Cuál de estos de estos distritos frecuenta más? _____	123
Figura 49 ¿Cuál es el último año o grado de estudios y nivel que aprobó el jefe de hogar? _____	124
Figura 50 ¿El jefe del hogar se encuentra afiliado a un Seguro de salud privado o EPS? _____	125
Figura 51 ¿Cuál de estos servicios tiene en su hogar? _____	125
Figura 52 ¿Cuáles de los siguientes bienes o servicios tiene en su hogar que esté funcionando? _____	126
Figura 53 ¿El material predominante de las paredes de su vivienda, es ladrillo o bloque de cemento? _____	127
Figura 54 Marque la opción de pago que preferiría usted que una empresa le brinde para adquirir algún servicio. _____	128
Figura 55 ¿Está de acuerdo con el precio aproximado que se está ofreciendo para los paquetes de servicio? - Precio aproximado: S/. 300 - S/.1500 (más igv). _____	129

Figura 56 ¿Estaría de acuerdo en contratar el servicio de constitución de empresas para que su negocio sea 100% formal? _____	130
Figura 57 ¿Qué tan de acuerdo está usted de adquirir nuestro servicio de 1 a 3 veces por mes? _____	131
Figura 58 ¿Está de acuerdo que brindemos servicios personalizados según los requerimientos de su empresa? _____	131
Figura 59 Indique en qué tipo de modalidad prefiere que se brinde el servicio de asesoramiento. _____	132
Figura 60 ¿Qué tan de acuerdo está con un estudio dirigido únicamente en MYPES? _____	133
Figura 61 Indique de qué manera prefiere ponerse en contacto con el estudio Aliaga Vargas para solicitar los diferentes servicios. _____	134
Figura 62 Indique por que medio le gustaría recibir nuestra publicidad. _____	135
Figura 63 Indique que tan de acuerdo está con participar en eventos de coaching contable. _____	136

I. Marco Conceptual

1.1. Importancia y trascendencia del proyecto

Este proyecto busca brindar una alternativa importante de asesorías contables, financieras, tributarias, entre otras, en especial para las pequeñas y medianas empresas (Pymes) en los distritos de Barranco y Santiago de Surco. Dada la coyuntura a causa de la COVID 19 y post COVID 19, es que los negocios han optado por utilizar la plataforma de la web, como una herramienta que los conecte con la realidad, ya sea para información, procesos, marketing, es por ello que también se abarcarán consultorías por medios virtuales.

Asimismo, con este negocio deseamos disminuir el porcentaje de informalidad existente en el país, motivar e inspirar a los emprendedores para seguir creciendo, todo respetando las leyes tributarias, laborales, entre otros y con ello fomentar la responsabilidad social en beneficio del Perú.

Del mismo modo, este Estudio contable, busca entrar en la conciencia del cliente, que siente que sus aportes tributarios no son bien utilizados, además de explicarles las implicancias de la evasión, invitándolos a colaborar con el progreso de su país.

Este proyecto busca analizar los factores que influyen directa e indirectamente en los negocios, desde el mercado, competencia, estrategias de marketing y esto nos ayuda a realizar un presupuesto real prospectivo.

Además, la idea del negocio consiste en implementar paquetes básicos para empresas que recién inician, las cuales tendrán como beneficio asesorías gratuitas. Se realizarán también paquete para la creación de empresas según el Régimen de sociedades y de acuerdo a sus requerimientos. Del mismo modo, se contará con paquetes contables en donde se indicará

exactamente qué es lo que ofrecen, no dejando nada a la duda. Todo lo ofrecido contará con horas al año para asesorías contables, financieras y laborales.

1.2. Antecedentes

1.2.1. Antecedentes Internacionales

Morato y Osorio (2017), en su “Estudio de factibilidad para la creación de un centro de asesoría contable, tributaria y financiera a nivel público y privado en la ciudad de Chiquinquirá”, encuentran una oportunidad de negocio en el contexto de la realidad surgen nuevas empresas, pequeños comerciantes o emprendimientos; quienes son guiados, también se concretan ideas de innovación; por tanto, espera brindar un servicio idóneo, oportuno y confiable, con un precio competitivo en el mercado, las herramientas que se utilizaran le permite favorecer al proyecto mejores soluciones para los empresarios, comerciantes y personas del común, el plan refleja rentabilidad con una TIR del 60% mayor a la tasa de descuento del 22% y una VAN positiva.

Morán y Méndez (2009), en su “Proyecto de creación de una empresa de asesoría contable, tributaria y financiera para las pymes “, sustentan que no existe una política contable suficientemente específica para este tipo de empresas. Por tal motivo, nace la oportunidad de ingresar a un mercado en constante expansión donde las compañías podrán realizar un análisis detallado de su situación económica actual y futura. El valor agregado que se ofrece es la creación de una empresa de Asesoría Contable, Tributaria y Financiera para las Pymes con objetivo de llegar a un nicho de mercado que no ha sido explotado conformado especialmente por las pequeñas y medianas empresas de Guayaquil (Pymes). Además, con una proyección a 5 años muestran un escenario atractivo con una TIR de 30 % mayor que la tasa de descuento del 16.17% y una VAN positivo de \$14,982.62, con un periodo de recuperación de 3 años.

1.2.2. Antecedentes Nacionales

Sotelo León (2018) en su “Plan de negocio para implementar una consultoría contable, financiera y tributaria en Mypes comerciales y servicios de la zona 8 de Lima Metropolitana 2018.”, encuentra una oportunidad de la creación de un proyecto donde se brinden servicios de asesoría a un gran sector de Mypes. El valor agregado que incluyó es la diferenciación mediante la calidad del servicio, que genera una ventaja competitiva y crea una excelente reputación en la empresa. Dicho proyecto fue viable, en un horizonte de 5 años con una TIR de 41% mayor que la tasa de descuento de 18% y un VAN positivo de S/. 544,958.

Contreras (2020) En su trabajo, implemento de una empresa de asesoría financiera para medianas y pequeñas empresas y personas con negocios para resolver el problema del crecimiento sostenido. Ofreció asesoría financiera para ayudar en la toma de decisiones, incluyendo análisis financiero, cumplimiento con requisitos SUNAT y confección de planes de negocio y financieros. Se concluyo que el plan de negocio es viable, ya que se enfoca en un sector específico del mercado con experiencia y reconocimiento, además de tener una cartera de clientes y clientes potenciales por captar a través de la estrategia de marketing digital. Se esperaba obtener utilidades (S/. 38,938.00) desde el primer año, aunque se pronosticó pérdidas menores en los siguientes años debido a la inversión. El sector de asesoría tiene un crecimiento sostenido con una tasa por encima del 20% y el servicio propuesto ayuda a preparar y potenciar a pequeñas y microempresas para crecer de manera sostenida.

Alva y Cruz (2018). Se encuentran en la búsqueda de recolectar y consecutivamente investigar los discernimientos de los startups beneficiarios del concurso (133 startups compuestas por diversos emprendimientos innovadores de la 1^oa la 4^o generación) por medio del nivel de influencia y satisfacción de lo admitido durante los siguientes 12 meses de colaboración en dicha iniciativa. La presente investigación fue: exploratorio - descriptivo -

explicativo en el que permite desempeñar con los objetivos planeados de un tema en estudio, el diseño fue exploratorio secuencial, dado que radica en la recopilación de información seguida de un análisis de datos cuantificables. Se pudo concluir que los startups son propuestas innovadoras con un perfil inventor en el que son planeados para crear y ofrecer diversos productos y/o servicios en un mercado variable e indeterminado teniendo un elevado porcentaje de riesgo e incertidumbre. De esta manera, cuentan con un elevado potencial de desarrollo, impulsando de esta forma una mayor producción de productividad y trabajo.

Guevara y Sánchez (2019) realizaron su trabajo de investigación a raíz de presentar de qué forma proponer estrategias competitivas mejorarían el posicionamiento de las empresas. La metodología empleada fue de método inductivo, de tipo descriptivo de diseño no experimental, se tomó en cuenta la participación de 7 trabajadores y 10 clientes, los cuales contribuyeron al contestar una encuesta brindando información necesaria y real del estado de la empresa DINO. Los resultados obtenidos fueron que el 80% de los trabajadores no cuenta con la capacitación adecuada para plasmar las estrategias competitivas por lo tanto se pudo lograr la conclusión que, las estrategias competitivas mejoraran el posicionamiento de la empresa por esta razón es recomendable que la empresa otorgue capacitaciones necesarias a los trabajadores.

Martínez, et. All. (2018). Realizaron un trabajo de investigación analizando las pequeñas y medianas empresas del territorio ecuatoriano, con el objetivo de indagar sobre la dinámica empresarial enfocada en el emprendimiento como factor determinante. El desarrollo del trabajo tomo como muestra a 384 emprendedores, para conocer la situación en la que se encuentran tras el inicio de su emprendimiento evidenciado la necesidad de crear un nicho en el mercado ya que la competitividad empresarial es elevada. De esta forma, se propone medidas de fidelización a los clientes mediante el empleo de herramientas tecnológicas que permitan

captar visualización de los productos que ofrecen, al presentar estrategias dinámicas y atractivas en el mercado obtendrían un mejor posicionamiento.

1.3. Contexto de mercado

Un estudio contable es una empresa que brinda servicios en relación con temas tributarios, fiscales, contables, financieros e incluso, temas administrativos, legales y laborales. Según Horngren (1997), define el sistema contable como “la combinación del personal, los registros y los procedimientos que usa un negocio para cumplir con sus necesidades rutinarias de información financiera”.

En el Perú, los emprendedores con negocios contratan el servicio de asesoría solo para algunas fechas como auditorías o declaraciones anuales, mientras otras prefieren tercerizar por completo la contabilidad de su negocio; es por ello, que es importante contar un equipo multidisciplinario.

Los Negocios necesitan ver el buen manejo de su información contable; es por ello, que muchas empresas buscan tener una contabilidad interna o externa para que esta, tenga una visión objetiva y real de la situación contable, financiera y tributaria, logrando de esta manera la oportunidad de tomar buenas decisiones con miras al futuro.

Según el Instituto IFB CERTUS (2021), “la contabilidad es un campo muy amplio y dinámico que se adecua constantemente a las necesidades específicas de sus usuarios”. Además, cuenta con 7 tipos: Financiera, Gerencial, pública, tributaria, forense, de proyectos, y social.

El Outsourcing Contable trata de contratar a un tercero fuera de la empresa para que lleve una parte o toda la contabilidad de una empresa, con un paso de responsabilidad financiera muy importante puesto que una mala contabilidad puede llevar a la quiebra o a infracciones

tributarías o aduaneras; es por ello, que la contraparte debe estar capacitada para la realización correcta de los procesos, el incremento de carga laboral o datos que necesite tercerizar, de forma que sea, claramente detallado.

Algunas labores que se ofrecen en este servicio pueden ser: el registro de compras y ventas en libros contables, la gestión de documentos contables, la declaración de impuestos IGV - Renta, atención de consultas y asesoría inicial.

Las entidades en la actualidad optan por contar con el servicio de Outsourcing Contable, ya que optimizan los resultados en menor tiempo y, por otro lado, es menos costoso que implementar un área contable con personal nuevo a cargo, al cual se le tendrá que remunerar por tiempo de trabajo.

Según INEI (2021), “Las actividades profesionales, científicas y técnicas crecieron 60,20%, debido al desarrollo de nuevos proyectos, avance de obras públicas, licitaciones ganadas, labores mineras, asistencia técnica y consultorías de servicios, por la reactivación económica.”, un crecimiento similar siguió las actividades de contabilidad, por servicios contables y financieros, asesoría tributaria, laboral y outsourcing. También, se registró mayor evolución en las actividades de consultoría de gestión empresarial por asesorías y consultorías en proyectos empresariales.

1.4. Marco legal

- Ley N° 28708- Ley General del Sistema Nacional de Contabilidad.

Ley que tiene por objeto establecer el marco legal para dictar y aprobar normas y procedimientos en relación con la información contable de las entidades tanto, del sector público como del sector privado. Es una ley completa ya que, se puede aplicar a todas las entidades del sector público y al sector privado, en lo que les corresponda.

- Ley N° 24680 - Ley del Sistema Nacional de Contabilidad

Determina las funciones, objetivos y estructura de los organismos componentes del Sistema Nacional de Contabilidad instituido por el Artículo 145 de la Constitución Política del Estado.

- Decreto Legislativo N° 1438- Decreto Legislativo de Sistema Nacional de Contabilidad.

Se señala que el Consejo tiene por función aprobar las normas de contabilidad de aplicación en el sector privado y en las empresas públicas. Dicho Consejo Normativo de Contabilidad cuenta con una organización, presidido por el director general de Contabilidad Pública e integrado por un representante de cada una de las entidades siguientes:

- Banco Central de Reserva del Perú.
- Superintendencia del Mercado de Valores (SMV).
- Superintendencia de Banca, Seguros, y Administradoras Privadas de Fondos de Pensiones (SBS).
- Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria (SUNAT).
- Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI).
- Junta de Decanos de los Colegios de Contadores Públicos del Perú.
- Resolución Ministerial N° 293-2021 Decreto Supremo N° 0011-2017-PRODUCE, Decreto Supremo que aprueba los lineamientos para determinar los giros afines o complementarios, para el otorgamiento de licencias de funcionamiento y listado de actividades simultáneas y adicionales que pueden

desarrollarse con la presentación de una declaración jurada ante las municipalidades. En este decreto se describen detalladamente los lineamientos permitidos en la zonificación aprobada, con el objetivo de permitir a los gobiernos locales cuenten con información clara y sencilla para facilitar el desarrollo de negocios.

1.5. Definiciones y términos

- Estudio contable: Es un consorcio fundado por uno o más contadores que tiene como objetivo tener el orden de los registros contables de las empresa naturales y jurídicas, personas naturales con negocio para que puedan visualizar contablemente si su negocio es rentable o no y esto los ayude a tomar las mejores decisiones para su crecimiento.
- Outsourcing Contable: Administración tercerizada de las operaciones contables financieras y tributarias.
- Pymes: Empresas pequeñas o medianas que se clasifica por su volumen de ingresos valor del patrimonio y cantidad de trabajadores
- Tercerizar: Es las delegaciones distintas a la actividad principal del negocio, con el fin de destinar más tiempo y recursos a las funciones principales.
- VAN: Valor actual neto de la empresa o proyecto
- TIR: Tasa interna de retorno a los accionistas
- Impuesto a la Renta: Es un tributo que se determina anualmente. Su ejercicio se inicia el 01 de enero y finaliza el 31 de diciembre

- Rentas de Trabajo: Se denominan así a las rentas que se obtienen por el trabajo personal prestado, ya sea con dependencia o independencia
- Rentas de fuente extranjera: Se denominan así, a las provenientes de fuera del territorio nacional
- Declaración de renta: Es un documento en el que se registra los ingresos, egresos e inversiones se presentan ante la SUNAT cada año y es utilizado por el estado para calcular la deuda de impuestos por parte del contribuyente.
- Bienes Fiscalizados: Se denomina así, a los insumos químicos, productos y sub productos derivados objeto de control el art 5 del Decreto Supremo 348-2015-EF
- Régimen de percepciones: Este constituye el pago adelantado del Impuesto General a las Ventas, mediante el cual el agente de percepción, percibe del importe de una venta un porcentaje adicional que tendrá que ser cancelado por el cliente, para lo cual el cliente, podrá deducir del IGV que mensualmente determine el monto retenido
- ONP: Oficina de Normalización Previsional
- AFP: Son administradores de fondo de pensiones privadas
- ITAN: Impuesto temporal a los activos netos
- EBITDA: Earnings Before interests tax depreciation and amortization, Indicador Contable de la rentabilidad de la empresa.

II. Oportunidad y Justificación

2.1 Oportunidad

Un estudio contable es importante porque ayuda a las empresas o personas naturales con negocio a conocer la situación real, tanto financiera, tributaria y económica de esta, al mismo tiempo determina si la empresa está en marcha y sus expectativas de vida. Por ello, es necesario que la información brindada sea lo más transparente posible y oportuna, de lo contrario el cliente estaría tomando decisiones erróneas.

La diferenciación de la oportunidad de negocio que presenta este proyecto, es considerar al grupo de personas naturales con negocio y empresas PYMES, dándole a estas las facilidades económicas de poder contar con este lineamiento financiero que los ayude a transparentar sus ingresos.

Cada uno de los estados financieros serán un instrumento relevante para la toma de decisiones así por ejemplo en el Balance General, se podrá ver los saldos de las cuentas por cobrar, los bienes que poseemos, cuentas por pagar, Patrimonio, entre otros; en el Estado de Resultados observaremos los ingresos y gastos que resulten de las ventas y de estos obtendremos la utilidad o pérdida del periodo analizado.

Por otro lado, un objetivo constante de las empresas es reducir el costo tributario, ello se logrará respetando los lineamientos propuestos por la SUNAT; asimismo, cumplir con la declaración de impuestos y el correcto manejo de documentación, teniendo en cuenta que las sanciones son muy costosas sobre todo para pymes que están en pleno desarrollo.

Se encontró una oportunidad de negocio en las asesorías contables, tributarias, financieras, entre otras, enfocadas en pymes; ya que más de la mitad de la población económicamente activa del país trabaja en un emprendimiento propio; sin embargo, un gran

porcentaje de ellos no saben llevar su contabilidad ni tienen el conocimiento básico tributario, además de necesitar de un contador para que con su firma valide la información que sale de sus movimientos contables.

Según Datum Internacional (2021), "El 55% de la población en el país trabaja en un emprendimiento propio, un 8% son asociados y un 37% trabajan para una empresa. Del 55% de emprendedores, el 45% empezó su emprendimiento durante la pandemia".

En el mismo sentido; es importante conocer el nuevo comportamiento de los clientes que surge después de haber afrontado la pandemia por el COVID 19, según el diario EL ECONOMISTA (2022); "A Junio 2022 la informalidad de las micro y pequeñas empresas se elevó a 85% (superior al nivel previo a la pandemia de 70%)"; lo que nos muestra, que a pesar del crecimiento de los emprendimientos, no hay mejoras que reduzcan la informalidad y evasión tributaria en el Perú, según Indecopi (2018), "la informalidad en el mercado laboral puede conducir a un equilibrio social no óptimo, en el que los trabajadores se encuentren desprovistos esencialmente de programas de salud, previsión ante la vejez y una jubilación".

2.2 Justificación

Este proyecto permitirá formar parte del servicio de calidad de asesorías contables enfocadas en micros, pequeñas y medianas empresas. Se considera importante debido a que generará beneficios a emprendimientos de personas del segmento A y B, de edades entre 18 a 50 años, que estén iniciando sus ventas o servicios, que sean personas naturales con negocio o, cuenten con una micro, pequeña o mediana empresa, de los distritos Barranco y Santiago de Surco, con la propuesta de una asistencia de calidad, ofreciendo con esta, una alternativa de consultoría innovadora, completa, especializada y oportuna.

El plan de negocio servirá para generar valor económico y al mismo tiempo, ayudar a que el peruano pueda ver que si es posible formalizarse y recibir ganancias, además de enterarse que el pago de impuestos le genera un beneficio siendo este, un reflejo más de que sus actividades tributarias están generando ingresos, esto repercutirá en su la calidad de vida y mostrará con ejemplos a sus hijos, que se debe trabajar cumpliendo con el país, además la información que recibirá de los movimientos de su empresa las podrá explotar más visualizando más actividades que disminuyan sus gastos y aumenten sus ingresos, ayudándolo a desarrollar más habilidades y virtudes que potencien su negocio en el mercado.

Con lo relatado se espera mejorar la capacidad económica a nuestros clientes, sus accionistas, sus colaboradores y al desarrollo del país a nivel nacional, ya que logrando medir sus ingresos y gastos podrán tomar mejores decisiones.

III. Modelo de Negocio

El Estudio Contable Aliaga Vargas, es una empresa que se creará con ese enfoque, el de mostrar al cliente su verdadera utilidad, con su principal objetivo de ofrecer servicios de asesoría contables, financieros y tributarios, a personas naturales con negocio y personas jurídicas que esto pueda ayudar al crecimiento y expansión de su negocio, teniendo claro sus ingresos y gastos del rubro de su negocio.

3.1. Segmento de clientes

Por segmentación del cliente, será aplicado a negocios encaminados a las Pymes. A continuación, se lista características importantes:

- Habitantes de los distritos: Barranco y Santiago de Surco, que quieran enfocar algún negocio familiar.
- De nivel socioeconómico A y B que cuenten con capital de trabajo y busquen como invertirlo.
- Emprendedores que publicitan sus ventas por las redes.
- Micros, Pequeñas y medianas empresas, que no encuentran el punto de equilibrio en sus ventas mínimas.
- Personas que trabajen o estudien y que sueñen con el negocio de vender servicios que derivan de sus profesiones u oficios.
- Persona natural con negocio, para que pueda separar su capital, con el capital de la empresa.

3.2. Propuesta de valor

La empresa contable ofrece una alternativa diferente y rápida de solución a las dudas que se generan en los empresarios dentro del rubro, ya que contará con 2 líneas libres en horarios de oficina para realizar sus consultas, además de concientizar al empresario que lo que no puede ver o medir no sabe si le origina pérdida o ganancia. Enfocaremos nuestros esfuerzos a que la rentabilidad correcta de su emprendimiento sea sincerada, para una mejor proyección económica.

Se desea ser una alternativa amigable y clara para las finanzas, que sirva para la toma de decisiones e inversiones de las empresas. En la contraparte de esto, se forma, capacita y les ayuda a innovar en gestión tributaria y empresarial. El estudio se distinguirá por en el buen trato, queriendo llegar a la calidad en los servicios que se ofrecen, se contará también con profesionales con conocimientos en los temas principales y asociados, además se tendrá acceso a revistas y páginas de consulta, contará también con alianzas estratégicas de empresas de servicio relacionadas al rubro, como las consultorías Legales.

Se presenta como una diferenciación entre otras, el precio, determinado en la oferta, ya que será accesible, y acorde a las posibilidades de estos emprendedores, captando de esta manera a un gran porcentaje de la población que cuenta con un negocio en surgimiento. Asimismo, se considerará el control financiero ajustándose a la normativa y ley que todo contribuyente debe cumplir. El servicio es ofrecido para ser personalizado, es decir contará con horas de consultas y está enfocado en la optimización de costos y servicios.

El valor que hará la diferenciación de los demás servicios, es que podrán acceder a sus registros por la nube, cada cliente tendrá una clave de ingreso, es decir tendrán un acceso para la visualización de la información y un pequeño alcance los Estados Financieros a la fecha de

la revisión que será actualizada mensualmente, ya que se propone trabajar en línea y en la nube, que esto hará accesible la información en cualquier lugar.

Como parte de los servicios que se ofrecerán a nuestros clientes se ofrecerán 7 paquetes en los que pretendemos abarcar el mayor porcentaje de las necesidades del empresario, que contará con un servicio completo que satisfaga las necesidades de nuestros clientes y tengan un precio accesible, la descripción de todos los servicios que incluyen en cada paquete se encuentran en el Anexo 6.

3.3. Canales

- Se contará con un canal directo y especializado, que cuenta con una dirección de atención sobre citas programadas con el cliente y los temas a tratar.
- En cuanto a la distribución de la información para los servicios ofertados, estos se darán por canales virtuales, a través de programas como Meet o Zoom siempre a disposición del tiempo del cliente. La optimización será a través de una plataforma interactiva de la web, de manera que se alimente con un intranet, y asistencia virtual. La estrategia de publicidad, trabajará en las continuas mejoras y seguimiento en los servicios en la página web hasta lograr que sea una página interactiva.
- Se contará con una página web detallando cada uno de nuestros servicios, y con contacto directo detallando los teléfonos y correos con los que pudiera consultar en alguna determinada área.
- Cuentas en las redes sociales, como Facebook, Instagram y Tiktok.
- Publicidad en Google siempre priorizando los paquetes más rentables y económicos brindando así puertas a futuras ofertas.

- Otro punto son las referencias personales y de clientes satisfechos como las referencias de colegas de trabajo, ya que se espera contar con el reconocimiento de los clientes que será una ventaja de nuestros competidores.
- Chat Bot

Se trabajan con estos canales teniendo en cuenta la actualidad de las circunstancias de los emprendedores, visualizando en el camino cualquier otra posibilidad de ofertar nuestros servicios.

Se usará 2 canales, el virtual y el presencial.

3.4. Relación con el cliente

Se manejarán de 2 tipos e instancias:

- Se ofrecerán alternativas virtuales y presenciales, dependiendo del grado de complejidad del servicio o el grado de entendimiento del cliente.

El primer contacto para asesorías o para presupuestos, serán los asistentes, que serán los encargados de recolectar toda la información posible, que sirva para poder enfocar la consulta, luego de ello será atendido por el especialista en el caso presentado.

Estas asesorías serán eficaces y eficientes.

Se contarán con mediciones de tiempo de respuesta para atender las dudas del cliente.

La relación con el cliente será personalizada y de acuerdo con el perfil del cliente.

Se realizarán actualizaciones de la información de los cambios tributarios que interese a los clientes en los diferentes canales.

3.5. Flujo de ingresos

A partir del año 2020, en que el mundo sufrió grandes cambios, en el pensamiento y en la economía, de donde surgieron nuevas oportunidades de negocio y algunas llegaron a su fin, de allí partimos con las formas en las que trabajaremos el flujo del dinero para nuestros servicios ofrecidos y detallados en los paquetes ingresarán de diversas maneras:

- Dinero recibido por las asesorías realizadas de forma presencial y virtual.

- Ingresos por los paquetes ofrecidos.
- Ingresos extraordinarios de algún servicio nuevo o no incluido en el paquete.
- Declaraciones juradas de personas naturales.
- Devoluciones, etc.
- La forma en que ingresarán los pagos de los servicios mencionados puede ser:
- Pago en efectivo, tarjeta de crédito y/o débito, transferencias bancarias en la cuenta de la empresa, Yape y Plin.
- Del valor ofrecido a los clientes, los más resaltantes serán, la información clara y los servicios personalizados.

3.6. Recursos claves

Del proyecto presentado para la creación de un Estudio Contable, se mencionan algunos recursos a considerar.

- Recursos Humanos: Profesionales del rubro contable, tributario, financiero y administrativo, con experiencia en instituciones privadas, que sepan realizar y analizar Estados Financieros, capacitados para que estén actualizados en el día a día con la tecnología.
- Recursos Físicos: Equipos computarizados con sistema y Windows moderno, que tengan un software contable, muebles y enseres.
- Recursos Económicos: Capital de socio y préstamos con entidades financieras y otros.
- Los recursos claves que se utilizarán serán: la propuesta de valor, la comunicación, la relación con los clientes y el flujo de ingresos.

3.7. Actividades clave

Entre las prioridades tenemos:

- Servicios de asesoría contable, tributario, financiero y legal vía online y en nuestras oficinas.

- Servicio de creación de empresas de acuerdo a sus necesidades, que incluya los trámites ante las entidades encargadas.
- Los servicios de contaduría de libros, envío de libros contables electrónicos a SUNAT.
- Declaraciones Mensuales de impuestos diferentes formularios.
- Charlas inductivas para grupos grandes de clientes con variados temas.
- Estrategias de marketing y publicidad, en redes sociales.
- Creación y seguimiento de la página web interactiva que pueda consolidar pagos en línea.
- Se contará personal especializado en el rubro que atenderá de primera instancia para su evaluación.
- Control mensual de contabilidades y los servicios a atender.

3.8. Alianzas o socios clave

Se generarán alianzas estratégicas con colegas del mismo rubro y de rubros a fines para afianzar mejor el mercado, dentro de nuestras alianzas estarán las siguientes:

- Contadores independientes.
- Notarias cercanas con facilidades al servicio.
- Proveedor del software.
- Redes Sociales Facebook Instagram YouTube y Tiktok.
- Registro de empresa Municipalidades.
- Cámara de Comercio de Lima.
- Estudios Legales

3.9. Estructura de Costos/Gastos

Los costos serán clasificados en costos fijos y variables.

Los Gastos serán clasificados como directos o indirectos.

Costos fijos

- Depreciación de activos Fijos necesarios para el funcionamiento como mobiliario necesario y adecuado. (De acuerdo a la norma tributaria).
- Mantenimiento de máquinas computarizadas: la empresa contará primordialmente con equipos de cómputos para el rápido acceso de la información e impresión.
- Personal en planilla que se manejará dependiendo de la cantidad de trabajo.
- Pago de servicios: agua, luz, teléfono e internet serán los servicios básicos a tomar en cuenta.
- Pago por actualizaciones mensuales de Software y programas contables financieros, para evitar el retraso tecnológico.
- Mantenimiento de Oficina.

Costos variables

- Honorarios del personal – tiempos balance.
- Útiles de oficina.
- Movilidades.
- Servicios de Consultaría.
- Servicios de Auditoría.

Los gastos directos

- Alquiler de oficina










Los gastos indirectos

- Seguros para que la empresa proteger a sus trabajadores y local.
- Arbitrios y demás impuestos municipales.
- Publicidad y obsequios de la empresa para la distribución y difusión.
- Capacitación al personal de forma anual para la actualización de conocimientos.
- Mantenimiento de oficina, todo gasto que se genere del mantenimiento y conservación del espacio de trabajo.

3.10. Lienzo canva

Figura 1

Modelo de negocio creación de un estudio contable.

ESTUDIO ALIAGA VARGAS SAC ESCOGE LA TRANQUILIDAD DE SABERLO TODO Y DEJE LA DUDA DE NO SABER SI ERES RENTABLE				
Red de "Partners"	Actividades Claves	Propuesta de Valor	Relaciones con los Clientes	Segmentos de Clientes
 <ul style="list-style-type: none"> • Colegas de trabajo • Redes sociales Facebook Instagram YouTube y Tiktok • Proveedor del software • Sunat • Sociedad de abogados 	 <ul style="list-style-type: none"> • Servicios de asesoría contable, tributaria, financiera y laboral Creación de empresas, trámites ante cualquier entidad pública y privada, vía online y en nuestras oficinas. • Los servicios brindados se apoyan en los principios de contabilidad generalmente aceptados y los principios de ética de un profesional guardando con absoluta confidencialidad toda información a la cual se tiene acceso. • Charlas inductivas para grupos grandes de clientes con temas actuales 	 <ul style="list-style-type: none"> • Servicios de orientación contable, tributaria, financiera y laboral, enfocados en pequeñas y medianas empresas; así mismo, la creación de nuevos emprendimientos de forma virtual y en nuestras oficinas . • Formas de control financiero ajustándose a la normativa y ley que todo contribuyente debe conocer. • Auditorías y análisis de cuentas, para el medir la repercusión de los gastos fijos y variables. • Servicio personalizado enfocado en la optimización de costos 	 <ul style="list-style-type: none"> • Asesoría eficaz y eficiente • Disponibilidad de canales para registrar sus dudas en cualquier momento • Interacción personal con los clientes y acompañamientos especializados • Trato personalizado de acuerdo al perfil del cliente mediante llamadas telefónicas, correos electrónicos, página web, redes sociales y visitas periódicas a las empresas • publicación de información que interese a los clientes en redes sociales. 	 <ul style="list-style-type: none"> • Habitantes de los distritos: Barranco y Santiago de Surco. • De nivel socio económico A y B. • Pequeñas y medianas empresas • Personas naturales o jurídicas que estén iniciando un emprendimiento, una fusión o ya tienen un negocio y quieren realizar cambios o mejoras. • persona natural con negocio
	Recursos Clave		Canales de Distribución y Comunicación	
	 <ul style="list-style-type: none"> • Profesionales del rubro contable, tributario, financiero, legal y administrativo, con experiencia en instituciones publicas y privadas, con un programa de actualización y capacitación de conocimientos. • Equipos computarizados modernos, con licencias propias y software contable • Muebles de oficina propios 		 <ul style="list-style-type: none"> • Se contará con un local propio para brindar las asesorías y también se realizarán de manera virtual, atreves de programas como meet o zoom • Referencias personales y de clientes satisfechos . • Referencias de colegas de trabajo- redes sociales 	
Estructura de Costos		Flujos de Ingreso		
VARIABLES <ul style="list-style-type: none"> • Honorarios de personal por tiempo balance, servicios de consultoría, auditoria, moviidades, otros FIJOS <ul style="list-style-type: none"> • Mantenimiento de maquinas computarizadas • Alquiler de oficina • Pago de servicios : agua, luz, teléfono e internet 			<ul style="list-style-type: none"> • Dinero recibido por las asesorías realizadas de forma presencial y virtual • Pago en efectivo, transferencias bancarias a la cuenta de la empresa , Yape y Plin • Pago con tarjeta de crédito y/o débito 	

Nota. Elaboración propia (2022).

IV. Factores Críticos de Éxito

Entre los principales factores críticos de éxito tenemos:

- Servicio personalizado: Se estudiarán los diversos casos de nuestros clientes con el fin de brindarles una solución precisa, así como, despejar sus dudas y puedan continuar con la empresa en marcha gracias a la buena toma de decisiones.
- Conocimiento del cliente: El presente negocio está enfocado en las necesidades del cliente. Las empresas o personas naturales a quienes atenderemos llevan su contabilidad de diversas formas, por lo que, se proyecta que en el transcurso del tiempo pasarán por conflictos en los cuales necesitarán una guía. Por otro lado, cada cliente tiene su propia forma de trabajo, diferentes percepciones y diferentes ritmos, por ello, la empresa se adaptará, se preparará y buscará siempre la comodidad del cliente para su atención.
- Calidad de servicio: Le daremos el mismo grado de importancia a cada servicio sin discriminar el tamaño del cliente y la retribución económica acordada. Pretendiendo de esta manera generar fidelización y un valor agregado diferente al que ya hemos visto en el mercado.
- Un sistema de control de calidad: El servicio no terminará con el informe final entregado al cliente, sino que contaremos con encuestas de satisfacción las cuales nos permitirán mejorar con aspectos tanto buenos, de la misma forma, identificar los irregulares en cuanto a la calidad del servicio dado.
- La calidad será medida desde que los clientes se ponen en contacto con la compañía hasta el final del proceso, logrando de esta manera generar una marca prestigiosa.

- Estrategia de Canales digitales: La optimización será a través de una plataforma interactiva de la web, de manera que se alimente con un intranet, contará asistencia virtual. Estrategia de publicidad, mejoras y seguimiento en los servicios en la página web hasta lograr que sea una página interactiva.
- Mantenimiento de la política de precio accesible, Se estima sostener el precio ofertado en las condiciones que fueron solicitadas por un determinado tiempo no menor a 6 meses por los servicios de las asesorías y trabajos contables, financieros y tributarios, así serán competitivos y dentro del estándar del mercado.
- Elaboración de Paquetes de servicios: Estos han sido elaborados luego del estudio de mercado, tratando de mantener tanto a la empresa como al cliente satisfecho en el monto que paga por sus servicios, ofreciendo paquetes que comprenden brindar asesorías por horas, y/o en forma permanente hasta contabilidades complejas con precios accesibles.
- Es visualiza la posibilidad de atender a personas naturales con negocio o empresas que pertenezcan a regímenes especiales como el RUS y el RER, para lo cual se consideran horas de consultoría, ya que tienen declaraciones no acumulativas.

V.Componentes Estratégicos

5.1. Visión

“Ser un estudio contable que brinde el impulso que los emprendedores necesitan para formalizarse, que nuestros clientes reconozcan que el orden financiero los dirige el éxito en sus negocios, manteniendo la legalidad y transparencia”.

5.2. Misión

“En Estudio Contable Aliaga Vargas, somos un conjunto de personas dedicados a las asesorías contables, tributarias y financieras, con un alto nivel profesional ofreciendo soluciones precisas a las diferentes necesidades, además de un excelente servicio de acompañamiento en el crecimiento de las pymes, con responsabilidad empresarial”. Nuestra filosofía es: “yo te proyecto cifras y tu cliente lo convierte en ganancias, si no mides tu rentabilidad no podrás crecer”.

5.3. Valores

Nos integramos con amor; nuestra ideología es que, en nuestro negocio, muy aparte de fomentar el respeto, se comparta entre todos los miembros con la finalidad de conocer nuestra diferencias, virtudes y habilidades, logrando una excelente convivencia.

Innovación: Caminamos de la mano con los cambios nacionales, tanto de estructura o de leyes, para lo cual, presentamos continuamente nuevas propuestas que se ajusten a los cambios económicos y de nuestro país.

Seguridad: contamos con un área de trabajo segura y el respaldo continuo de la información de nuestros clientes.

Confiamos: Damos la confianza y libertad a nuestros colaboradores de expresar sus propuestas de mejora, así como de proponer diversas soluciones en conflictos que se vayan presentando en el día a día, ya que respetamos su profesionalismo y principios.

Honestidad y transparencia: los objetivos y sueños de nuestros colaboradores son nuestros es por ello, que buscamos cumplirlos con eficiencia en beneficio de todos. Esto solo se puede lograr siendo honestos y brindando información real tanto a nuestros trabajadores, como a clientes e inversionistas.

VI. Objetivos

6.1. Objetivo general

Posicionarse como el mejor estudio contable enfocado en Pymes en los distritos de Barranco y Santiago de Surco, logrando un vender más de S/ 100,000.00 en el primer año con un porcentaje de mejora por año de 5% en las ventas.

6.2. Objetivos específicos

- Lograr un 10% de incremento de clientes al año.
- Conseguir ser conocido en el mercado y realizar charlas y asesorías por temas específicos que promocionen el servicio brindado.
- Elegir al personal eficiente y capacitado para resolver las dudas y consultas del cliente.
- Lograr tener el soporte idóneo para que nuestros clientes estén actualizados en los cambios normativos.
- Lograr el mejor funcionamiento del trabajo remoto en la nube, para el nuevo personal.

VII. Planeamiento societario y sectorial

La empresa “Estudio Contable Aliaga Vargas” será una sociedad anónima cerrada bajo la ley general de sociedades 26887. Su denominación será Estudió Contable Aliaga Vargas S.A.C., La cual estará inscrita en registros públicos bajo el régimen de MYPE y en la SUNAT además de inscribirse en la Ley REMYPES para empresas. Las operaciones tanto contables como financieras, se llevarán a cabo de acuerdo con las normas legales. Esta tendrá las siguientes características:

- Organización; a través de la junta general de accionistas y gerencia.
- Cantidad de accionistas o socios; El mínimo serán 2 y el máximo 20
- Sociedad de capitales; Será formado por el aporte de los socios.
- División de Capital; Las acciones serán representadas por una parte proporcional del capital y son negociables.
- Responsabilidad limitada; Los socios no se hacen responsables de manera personal por las deudas sociales.

Ley 26887 “Ley general de sociedades”; es el instrumento legal que tiene pautas jurídicas o legales para que las empresas que se constituyen como sociedad, lleven un correcto funcionamiento, con el fin de evitar infracciones.

VIII. Planeamiento Tributario

Para determinar el planeamiento tributario, nos hemos valido de los Regímenes Tributarios en el Perú, para lo cual se consideró los tipología y dimensiones de negocios.

Figura 2

Regímenes tributarios en el Perú.

Conceptos	NRUS	RER	RMT	RG
Persona Natural	Sí	Sí	Sí	Sí
Persona Jurídica	No	Sí	Sí	Sí
Límite de ingresos	Hasta S/. 96,000 anuales u S/. 8,000 mensuales.	Hasta S/. 525,000 anuales.	Ingresos netos que no superen 1700 UIT en el ejercicio gravable (proyectado o del ejercicio anterior).	Sin límite
Límite de compras	Hasta S/. 96,000 anuales u S/. 8,000 mensuales.	Hasta S/. 525,000 anuales.	Sin límite	Sin límite
Comprobantes que pueden emitir	Boleta de venta y tickets que no dan derecho a crédito fiscal, gasto o costo.	Factura, boleta y todos los demás permitidos.	Factura, boleta y todos los demás permitidos.	Factura, boleta y todos los demás permitidos.
DJ anual - Renta	No	No	Sí	Sí
Pago de tributos mensuales	Pago mínimo S/ 20 y máximo S/50, de acuerdo a una tabla de ingresos y/o compras por categoría.	Renta: Cuota de 1.5% de ingresos netos mensuales (Cancelatorio).	Renta: Si no superan las 300 UIT de ingresos netos anuales: pagarán el 1% de los ingresos netos obtenidos en el mes. Si en cualquier mes superan las 300 UIT de ingresos netos anuales pagarán 1.5% o coeficiente.	Renta: Pago a cuenta mensual. El que resulte como coeficiente o el 1.5% según la Ley del Impuesto a la Renta.
	El IGV está incluido en la única cuota que se paga en este régimen.	IGV: 18% (incluye el impuesto de promoción municipal).	IGV: 18% (incluye el impuesto de promoción municipal).	IGV: 18% (incluye el impuesto de promoción municipal).
Restricción por tipo de actividad	Si tiene	Si tiene	No tiene	No tiene
Trabajadores	Sin límite	10 por turno	Sin límite	Sin límite
Valor de activos fijos	S/ 70,000	S/ 126,000	Sin límite	Sin límite
Posibilidad de deducir gastos	No tiene	No tiene	Si tiene	Si tiene
Pago del Impuesto Anual en función a la utilidad	No tiene	No tiene	Si tiene	Si tiene

Nota. En la presente tabla se muestran detalladamente las características de cada régimen tributario. Fuente: gestion.pe (2023).

Según las características vistas, la empresa Estudio Contable Aliaga Vargas S.A.C. Se establecerá en el régimen MYPE tributario; ya que al ser una microempresa las ventas no superarán los 1700 UIT o 8,415,000.00 soles al año 2023.

8.1. Impuesto a la renta

Es un tributo que se determina de manera anual, el ejercicio inicia el 1 de enero y termina el 31 de diciembre. Este impuesto grava los ingresos que provengan del alquiler, enajenación o cesión de los bienes muebles e inmuebles, ganancias de capital y trabajos realizados dependiente o independientemente.

Nuestra empresa formará parte de la tercera categoría; nuestra utilidad será gravada con la tasa del 10% por las primeras 15UIT y el saldo por 29.5%.

8.2. Impuesto general a las ventas

Es el impuesto que se encuentra en el precio de compra de los productos y graban fases del ciclo productivo; como en el caso de la distribución, donde este será asumido por el consumidor final.

Tasa aplicada: es un 16% para operaciones gravadas con IGV, a esta se añade 2% del Impuesto de Promoción Municipal (IPM), de tal modo se aplicará un total de 18%.

Figura 3

Operaciones Gravadas con IGV.

OPERACIONES GRAVADAS IGV	
VENTA DE BIENES MUEBLES EN EL PAIS	<p>a) Todo acto por el que se transfieren bienes a título oneroso, tales como compraventa, permuta, dación en pago, expropiación, adjudicación por remate.</p> <p>b) El retiro de bienes, son los autoconsumos realizados por el contribuyente fuera de sus actividades empresariales, es decir que no son necesarios para realizar sus actividades gravadas.</p>
PRESTACIÓN O UTILIZACIÓN DE SERVICIOS EN EL PAIS	<p>a) Toda prestación de servicios que una persona realiza para otra y por la cual percibe un ingreso que se considere renta de tercera categoría para los efectos del Impuesto a la Renta, aún cuando no esté afecto a este último impuesto.</p> <p>Entiéndase que el servicio es prestado en el país cuando el sujeto que lo presta se encuentra domiciliado en él para efecto del Impuesto a la Renta, sea cual fuere el lugar de celebración del contrato o del pago de la retribución.</p>
LOS CONTRATOS DE CONSTRUCCIÓN	<p>a) Los contratos de construcción que se ejecuten en el territorio nacional, cualquiera sea su denominación, sujeto que lo realice, lugar de celebración del contrato o de percepción de los ingresos.</p>
PRIMERA VENTA DE INMUEBLES QUE REALICEN LOS CONSTRUCTORES	<p>a) Se encuentra gravada la primera venta de inmuebles ubicados en el territorio nacional que realicen los constructores de los mismos, así como la posterior venta del inmueble que realicen las empresas vinculadas con el constructor cuando el inmueble haya sido adquirido directamente de éste o de otras empresas vinculadas económicamente con el mismo, salvo cuando se demuestre que la venta se efectuó a valor de mercado o a valor de tasación, el que resulte mayor.</p>
LA IMPORTACION DE BIENES	<p>a) La importación de bienes se encuentra gravada cualquiera sea el sujeto que la realice (no se requiere habitualidad).</p> <p>Tratándose del caso de bienes intangibles provenientes del exterior, el Impuesto se aplicará de acuerdo a las reglas de utilización de servicios en el país. En caso que la Superintendencia Nacional de Aduanas - ADUANAS hubiere efectuado la liquidación y el cobro del Impuesto, éste se considerará como anticipo del Impuesto que en definitiva corresponda.</p>

Nota. En esta tabla se muestran detalladamente las actividades que se encuentran gravadas con el IGV. Fuente: SUNAT (2023)

IX. Conocimiento del Mercado

9.1. Análisis de Mercado

9.1.1. Análisis PESTEL

9.1.1.1. Político (Situación desfavorable). Actualmente el Perú enfrenta una crisis política, económica y social, las cuales se manifiestan en el alza de combustible, alimentos de primera necesidad, y el incremento de precios, generado por la coyuntura nacional e internacional como la guerra entre Rusia y Ucrania. Según Forbes (2022), en marzo, el Índice de Precios al Consumidor (IPC) de Lima Metropolitana creció en 1,48%, logrando la variación mensual más alta en 26 años, registrando una inflación de 6,82% en los últimos doce meses, por encima del rango meta del Banco Central de Reserva (entre 1% y 3%).

La actual política del país impacta de manera perjudicial a la economía del Perú. Según la revista France24 (2023), uno de los sectores más afectados ha sido el sector turístico, que se reducirá, según estimaciones de IEDEP de la Cámara de Comercio de Lima, en 3,1% respecto a su contribución al PBI. Además, la agencia S&P Global Ratings ha reducido la calificación de la deuda externa en dólares a largo plazo a negativa por el gran estancamiento político.

Asimismo, el diario Gestión (2023), referenciando a la agencia Bloomberg Economics, menciona que el desorden político ha tenido impacto en el PBI peruano restándole el 2%. Esta reducción se debe a las manifestaciones provocadas en diferentes puntos del país que han afectado a la industria minera y al sector turístico.

De igual forma, en este año, la revista Forbes (2023) indicó que las constantes protestas actuales han impactado negativamente a la situación económica del país, provocando en poco de más de un mes pérdidas de aproximadamente 300 millones de dólares, por lo que varios

expertos de la economía han mencionado que el PBI, a pesar del crecimiento de 2,9% que tuvo a finales del 2022, se reduciría a 2,5% este año.

Esta situación de incremento de precios, sin embargo, no es ajena a otros países. Hace unos días, Chile y México reportaron en marzo un incremento de precios en los últimos doce meses récord de 9,4% y 7,45%, cada uno, desde el 2008 y 2001, respectivamente.

Al mismo tiempo, la Federación Internacional de Contadores (2022), señala la importancia del trabajo de los contadores para combatir la informalidad y corrupción, a través de su plan de acción, donde se propone un marco sobre cómo podemos mejorar el papel de la profesión contable en la lucha contra la corrupción y los delitos económicos, avanzando así en los Objetivos de Desarrollo Sostenible de la Organización de la Naciones Unidas.

La situación es desfavorable por la crisis económica, política y social que se vive en el Perú actualmente, esto ha generado que el dinero se mueva lentamente, tanto para la gente trabajadora, que tiene cada vez menos para cubrir sus gastos esenciales y para los empresarios que son cautelosos a realizar alguna inversión por la situación del país. Además, se ha observado una disminución de emprendimientos y el quiebre de muchos otros generando así una disminución de segmento de mercado, repercutiendo así, en los potenciales clientes para nuestro Estudio.

Figura 4

Evolución del índice mensual de la producción nacional 2022.

Evolución del Índice Mensual de la Producción Nacional: Julio 2022				
(Año base 2007)				
Sector	Ponderación 1/	Variación Porcentual		
		2022/2021		Ago 21-Jul 22/
		Julio	Enero-Julio	Ago 20-Jul 21
Economía Total	100,00	1,41	3,22	4,54
DI-Otros Impuestos a los Productos	8,29	2,92	4,59	6,95
Total Industrias (Producción)	91,71	1,28	3,09	4,33
Agropecuario	5,97	-1,47	3,51	5,17
Pesca	0,74	29,03	-17,12	-13,23
Minería e Hidrocarburos	14,36	-5,80	-0,97	-0,07
Manufactura	16,52	1,55	2,55	3,78
Electricidad, Gas y Agua	1,72	4,94	3,28	3,64
Construcción	5,10	2,14	1,72	1,84
Comercio	10,18	2,85	3,97	4,74
Transporte, Almacenamiento, Correo y Mensajería	4,97	8,88	12,36	14,83
Alojamiento y Restaurantes	2,86	19,56	39,81	48,02
Telecomunicaciones y Otros Servicios de Información	2,66	-4,30	1,40	3,50
Financiero y Seguros	3,22	-6,87	-6,42	-5,43
Servicios Prestados a Empresas	4,24	2,34	2,43	4,60
Administración Pública, Defensa y otros	4,29	3,00	3,42	3,41
Otros Servicios 2/	14,89	5,65	5,33	6,55

Nota: De INEI “Demografía empresarial en el Perú, segundo trimestre 2022”.

9.1.1.2. Económico (Situación desfavorable). El ambiente actual económico del Perú sostiene un crecimiento a inferior escala, esto causado por el desplome del sector minero y a la menor eficacia de la producción, sumado a esto el clima que ha afectado a las empresas pesqueras en su producción para el consumo y exportación. La economía peruana continuó creciendo en julio de este año y se incrementó en 1,41 %, sin embargo, dicha expansión es mucho menor comparado con lo alcanzado en junio que creció 3,44 %, según información del Instituto Nacional de Estadística e Informática (INEI).

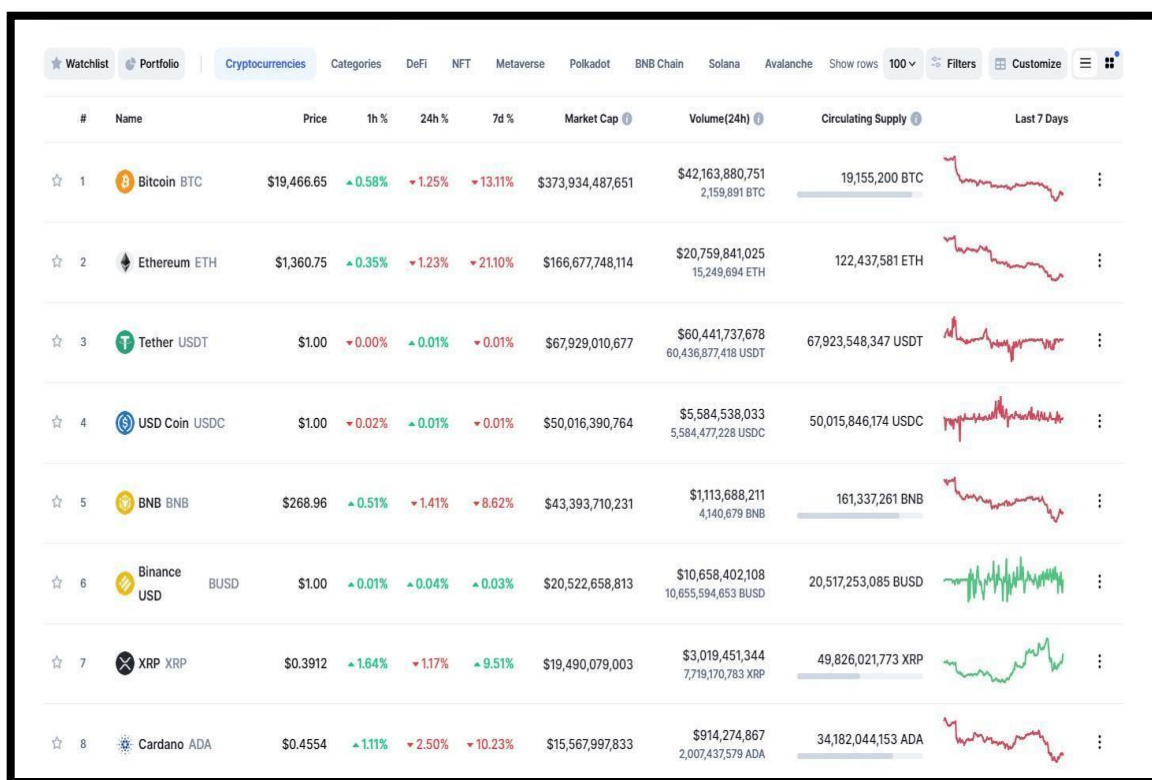
En el periodo acumulado enero-julio 2022 la economía nacional aumentó 3,22 % y en el periodo anualizado agosto 2021-julio 2022 en 4,54 %. El tímido crecimiento de julio es el peor desde febrero del año 2021, cuando registró una caída de 3,41 %.

Como se representa en la tabla de abajo, muchas empresas se vieron afectadas en sus inversiones, generando que nuestro segmento de mercado se reduzca debido a que durante el 2020 la mayoría, con capital menor, apuntó a la quiebra y otras ya no cuentan con el mismo capital.

El país está en aceleración automática cada vez más lenta, pero los clientes potenciales se encuentran en modo cautela, ya que no quieren pagar impuestos sobre sus utilidades, sin que ello también les ofrezca alguna mejora y estabilidad.

Figura 5

Panorama del valor de las criptomonedas en el 2022.



Nota. El estado y valor de las criptomonedas en el 2022. Fuente: CoinMarketCap.

9.1.1.3. Sociocultural (Situación desfavorable). En nuestro país, existe una cultura de informalidad que ha sido muy difícil de combatir por las autoridades a través de los

años: esto se debe a que, miles de emprendedores y personas naturales que buscan poner un negocio, no cuentan con el capital suficiente para poder invertir, así como no tienen acceso a un crédito por las tasas de interés establecidas, y la solución es inclinarse por prestamistas informales exponiendo su integridad por las formas criminales de cobranza.

Tras la pandemia del Covid-19, muchos peruanos perdieron sus empleos; por qué, el poco capital que tenían decidieron invertir para así generar ingresos, es por ello que en la actualidad han crecido mucho los emprendedores, lamentablemente de manera informal y es el público al que el estudio contable Aliaga Vargas desea apoyar.

Según el diario Gestión (2022), “el Perú ha caído 6 posiciones en el Índice de Progreso Social Mundial 2022, por causa del COVID-19”. En este informe se analizan puntos como Necesidades humanas básicas, Fundamentos del bienestar, Oportunidades, entre otros.

Figura 6

Evolución del índice del Progreso Social del Perú 2011-2022.



Nota: INEI “Demografía empresarial en el Perú, segundo trimestre 2022”.

9.1.1.4. -Tecnológico (Situación favorable). Según INEI (2022), “En los primeros tres meses del 2022, 73 de cada 100 personas de 6 y más años de edad accedieron a Internet en el país, cifra que muestra un crecimiento de 5,1 con igual trimestre del año 2021 (67,4%)”. Además, en Lima Metropolitana, la población que usa internet alcanzó el 85.8% mientras que en las zonas rurales el 40.9%. Como bien se sabe, el teléfono móvil es la principal herramienta en cualquier grupo de edad por lo que es fácil de usar y de transportar, ya que, se puede llevar hasta en los bolsillos o carteras de mano.

En el mismo sentido, la pandemia registrada y los cambios de ideas políticas de latino américa que incluye a nuestro país, mantiene a los ciudadanos en todos los lugares, buscando información y manteniéndose además que reformuló las rutinas y hábitos de consumo del internet. Esto logra un avance tecnológico e influye en el comportamiento del consumidor, pues la tecnología permite un mejor alcance de información a usuarios, de marcas, productos y servicios; actualmente, con un marketing basado en inteligencia artificial, es decir, ya se cuenta con el uso de algoritmos para predecir las preferencias del consumidor, se ofrecen chat bots o asistentes virtuales que serán eficientes para mejorar la experiencia del cliente, brindando alternativas de interacción al inicio y final del consumo del producto o servicio.

Debido a esto, contamos con mayor facilidad en el intercambio y transporte de información para nuestros usuarios y dentro de la propia empresa. La tecnología nos ha beneficiado en la recopilación de información como lo son los softwares contables y herramientas digitales para la comunicación directa con los clientes, esto unido a la rapidez con que viaja la información ayuda en mucho a nuestro negocio.

9.1.1.5. Ecológico (Situación favorable). En nuestro país no existen normas que regulen la aplicación de la eco ética por parte de las empresas; sin embargo, contamos con algunos documentos legales que tratan aspectos del medio ambiente:

Ley General del Ambiente del 2005 (cap. 4): establece que todas las entidades del Estado tienen la obligación de brindar información pública sobre el ambiente y su implicancia a la salud a quien lo solicite.

Reglamento sobre el acceso a la Información Pública Ambiental y Participación y Consulta Ciudadana en Asuntos Ambientales por Decreto Supremo 2009.

Art. 2 de la Constitución Política del Perú de 1993: las personas tienen derecho a gozar de un ambiente equilibrado y adecuado al desarrollo de su vida, y tiene el poder de exigir la no vulneración del medio ambiente donde desarrolla su vida habitual.

Plan Nacional de Educación Ambiental 2017-2022: establece que se debe aplicar el enfoque ambiental en las instituciones educativas, a fin de desarrollar procesos de educación ambiental.

Por tal motivo, en el presente proyecto de negocio se determinó el aplicar el uso de la tecnología y digitalización de datos de forma consciente y en horarios adecuados, así como se evitará el uso desmedido del papel y materiales que puedan generar contaminación, aplicando una cultura eco ética donde su principal estrategia sea reusar y reciclar. Esto impactaría en la economía de nuestro negocio debido a la disminución de consumo de hojas y ciertos útiles que la acompañan como los clips, grapas, resaltadores, etc.

Si bien es cierto lo ecológico no impacta directamente en mi plan de negocio, pero si, para los que habitamos el planeta y a su descendencia.

9.1.1.6. -Legal (Situación favorable). Para poner en marcha el funcionamiento de cualquier negocio, es importante contar con la autorización de la Municipalidad, esto se da a través de las Licencias de funcionamiento que se emiten a favor del titular de la empresa.

Algunos requisitos por las municipalidades para obtener esta licencia son:

- Solicitud con carácter de Declaración Jurada que incluya número de RUC, DNI o Carnet de Extranjería.
- Vigencia de poder del representante legal o carta poder con firma legalizada.
- Constancia de haber aprobado la Inspección Conjunta o Certificado Inspección Técnica de Detalle o Multidisciplinaria de Seguridad de Defensa Civil.
- Copia Literal expedida por SUNARP, Escritura Pública o Contrato de Arrendamiento, o cualquier otro documento que acredite la posesión del local comercial.
- Plano de Ubicación y Localización a escala adecuada, según el caso con coordenadas UTM. Plano de Arquitectura (Plantas, Cortes, Elevaciones).
- Recibo de pago de Derecho de Trámite.

Y de ser el caso:

- Copia simple del título profesional en el caso de servicios relacionados con la salud.
- Informe sobre el número de estacionamientos, si las normas lo requieren.
- Copia de autorización sectorial, si la ley lo establece.

Norma aplicable:

Decreto Supremo N° 0011-2017-PRODUCE, Decreto Supremo que aprueba los lineamientos para determinar los giros afines o complementarios, para el otorgamiento de licencias de funcionamiento y listado de actividades simultáneas y adicionales que pueden desarrollarse con la presentación de una declaración jurada ante las municipalidades. En este decreto se describen detalladamente los lineamientos permitidos en la zonificación aprobada, con el objetivo de permitir a los gobiernos locales cuenten con información clara y

sencilla para facilitar el desarrollo de negocios. Estas leyes con respecto a los ingresos que puedan tener las personas, tipifican las infracciones cometidas sino se formalizan o no formalizan todos sus negocios, por ello esto es también una invitación a comenzar a tributar, favoreciendo a nuestro Estudio.

Figura 7

Actividades solicitadas compatibles con la zonificación (2017).



Nota. En este gráfico se detalla “Decreto Supremo que aprueba los Lineamientos para determinar los giros afines o complementarios entre sí para el otorgamiento de licencias de funcionamiento y listado de actividades simultáneas y adicionales que pueden desarrollarse con la presentación de una declaración jurada ante las municipalidades”

Fuente: El peruano.gob.pe (2023).

9.1.2. Cinco fuerzas de PORTER

9.1.2.1. Amenaza de nuevos competidores (Riesgo / media). En nuestra ciudad Lima, donde estará establecido el estudio contable Aliaga Vargas, ya existen prestigiosas empresas, que por su trayectoria podrían dominar el mercado, entre ellos están: LiderContab, SOSCIA, Crececont, las cuales cuentan con muchos años de experiencia y al mismo tiempo, con una gran cartera de clientes; por lo tanto, no encontrarán barreras de mercado, en el caso

que quieran competir con un enfoque en las asesorías a emprendedores (Pymes). De ser así, esto reflejaría una competencia directa hacia mi negocio, sobre todo por el reconocimiento que han logrado a través de los años.

Por otra parte, no existen barreras de entrada muy fuertes en cuanto al nivel académico del personal, ya que las pymes requieren asesorías en su mayoría de contabilidad, finanzas y tributación de nivel básico.

9.1.2.2. Rivalidad entre competidores (Oportunidad / media). A pesar de la presencia de muchos estudios ubicados en nuestro país, no existe mucha rivalidad entre competidores, principalmente porque en nuestro caso el público objetivo son las pymes, además, existe un gran nivel de diferenciación lo cual disminuye la rivalidad entre competidores.

La cantidad de entidades que ofrecen servicios similares destinados al desarrollo de nuevas empresas y outsourcing, es muy reducido, por lo que no se encuentra un enfrentamiento en tema de precios, campañas publicitarias agresivas, ni promociones, pues cada estudio maneja una cartera de clientes fija, y la oferta de sus servicios generalmente es recomendada de por los clientes en su entorno cercano.

9.1.2.3. Poder de negociación de los proveedores (Oportunidad / bajo). Los servicios de asesorías que se brindarán serán todos elaborados a través de herramientas como laptops, tablets, entre otros, al mismo tiempo usaremos programas básicos como Excel. De ser necesario en casos complejos, se podría contratar programas contables o Software, que ayuden con la solución y manejo de grandes cantidades de información. Sin embargo; contando con que la oferta es muy grande podemos tener mayores opciones al elegir que programas contratar y también elegir qué precio nos conviene. En pocas palabras, tenemos un nivel bajo de negociación del proveedor, ya que como se explicó existen muchas opciones.

9.1.2.4. Poder de negociación de los clientes (Oportunidad / bajo). En la actualidad y sobre todo en la zona del proyecto, son pocos los estudios que se enfocan en servicios contables para pymes, ya que su rentabilidad se basa en el trabajo a medianas y mayormente grandes empresas que tienen mucha información financiera y necesitan servicios para su manejo (Nava, 2009). Siendo considerados con el público objetivo, el precio de la oferta brindada será acorde a las características de nuestros clientes y el estado de su emprendimiento, por lo que se sentirán satisfechos con la opción brindada. Por tal motivo, se considera que el poder de negociación de nuestros clientes será bajo.

9.1.2.5. Amenaza de servicios y productos sustitutos (Riesgo / medio). Se considera que en nuestra ciudad no hay servicios similares enfocados en el apoyo a pymes, sin embargo, los principales servicios que podrían sustituir nuestra oferta serían las asesorías brindadas de manera gratuita por los Centros de Desarrollo Empresarial (CDE), los cuales brindan información de constitución empresarial y tributación, así como servicios: formalización empresarial, asesoría empresarial personalizada, talleres de capacitación, entre otros. Sin embargo, al ser gratuitos brindan apoyo más no un control del caso de la microempresa, lo cual estaría en desventaja con el servicio y diferenciación que ofrecemos, lo que reflejaría una amenaza baja.

9.1.3. Dimensionamiento del Mercado

El dimensionamiento de mercado de la empresa, abarcara las empresas o personas naturales que estén ubicadas en los distritos de Barranco y Santiago de Surco. De acuerdo al informe de densidad empresarial del INEI (2018) en Barranco se ubican 6235 empresas y en Santiago de Surco 54486; Además de contar con la información que indica que el 99.10% de las empresas en el país corresponden al sector económico Mype.

Figura 8*Densidad empresarial según 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
Puente 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
Rimac	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

Nota: Según el documento de Análisis de la Densidad empresarial del 2018, podemos ver el total de empresa en Lima Metropolitana y por distritos. Fuente: INEI 2018

Figura 9*Muestreo del Precio promedio de la población*

PLANES MYPES			
SERVICIO BÁSICO	MILES DE S/.	MILES DE S/.	MILES DE S/.
Facturación promedio anual	151-300	301-400	401-500
Elaboración de planillas	5	5	5
Límite promedio mensual de registro comprobantes (Compra - Venta)	50	50	50
Registro Contable de sus operaciones en nuestro software contable	Si	Si	Si
Liquidación mensual del impuesto a la renta	Si	Si	Si
Liquidación mensual del IGV	Si	Si	Si
Cálculo y declaración de planilla electrónica mensual	Si	Si	Si
Declaración PDT 621	Si	Si	Si
Elaboración y presentación DAOT	Si	Si	Si
Elaboración y presentación ITAN	Si	Si	Si
Elaboración, presentación y control fraccionamiento ante SUNAT	Si	Si	Si
Impresión y custodia libros contables establecidos de acuerdo a ley (No incluye empaste)	Si	Si	Si
Dar respuesta a los requerimientos de SUNAT:IGV y RENTA	Si	Si	Si
Asesoría Contable, Tributaria y Laboral permanente (Teléfono-correo-oficina RMS)	Si	Si	Si
Elaboración de EEFF anuales para presentación de la declaración jurada anual	Si	Si	Si
Elaboración de EEFF periódicos durante el año	Adicional-Consultar	Adicional-Consultar	Adicional-Consultar
Almacenamiento de información en nuestros servidores	Si	Si	Si
Recojo documentos en 1 punto, una vez al mes (Consultar zonas)	Si	Si	Si
Costo por planilla adicional	Consultar	Consultar	Consultar
Costo por mayor número de comprobantes	Consultar	Consultar	Consultar
Honorario mensual (No incluye igv)	HONORARIO MENSUAL S/. 300.00	HONORARIO MENSUAL S/. 350.00	HONORARIO MENSUAL S/. 400.00

Nota: De esta figura, se puede visualizar que el promedio de precios que se manejan para un estudio contable enfocado en Pymes es de S/ 350.00. Fuente De consultoría & asociados, 2023.

Tabla 1
Dimensionamiento

Cantidad de empresas en Barranco y Surco	60,721,00
Veces al año que solicitan asesoría	12
Precio promedio de la asesoría	350
Demanda en unid de servicios por año	728,652.00
Total, demanda en soles	255,028,200,00

Nota: Elaboración propia, 2023

- El precio promedio se determinó de la figura 9 del muestreo de precios promedio de los servicios a ofertar.
- La cantidad mínima en ventas de servicios es 1 vez por mes, que por año se consideran 12 meses.
- La demanda total de servicios al año se obtuvo de la multiplicación de la población y la cantidad de meses en el año.
- La total demanda en soles es el producto de total demanda en unidades y el precio promedio de venta, el cual nos da el monto de S/ 255,028,200.00.

Figura 10

Análisis comparativo de los servicios del competidor versus Estudio Aliaga Vargas

PLANES MYPES				Paquete 1 S/300.00	Paquete 2 S/ 400.00	Paquete 3 S/ 600.00
SERVICIO BÁSICO	MILES DE S/.	MILES DE S/.	MILES DE S/.			
Facturación promedio anual	151-300	301-400	401-500	menor a S/ 300,000	menor a S/ 500,000	menor a S/ 800,000
Elaboración de planillas	5	5	5	5	8	12
Limite promedio mensual de registro comprobantes (Compra - Venta)	50	50	50	60	80	120
Registro Contable de sus operaciones en nuestro software contable	Si	Si	Si	Si	Si	Si
Liquidación mensual del impuesto a la renta	Si	Si	Si	Si	Si	Si
Liquidación mensual del IGV	Si	Si	Si	Si	Si	Si
Cálculo y declaración de planilla electronica mensual	Si	Si	Si	Si	Si	Si
Declaración POT 621	Si	Si	Si	Si	Si	Si
Elaboración y presentación DAOT	Si	Si	Si	Si	Si	Si
Elaboración y presentación ITAN	Si	Si	Si	Si	Si	Si
Elaboración, presentación y control fraccionamiento ante SUNAT	Si	Si	Si	Si	Si	Si
Impresión y custodia libros contables establecidos de acuerdo a ley (No incluye empaste)	Si	Si	Si	Si	Si	Si
Dar respuesta a los requerimientos de SUNAT/IGV y RENTA	Si	Si	Si	Si	Si	Si
Asesoría Contable, Tributaria y Laboral permanente (Teléfono-correo-oficina RMS)	Si	Si	Si	Si	Si	Si
Elaboración de EEFF anuales para presentación de la declaración jurada anual	Si	Si	Si	Si	Si	Si
Elaboración de EEFF periodicos durante el año	Adicional-Consultar	Adicional-Consultar	Adicional-Consultar	Si	Si	Si
Almacenamiento de información en nuestros servidores	Si	Si	Si	Si	Si	Si
Pecojó documentos en 1 punto, una vez al mes (Consultar zonas)	Si	Si	Si	Si	Si	Si
Costo por planilla adicional	Consultar	Consultar	Consultar	OTROS:		
Costo por mayor número de comprobantes	Consultar	Consultar	Consultar	Visitas a oficinas 2 días por mes - 6 horas		
Honorario mensual (No incluye igv)	HONORARIO MENSUAL S/ 300.00	HONORARIO MENSUAL S/350.00	HONORARIO MENSUAL S/ 400.00	Presentación EEFF semestrales		
				Análisis de cuentas del activo.		
				Tramites Sunafil - soluciones de requerimientos		

Nota: Fuente: Elaboración propia, 2023

Para realizar un cuadro más específico de nuestra investigación, se realizó una encuesta personalizada a 4 (cuatro) de los competidores que realizan los mismos servicios que se ofertarán en los paquetes del estudio, dichas encuestas se encuentran adjuntas en los anexos.

Se determina la demanda de cuatro competidores:

Tabla 2*Cuadro de ventas de competidores*

Competidor 1	
Nro. de servicios al año	850
Ventas en soles	700,000.00
Competidor 2	
Nro. de servicios al año	530
Ventas en soles	320,000.00
Competidor 3	
Nro. de servicios al año	740
Ventas en soles	580,000.00
Competidor 4	
Nro. de servicios al año	900
Ventas en soles	675,000.00

Nota: Elaboración propia, 2023

En la tabla 2 podemos observar los principales puntos a considerar de la entrevista realizada a los competidores y que nos ayuda a establecer nuevos datos como nuestra oportunidad de mercado. Así que finalmente se evaluará la oportunidad de negocio dando como resultado lo siguiente:

Tabla 3*Oportunidad de negocio*

Por empresa:	
Promedio cantidad de servicios al año	755
Precio promedio de venta	568,750.00
Total, de competidores identificados	4
Cant. de servicios al año (total demanda libre)	3,020
Venta (total demanda libre en soles)	2,275,000,00
OPORTUNIDAD DE MERCADO	
Demanda Libre	
Cant de venta (total demanda libre)	725,632
Cant de venta soles (total demanda libre en soles)	252,753,200,00

Nota: elaboración propia, 2023. Fuente: Encuestas

Como se aprecia en la tabla 3 la cantidad de venta (total de demanda libre) es de 725,632; esta cifra es el resultado de la diferencia entre demanda en unidades de servicio (728,652) y la cantidad de servicios al año de los competidores (3,020).

9.2. Investigación de mercado

9.2.1. Problema de investigación y objetivos del estudio

9.2.1.1. Problema de investigación de mercado

¿Cuáles son las características de las empresas de los distritos de Santiago de Surco y Barranco para la aceptación de un Estudio Contable enfocado en pymes?

9.2.1.2 Objetivos del Estudio

9.2.1.2.1 Objetivo General

Determinar las características de las empresas de los distritos de Santiago de Surco y Barranco para la aceptación de un Estudio Contable enfocado en pymes.

9.2.1.2.2 Objetivos específicos

- Conocer las variables precio, producto, plaza y promoción que impactan en la creación del estudio contable enfocado en Pymes.
- Determinar la frecuencia del público objetivo que accedería a una asesoría contable.
- Determinar los medios de acceso a clientes potenciales.
- Conocer las redes más utilizadas por público objetivo.
- Determinar factores de compra del servicio del proyecto.
- Conocer las características de la oferta de la competencia.
- Conocer si el servicio del proyecto cumple con las expectativas de nuestro segmento de clientes.
- Determinar el precio dispuesto a pagar por el servicio

9.2.2. Diseño metodológico del estudio

Para la presente investigación, se utilizará el enfoque: cuantitativo y cualitativo

Con Enfoque Cuantitativo, se aplicaron encuestas a potenciales clientes, los cuales constaron de 23 preguntas. Por otro lado, se aplicó la investigación cualitativa, ya que se realizaron un Focus Group, con la finalidad de explorar la aceptación del producto, la necesidad de los potenciales clientes respecto a las asesorías, contables, tributarias, y financieras.

Tipo: aplicada.

Busca convertir las teorías en conocimientos que sean útiles para la sociedad.

Alcance: explicativo.

Su finalidad es determinar las causas de los hechos que se estudian.

Diseño: no experimental.

Se basa en la observación de los hechos en su forma natural para luego estudiarlos y analizarlos.

Unidad de investigación: clientes.

Tipo de investigación

La presente investigación, tiene un enfoque mixto; tanto cuantitativo como cualitativo, donde se recopilarán datos a través de encuestas las cuales tendrán preguntas cerradas medidas por la escala de Likert, y el diseño es no experimental ya que se observará el comportamiento de las variables en cuanto al sujeto de investigación así mismo se realizarán dos Focus Group donde participarán grupos de seis personas. Por último, la unidad de investigación son los clientes del Estudio Aliaga Vargas.

9.2.3. Población, muestra y unidad de muestreo

9.2.3.1. Población. La población de estudio para el presente trabajo fueron las Pymes de Santiago de Surco y Barranco, de acuerdo al informe de estructura empresarial del INEI (2018) en Barranco se ubican 6,235 empresas y en Santiago de Surco 54,486.

9.2.3.2. Muestra. Se aplicó el muestreo probabilístico simple, el cual se caracteriza por ser confiable, rápido y de fácil comprensión.

Para determinar el tamaño de la muestra se utilizó la siguiente fórmula, el cual tiene un nivel de confianza del 95% y un margen de error del 5%.

$$n = \frac{(1.96)^2 (45622)(0.5)(0.5)}{(0.05)^2(45622 - 1) + (1.96)^2(0.5)(0.5)}$$

$$n = 381$$

9.2.3.3. Para la población del proyecto. Al ser servicios que requieren de mucha atención y preparación durante la semana, para poder realizar informes certeros, para la toma de decisiones de nuestros clientes, se determinó la capacidad de atención; 6 casos aproximadamente por mes por cada profesional de nuestro estudio (en un principio se contará con 3 profesionales).

Por otro lado; al ser nuestros clientes en su mayoría empresas nuevos emprendimientos de los distritos Santiago de surco y Barranco, tomamos en cuenta las altas empresas nuevas del presente año, para luego restar las bajas (datos tomados de INEI) y quedarnos con cierta cantidad de negocios que estarán presentes en el mercado en este y probablemente en los siguientes años.

Asimismo, se espera generar buenos ingresos al mes con el fin de mantener la rentabilidad del proyecto por lo que se tiene en cuenta que cada servicio tendrá un precio determinado dependiendo del paquete que se haya seleccionado como se puede ver a continuación:

Tabla 4*Lista de precios*

SERVICIO		PRECIO SIN IGV
PAQUETE 1	COBRO MENSUAL POR PAQUETE	180.00
PAQUETE 2	COBRO MENSUAL POR PAQUETE	300.00
PAQUETE 3	COBRO MENSUAL POR PAQUETE	400.00
PAQUETE 4	COBRO MENSUAL POR PAQUETE	600.00
PAQUETE 5	CREACIÓN DE EMPRESAS OTROS	500.00
PAQUETE 6	PAQUETE CONSTITUCION	1,000.00
PAQUETE 7	ASESORÍAS MENSUALES	250.00

Nota: Elaboración propia, 2023.

9.2.3.4. Unidad de muestreo. Nuestros clientes serán Pymes de los distritos Barranco y Santiago de surco.

9.2.4. Hallazgos y limitaciones de estudio

9.2.4.1. Hallazgos del Focus Group aplicado

- La red social más usada en mis posibles clientes es Instagram y Facebook, en la cual se puede hacer uso de propagandas o post informativos sobre los servicios que ofrece Estudio Contable Aliaga Vargas, para la mayor captación de usuarios.
- En la actualidad, se hace total uso de los medios de comunicación virtuales, una era post-COVID se ha hecho presente, y por eso los entrevistados prefieren tener una relación laboral más virtual que presencial, en este caso reuniones o tips para el manejo de su empresa.
- El uso de la asesoría contable de toda empresa es monitoreado mensualmente, para un buen control, sin embargo, la fecha de más necesidad es en el mes de diciembre de cada año, para el cierre del mismo.

- La contratación de un asesor contable y su importancia se debe a que, su intervención se dirige a un punto en específico, el cual es remunerado por la PYME, cuyo puesto laboral está en la organización o tercerizando el servicio.
- El precio actual del mercado entre una asesoría y/o o llevado de información contable se aproxima a los seiscientos soles.
- El servicio más solicitado es el de la asesoría financiera, el cual para los entrevistados es desconocido mediante un Estudio Contable, ya que lo han realizado por contactos personales, que saben del tema, al ser ellos PYMES o personas naturales con emprendimiento, no les conviene pagar este servicio contable a estudios que realizan este trabajo para empresas grandes, siendo este un buen nicho el que atacar.
- Los entrevistados valoran que el Estudio Contable tenga flexibilidad de pago, que sea organizado y cumplido con las fechas de entrega, ya que estos informes deben estar al momento que necesite el cliente, y sobre todo que sea eficaz en la aclaración de dudas que surjan en el camino por el usuario que requiera la asesoría.
- Actualmente se desconoce un Estudio Contable, que se especialice solo en PYMES, o que su servicio sea dirigido a emprendimientos.
- Los entrevistados comentan que recomendarían este proyecto a familiares y conocidos que requieren este servicio, puesto que nuestros costos se enfocaron para empresas que recién comienzan o que ya están en el mercado y quieren posicionarse del mismo y a las PYMES.
- Como extras los clientes quisieran un libro guía y flexibilidad de tiempos para la buena explicación del trabajo a realizar, en este caso el Estudio Contable Aliaga Vargas,

contaría con la asesoría virtual, además de banners informativos, con pasos a seguir para el mejor entendimiento de los resultados económicos.

- La idea de negocio es buena porque hoy por hoy, existen pocos Estudios que se tomen su tiempo en aprender del negocio para asesorar y que esto sume al cliente en su rentabilidad de la empresa sabiendo en donde se generan más gastos en su proceso.
- Están dispuestos a pagar entre doscientos a trescientos soles, y lo que exigirían sería puntualidad en la entrega.

9.2.4.2. Hallazgos de la encuesta. Entre los principales hallazgos tenemos:

- En los descuentos de servicios del estudio contable, los entrevistados de los 381, el 37% está algo de acuerdo.
- Con respecto, a la disposición de la muestra, el 57.4% está de acuerdo en utilizar este canal de pago. Asimismo, acerca de las transferencias por banca móvil es del 57%.
- Pagos por tarjetas de crédito, débito y otros canales como yape o plin, el 54% de los entrevistados está en la disposición de hacer las transferencias por este medio.
- Respecto, a la formalización de las empresas, el 43% está algo de acuerdo y el 40% está de acuerdo. Por otro lado, con respecto a la contrata de un estudio para facilitar la formalización el 42.6% está algo de acuerdo y el 38.6% está de acuerdo.
- Para los servicios personalizados están algo de acuerdo un 38.6% y el 46.5% están de acuerdo.
- Cuando se trata de modalidades de servicio de asesoramiento la modalidad virtual representa un 57.6% y modalidad presencial el 42.4%.

- Con respecto a la adquisición de los servicios de asesoría contable, el 39.6% está algo de acuerdo y el 25.7 de acuerdo.
- El estudio dirigido a Pymes, está algo de acuerdo el 45.5% y de acuerdo el 27.7%.
- Con respecto a la publicidad, más del 70% refiere a la virtualidad y llamadas telefónicas. Asimismo, el acceso para recibir la publicidad es del más de 80%.

9.2.4.3. Limitaciones.

- El acceso de la información a los datos del número de empresas Pymes en Lima, por ende, en Barranco y Santiago de Surco, debido a la informalidad.
- Una de las principales limitaciones que se consideran son los residuos de la pandemia del COVID 19 que ha generado un tropiezo dentro de nuestro modelo de negocio.
- No es fácil acceder a información de los procesos de los estudios contables enfocados en Pymes en la ciudad de Lima ya que la mayoría no cuenta con publicidad.

9.2.5. Conclusiones de la investigación

El mundo actual se maneja a través de redes sociales, es inevitable ver el mundo de otra manera, el 70% de los encuestados optarían por la información y captación de cupones de descuento, u oportunidades de compra mediante las redes sociales, es por ello que nos enfocaremos en aumentar las visitas o compras a nuestro estudio.

- El 60% de los encuestados prefieren hacer los pagos por medio de transferencia o por banca móvil, pocos cargan con dinero en efectivo, y el que menos se arriesga a ser víctima de hurto, por esto tendremos en nuestro estudio, habilitados POS, para que el proceso de facturación sea más eficaz.

- El 80% de los encuestados, soñarían con tener un negocio formalizado, para así poder obtener mejores resultados, y seguir creciendo por el camino a una gran empresa, es por esto que, en Estudios S Aliaga, presentamos la propuesta de Servicio de Constitución de Empresas, para que este sueño sea alcanzado por nuestros clientes.
- El 80% de los encuestados pretendería un servicio personalizado y dedicado hacia su empresa, es por esto que atenderemos cada caso como si fuera nuestro, y brindaremos las herramientas que se necesiten para que sea fructífera nuestra labor.
- Marzo y diciembre son los meses en que las empresas buscan cerrar ciclos, y sacar un buen estado financiero para su próximo semestre, o con la finalidad de terminar el año correctamente, de esta manera lo ven las personas encuestadas, y de la misma forma lo vemos nosotros como Estudio.
- La Información detallada de lo que brindamos, es una forma muy clara de ofrecer nuestro servicio a la persona natural o negocio emprendedor, brindaremos una publicidad especificada a nuestros clientes para su posterior adquisición del servicio que realmente necesitan.
- Muchas personas apuestan por los emprendimientos ese es un punto a favor que nos suma como un nuevo Estudio que ingresa al mercado, otorgando la atención especializada a Pymes, normalmente los estudios tienen sus tarifas dirigidas a grandes empresas y esto afecta a los que recién están surgiendo.
- Acerca del 60% de los encuestados comentan que la mejor forma de brindar el servicio de capacitación o reuniones es de una forma presencial, debido a esto adoptaremos una cercanía con nuestros clientes, para que el servicio sea más eficiente.
- El merchandising e identidad de cualquier empresa es importante, es por esto que empezaremos nuestro Estudio con la entrega a nuestros primeros clientes, de insumos para uso, con el logotipo y colores de nuestra empresa, de esta manera, daremos una

personalidad a nuestra marca, que se quedará en la mente de quienes nos visiten, sumándole a esto el trato de calidad que les daremos desde ingreso, hasta su salida de nuestras instalaciones.

9.3. Propuesta estratégica de modelo de negocio

9.3.1. Estrategia del marketing mix

Servicio

a) Descripción

El Estudio Contable Aliaga Vargas SAC empezará ofreciendo sus servicios contables, tributarios, financieros y laborales a empresas Pymes, ubicadas en los distritos de Barranco y Santiago de Surco, de todos los sectores económicos para luego de afianzarse en los distritos trabajados, verá su despegue a otros distritos.

El estudio busca insertarse en el mercado brindando una propuesta integral y sólida, que resaltarán por su apoyo a los emprendimientos que tienen miedo a la legalidad por desconocimiento, pero que realizan actividades comerciales. El estudio ofrecerá al mercado servicios de: Constitución de empresas, Contabilidad Externa, Outsourcing, cálculo de impuestos: mensual y anual, elaboración de Estados Financieros, proceso y emisión de libros contables, análisis de Libro de Activos e Inventarios, estados Financieros para créditos financieros, declaraciones juradas – PDT 617 618 621, SUNAT, PLAME, regularización de contabilidades, trámites y gestiones empresariales, implementación de sistemas contables, software contable (ERP), revisión y aplicación de Normas Internacionales de contabilidad.

El estudio ofrece una extensa variedad de servicios que involucran a cualquier actividad comercial, dado a los procesos contables que deben cumplir por exigencias legales.

El estudio tendrá un enfoque estratégico eficiente, ya que ofertará sus servicios priorizando la accesibilidad de los clientes. Por lo cual se tomará en cuenta el tiempo requerido para prestar el servicio, el volumen de la información y el tipo de servicio solicitado por el cliente.

El estudio ha confeccionado 7 paquetes completos que se ajustan a las necesidades de sus clientes los cuales se encuentran detallados en el anexo 6.

Del mismo modo el precio y el aspecto relacional serán factores principales de la estrategia de experiencia al cliente, ya que los paquetes se ofertarán a un precio competitivo, y para lograr la fidelización del cliente el estudio contable maneja un buen trato a través del cumplimiento de fechas de entrega de información y trabajo eficiente y se brindará oferta al cliente frecuente.

Figura 11

Logo de la empresa

The logo consists of the letters 'AV' in a large, blue, serif font, followed by the text 'ESTUDIO CONTABLE SAC' in a smaller, blue, sans-serif font.

Nota; Elaboración propia

Figura 12

Publicidad en internet de la empresa

ALIAGA VARGAS S.A.C.

• CONTAMOS CON LOS SERVICIOS CONTABLE MÁS CONFIABLES Y PROFESIONALES DEL SECTOR.

Paquete 2 \$ 300.00	Paquete 3 \$ 400.00	Paquete 4 \$ 600.00	
menor a \$/ 200,000	menor a \$/ 500,000	menor a \$/ 800,000	AV ESTUDIO CONTABLE SAC
			SERVICIO BÁSICO
			Facturación promedio anual
5	8	12	Elaboración de planillas
60	80	120	Límite promedio mensual de registros comprobantes Compra- Venta
Si	Si	Si	Registro Contable de sus operaciones en nuestro software contable
Si	Si	Si	Liquidación mensual del impuesto a la renta
Si	Si	Si	Liquidación mensual del IGV
Si	Si	Si	Cálculo y declaración de planilla electrónica mensual
Si	Si	Si	Declaración RPT 621
Si	Si	Si	Elaboración y presentación DACT
Si	Si	Si	Elaboración y presentación ITR
Si	Si	Si	Elaboración, presentación y control facturamiento ante SUNAT
Si	Si	Si	Impresión y custodia libros contables establecidos de acuerdo a ley (No incluye empaquet)
Si	Si	Si	Dar respuesta a los requerimientos de SUNATIGI y RENIA
Si	Si	Si	Asesoría Contable, Tributaria y Laboral permanente (Teléfono como oficina RMI)
Si	Si	Si	Elaboración de EEFF anuales para presentación de la declaración jurada anual
Si	Si	Si	Elaboración de EEFF periódicos durante el año
Si	Si	Si	Almacenamiento de información en nuestros servidores
Si	Si	Si	Recibo documentos en 1 punto, una vez al mes (Consultar zonas)
OTROS: Visitas a oficinas 2 días por mes - 6 horas Presentación EEFF semestrales Análisis de cuentas del activo. Tramites Sunafil - soluciones de requerimientos			Costo por planilla adicional
			Costo por mayor número de comprobantes

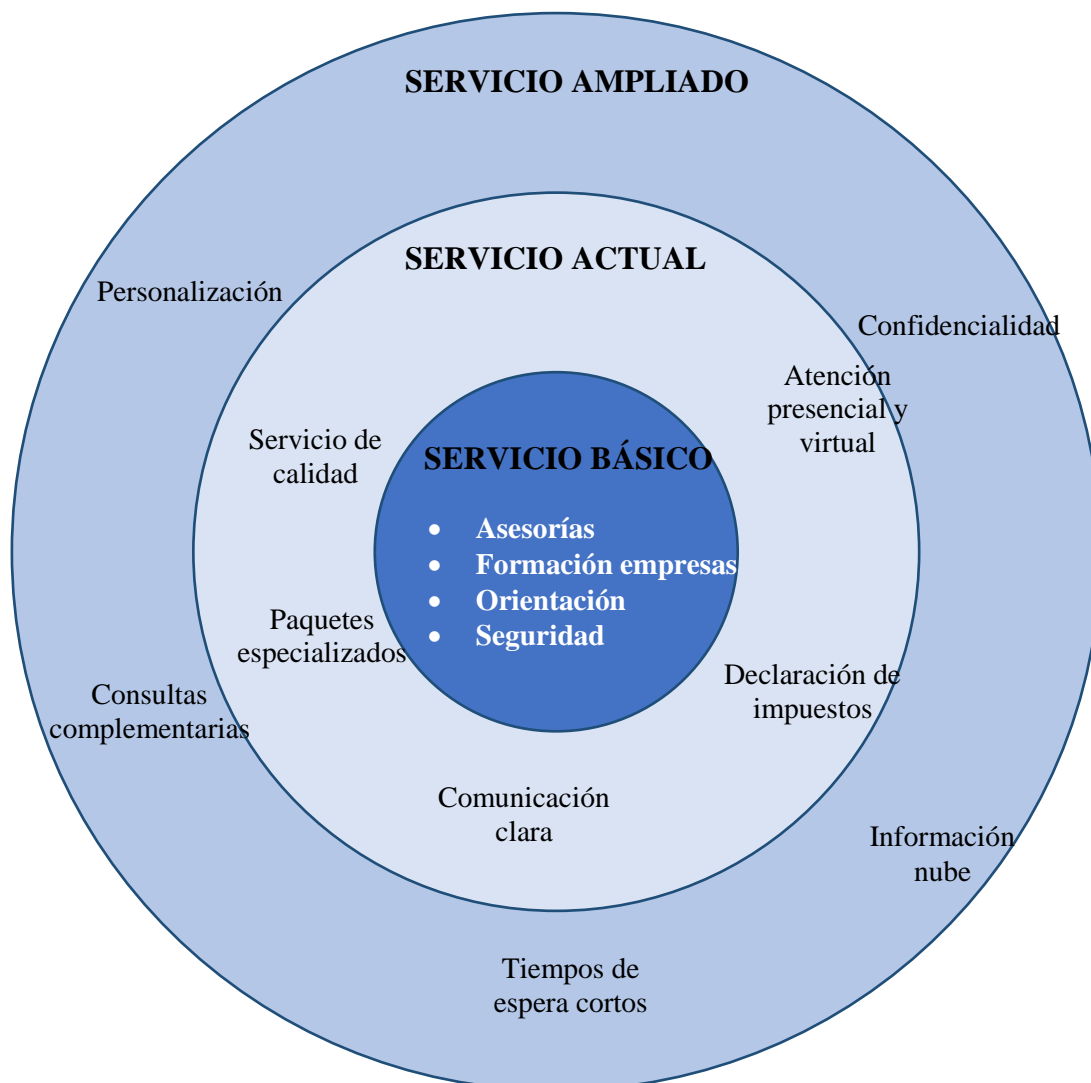
MÁS INFORMACIÓN:
[HTTPS://XXBONIXX.WIXSITE.COM/ESTUDIO-CONTABLE-ALI](https://xxbonixx.wixsite.com/estudio-contable-ali)

Nota: De estudio Aliaga Vargas, 2023

b) Niveles de producto

Figura 13

Niveles de servicios



Nota: Elaboración propia, 2023.

a. Servicio básico

El valor fundamental para el cliente de Aliaga Vargas SAC, es el control financiero y la seguridad en el manejo contable y financiero de las Pymes.

- **Asesorías**

El asesor contable se encarga de gestionar las cuentas y asesorar a las pymes en materia de tributos. Su objetivo es conseguir que la empresa mejore su situación y no descuide su contabilidad, puesto que hacerlo puede conllevar serios problemas con las Administración Tributaria.

- **Formación de empresas**

La guía para saber cómo constituir la, ya sea una persona o con socios, el conocimiento de lo que están por hacer y la responsabilidad que esto implica.

- **Orientación financiera**

El servicio de orientación proporcionará herramientas a empresarios, emprendedores y jefes contables para lograr un control tributario eficaz y tomar las mejores decisiones en ese sentido.

- **Seguridad en el manejo contable y financiero de la empresa**

La empresa tendrá normas que determinan los niveles estándares de seguridad en torno a la información de las empresas.

b. Servicio actual

- **Servicio de calidad**

El servicio será capaz de satisfacer enteramente las expectativas y necesidades del cliente. Por eso será funcional, adecuado para el uso, entregará buenos resultados y se ajustará a lo que el cliente requiere.

- **Software empresarial**

La empresa contará con un software con el que se manejará todo tipo de información relevante para nuestros clientes.

Figura 14*WEB de la empresa a trabajar**Nota: Ergosoft, 2023***Figura 15***Módulos de Software a trabajar**Nota: Ergosoft, servicios 2023*

- **Orientación financiera**

El servicio de orientación proporcionará herramientas a empresarios, emprendedores y jefes contables para lograr un control tributario eficaz y tomar las mejores decisiones en ese sentido.

- **Seguridad en el manejo contable y financiero de la empresa**

La empresa tendrá normas que determinan los niveles estándares de seguridad en torno a la información de las empresas.

- **Paquetes especializados**

Los paquetes especializados fueron diseñados para cumplir con las expectativas de los clientes y también tener costos accesibles para las empresas, a continuación, se resumen las características de los paquetes diseñados.

Tabla 5

Paquetes de servicios

Paquete emprendedor -1	Paquete Pyme -2	Paquetes Pyme -3	Paquetes Pyme -4
Ventas menores a s/ 100,000 anuales Persona natural Registro en pyme Llevado de libros Incluye llenado e impresión Declaraciones Renta mensual 2 horas de asesoría mensual Declaración anual No incluye : Reg. de 50 comp. maximo Mensual No incluye hojas ni legalizaciones	Ventas menores a s/ 200,000 anuales Trabajadores menor o igual a 3 Registrado en pyme Llevado de libros Incluye llenado e impresión Declaraciones Renta mensual Planillas PLAME Calculos de renta 4ta y 5ta categoría 2 Hr. Asesoría acumulable No incluye : Declaración anual Reg de 80 comp maximo Mensual No incuye hojas ni legalizaciones	Ventas menores a s/ 500,000 anuales Trabajadores menor o igual a 6 Registrado en pyme Llevado de libros Incluye llenado e impresión Declaraciones Renta mensual Planillas PLAME Calculos de renta 4ta y 5ta categoría 2 Hr. Asesoría acumulable No incluye : Declaración anual Impuesto ITAN Reg de 100 comp. maximo Mensual No incuye hojas ni legalizaciones	Ventas menores a s/ 1000,000 anuales Trabajadores menor o igual a 10 Registrado en Pyme Llevado de libros Incluye llenado e impresión Declaraciones Renta mensual Planillas PLAME Calculos de renta 4ta y 5ta categoría 2 Hr. Asesoría acumulable No incluye : Declaración anual Impuesto ITAN Reg. de 150 comp maximo Mensual No incuye hojas ni legalizaciones
Paquete creación empresa -5	Paquetes Asesoría mensual -6	Asesoría Tributaria financiera -7	
Persona natural con negocio Incluye: Registro SUNAT -RUC Afectación a tributos Registro en REMYPE	Paquete para creación de empresa Sociedad Incluye: Minuta de acuerdo a ley de sociedades Búsqueda de indice y formación del capit Capital menor a s/ 10,000.00 No incluye gastos notariales	Paquete actualización asesorías Paquete de 6 horas Incluye: Tramites en sunat- Requerimientos Acompañamiento Respuestas, notificaciones	

Nota: Elaboración propia, 2023.

- **Comunicación clara**

Se transmitirá de forma fácil, directa y transparente información relevante para los clientes a través de todo tipo de canales y medios.

- **Atención presencial y virtual**

Se le brindarán facilidades de atención a los clientes y se tendrán abiertos canales de comunicación virtuales y flexibilidad en horarios para atención presencial.

c) Servicio ampliado

- **Personalización.**

Se utilizarán estrategias y acciones que permitan ofrecer a los clientes un servicio diferenciado para cada uno, con esto generar una relación entre empresa y cliente.

- **Consultas complementarias.**

Se atenderá a los clientes de manera rápida en caso tengan consultas o dudas sobre el servicio que se está brindando en cualquier momento u horario que lo solicite.

- **Tiempo de espera corto.**

Los tiempos de espera para atención a los requerimientos del cliente serán cortos.

- **Información en la Nube**

Se generarán código de usuario con permisos por cliente.

- **Confidencialidad**

La información del cliente será tratada con ética y responsabilidad, de acuerdo a los principios contables y al profesionalismo.

d) Evaluación comparativa con la competencia

Tabla 5*Análisis de competidores.*

	ESTUDIO ALIAGA VARGAS SAC	RMS CONSULTORIA & ASOCIADOS
Plaza	Barranco – Santiago de Surco	Lima Metropolitana
Tipo de servicio	Estudio contable enfocado en Pymes que busca brindar servicios contables, financieros, tributarios y laborales. Almacena y procesa su información a través del sistema ERGOSOFT.	Estudio especializado en brindar consultoría y asesoría contable, financiera, tributaria y laboral. Almacena y procesa su información a través del sistema “concar”.
Precio del Plan	1. Paquetes de asesoría mensual: s/1000 2. Paquete creación empresa: s/500 3. Asesoría contable, financiera legal: s/ 150 -s/ 200 4. Paquete emprendedor: s/180 5. Paquete Pymes: <ul style="list-style-type: none"> ● <200 000: S/ 300 ● <500 000: S/ 400 ● <1 000 000: S/600 	1. Plan constituye tu empresa emprendedora: s/ 800 2. Plan contable emprendedor: s/ 199 3. Plan contable Pymes según facturación promedio anual: <ul style="list-style-type: none"> ● 151-300 mil: s/300 ● 301 a 400 mil: s/350 ● 401 a 500 mil: s/ 400
Horario de atención	9:00 am – 6:00pm	9:00 am – 6:00pm
Canales de atención	Presencial – virtual	Presencial – virtual
Medios de pago	Transferencia bancaria, yape, plin, efectivo.	Transferencia bancaria, yape, plin, efectivo, POS visa- MasterCard.
Seguimiento contable	Si	Si
Servicios adicionales	Si	No

Nota: Elaboración Propia, 2023.

Figura 16

WEB de competidor



CRECEMOS CONTIGO EMPRENDEDOR

Outsourcing Contable, Gestión de Planillas, Auditoría Tributaria Preventiva

NUESTRA FIRMA ASESORIA Y CONSULTORIA OUTSOURCING PROFESIONAL CLIENTES CONTACTENOS

OUTSOURCING CONTABLE CONTADORES SERVICIOS CONTABLES

El Servicio de Outsourcing Contable que nuestra Firma viene ofreciendo a sus Clientes, a través de sus Contadores calificados y experimentados, puede ser brindado en forma parcial (actividades específicas) o en forma integral, con nuestro hardware y software o con los del Cliente, en nuestras oficinas o en las del Cliente. Es decir, nuestro servicio es elaborado y brindado en función a las **necesidades y presupuestos** de los Clientes. Comprende las funciones siguientes:

- Conceptualización de actividades empresariales de nuestros clientes y del sector.
- Implementación del software de contabilidad integrado (ERP), de acuerdo con los requerimientos del cliente.
- Revisión y evaluación de herramientas de control administrativo y contable.
- Servicio contable, con relación al control, registro y proceso de operaciones y/o transacciones contables.
- Proceso y emisión de libros de contabilidad : oficiales y auxiliares.
- Análisis de cuentas y reportes gerenciales.
- Preparación de Estados Financieros mensuales y anuales, refrendados por un CPCC.
- Asesoría y consultoría contable respecto de operaciones y/o transacciones de la empresa.



Nota: Fuente: WEB RMS consultores Asociados.

e) Estrategias Genéricas del Servicio CX

_ Eficiente, Porque vamos a enfocarnos en los tiempos que demora la atención de cada servicio, el tiempo por atención de una consulta debe estar normada, como a continuación se detalla:

- Tiempos de espera y atención: la empresa ha medido los tiempos para la atención de cada servicio lo más rápido posible como se verá en el flujograma.
- Procesos y trámites: se ha planeado realizar lo más rápido y eficiente posible brindando atención personalizada.

- Comunicación clara: Se estará dando respuestas de todo el proceso a tiempo real.

_Trato Especial, Aportando por un enfoque de manejo y personalización hacia los clientes, además de atención personalizada.

- Protocolo: Se cuenta con un protocolo estándar para el recibimiento de clientes y situaciones especiales.

_Relacional; Por la personalización dado que los paquetes van adecuarse a la necesidad de cada cliente.

- Beneficios: Contamos con promociones que nos ayudan a posicionarnos en el mercado.

9.3.1.2 Plaza

- Funciones por canal

Tabla 6

Plaza

	Redes sociales	Página web	Atención directa
Información	En estos canales se dará información interactiva, visualmente atractiva que muestre los beneficios de nuestro servicio de manera clara.		Se genera un intercambio de información más personal al cliente.
Promoción	Por medio de estos canales se realizará la publicidad del estudio, así como de beneficios que obtendrán nuestros clientes.		No existe promoción en la atención directa.
Contactos	Se genera intercambio de datos.	Se genera el registro de datos de un posible cliente.	Se genera el registro de datos de un posible cliente.
Financiamiento	No hay financiamiento	No hay financiamiento	El cliente podrá realizar el pago
Negociación	No se realiza negociación.	No se realiza negociación.	Se puede generar negociación y el cliente puede conocer a fondo los paquetes a los que puede acceder.

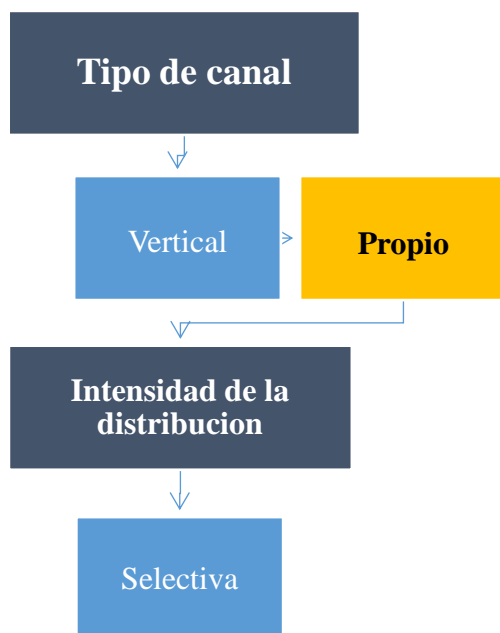
Nota: Elaboración propia, 2023.

- **Estrategia de canal; señalar y explicar si es convencional o vertical**

El estudio Aliaga Vargas tendrá como estrategia un canal vertical propio, ya que en el estudio no se van a tener intermediarios, la relación se producirá directamente entre la empresa y el cliente.

- **Intensidad de la distribución; está será exclusiva, selectiva e intensiva**

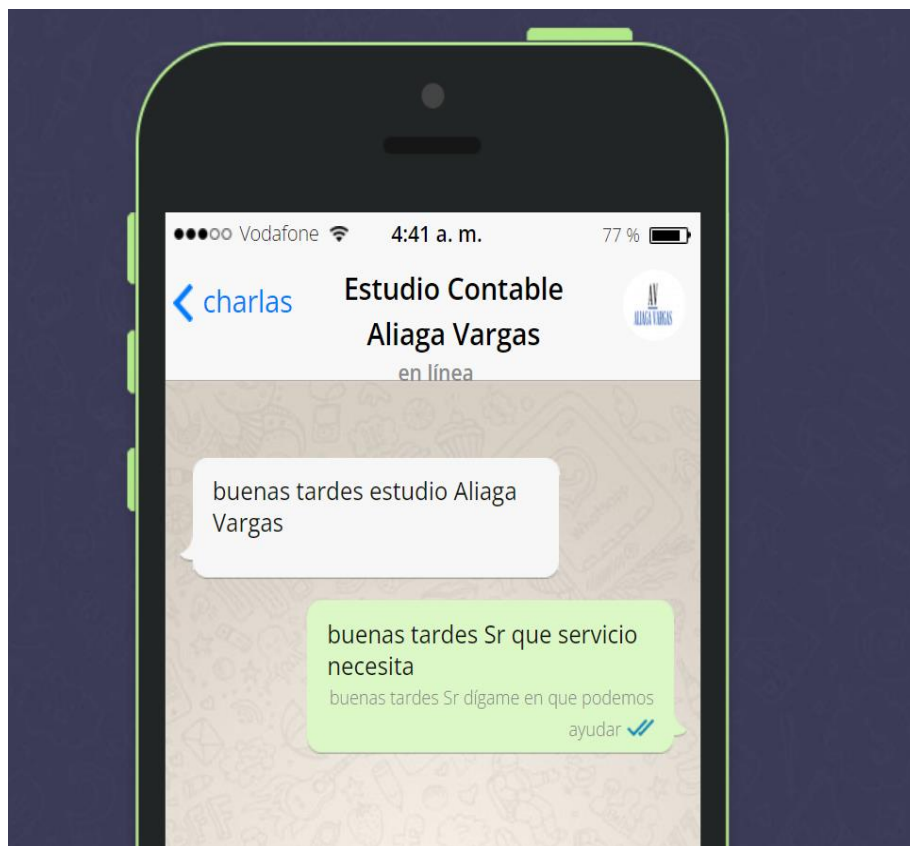
En el caso de la intensidad de la distribución será selectivo ya que se tendrá una cobertura selectiva y exclusiva a Pymes que se ubiquen en los distritos de Barranco y Santiago de Surco.

Figura 17*Canal*

Nota: Elaboración propia, 2023.

Figura 18*Página web*

Nota: Elaboración propia, 2023.

Figura 19*Red social*

Nota: Elaboración propia, 2023.

9.3.1.3. Promoción

Se describe a continuación el mix de comunicación, la estrategia del presupuesto de comunicación elegida y los tipos de promociones de ventas que se desarrolla a continuación:

- **Mix de comunicación;** definir, describir las acciones a desarrollar y mostrar ejemplos gráficos de cada una.
- ✓ Publicidad, se realizarán publicaciones por redes sociales y la página web con el objetivo de mostrar las características y beneficios de los servicios que ofrece el estudio.

Figura 20

Anuncio de promoción



Nota: Elaboración propia, 2023.


Figura 21

Publicaciones en redes

estudio_contable_aliaga_vargas ... Estudio Aliaga Vargas Hace un momento · 🌐

Estudio Aliaga Vargas	
Plaza	Barranco – Santiago de Surco
Tipo de servicio	Asesoría contable
Precio del servicio (estándar)	400
Horario de atención	9:00 am – 6:00pm
Canales de atención	Presencial – virtual
Medios de pago	Transferencia bancaria, yape, plin, efectivo.
Seguimiento contable	Si
Servicios adicionales	Si

estudio_contable_aliaga_vargas Tarifa promedio de nuestros servicios dependiendo de las necesidades de cada cliente y estaremos listos para atenderlos
Hace 37 segundos · [Ver traducción](#)



[Ver estadísticas](#) Promoción no disponible

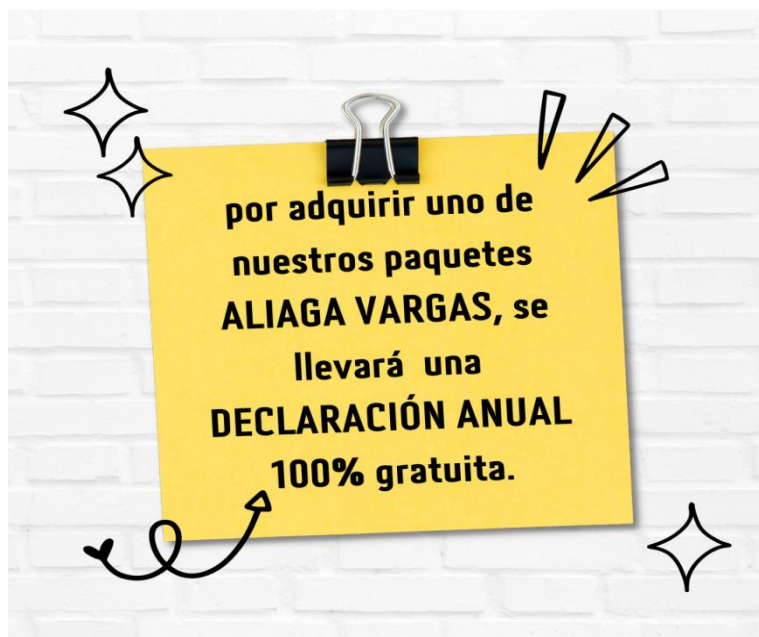
Nota: Elaboración propia, 2023.

- Promoción, se desarrollarán una serie de paquetes con la intención de incentivar que los empresarios opten por nuestros servicios. Los paquetes serán:

Tabla 7*Paquetes promocionales*

N°	Servicio	A quién va dirigirme?	Precio
1	Paquete Emprendedor (Ventas menores a S/ 100,000 soles anuales)	Pymes	S/ 180.00
2	Paquete Pyme (Ventas menores a S/ 200,000 soles anuales)	Pymes	S/ 300.00
3	Paquete 3 (Ventas menores a S/ 500,000 soles anuales)	Pymes	S/ 400.00
4	Paquete 4 (Ventas menores a S/ 1,000,00 soles anuales)	Pymes	S/ 600.00
5	Paquete 5 (Creación empresa Pyme)	Pymes	S/ 500.00
6	Paquete 6 (Creación Sociedades)	Pymes	S/ 1,000.00
7	Paquete 7 (Asesoría Financiera, tributaria)	Empresas	S/ 250.00

Nota: Elaboración propia, 2023.

Figura 22*Promoción Estudio Aliaga Vargas**Nota:* Elaboración propia, 2023.

- **Estrategia del presupuesto de comunicación**

La estrategia que se utilizará será por paridad competitiva, ya que se establecerá el presupuesto de promoción igualando la inversión de los competidores en nuestro rubro.

Tabla 8*Cuadro de presupuesto de publicidad*

EMPRESA	GASTO OPERATIVO	MES	COSTO EMP. ANUAL
ALIAGA VARGAS SAC	PUBLICIDAD	150	1800
ALVA CONTADORES	PUBLICIDAD	333,33	4000
RUSVEL QUINTANA	PUBLICIDAD	125	1500
MARIBEL PAUCAR	PUBLICIDAD	187,5	2250
ROCIO CHAVEZ	PUBLICIDAD	250	3000

Nota: Elaboración propia de la entrevista que se realizó a competidores, 2023.

- **Tipos de promociones de ventas; al consumidor**

Tabla 9

Promoción

TIPOS	HERRAMIENTAS
CONSUMIDOR	Paquetes personalizados Promoción por 12 meses continuos, no se cobra declaración. Piezas publicitarias: tarjetas personales, artículos impresos con el logo del estudio.

Nota: Elaboración propia, 2023.

9.3.1.4 Precio

- Funcional; Los precios ofrecidos, son en realidad la transparencia de sus movimientos, tantos ingresos como salidas, es por ello que lo resultante del registro de la información sirve para la toma de decisiones en una determinada empresa y en un tiempo concreto.
- Los servicios de consultoría y asesoría contable, financiera, tributaria y laboral. Profesionales capacitados y actualizados con un nivel de conocimiento óptimo. Servicios efectivos y respuestas oportunas, ya que el objetivo es el desarrollo y crecimiento de los clientes y la toma de decisiones de estos.
- Psicológico; Este servicio es necesario importante y atrayente, tanto por su costo como por la información que resultará de los análisis económicos realizados.
- Reduce gastos para las empresas tanto por el espacio, personal, capacitación y servicios básicos, asimismo minimiza la inversión en equipos informáticos, softwares de contabilidad y otros. Por otro lado, permite que los clientes se concentren

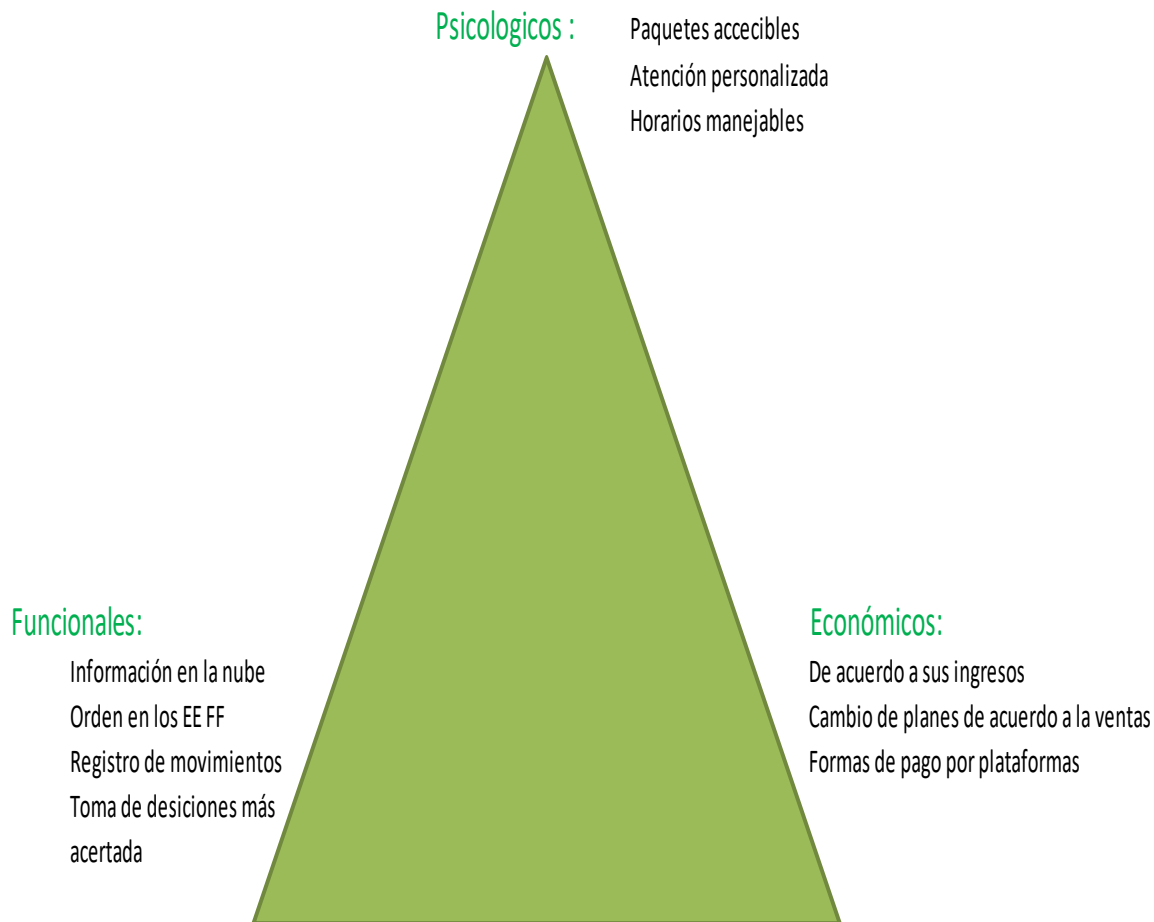
específicamente en el giro de su negocio para la implementación de proyectos que impacten directamente en sus ventas.

- Económico, Los precios con los que estamos iniciando el mercado, son accesibles y están en relación directa con sus ventas y movimientos. A la vez se cuentan con muchos métodos de pago que hacen más fácil su realización.
- Estudio contable Aliaga Vargas SAC, trabaja específicamente con Pymes por lo que según COMEXPERÚ (2021) estas representan el 96% de las empresas peruanas y estas unidades de negocio registraron ventas anuales por s/ 107 945 millones, según las cifras de la SUNAT a pesar de que aún hay gran porcentaje de Pymes informales, para el 2021 las Pymes formales crecieron en un 58%. Por otro lado, Lima concentra un 11,5% del total de las pymes.

Figura 23

Aspectos vinculados con el valor

Aspectos vinculados con el Valor



Nota: Fuente, elaboración propia, 2023.

*Estrategias para fijar precios.

Basado en el Valor para el cliente: El consumidor del servicio no se sentirá desprotegido ante sus dudas, que su contabilidad está al día, por la forma de trabajo en la nube y será atendido previa coordinación en un horario accesible o por correo electrónico.

Basado En el Costo: Se está tomando en cuenta, a la hora de realizar los paquetes en el punto de equilibrio que resulta de realizar cada uno de los paquetes ofrecidos con el porcentaje de utilidad que se busca en cada uno de los servicios a realizar.

Se ha trabajado los paquetes y precios de acuerdo con la competencia y los costos asumidos por el servicio realizado.

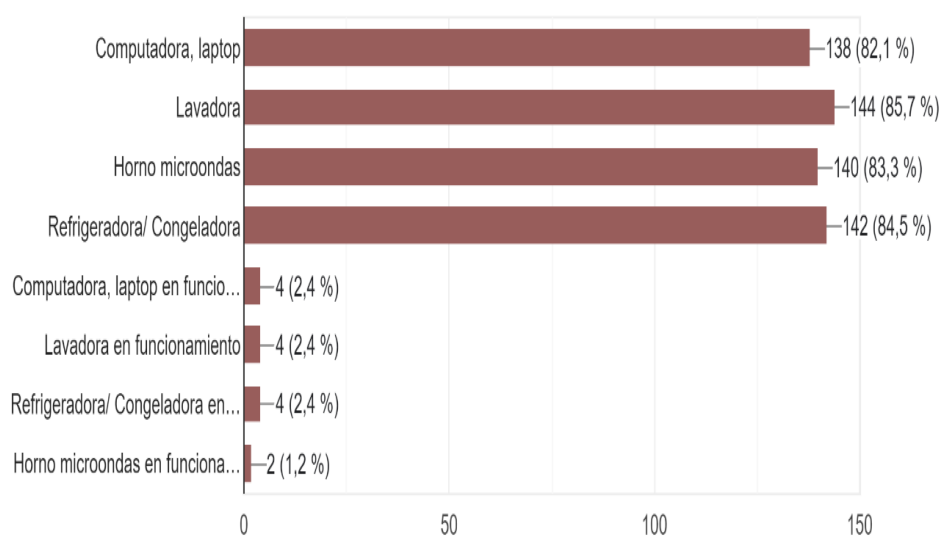
Figura 24

*Fijación de presión basado en el costo

¿Cuál de estos servicios tiene en su hogar?

¿Cuál de estos bienes tiene en su hogar que esté funcionando?

168 respuestas



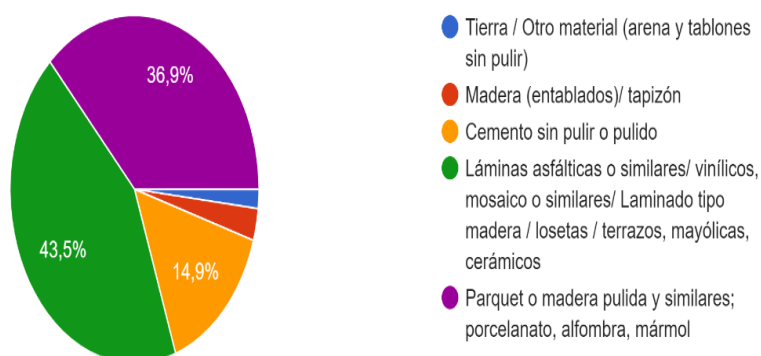
De la figura anterior, se observa que más del 80% de los encuestados tienen servicios en su hogar básicos.

Figura 25

¿El material predominante de las paredes de su vivienda, es ladrillo o bloque de cemento?

¿Cuál es el material predominante en los pisos de su vivienda? (CONSIDERAR ÁREA CONSTRUIDA. RESPUESTA ÚNICA)

168 respuestas



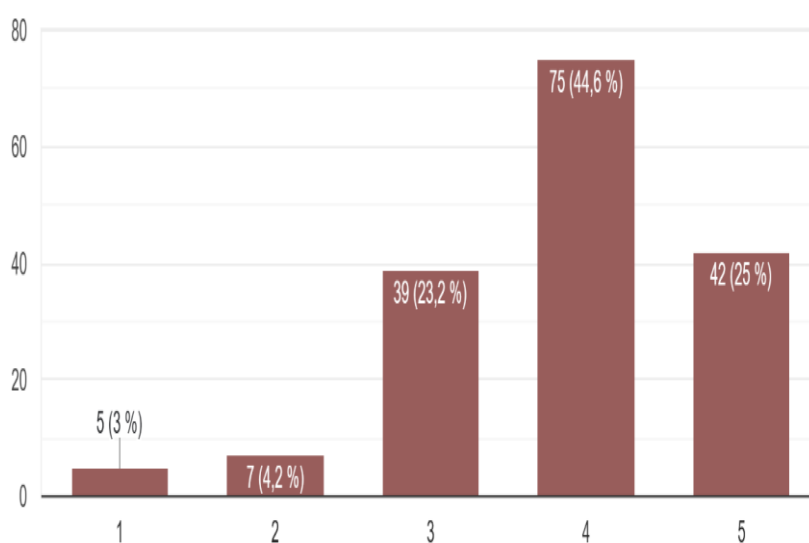
De la figura anterior se observa que el 95.2% de los encuestados indica que el material predominante de las paredes de su vivienda es ladrillo o bloque de cemento.

Figura 26

¿Está de acuerdo con el precio aproximado que se está ofreciendo para los paquetes de servicio? - Precio aproximado: S/. 300 - S/.1500 (más Igv).

¿Esta de acuerdo con el precio aproximado que se está ofreciendo para los paquetes de servicio?. Ejemplo: Paquete: Guía para constituci...ial. Aproximado: S/100.00 - S/1500.00. (Mas IGV)

168 respuestas



De la figura anterior, se observa que un gran porcentaje (42%) de los encuestados está muy de acuerdo con el precio aproximado de S/ 300.00 – S/ 1500.00 soles (más Igv), el 44,6% de los encuestados indica estar de acuerdo con el precio aproximado.

Tabla 10

Cuadro comparativo de precios y servicios con la competencia

EMPRESA	TIPO DE SERVICIO	DESCRIPCIÓN	PRECIOS
RMS CONSULTORIA & ASOCIADOS	Servicio contable y financiero	1. Plan constituye tu empresa emprendedora: 2. Plan contable emprendedor 3. Plan contable Pymes según facturación promedio anual	s/ 200 a s/1000
ALVA CONTADORES EXTERNOS	Servicio contable y financiero	1. Servicios contables. 2. Asesorías. 3. Presentación de balances. 4. Asesoría laboral. *Por cantidad de ventas al año y cantidad de personas en planilla.	s/300 a s/1200
RUSVELL QUINTANA FABIAN	Servicio contable y financiero	1. Asesoría contable, tributaria y laboral. *Por el tipo de régimen, cantidad de ventas, tipo de contribuyente, contabilidad con planilla de sueldos y las obligaciones tributarias a las que están sujetas cada una de ellas.	s/250 as/1000

Nota: Elaboración propia, 2023.

- **Precios establecidos**

Tabla 11

Precio establecido para el servicio

EMPRESA	SERVICIO	DESCRIPCIÓN	PRECIO
Estudio contable Aliaga Vargas SAC	Servicio de asesorías contables	1.Paquetes de asesoría mensual 2. Paquete creación empresa 3.Llevado libros contables. 4. Paquete emprendedor: 5. Paquete Pymes.	180 – 1000

Nota: Elaboración propia, 2023.

9.3.2 Estrategias de posicionamiento

-Identificación de ventajas competitivas:

Atributos más importantes:

Para determinar la ventaja en el mercado como empresa se debe proyectar cómo será la imagen para los potenciales clientes.

-Elementos de diferenciación:

- **Intrínseco:**
 - Los precios de la empresa están por debajo de la competencia y ofrecen mayores beneficios, como asesorías personalizadas dentro de los paquetes, que la mayoría de los competidores. La presentación del servicio es confiable y cuenta con calidad.

- **Extrínseco:**

- La imagen del público general hacia la marca es seria y cuenta con un logo llamativo que ayuda a asociados a una imagen profesional y respetada.

-Tipo de diferenciación relacionada:

- Se cuenta con la diferenciación de los demás servicios ofrecidos por la competencia, ya que el enfoque es la atención personalizada y el servicio es manejado por personal capacitado en el ámbito tributario y laboral. Por ello se cuenta con diversos criterios que determinan la ventaja competitiva de la organización.
 - Importancia: Según la información obtenida por el Focus Group, se sabe que la necesidad existe y que hay un mercado potencial virgen. Además, contar con precio más bajo para poder ser accesible a los clientes y dar una explicación clara, dado que el enfoque son empresas Mypes, donde muchas personas no cuentan con estudios superiores y hay procesos de difícil explicación, la idea es que sea fácil de entender.
 - Distintiva: La diferenciación se va a verificar respecto de la competencia en dos aspectos, primero es la accesibilidad y segundo está la importancia del crecimiento del cliente.
 - Otro de los criterios a tomar en cuenta es que la empresa es rentable y comunicativa con el cliente gracias a los canales directos.

Se cuenta con la diferenciación de los demás servicios ofrecidos por la competencia ya que estamos apoyados en la atención personalizada y manejado por personal capacitado en el ámbito tributario y laboral.

- Importancia: puesto que, según la información obtenida por el Focus Group, se sabe que la necesidad existe y que hay un mercado potencial virgen.

- Las ventajas competitivas seleccionadas para estudio contable Aliaga Vargas consiste en el siguiente elemento intrínseco que es la calidad de servicio, ya que el enfoque es brindar un servicio óptimo, eficiente y eficaz, y el extrínseco es elementos de valor los cuales se definen en excelencia, consistencia, atención y empatía. Se han seleccionado cumpliendo los siguientes criterios:
 - Calidad de servicios a tiempo.
 - Precios bajos comparados a los promedios del mercado.
 - Promover por medios de comunicación actuales como son las redes sociales y las páginas web.
 - Capacitación de personal anual en temas tributarios y financieros.
 - Reputación gracias a las recomendaciones de servicios y garantía.
 - Publicidad no engañosa.

Selección de estrategia de posicionamiento

La estrategia de posicionamiento del estudio contable Aliaga Vargas SAC será más por menos, esta es la más recomendada, pero es muy difícil de mantener en un mercado tan variable por lo que como estrategia se estableció utilizar este enfoque para los primeros años del negocio con la finalidad de un crecimiento rápido y a corto plazo.

Declaraciones de posicionamiento

Para los emprendedores en busca de asesoramiento y servicios contables, Aliaga Vargas S.A.C. es el estudio contable que brindará un servicio personalizado con información clara y precios accesibles.

9.3.3 Indicadores de gestión de plan de marketing (KPI)

- Servicio personalizado, adaptarnos a la necesidad de cada cliente y poder entender su sector con el fin de asesorarlo mejor. Del mismo modo, esto nos ayuda a determinar si los servicios ofrecidos son los propuestos por la empresa.
- Clientes satisfechos, explicarle de forma clara a cada cliente sin palabras complicadas para que todos puedan entender y de esta forma determinar qué tan eficaz es la empresa y con qué tanta probabilidad de recomendación cuenta.
- Nivel de ventas, según el punto de equilibrio que equivale a 246 unidades de servicio y el total de unidades de servicios al año alcanza los 378, Esto nos muestra que las ventas en el porcentaje del 65% no se gana ni se pierde, lo mínimo que se acepta en este caso es un porcentaje de 86%. Esto nos ayuda a proyectarnos en tiempo para nuestros ingresos.
- Calidad en la atención que se brindará a cada cliente para que pueda absolver sus dudas en tiempo óptimo y de forma eficiente y eficaz.

Tabla 12*Indicadores de gestión de plan de marketing*

NOMBRE DEL INDICADOR	FUENTE DEL INDICADOR DE MEDICIÓN	FRECUENCIA	NIVELES ÓPTIMOS
Servicio personalizado	Escala de Likert encuestas	Semestral	80% a más óptimo 65 a 79 % tolerable 64% a menos deficiente
Clientes satisfechos	Escala de Likert encuestas	Semestral	80% a más, óptimo 65 a 79 % tolerable 64% a menos, deficiente
Nivel de ventas	Escala de Likert Medición en el flujo	Semestral	> 150 000 Óptimo = 110 000 Tolerable <106 000 Deficiente
El tiempo de atención a cada cliente	Escala de Likert encuestas	Semestral	80% a más, óptimo 65 a 79 % tolerable 64% a menos, deficiente
Impacto del Logo	Escala de Likert encuestas	Semestral	80% a más, óptimo 65 a 79 % tolerable 64% a menos, deficiente

Nota: Elaboración propia, 2023.

Tabla 13*Plan de indicadores de gestión*

 PLAN DE INDICADORES DE GESTION - AV ESTUDIO CONTABLE SAC										IG-001	
										VERSION: 1	
ID	ÁREA	NOMBRE DEL INDICADOR	ALGORITMO	FUENTE	RESPONSABLE	FRECUENCIA	META	COLORIMETRIA			OBJETIVO
								VERDE	AMBAR	ROJO	
1	GESTION DE MARKETING	Satisfacción del cliente	Encuesta total de clientes	Escala de Likert	Área de marketing	Semestral	100%	100 - 85 %	84- 75 %	< 74%	Conseguir optimización en los servicios

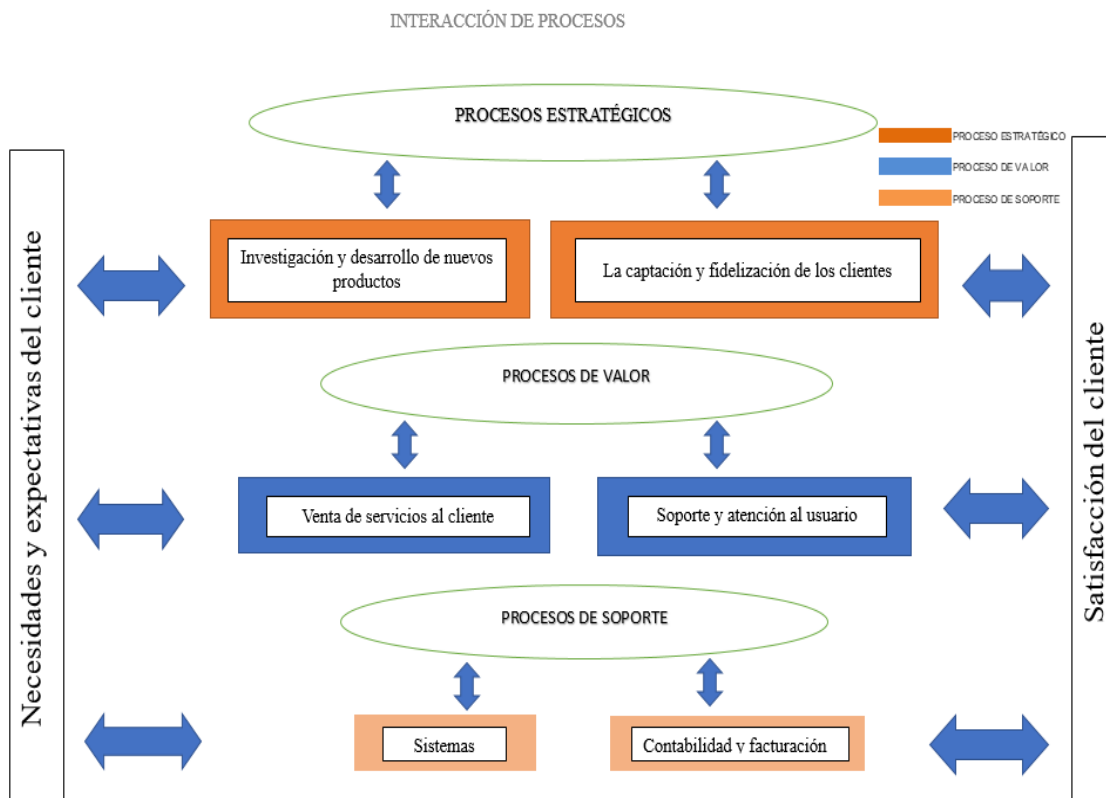
Nota: Elaboración propia, 2023.

X. Operaciones

10.1. Mapa de procesos

Figura 27

Mapa de procesos



Nota: Elaboración propia, 2023.

-Determinación de procesos estratégicos:

El proceso está conformado por el gerente general quien está dentro de sus funciones esta asegurar el buen desarrollo de los servicios que brinda la empresa y cuenta con planes de mejora para el área involucrada.

-Determinación de procesos de valor:

Estos procesos están encargados de proporcionar información clara de los servicios a brindar y de atender cualquier solicitud, queja o reclamo que deriven de dicha atención.

También está encargado de proporcionar los requerimientos de los colaboradores del servicio.

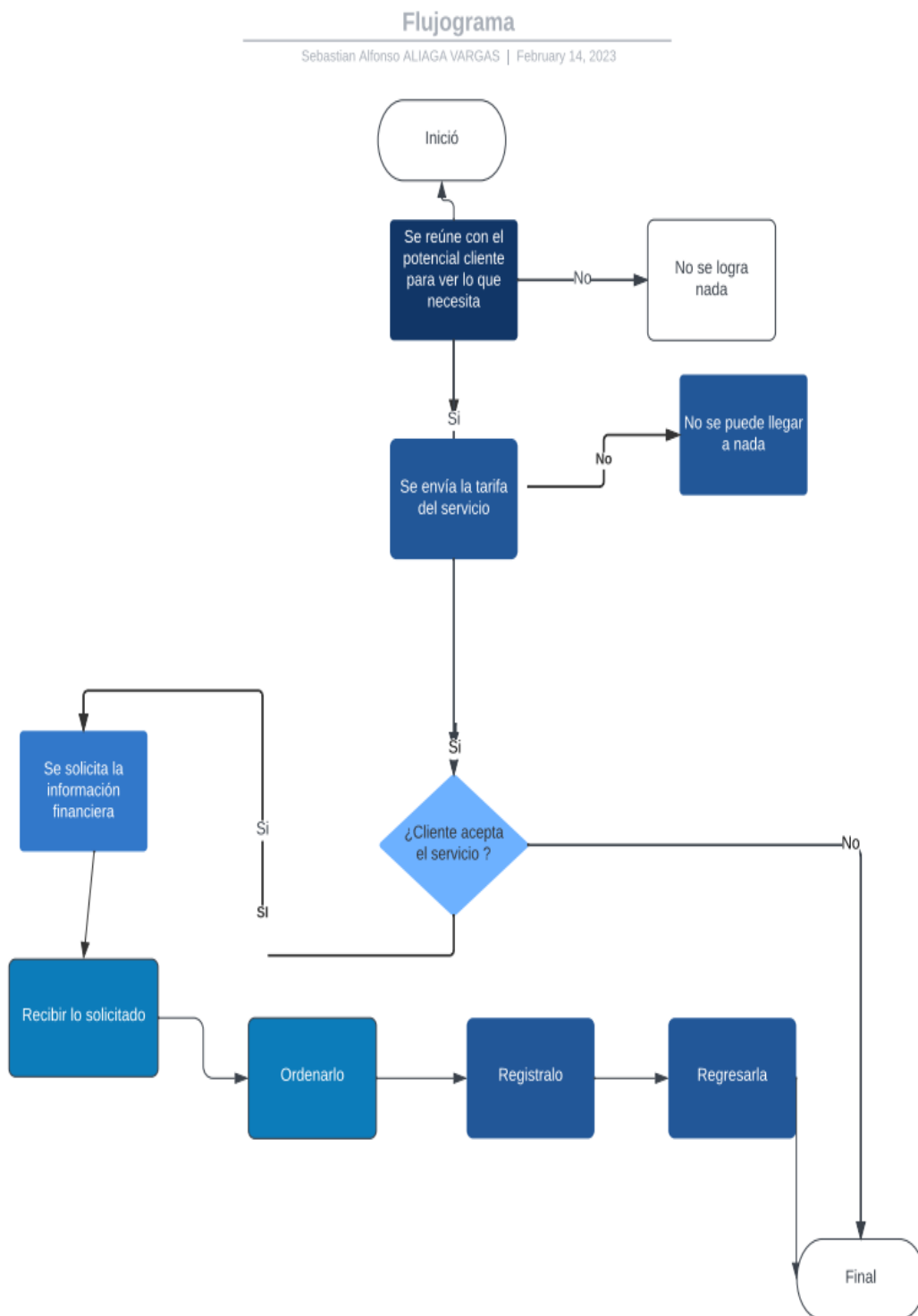
-Determinación de procesos de soporte:

Este proceso está encargado de sostener a las áreas involucradas y asegurar el mantenimiento correctivo, preventivo de los sistemas involucrados en el servicio. Además de realizar con claridad los movimientos que involucren de la atención a cada cliente.

10.1.1. Flujogramas

Figura 28

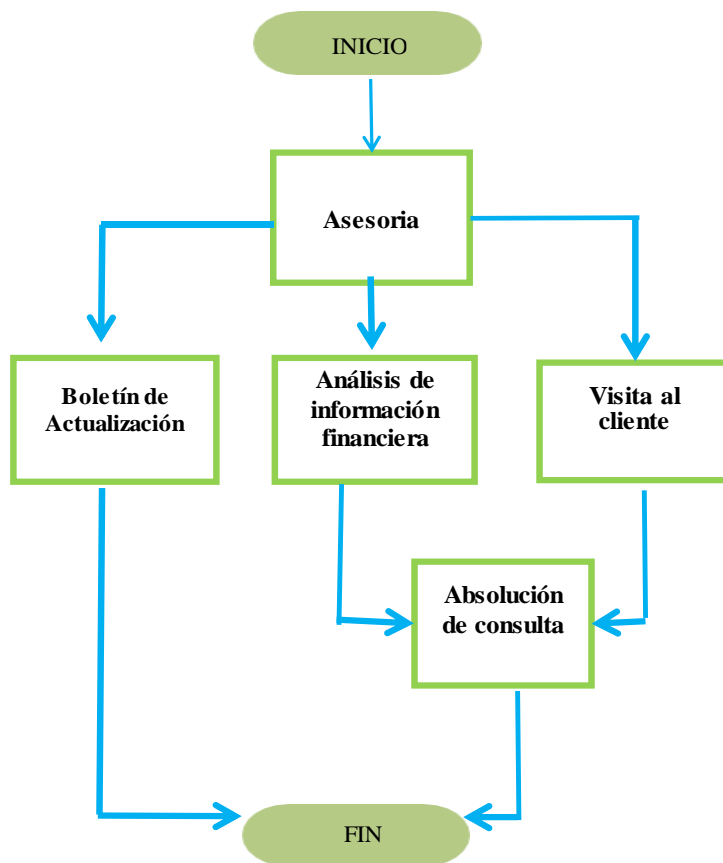
Flujograma de venta de atención



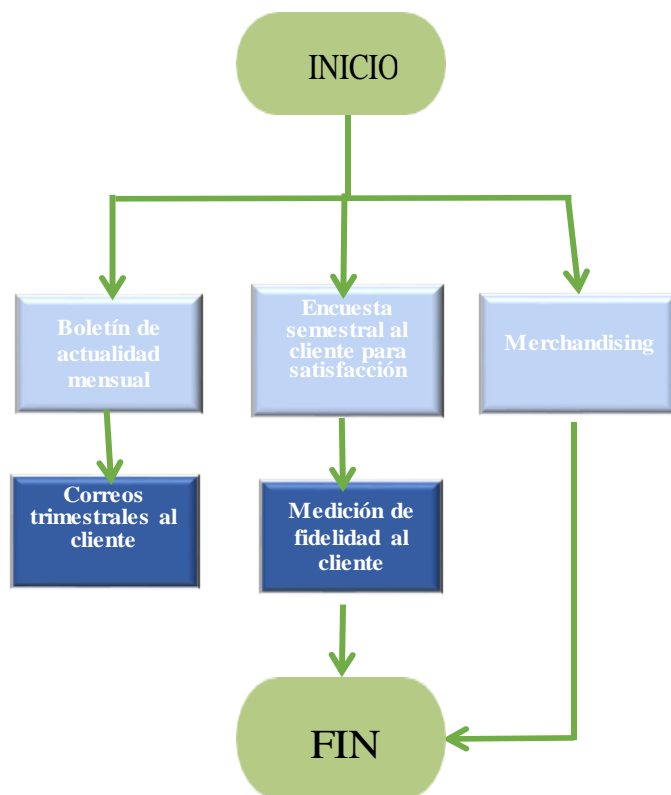
Nota: Elaboración propia, 2023.

Figura 29

Flujograma de soporte de atención al cliente



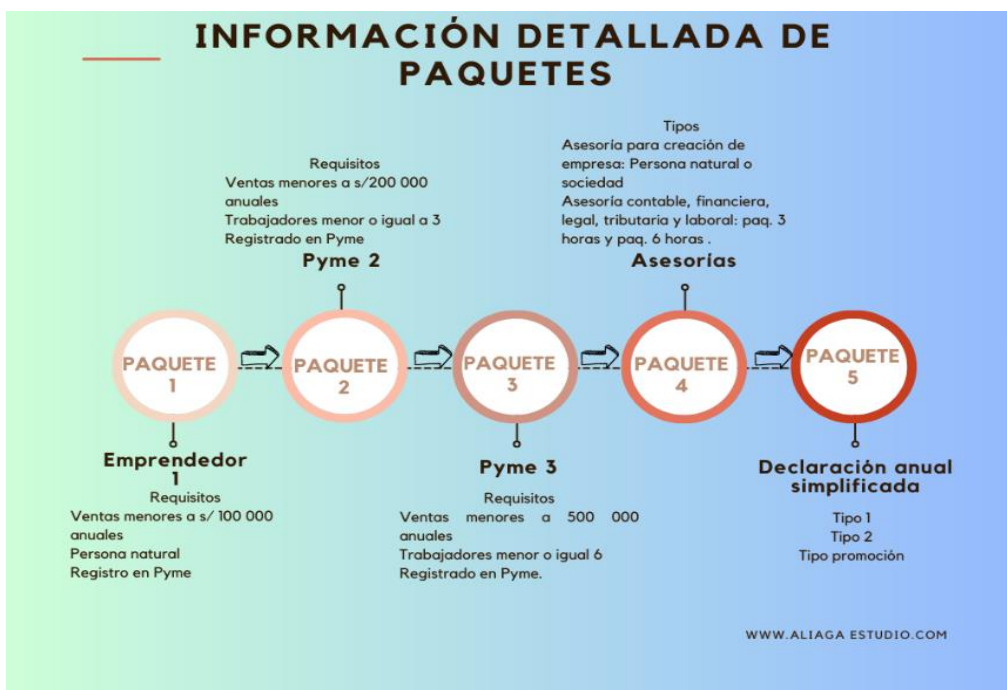
Nota: Elaboración propia, 2023.

Figura 30*Flujograma de post venta*

Nota: Elaboración propia, 2023.

Figura 31

Información detallada de paquetes



Nota: Elaboración propia

10.2. Definiciones de estándares de calidad

Está definido dentro de los factores críticos de éxito.

Figura 32

Plan de indicadores de Calidad

 PLAN DE INDICADORES DE GESTION - AV ESTUDIO CONTABLE SAC								IG-001			
								VERSION: 1			
ID	ÁREA	NOMBRE DEL INDICADOR	ALGORITMO	FUENTE	RESPONSABLE	FRECUENCIA	META	COLORIMETRIA			OBJETIVO
								VERDE	AMBAR	ROJO	
1	GESTION DE CALIDAD EN LOS SERVICIOS	Tiempo del Ciclo de las cotizaciones	(Fecha de solicitud de cotización - Fecha del envío de la cotización)	Cotizaciones	Contador	Bimestral	0 a 3 días	0 a 3 días	4 a 6 días	7 a más	Reducir el tiempo de espera de las cotizaciones e identificar las posibles causas de la demora.
2		% Eficacia en los Servicios	(Ventas realizadas / Ventas proyectadas)	Registro de ventas	Gerente General	Bimestral	100%	80 - 100%	50 a 70%	<50%	Cumplir con plan de ventas según lo proyectado.

Nota: Elaboración propia, 2023.

Control de calidad

Medición de encuestas de calidad con el cliente, revisión de procesos, en donde la medida es por cada grupo evaluado el puntaje sea en siguiente:

- De cada 100 registros 5 malas bueno
- De cada 100 registros 15 malas regular
- De cada 100 registros 25 malas mal

Ejemplo de calidad del registro de nuestros servicios:

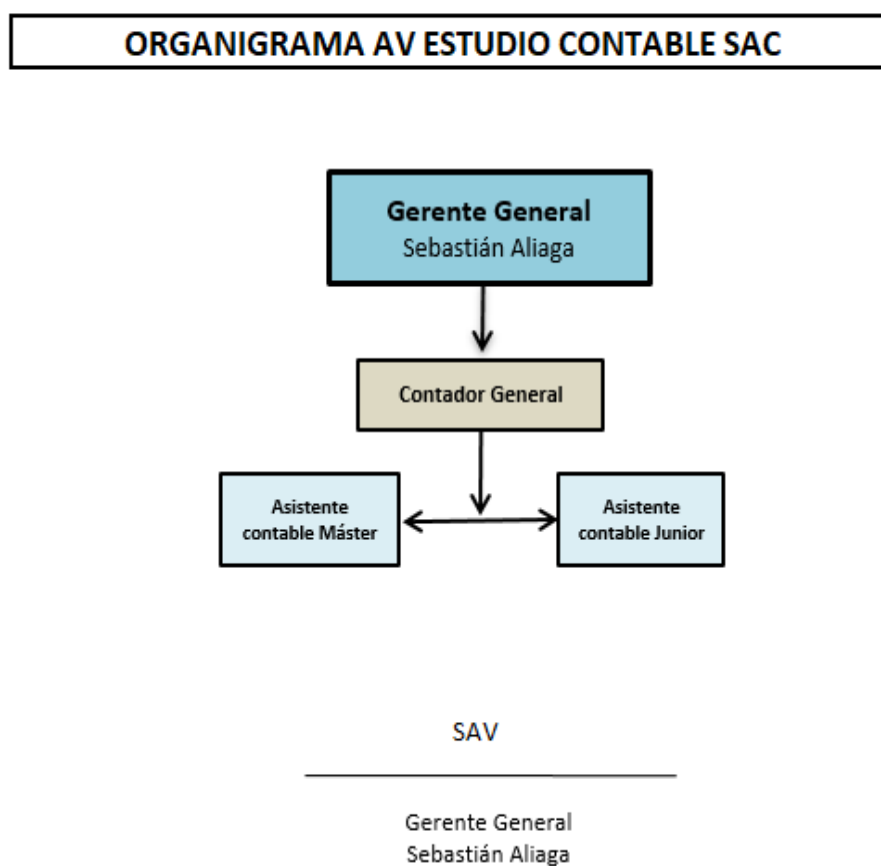
- Tener un control de tiempo para poder entregar cada registro
- Tener la información lista 3 días antes de la presentación de SUNAT bueno
- Tener la información lista el mismo día de presenta SUNAT regular
- Tener la información lista un día después de la fecha de entrega mal

Para este control una encuesta para ver la satisfacción de los clientes y aporta más de 90% en los resultados, y ayuda a una mejora continua.

10.3. Gestión de recursos humanos

10.3.1. Determinación de puestos, funciones y competencias

Figura 33
Organigrama



Nota: Fuente propia, 2023.

Tabla 14*Cuadro descriptivo del Organigrama*

ÁREA	CANTIDAD	NOMBRE DEL PUESTO
GERENCIA GENERAL	1	Gerente General
ADMIN - FINANCIERO	1	Contador General
	1	Asistente contable Máster
	1	Asistente contable Junior

Nota: Fuente propia, 2023.

PERFIL DEL PUESTO POR COMPETENCIAS

ESTUDIO CONTABLE ALIAGA VARGAS SAC

PUESTO 1

Nombre del puesto: Gerente General

Unidad o área a la que pertenece: Gerencia

Puesto al que reporta: Ninguno

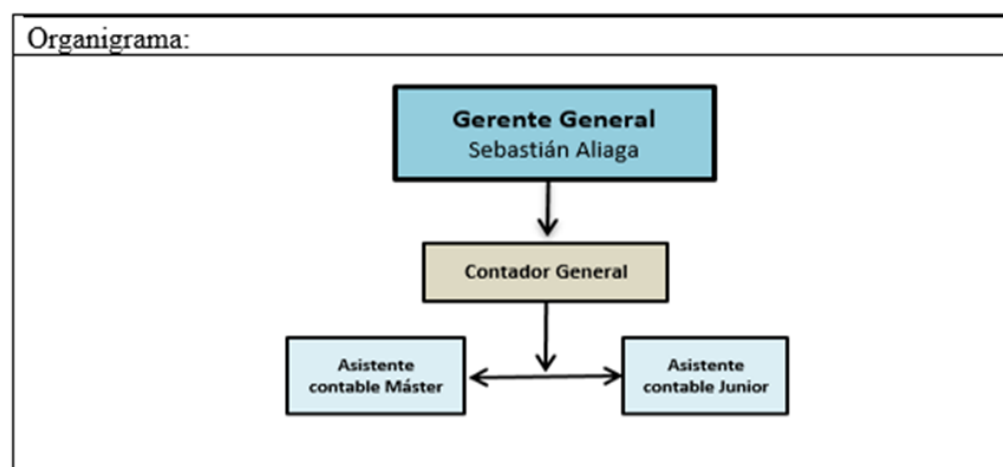
Puesto (s) que supervisa: Contador General

Objetivo del Puesto:

Dirigir a la empresa tomando decisiones que la favorezcan y representarla en todos los ámbitos de negocios.

Figura 34

Perfil del puesto 1



Relaciones internas	Motivo
Contador General	Reporte Financiero

Relaciones Externas	Motivo
Clientes	Servicios externos, adquisición de Activos para la organización.

Equipos utilizados	Software requerido
PC - impresoras	Software de contabilidad, Microsoft office

RESPONSABILIDAD DEL CARGO:

Información confidencial	Financiero, administrativo, legal y contable
Manejo de dinero	Si
Poder de representación	Si

FUNCIONES DEL PUESTO

Principales funciones:

1. Establecer políticas de calidad para la empresa.
2. Establecer la Visión y Misión de la empresa.
3. Planificar los objetivos generales y específicos de la empresa a corto y largo plazo.
4. Organizar la estructura y funciones de la empresa.
5. Asumir un liderazgo estratégico de la empresa y dirigir.
5. Revisión y aprobación de los Estados Financieros.

COMPETENCIAS

COMPETENCIAS GENERALES
Capacidad de liderazgo
Visión empresarial
Proactivo y comunicación

CONOCIMIENTOS
Formación académica: Titulado de la carrera de Administración, Contabilidad, economía y afines.
Experiencia: 4 años a más en el rubro.
Post Grado: Si
Conocimientos Especiales: Finanzas, contabilidad, administración, marketing y aspectos legales.
Informática: Uso de softwares contables y Microsoft.
Idiomas: Inglés intermedio

COMPETENCIAS ESPECÍFICAS
Trabajo en equipo
Organización
Planificación
Pensamiento crítico
Capacidad de negociación

Nota: Elaboración propia, 2023

PUESTO 2

Nombre del puesto: Contador General

Unidad o área a la que pertenece: Administrativo- Financiero

Puesto al que reporta: Gerente General

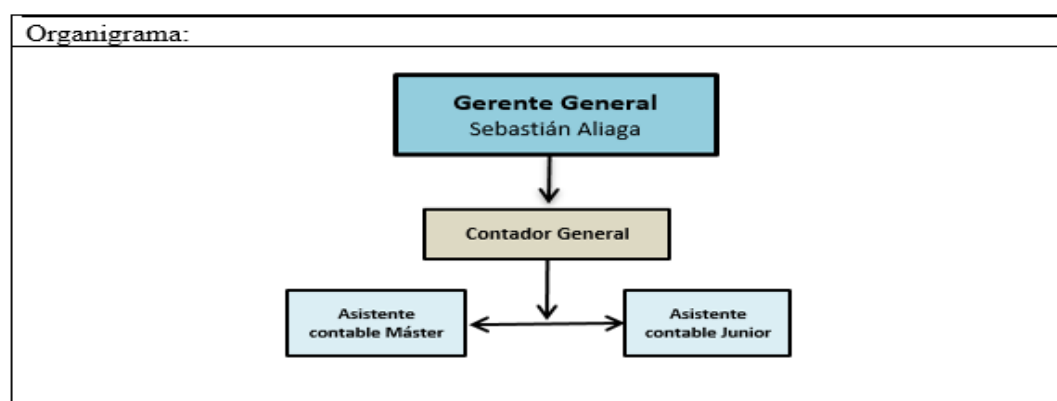
Puesto (s) que supervisa: Asistente contable

Objetivo del Puesto:

Reportar los Estados Financieros exactos para la Gerencia y que estas puedan servir para la toma de decisiones. Organizar, dirigir, controlar, coordinar y conducir el trabajo de la empresa, para el buen funcionamiento de sus labores

Figura 35

Perfil del puesto



Relaciones internas	Motivo
Asistentes contables	Reportes semanales de trabajo

Relaciones Externas	Motivo
Proveedores	Servicios externos, adquisición de materiales para la organización.

Equipos utilizados	Software requerido
Laptop	Software de contabilidad, Microsoft office

RESPONSABILIDAD DEL CARGO:

Información confidencial	Financiero, administrativo, legal y contable
Manejo de dinero	Si
Poder de representación	Si

FUNCIONES DEL PUESTO

Principales funciones:

1. Planificar los objetivos específicos de la empresa a corto y largo plazo.
2. Prepara los Estados Financieros.
3. Encargado de los Libros contables y la revisión de los libros de los clientes.
4. Audita las áreas de servicio para un mejor control.
5. Administrar los recursos de la entidad y motivar y supervisar el equipo de trabajo.

COMPETENCIAS

COMPETENCIAS GENERALES
Capacidad de liderazgo
Visión empresarial
Proactivo y comunicación

CONOCIMIENTOS
Formación académica: Titulado de la carrera de contabilidad y finanzas.
Experiencia: 4 años a más en el rubro.
Post Grado: Si
Conocimientos Especiales: Finanzas, contabilidad, administración, marketing y aspectos legales.
Informática: Uso de softwares contables y Microsoft.
Idiomas: Inglés intermedio

COMPETENCIAS ESPECÍFICAS
Trabajo en equipo
Organización
Planificación
Pensamiento crítico
Capacidad de negociación

Nota: Elaboración propia, 2023

PUESTO 3

Nombre del puesto: Asistente contable Master

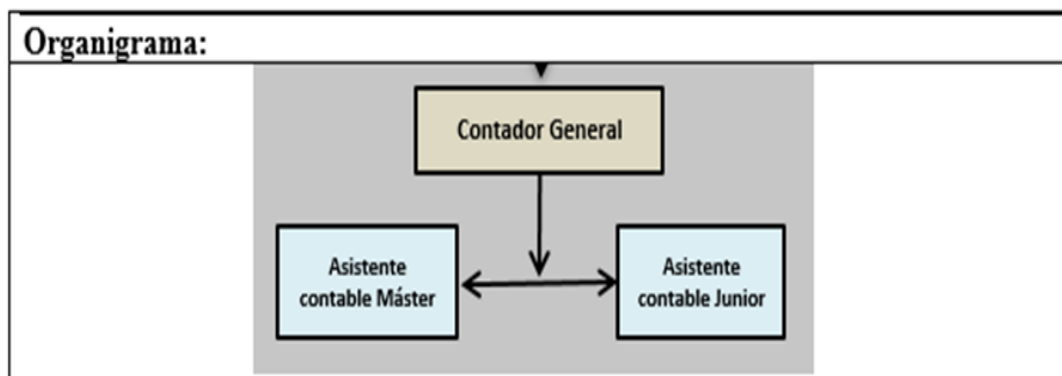
Unidad o área a la que pertenece: Administrativo

Puesto al que reporta: Contador General

Puesto (s) que supervisa: Ninguno

Misión del Puesto:

Reportar los Estados Financieros exactos al contador general para que estas puedan ser remitidas a los clientes para la toma de decisiones y el pago de impuestos.

Figura 36*Perfil del puesto 3*

Relaciones internas	Motivo
Contador General	Entrega de reportes.
Asistente contable junior	Trabajo en equipo.

Relaciones Externas	Motivo
Cientes	Informe del servicio y seguimiento.

Equipos utilizados	Software requerido
Laptop	Software de contabilidad, Microsoft office

RESPONSABILIDAD DEL CARGO:

Información confidencial	Información de los clientes.
Manejo de dinero	No
Poder de representación	No

FUNCIONES DEL PUESTO

Principales funciones:

1. Ingresar las provisiones (comprobantes) de pago a proveedores al sistema ERP.
2. Registrar las rendiciones de caja chica y de viáticos.
3. Calcular los impuestos mensuales generados por nuestra actividad o por los propios movimientos de la empresa, anuales y otros que se necesiten.
4. Entregar reportes mensuales a Gerencia sobre las ventas, utilidades y costos que están involucrados.
5. Solicitar al responsable de la Asistencia, para el cálculo de las horas extras y comisiones semanales del personal. Realiza el cuadro de Vacaciones y Gratificaciones y revisa todo lo que involucra en la planilla del personal.
6. Actualizar los tipos de cambio diario en el sistema ERP.
7. Realizar pago de las detracciones, percepciones y otros para el correcto registro en los libros contables.
8. Imprimir los Libros contables y envía los solicitados por SUNAT.
9. Realizar la planilla mensual y semanal según los trabajadores de la empresa, calcula los impuestos que corresponden por la planilla y emite cuadro de pagos de CTS semestralmente.
10. Realizar trámites con Essalud, SUNAT y todos los que correspondan a los trabajadores o a los tributos que la empresa.
11. Registrar al trabajador nuevo en el T registros y le da de baja a su salida de la empresa lo mismo en el sistema de Pensiones al que esté registrado el trabajador, emite y envía las planillas de Pensiones.

Nota: Todas las funciones son enunciativas más no limitativas.

COMPETENCIAS

COMPETENCIAS GENERALES

Nivel de compromiso

Capacidad de análisis

Criterio y capacidad para solución de problemas

CONOCIMIENTOS

Formación académica:

Bachiller o titulado de la carrera de contabilidad.

Experiencia:

1 año a más en el rubro.

Post Grado:

No

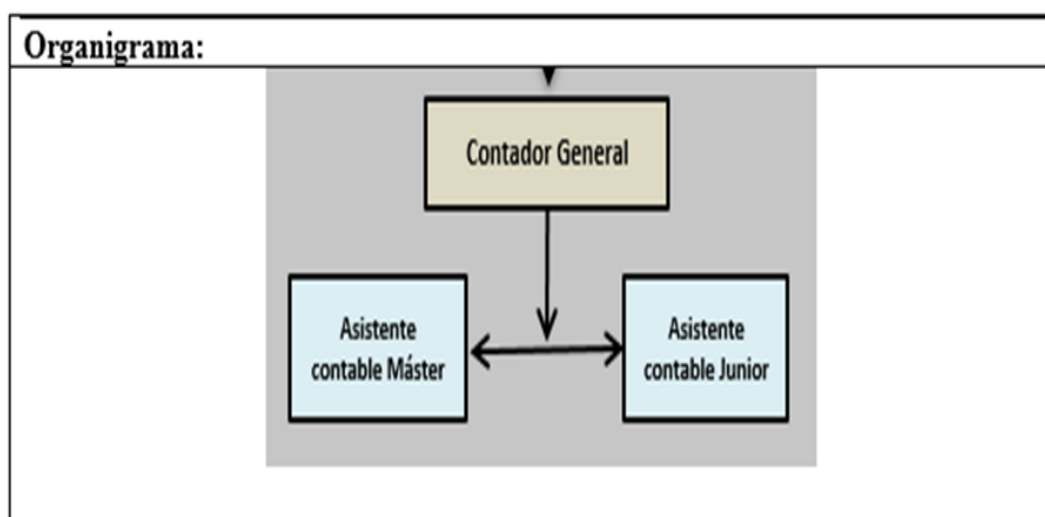
Conocimientos Especiales:

Conocimiento ERP deseable.

Nota; Elaboración propia, 2023.

PUESTO 4**Nombre del puesto:** Asistente contable Junior**Unidad o área a la que pertenece:** Administrativo**Puesto al que reporta:** Contador General**Puesto (s) que supervisa:** Ninguno**Misión del Puesto:**

Realizar los informes contables, financieros, legales y laborales de los clientes de forma efectiva y eficaz.

Figura 37*Perfil del puesto 4*

Relaciones internas	Motivo
Contador General	Entrega de informe y apoyo.
Asistentes contables	Supervisión y dirección de trabajo.

Relaciones Externas	Motivo
---------------------	--------

Proveedores	Negociación.
Clientes	Informe del servicio y seguimiento.

Equipos utilizados	Software requerido
Laptop	Software de contabilidad, Microsoft office

RESPONSABILIDAD DEL CARGO:

Información confidencial	Financiero, administrativo, legal y contable.
Manejo de dinero	No
Poder de representación	No

FUNCIONES DEL PUESTO

Principales funciones:

1. Ingresar las provisiones (comprobantes) de pago a proveedores al sistema ERP.
2. Registrar las rendiciones de caja chica y de viáticos.
3. Calcular los impuestos mensuales generados por nuestra actividad o por los propios movimientos de la empresa, anuales y otros que se necesiten.
4. Entregar reportes mensuales a Gerencia sobre las ventas, utilidades y costos que están involucrados.
5. Solicitar al responsable de la Asistencia, para el cálculo de las horas extras y comisiones semanales del personal. Realiza el cuadro de Vacaciones y Gratificaciones y revisa todo lo que involucra en la planilla del personal.
6. Actualizar los tipos de cambio diario en el sistema ERP.
7. Realizar pago de las detracciones, percepciones y otros para el correcto registro en los libros contables.
8. Imprimir los Libros contables y envía los solicitados por SUNAT.
9. Realizar la planilla mensual y semanal según los trabajadores de la empresa, calcula los impuestos que corresponden por la planilla y emite cuadro de pagos de CTS semestralmente.
10. Realizar trámites con Essalud, SUNAT y todos los que correspondan a los trabajadores o a los tributos que la empresa.
11. Registrar al trabajador nuevo en el T registros y le da de baja a su salida de la empresa lo mismo en el sistema de Pensiones al que esté registrado el trabajador, emite y envía las planillas de Pensiones.

Nota: Todas las funciones son enunciativas más no limitativas.

COMPETENCIAS

COMPETENCIAS GENERALES

Nivel de compromiso

Capacidad de análisis

Criterio y capacidad para solución de problemas

Nota; Elaboración propia, 2023.

10.3.2. Propuesta de evaluación de desempeño del personal

Figura 38

Evaluación del desempeño

EVALUACIÓN DEL DESEMPEÑO DEL PERSONAL						
					Fecha: Día/ __ Mes/ __ Año/ __	
EVALUACIÓN DEL DESEMPEÑO - AÑO						
Nombres: (Apellido Paterno, Materno y Nombres del evaluado)			Cargo: (Nombre del Puesto del evaluado)			
Periodo de evaluación comprendido Del Día / Mes / Año Al Día / Mes / Año			Puntos Obtenidos:	Calificación:		
Nombres: (Apellido Paterno, Materno y Nombres del evaluador)			Cargo: (Nombre del Puesto del evaluador)			
Puntajes a considerar en cada factor para la evaluación del desempeño del personal:						
	A	B	C	D	E	
ENTRE	20 Y 17	16 Y 13	12 Y 9	8 Y 1	NO APLICA	
FACTOR	DEFINICIÓN					PUNTOS
Responsabilidad	Demostrar un alto grado de compromiso para realizar todas las tareas asignadas, en los tiempos convenidos, asumiendo las posibles consecuencias de sus actos y esforzándose por dar más de lo que se le pide.					
	A	B	C	D	E	
Responsabilidad en SST	Está consiente de los riesgos laborales, los ha identificado y toma en cuenta las medidas que tiene empresa para brindarles protección en su puesto laboral.					
	A	B	C	D	E	
Habilidad para Escuchar y Comprender	Nivel de entendimiento para captar la información recibida y en este sentido habilidad y claridad para trasmitirla, estando abierto a la crítica, sugerencias y posibilidad de diálogo.					
	A	B	C	D	E	
Capacidad para trabajo bajo presión	Responde de forma adecuada en situaciones de alta exigencia emocional y laboral, manteniendo incluso el desempeño habitual.					
	A	B	C	D	E	
Capacidad de Analisis	Identifica los problemas, reconoce información significativa, busca sistematizar los datos y resultados relevantes, encontrar las verdaderas causas o soluciones de una situación o problema específico.					
	A	B	C	D	E	
Capacidad para trabajo en equipo	Capacidad de involucrarse con los demás, recibir sugerencias, brindar aportes y tomar decisiones conjuntas, para lograr la obtención de los objetivos planteados en beneficio de la empresa y área .					
	A	B	C	D	E	
Criterio y capacidad para la solución de problemas	Conocimiento del problema planteado con sus antecedentes, estudiando los pros y contras de las propuestas planteadas para su solución que permitirá llevar a una adecuada toma de decisión cuando así sea necesaria.					
	A	B	C	D	E	

Nota: Fuente propia, 2023.

Figura 39

Propuesta de evaluación al contador general

A INFORMACION DEL EVALUADO		Esta	Completo										
CODIGO	APELLIDOS Y NOMBRES	FECHA DE EVALUACION											
POSICION INGRESE EL CÓDIGO DEL EMPLEADO													
FECHA DE INGRESO INGRESE EL CÓDIGO DEL EMPLEADO													
NOMBRE DEL EVALUADOR													
B ESCALAS DE EVALUACION													
ESCALA	DESCRIPCION	PUNTAJE											
RESULTADO DESTACADO	Desempeño que constantemente cumple y excede los requisitos en su	<input checked="" type="checkbox"/>	4										
RESULTADO BUENO	Desempeño que cumple con los requisitos exigidos en su puesto.	<input checked="" type="checkbox"/>	3										
PROXIMO A LO ESPERADO	Desempeño que no siempre satisface los requerimientos del puesto	<input checked="" type="checkbox"/>	2										
BAJO DE LO ESPERADO	Desempeño con serias deficiencias	<input checked="" type="checkbox"/>	1										
NECESITA MEJORAR	No cumple con los requisitos exigidos en su puesto	<input checked="" type="checkbox"/>	0										
C EVALUACION													
<div style="border: 1px dashed black; padding: 5px;"> Marcar con sólo una (1) "X" en la calificación correspondiente </div>		<table border="1"> <thead> <tr> <th>BAJ</th> <th>PROX</th> <th>BUE</th> <th>DEST</th> <th>PUNTOS</th> </tr> <tr> <td>1</td> <td>2</td> <td>3</td> <td>4</td> <td></td> </tr> </thead> </table>	BAJ	PROX	BUE	DEST	PUNTOS	1	2	3	4		
BAJ	PROX	BUE	DEST	PUNTOS									
1	2	3	4										
A. DESEMPEÑO DE LA FUNCION													
APTITUDES Y DESTREZAS PARA EL PUESTO			<input checked="" type="checkbox"/>	4									
CONOCIMIENTO DEL PUESTO			<input checked="" type="checkbox"/>	4									
RESPONSABILIDAD EN CUMPLIMIENTO DE FUNCIONES		<input checked="" type="checkbox"/>		3									
B. CARACTERISTICAS PERSONALES													
ORIENTACION AL CLIENTE INTERNO / EXTERNO		<input checked="" type="checkbox"/>		3									
TRABAJO EN EQUIPO		<input checked="" type="checkbox"/>		3									
C. CAPACIDAD ORGANIZATIVA Y EJECUTORA													
PROACTIVIDAD		<input checked="" type="checkbox"/>		3									
ORIENTACION A RESULTADOS		<input checked="" type="checkbox"/>		3									
ADAPTACION AL CAMBIO		<input checked="" type="checkbox"/>		3									
MANEJO EFECTIVO DEL TIEMPO LABORAL		<input checked="" type="checkbox"/>		3									
EVALUACION GLOBAL		TOTAL PUNTOS		29									
CALIFICACION Estado de Evaluación:	RESULTADO BUENO Completo	PROMEDIO		3.22									

Nota: Elaboración propia, 2023.

Figura 40

Propuesta de evaluación de desempeño asistente contable Junior y Master

EVALUACION DE DESEMPEÑO ASISTENTE CONTABLE						
A INFORMACION DEL EVALUADO			Esta:	Por Evaluar		
CODIGO	APELLIDOS Y NOMBRES	FECHA DE EVALUACION				
POSICION INGRESE EL CÓDIGO DEL EMPLEADO						
FECHA DE INGRESO INGRESE EL CÓDIGO DEL EMPLEADO						
NOMBRE DEL EVALUADOR						
B ESCALAS DE EVALUACION						
ESCALA	DESCRIPCION	PUNTAJE				
RESULTADO DESTACADO	Desempeño que constantemente cumple y excede los requisitos en su puesto	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	4	
RESULTADO BUENO	Desempeño que cumple con los requisitos exigidos en su puesto.	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	3	
PROXIMO A LO ESPERADO	Desempeño que no siempre satisface los requerimientos del puesto	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	2	
BAJO DE LO ESPERADO	Desempeño con serias deficiencias	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	1	
NECESITA MEJORAR	No cumple con los requisitos exigidos en su puesto	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0	
C EVALUACION						
<div style="border: 1px dashed black; padding: 5px;"> Marcar con sólo una (1) "X" en la calificación correspondiente </div>		BAJ	PROX	BUE	DEST	PUNTOS
		1	2	3	4	
A. DESEMPEÑO DE LA FUNCION						
PERFIL OPTIMO PARA EL PUESTO		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0
CONOCIMIENTO DEL PUESTO		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0
RESPONSABILIDAD EN CUMPLIMIENTO DE FUNCIONES		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0
B. CARACTERISTICAS PERSONALES						
ORIENTACION A LOS RESULTADOS		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0
TRABAJO EN EQUIPO		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0
C. CAPACIDAD ORGANIZATIVA Y EJECUTORA						
ENTREGA PUNTUAL Y OPTIMA DE INFORMES		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0
TRABAJO EFICIENTE Y EFICAZ		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0
CUMPLE OBJETIVOS Y METAS		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0
CONSTRUYE Y PROPONE IDEAS		<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	0
EVALUACION GLOBAL					TOTAL PUNTOS	0
CALIFICACION Estado de Evaluación:		POR EVALUAR Por Evaluar			PROMEDIO	0.00

Nota: Elaboración propia, 2023.

XI. Plan de Implementación

11.1. Descripción de tareas:

Constitución legal de la empresa: La idea de negocio Aliaga Vargas se constituirá como una sociedad anónima cerrada, conformada por socios quienes serán encargados de aportar el capital social. El objetivo del registro de la empresa en el estado es para obtener el beneficio de ser formales, para esto se sigue algunos pasos los cuales se detallan a continuación:

- Se realizará la búsqueda y reserva de nombre de la empresa.
- Se elaborará el acta constitutiva que es la minuta.
- Se aportará el capital, el cuál será acreditado.
- Se llevará a cabo la elaboración de escritura pública ante el notario.
- Se inscribirá a la empresa en el registro de personas jurídicas de la SUNARP.
- Se realizará la inscripción al RUC para personas jurídicas.

Trámites municipales: Para poder iniciar con el negocio se debe acceder a una licencia de funcionamiento, las cuales se tramitan en las municipalidades donde se ubicará el negocio, la información de cada municipalidad se puede obtener en el directorio nacional de municipalidades provinciales, distritales y de centros poblados del INEI, asimismo se puede revisar si hay negocios similares en la zona donde se desea abrir el negocio, para esto se ingresa al sistema de información geográfica para emprendedores (SIGE) del INEI. En el caso de Aliaga Vargas SAC se ubicará en el distrito de Surco.

Apertura de cuentas bancarias: La empresa tendrá sus cuentas bancarias en las entidades como BCP, BBVA e Interbank.

Contratación de personal: En este proceso se llevará a cabo el reclutamiento y selección de personal, posterior a ello se llevará a cabo el proceso de capacitación con el objetivo de alinear a los colaboradores a la visión, misión y valores de la empresa.

Campaña de publicidad: En este proceso se desea conocer la empresa al mercado y los diferentes servicios que brinda a un precio accesible, para esto se trabajará en la publicidad de la marca y en las promociones.

Compra de materiales de trabajo: Se realizará cotización con diferentes proveedores, con el objetivo de elegir la mejor opción para estudio Aliaga Vargas SAC.

Se han detallan algunos puntos más a continuación:

- Registro SUNAT – RUC:
- Afectación de tributos:
- Registro en REMYPE:
- Trámites en SUNAT – RUC:
- Llevado de libros (llenado e impresión):
- Declaraciones:
- Renta mensual:
- Registro de comprobante:
- Presentación de EEFF:
- Planilla con cálculo de 4ta y 5ta:
- Declaración anual:

11.2. Cronograma de tareas:

Se ha determinado el cronograma dependiendo del paquete solicitado, dependiendo de esto se desarrollará una tarea en la semana correspondiente para que nuestro cliente tenga conocimiento del avance de las actividades como se puede visualizar en el cuadro de a continuación:

Tabla 15*Diagrama de Grantt*

Actividades y/o procesos	Semanas															
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
Constitución legal de la empresa-elección alquiler local	■	■	■	■												
Trámites municipales					■	■	■									
Apertura de cuentas bancarias							■									
Contratación de personal								■	■	■	■					
Campaña de publicidad											■	■	■	■	■	■
Compra de materiales de trabajo											■	■	■	■		
Apertura de la empresa																■

Nota; Elaboración propia, 2023.

XII. Valoración de Propuesta

12.1. El presupuesto de ventas

Figura 41

Determinación de ventas

Demanda no atendida	725,632
Cobertura por capacidad de oferta	0.01% %
Cantidad estimada de la demanda Kg	378 kg
Presentación de 100gr en kg	1.000 kg
Cantidad estimada de unidades	378
Tasa de Crecimiento de la demanda	3% inflación
Precio Unitario (S/. xxx.xx inc IGV)	S/0.00 sin IGV
Tasa de Crecimiento del precio	3% inflación

SERVICIO		PRECIO SIN IGV
PAQUETE 1	COBRO MENSUAL POR PAQUETE	180.00
PAQUETE 2	COBRO MENSUAL POR PAQUETE	300.00
PAQUETE 3	COBRO MENSUAL POR PAQUETE	400.00
PAQUETE 4	COBRO MENSUAL POR PAQUETE	600.00
PAQUETE 5	PAQUETE ASESORIA	500.00
PAQUETE 6	PAQUETE CONSTITUCION	1,000.00
PAQUETE 7	PAQUETE ASESORIA	250.00

Nota: Elaboración propia, 2023.

En esta tabla se observa que la demanda atendida es buena, es decir hay muchos clientes para ser atendidos y que el grupo emprendedores con los años aumenta, mejorando así el mercado. También podemos ver los precios con los que iniciaremos el negocio.

Figura 42*Ventas anuales*

	0	1	2	3	4	5
Factor de Crecimiento		1.000	1.029	1.059	1.090	1.121
Cantidad						
PAQUETE 1		129	133	137	141	145
PAQUETE 2		68	70	72	74	76
PAQUETE 3		34	35	36	37	38
PAQUETE 4		62	64	66	68	70
PAQUETE 5		32	33	34	35	36
PAQUETE 6		6	6	6	6	6
PAQUETE 7		47	48	49	50	51
TOTAL		378	389	400	411	422
Factor de Reajuste de precios		1.000	1.030	1.061	1.093	1.126
Precio						
PAQUETE 1		180	185	191	197	203
PAQUETE 2		300	309	318	328	338
PAQUETE 3		400	412	424	437	450
PAQUETE 4		600	618	637	656	675
PAQUETE 5		500	515	530	546	563
PAQUETE 6		1,000	1,030	1,061	1,093	1,126
PAQUETE 7		250	258	265	273	281
Factor de Reajuste de precios		1.000	1.030	1.061	1.093	1.126
Costo						
PAQUETE 1		67	69.16	71.23	73.37	75.57
PAQUETE 2		77	79.46	81.84	84.30	86.82
PAQUETE 3		87	89.75	92.45	95.22	98.08
PAQUETE 4		107	110.35	113.66	117.07	120.59
PAQUETE 5		157	161.85	166.71	171.71	176.86
PAQUETE 6		257	264.85	272.80	280.98	289.41
PAQUETE 7		87	89.61	92.30	95.07	97.92
Ventas paquetes		128,170.00	135,747.18	143,684.36	151,997.55	160,703.49

* cantidades con redondeo a la unidad

Nota: Elaboración propia, 2023.

En esta figura podemos observar el comportamiento de las ventas en los primeros 5 años de inicio del negocio y se puede observar su incremento anual.

12.2. Definición de la estructura de costos y costeo estándar del servicio

Figura 43

Costos del servicio en soles

Personal Productivo (MOD)	Cantidad	Sueldo	CostoEmp. Anual
contador	1	2,000	27,360
auxiliar	1	1,200	16,416
auxiliar	1	1,025	14,022
			57,798

Nota: Elaboración propia, 2023.

Figura 44

Costos del servicio en horas hombre

PAQUETE EMPRENDEDOR	180	PAQUETE 2	300	PAQUETE 3	400	PAQUETE 4	600
Servicios Contador	6	Servicios Contador	5	Servicios Contador	5	Servicios Contador	10
Servicios Asistente	5	Servicios Asistente	4	Servicios Asistente	7	Servicios Asistente	8
Servicios Asistente1	1	Servicios Asistente1	2	Servicios Asistente1	8	Servicios Asistente1	10
Total horas por servicio	12	Total horas por servicio	11	Total horas por servicio	20	Total horas por servicio	28
Cantidad de servicios al año	129		68		34		62
TOTAL HORAS AL AÑO	1548		748		680		1736
PAQUETE 5	500	PAQUETE 6	1000	PAQUETE 7	250	HORAS POR SERVICIO	
Servicios Contador	6	Servicios Contador	10	Servicios Contador	4		46
Servicios Asistente	8	Servicios Asistente	15	Servicios Asistente			47
Servicios Asistente1	6	Servicios Asistente1	12	Servicios Asistente1	4		43
Total horas por servicio	20	Total horas por servicio	37	Total horas por servicio	8		
							136
	32		6		47		378
	640		222		376		5950

Nota: Elaboración propia, 2023.

12.3. Presupuesto de gastos operativos

Tabla 16*Gastos operativos*

Gastos Administrativos	Importe
SOPORTE INFORMATICO	1,800.00
ALQUILER DE LOCAL	7,200.00
GASTOS MUNICIPALES (ARBITRIOS + LICENCIA)	1,000.00
SEGURO	2,400.00
LICENCIA DEL SOFTWARE CONTABLE	1,200.00
ÚTILES DE OFICINA	400.00
Total	14,000.00

Nota: Elaboración propia

Tabla 17*Gastos de venta*

Gastos de Venta	Importe
SERVICIOS (AGUA, ENERGIA, INTERNET)	2,400.00
PUBLICIDAD	1,800.00
MERCAHDISING	600.00
DISTRIBUCIÓN	-
CAPACITACION DEL PERSONAL	2,000.00
Total	6,800.00

Nota: Elaboración propia, 2023.

Figura 45*Gastos identificados por paquetes*

PAQUETE 1	180.00	PAQUETE 2	300.00
Tinta, bond	10.00	Tinta, bond	20.00
Software	57.14	Software	57.14
paquete 1		paquete 2	
Total Gastos	S/ 67.14	Total Gastos	S/ 77.14
PAQUETE 3	400.00	PAQUETE 4	600.00
Tinta bond	30.00	Tinta, bond	50.00
Software	57.14	Software	57.14
paquete 3		paquete 4	
Total Gastos	S/ 87.14	Total Gastos	S/ 107.14
PAQUETE 5	500.00	PAQUETE 6	1,000.00
tinta bond	100.00	tinta bond	200.00
Software	57.14	Software	57.14
paquete 5		paquete 6	
Total Gastos	S/ 157.14	Total Gastos	S/ 257.14
PAQUETE 7	250.00		
tinta bond	30.00		
Software	57.14		
paquete 7			
Total Gastos	S/ 87.14		

Nota: Elaboración propia, 2023

12.4. Punto de equilibrio

Tabla 18*Punto de equilibrio*

	18%	16%	11%	29%	12%	5%	9%	
	PAQUETE 1	PAQUETE 2	PAQUETE 3	PAQUETE 4	PAQUETE 5	PAQUETE 6	PAQUETE 7	
Valor de Venta unitario	180.00	300.00	400.00	600.00	500.00	1,000.00	250.00	429.09
Costo Variable	67.14	77.14	87.14	107.14	157.14	257.14	87.14	104.43
MARGEN DE CONTRIBUCION	112.86	222.86	312.86	492.86	342.86	742.86	162.86	324.67
MOD	57,798							57,798
Gastos Administrativos	14,000							14,000
Gastos de Venta	6,800							6,800
Depreciación / Amortización	1,400							1,400
TOTAL, GASTOS	79,998							79,998
PUNTO DE EQUILIBRIO (UNIDADES)								246
PUNTO DE EQUILIBRIO (UNIDADES)								105,729

Nota: Elaboración propia, 2023. Observando el punto de equilibrio, vemos que el monto total de venta para no tener pérdidas es S/105,729.

12.5. Cálculo del WACC

Tabla 19*Cálculo de WACC*

<u>Capital Asset Pricing Model</u>		
<u>Estructura de Capital</u>		
Pasivo		40%
Patrimonio		60%
<u>Costo del Dinero para Terceros</u>		
Costo de la Deuda		15.00%
Tasa de Impuesto a la Renta		10.00%
Costo Neto de la Deuda		13.50%
<u>Costo del Dinero para los accionistas</u>		
Tasa Libre de Riesgo		1.93%
Prima de mercado		6.10%
Beta desapalancada		1.00
Beta apalancada		1.60
Riesgo País	192	1.92%
Retorno del Accionista		13.61%
<u>Costo Ponderado de Capital</u>		
WACC		13.57%

Nota: Elaboración propia, 2023. Esta tabla nos indica el costo del dinero y el préstamo en intereses que le genera a la empresa.

12.6. Flujo de caja libre

Tabla 20*Flujo de caja libre*

	0	1	2	3	4	5
Ventas		128,170.00	135,747.18	143,684.36	151,997.55	160,703.49
Costo Marginal		-	-	-	-	-
		34,172.90	36,177.65	38,279.65	40,483.40	42,793.61
Costo de MOD		-	-	-	-	-
		57,798.00	59,531.94	61,317.90	63,157.44	65,052.16
Utilidad bruta						
	-	36,199.10	40,037.59	44,086.81	48,356.71	52,857.72
Gastos Administrativos		-	-	-	-	-
		14,000.00	14,420.00	14,852.60	15,298.18	15,757.12
Gastos de Ventas		-	-	-	-	-
		6,800.00	7,004.00	7,214.12	7,430.54	7,653.46
EBITDA						
	-	15,399.10	18,613.59	22,020.09	25,627.99	29,447.14
Depreciación / Amortización		-	-	-	-	-
		1,400.00	1,400.00	1,400.00	1,400.00	1,400.00
74,250.00						
EBIT						
	-	13,999.10	17,213.59	20,620.09	24,227.99	28,047.14
Impuesto a la renta		-	-	-	-	-
		7,425.00	7,425.00	7,425.00	7,425.00	7,425.00
Impuesto de la Renta						
NOPAT						
	-	6,574.10	9,788.59	13,195.09	16,802.99	20,622.14
Depreciación / Amortización						
		1,400.00	1,400.00	1,400.00	1,400.00	1,400.00
Capex						
	-	-	-	-	-	-
	11,000.00					
Working Capital						
	-	-	-	-	-	-
	10,368.86	826.06	167.05	176.19	185.77	2,171.80
Valor a perpetuidad						
FCF						
	-	21,368.86	7,148.03	11,355.64	14,771.28	18,388.76
						19,850.34

Nota: Elaboración propia, 2023. En esta tabla, vemos los indicadores financieros que emiten información del estado de tu negocio.

Tabla 21*Flujo de caja accionista*

FCF	-21,369	7,148	11,356	14,771	18,389	19,850
PRESTAMO	10,684					
PRINCIPAL		-1,585	-1,822	-2,096	-2,410	-2,772
15.00% INTERESES		-1,603	-1,365	-1,092	-777	-416
ESCUDO FISCAL INTERESES		160	136	109	78	42
ECF	-10,684	4,121	8,305	11,693	15,279	16,705
Tasa Requerida x el Accionista	13.61%					
VAN	25,349					
TIR	70.0%					
TIRM	39%					
Working Capital	Días	1	2	3	4	5
Cuentas por cobrar	10 días	-3,560	-3,771	-3,991	-4,222	-4,464
Inventarios	15 días	949	1,005	1,063	1,125	1,189
Efectivo	1%	-1,282	-1,357	-1,437	-1,520	-1,607
Cuentas por pagar	15 días	1,424	2,480	2,555	2,632	2,711
Working Capital		-2,469	-1,643	-1,810	-1,986	-2,172

Nota: Elaboración propia, 2023.

12.7. Escenarios

Figura 46*Escenarios*

Resumen del escenario				
	Valores actuales:	pesimista	realista	optimista
Celdas cambiantes:				
cantidad 1	129	129	129	129
cantidad 2	68	68	68	68
cantidad 3	34	34	34	34
cantidad 4	62	62	62	62
cantidad 5	32	32	32	32
cantidad 6	6	6	6	6
cantidad 7	47	47	47	47
precio 1	180	162	180	189
precio 2	300	270	300	315
precio 3	400	360	400	420
precio 4	600	540	600	630
precio 5	500	450	500	525
precio 6	1000	900	1000	1050
precio 7	250	225	250	263
costo 1	67	60	67	71
costo 2	77	69	77	81
costo 3	87	78	87	91
costo 4	107	96	107	112
costo 5	157	141	157	165
costo 6	257	231	257	270
costo 7	87	78.00	87.00	91.00
Celdas de resultado:				
VAN	25,554	9,873	25,554	43,381
TIR	48%	1%	48%	70%

Nota: Elaboración propia, 2023. En esta figura, podemos observar que todos los escenarios son favorables para el inicio del negocio, las celdas cambiantes de cada escenario se muestran en gris.

12.8. VAN - TIR

Tabla 22*VAN (Valor Actual Neto)**TIR (Tasa interna de Retorno)*

WACC	13.6%
VAN	25,379
TIR	48%
TIRM	27%

Tasa Requerida x el Accionista	13.61%
VAN	25,349
TIR	70.0%
TIRM	39%

Nota: Elaboración propia, 2023.

Conclusiones

- Se concluye que el Proyecto es viable, ya que se observa un crecimiento en las ventas en los 5 años proyectados. Para la creación de la empresa se requiere una inversión de S/ 21,368.86 la cual se financiará a través de un préstamo que equivale al 40% y el 60% será cubierto por el aporte de los accionistas. El VAN que se obtiene es de S/ 25,379 y un TIR del 48%, lo que muestra un escenario óptimo.
- El objetivo en las ventas está comprobado por los cálculos realizados a los ingresos y a la medición de empresas a las que tenemos que ofertarle el servicio. Además, que los precios han sido elaborados de acuerdo a lo que desea el cliente en cuanto a atención y de acuerdo a lo que el cliente paga por el servicio. El Proyecto intenta captar un gran porcentaje de las empresas pequeñas y medianas de los distritos de Barranco y Santiago de Surco.
- El gasto de publicidad será a través de una estrategia conocida como paridad competitiva, el cual consiste en fijar un presupuesto promocional en comparación a las otras competencias.
- Los competidores más cercanos tienen su precio en promedio mayor en 10% del precio que se ofrece en nuestra propuesta a los emprendedores.

Recomendaciones

- Se recomienda trabajar con una población más pequeña para el muestreo, además de que el servicio a brindar no debe ser limitativo, es decir, que el cliente puede funcionar o no en cualquier distrito de la capital, es más siendo un poco soñadores en los departamentos del Perú, ya que tenemos la misma legislación, y se puede revisar si hay algunos cambios, como por ejemplo en la frontera.
- También realizar un cuestionario para la encuesta que no sobre pase a 10 preguntas, ya que se ha visto que las personas valoran mucho el tiempo y es poco probable que realicen encuestas que les tome más de 5 minutos.
- Se recomienda incrementar la cadena de servicios para mejorar los precios y poder brindar mejores oportunidades al cliente.
- Lo recomendado es que apenas se cuente con clientes que ya llevan mucho tiempo con nuestro servicio se vaya aplicando la estrategia de más por lo mismo y finalmente más por más para incrementar las ganancias.
- Además, se recomienda continuar con campañas de publicidad, ya que ayuda a captar nuevos clientes para el aumento de estos en los próximos años y se recomienda aumentar las promociones para otro tipo de clientes.
- También de comprobar si los clientes están satisfechos con nuestro trabajo, por medio de encuestas virtuales, donde puedan pronunciar sus quejas y reclamos.

METODOLOGÍA

Figura 47

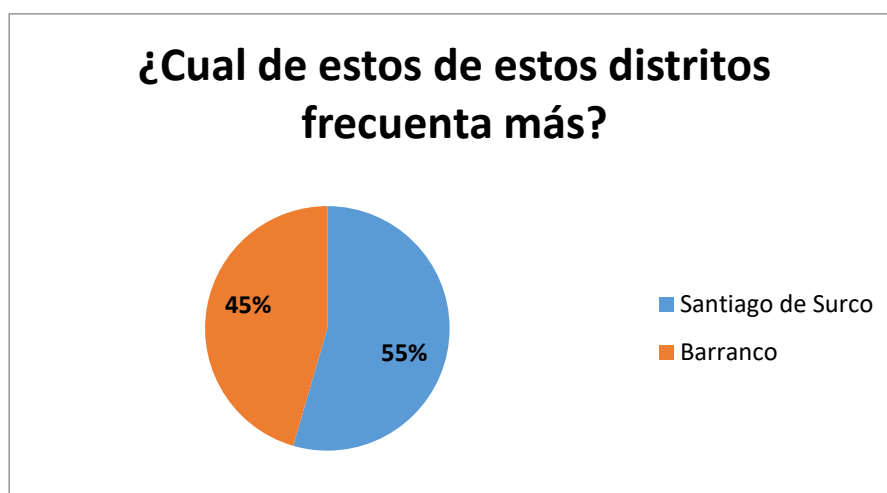
¿Usted está dispuesto a participar de esta investigación?



De la figura 47 se observa que, de la cantidad de encuestados, sólo 2 personas no quisieron llenar el formulario.

Figura 48

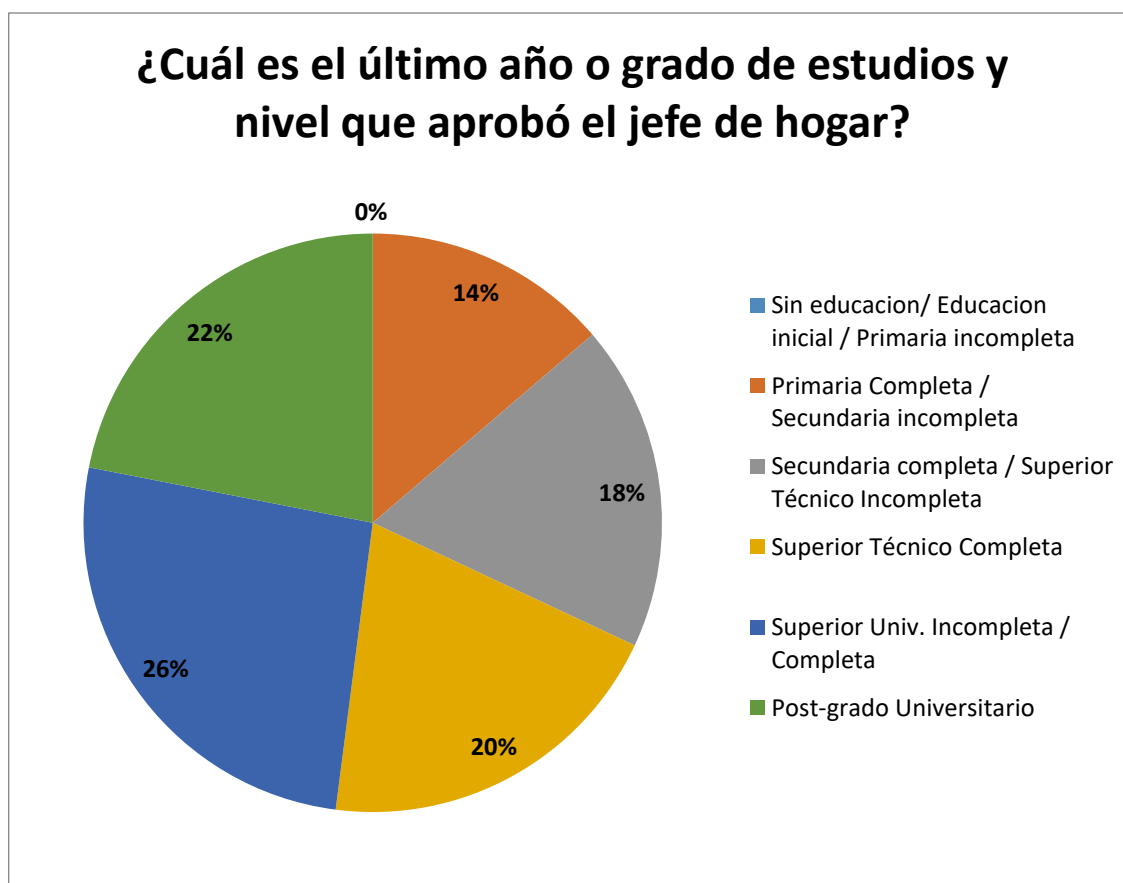
¿Cuál de estos de estos distritos frecuenta más?



De la figura 48, se observa que del 100% de los encuestados, el 45% es de Santiago de Surco y el 55% vive en Barranco.

Figura 49

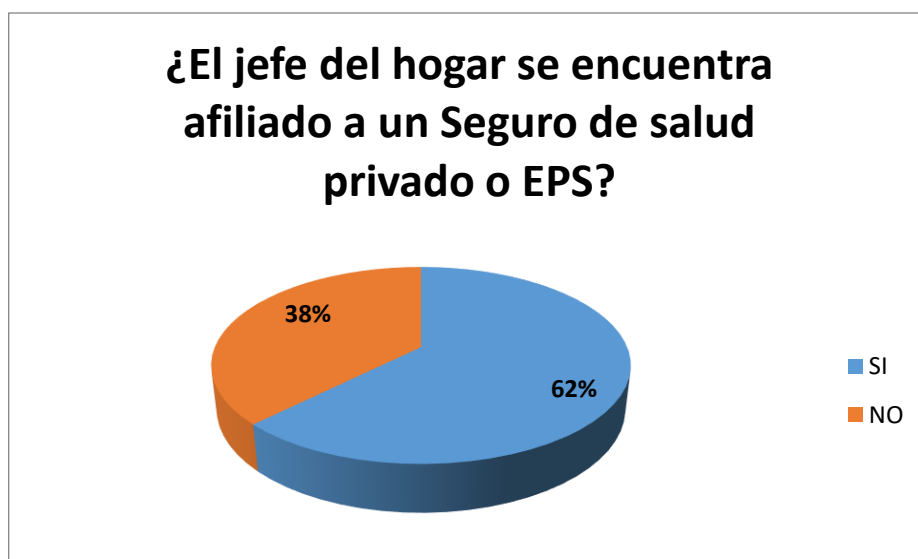
¿Cuál es el último año o grado de estudios y nivel que aprobó el jefe de hogar?



De la figura 49 se observa que los encuestados, el 26% tiene estudios superiores, completos / incompletos y de la misma forma, de los encuestados el 0% representada a los que no tiene educación.

Figura 50

¿El jefe del hogar se encuentra afiliado a un Seguro de salud privado o EPS?



De la figura 50 se observa que el 62% de los encuestados, está afiliado a un sistema de salud privado y un 38% no se encuentra afiliado.

Figura 51

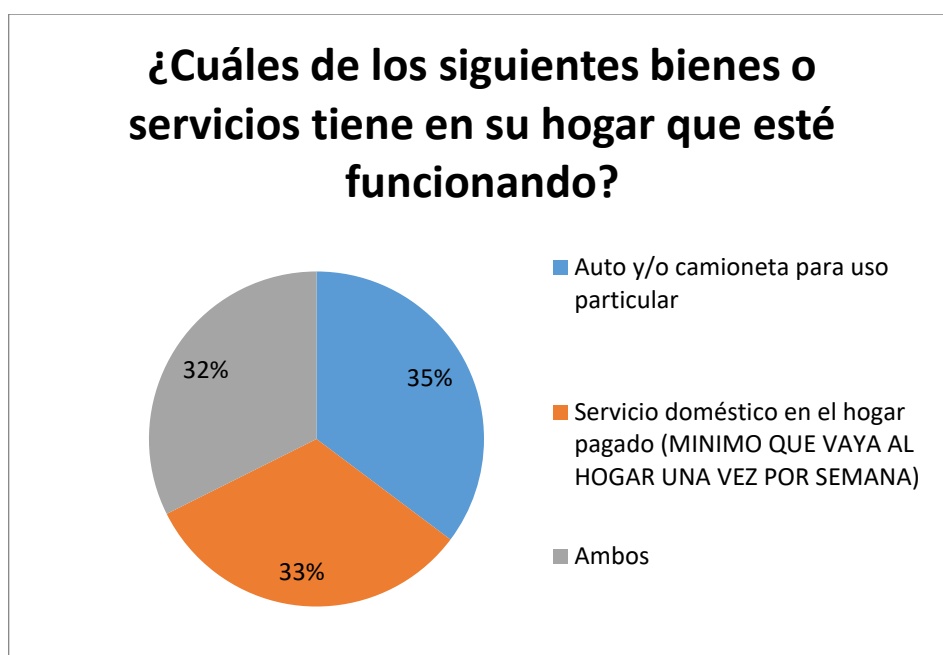
¿Cuál de estos servicios tiene en su hogar?



Del gráfico 51, se observa que el 56% de los encuestados tienen los 2 servicios en su hogar, el 27% de los encuestados tiene solo televisión por cable y el 17% de los encuestados tiene solo internet (sin compartir por el celular).

Figura 52

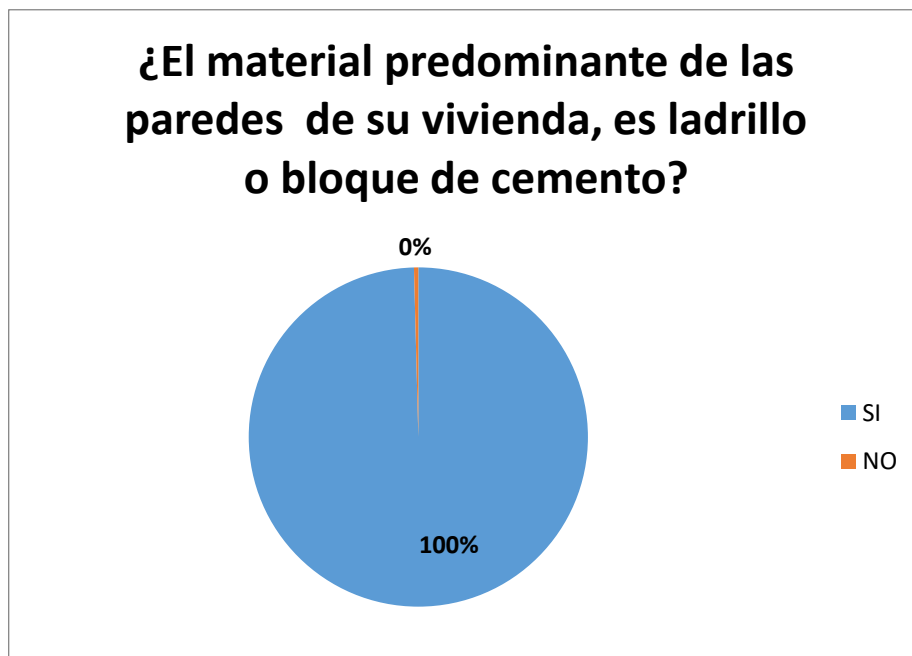
¿Cuáles de los siguientes bienes o servicios tiene en su hogar que esté funcionando?



Del Gráfico 52, se observa que el 35% de los encuestados tiene auto y/o camioneta para uso particular, el 33% de los encuestados tiene el servicio doméstico en el hogar pagado (Mínimo que vaya al hogar una vez por semana), y el 32% de los encuestados indica que tiene ambos servicios.

Figura 53

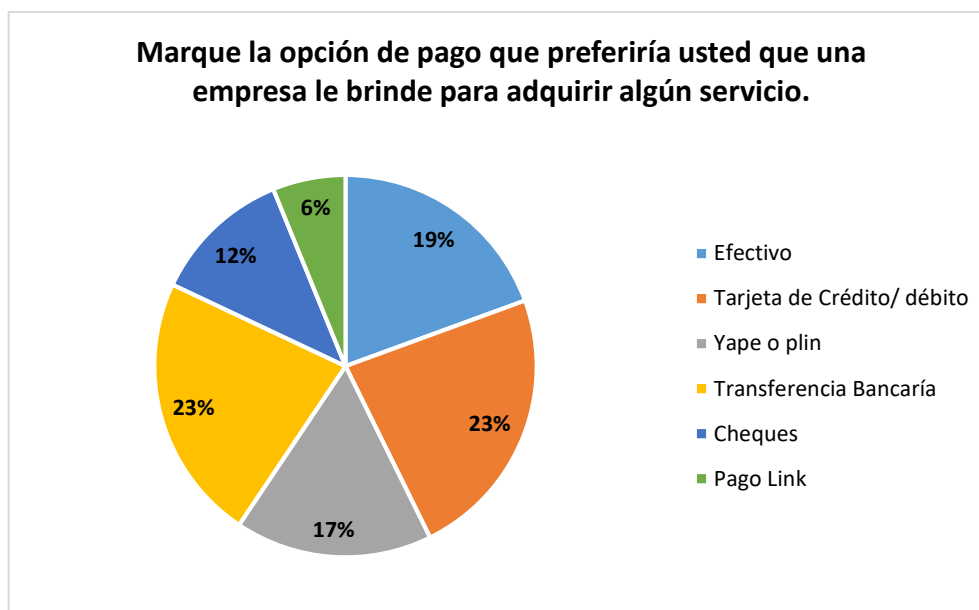
¿El material predominante de las paredes de su vivienda, es ladrillo o bloque de cemento?



Del Gráfico 53, se observa que el 100% de los encuestados indica que el material predominante de las paredes de su vivienda es ladrillo o bloque de cemento.

Figura 54

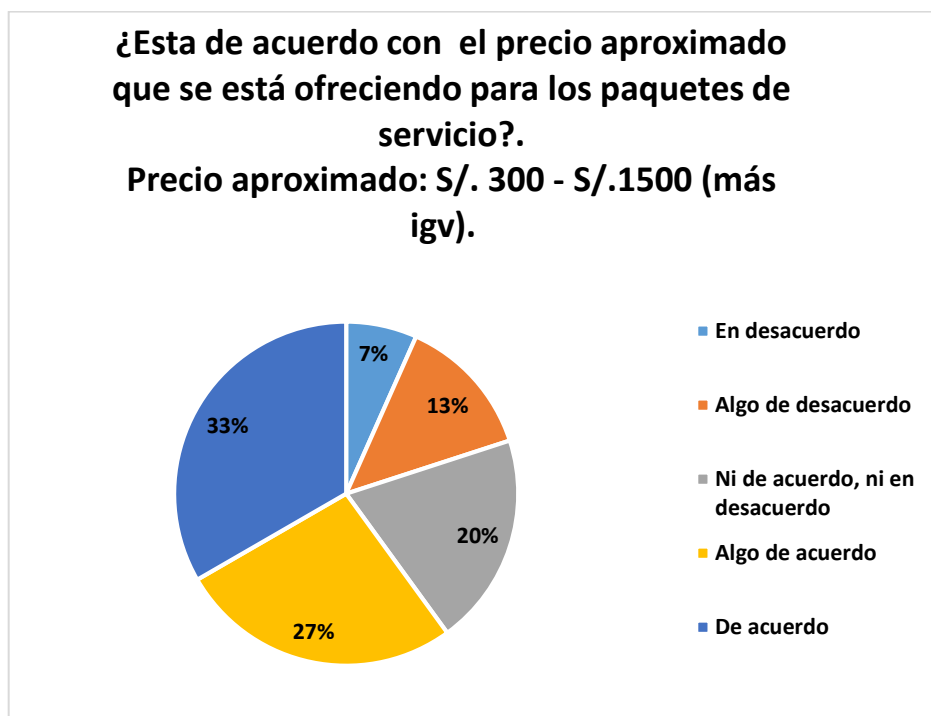
Marque la opción de pago que preferiría usted que una empresa le brinde para adquirir algún servicio.



Del Gráfico 54, se observa que existen dos grupos con el 23% cada uno que indica que prefiere la tarjeta de crédito y/o débito y la transferencia bancaria como medio de pago, un 19% de los encuestados indica que prefiere pagar en efectivo, un 17% de los encuestados indica que prefiere usar el Yape o Plin como medio de pago, mientras que el 12% y 6% de los encuestados indican que prefieren cheques y Pago Link como medio de pago respectivamente.

Figura 55

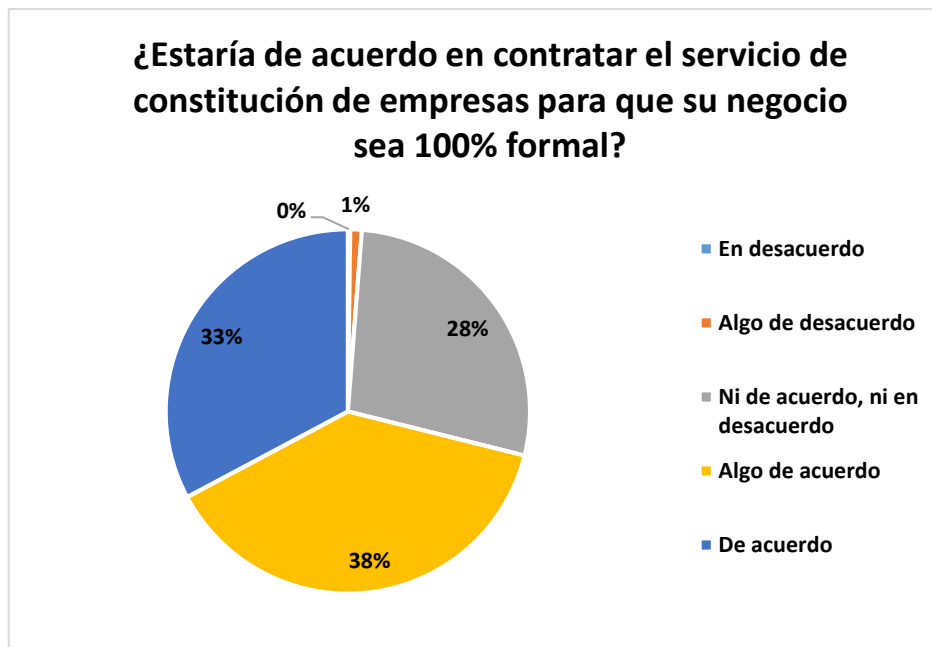
¿Está de acuerdo con el precio aproximado que se está ofreciendo para los paquetes de servicio? - Precio aproximado: S/. 300 - S/.1500 (más igv).



Del Gráfico 55, se observa que el 33% de los encuestados está de acuerdo con el precio aproximado de S/ 300.00 – S/ 1500.00 soles (más Igv), el 27% de los encuestados indica estar algo de acuerdo con el precio aproximado, el 20% de los encuestados indica estar ni de acuerdo, ni en desacuerdo con el precio aproximado, el 13% y 7% indican estar algo de desacuerdo y en desacuerdo con el precio aproximado respectivamente.

Figura 56

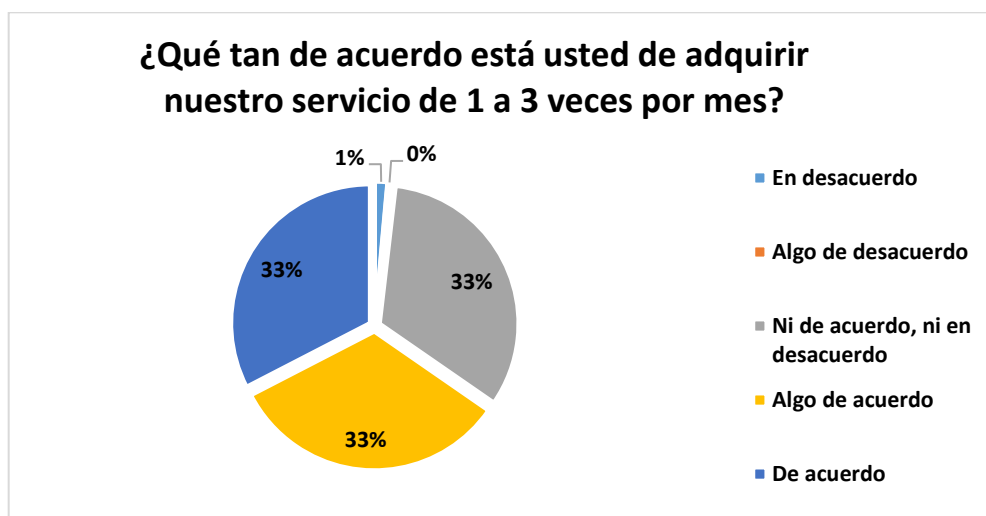
¿Estaría de acuerdo en contratar el servicio de constitución de empresas para que su negocio sea 100% formal?



Del Gráfico 56, se observa que el 38% de los encuestados indica estar algo de acuerdo en contratar el servicio de constitución de empresas para que su negocio sea 100% formal, el 33% de los encuestados indica estar de acuerdo en contratar el servicio, el 28% indica estar ni de acuerdo, ni en desacuerdo en contratar el servicio, mientras que el 1% de los encuestados indica estar algo de desacuerdo en contratar el servicio.

Figura 57

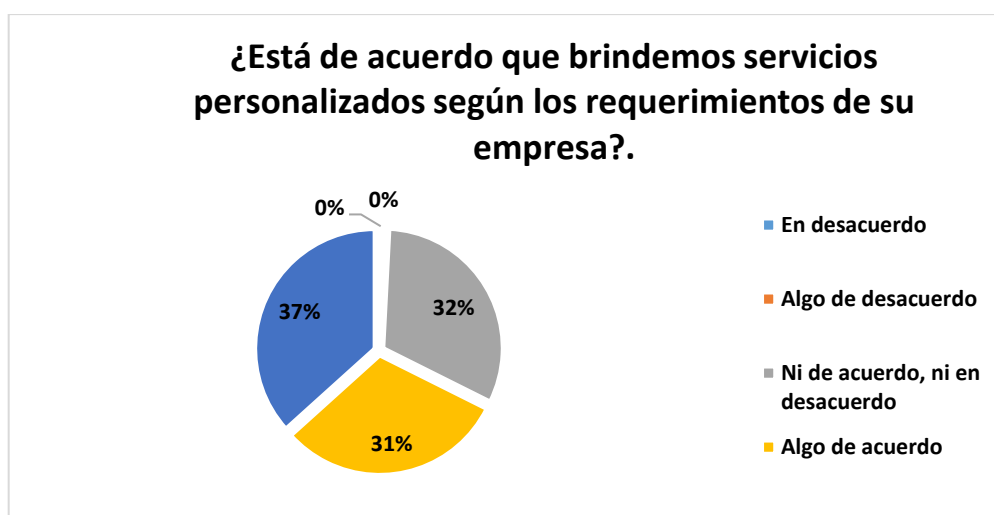
¿Qué tan de acuerdo está usted de adquirir nuestro servicio de 1 a 3 veces por mes?



Del Gráfico 57, se observa que existen tres grupos con el 33% de los encuestados que indican estar de acuerdo, algo de acuerdo y ni de acuerdo, ni en desacuerdo en adquirir nuestro servicio de 1 a 3 veces por mes, mientras que un 1% de los encuestados indica estar en desacuerdo en adquirir nuestro servicio.

Figura 58

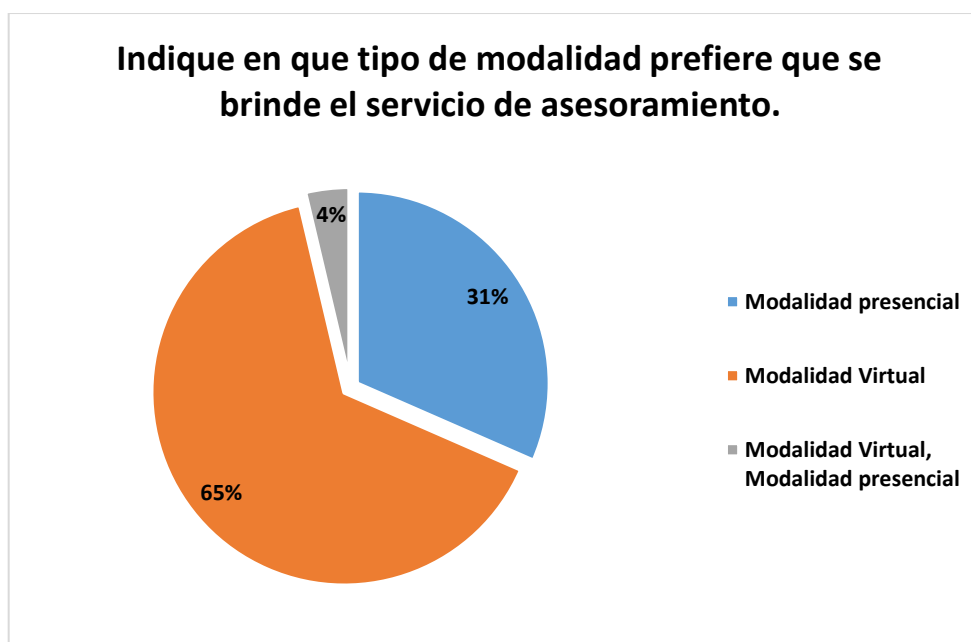
¿Está de acuerdo que brindemos servicios personalizados según los requerimientos de su empresa?



Del Gráfico 58, se observa que el 37% de los encuestados indica estar de acuerdo que le brindemos servicios personalizados según los requerimientos de su empresa, el 32% de los encuestados indica estar ni de acuerdo, ni en desacuerdo, y el 31% de los encuestados indica estar algo de acuerdo con que se le brinde servicios personalizados.

Figura 59

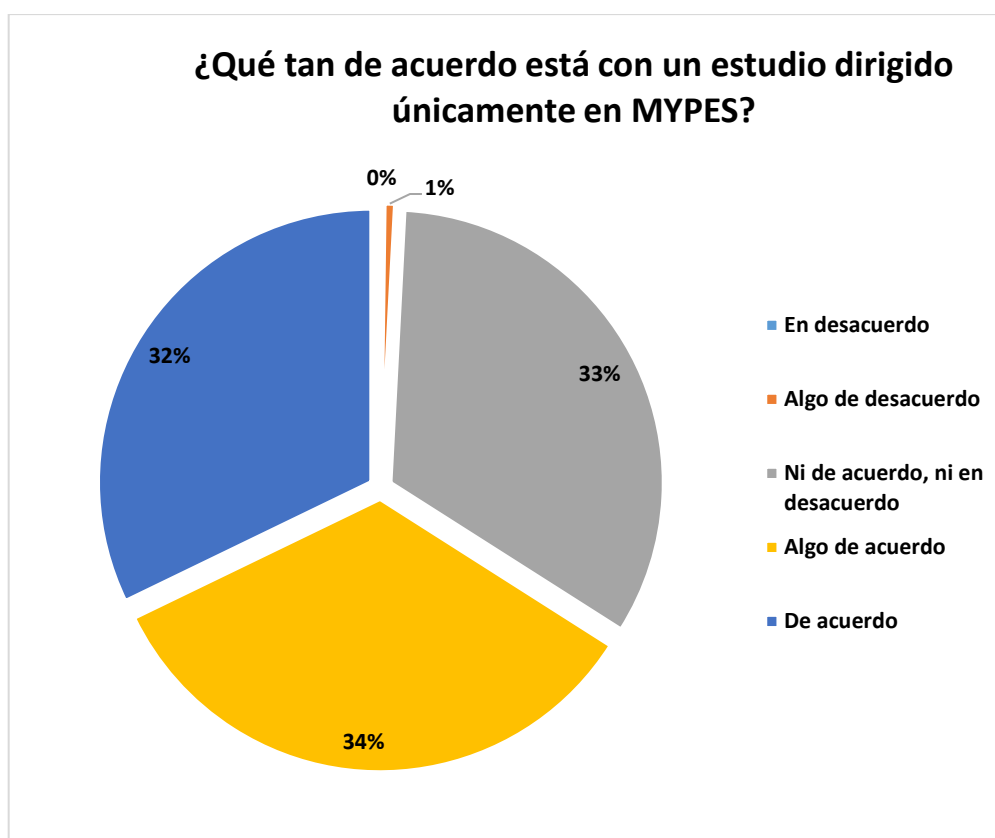
Indique en qué tipo de modalidad prefiere que se brinde el servicio de asesoramiento.



Del Gráfico 59, se observa que el 65% de los encuestados indica que prefiere la modalidad virtual como medio para el servicio de asesoramiento, el 31% de los encuestados indica que prefiere la modalidad presencial, y el 4% indica que prefiere la modalidad virtual y la modalidad presencial.

Figura 60

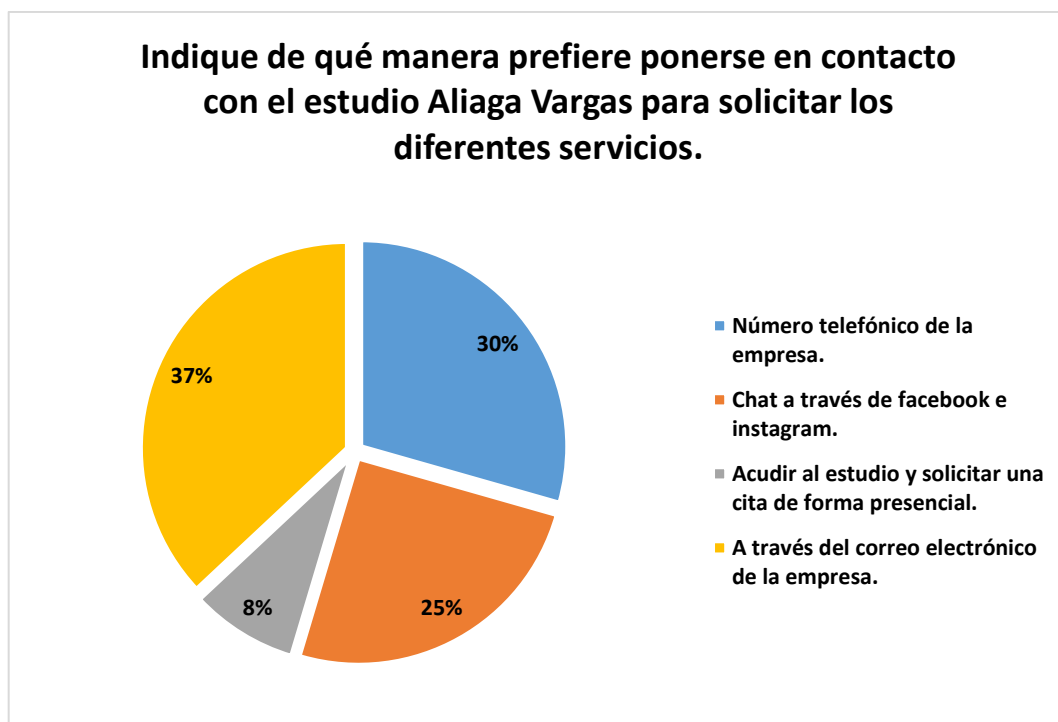
¿Qué tan de acuerdo está con un estudio dirigido únicamente en MYPES?



Del Gráfico 60, se observa que el 34% de los encuestados indica estar algo de acuerdo con un estudio dirigido únicamente a MYPES, el 33% de los encuestados indica estar ni de acuerdo, ni en desacuerdo, el 32% de los encuestados indica estar de acuerdo, y el 1% de los encuestados indica estar algo de desacuerdo.

Figura 61

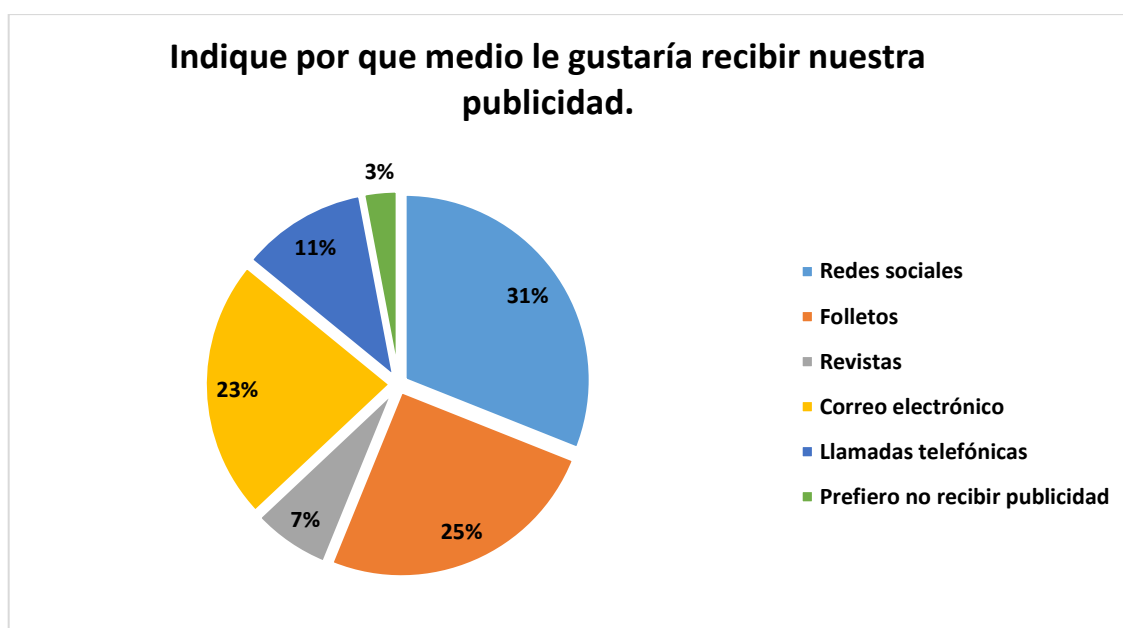
Indique de qué manera prefiere ponerse en contacto con el estudio Aliaga Vargas para solicitar los diferentes servicios.



Del Gráfico 61, se observa que el 37% de los encuestados indica que prefiere ponerse en contacto con el estudio Aliaga Vargas para solicitar los diferentes servicios a través del correo electrónico de la empresa, el 30% de los encuestados indica que prefiere el número telefónico de la empresa, el 25% de los encuestados indica que a través del Chat de facebook e instagram y un 8% indica que prefiere acudir al estudio y solicitar una cita de forma presencial.

Figura 62

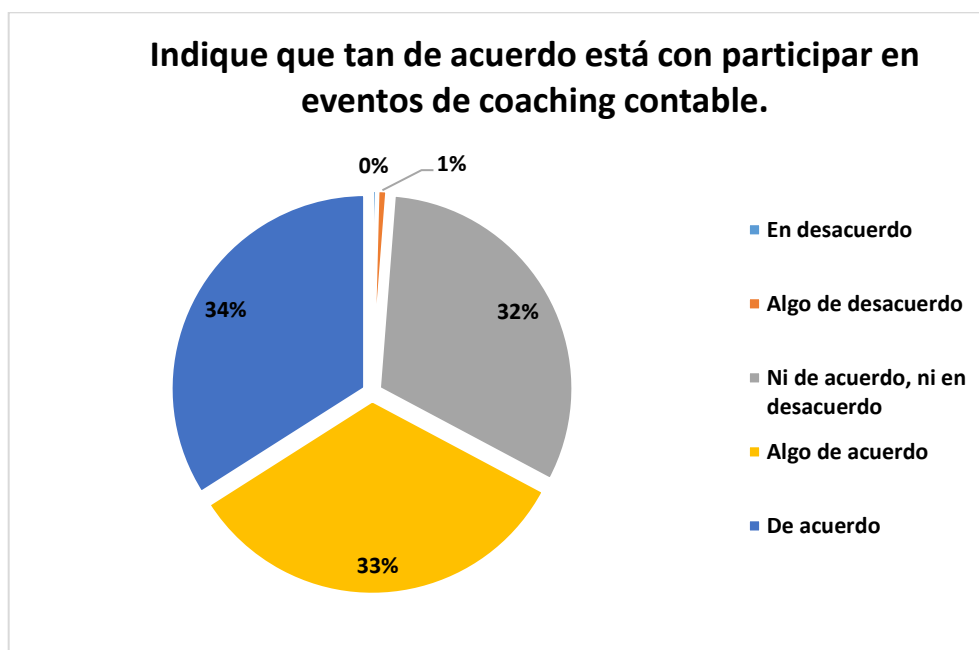
Indique por que medio le gustaría recibir nuestra publicidad.



Del Gráfico 62, se observa que el 31% de los encuestados indica que a través de redes sociales le gustaría recibir nuestra publicidad, el 25% indica que, a través de folletos, el 23% de los encuestados indica que, a través de correo electrónico, el 11% de los encuestados indica que, a través llamadas telefónicas, el 7% de los encuestados indica que, a través de revistas y el 3% de los encuestados indica que no prefiere recibir publicidad.

Figura 63

Indique que tan de acuerdo está con participar en eventos de coaching contable.



Del Gráfico 63, se observa que el 34% de los encuestados está de acuerdo en participar de eventos de coaching contable, el 33% de los encuestados está algo de acuerdo, el 32% de los encuestados está ni de acuerdo, ni en desacuerdo, y el 1% de los encuestados está algo de desacuerdo en participar de eventos de coaching contable.

Referencias

- Actualícese. (2022). *IFAC presentó su plan de acción para que la profesión contable combata la corrupción*. <https://actualicese.com/ifac-presento-su-plan-de-accion-para-que-la-profesion-contable-combata-la-corrupcion/>
- Alva, L. y Cruz, C. (2018). *El concurso Startup Perú en la gestión de desarrollo de emprendimientos innovadores: un análisis de caso de las percepciones de las startups beneficiarias de la 1º a la 4º generación*. [Tesis de grado, Universidad Cesar Vallejo]. Repositorio Institucional UCV. <https://repositorio.uss.edu.pe/handle/20.500.12802/6267>
- Ancajima, L. (2022). *Bitcoin, ethereum y más: ¿Qué tendencia marcará el mercado de criptomonedas para fines del 2022?*. <https://rpp.pe/tecnologia/mas-tecnologia/bitcoin-ethereum-y-mas-que-tendencia-marcara-el-mercado-de-criptomonedas-para-fines-del-2022-noticia-1433372>
- Andina. (2022). *El 45% de los emprendedores inició su negocio durante la pandemia*. <https://andina.pe/agencia/noticia-el-45-los-emprendedores-inicio-su-negocio-durante-pandemia-878090.aspx>
- CERTUS. (2021). *7 tipos de Contabilidad que debes conocer*. <https://www.certus.edu.pe/blog/tipos-contabilidad-conocer/>
- Chávez, L. (2022). *Análisis / Crisis política y social en Perú: ¿Es solo la inflación lo que la ha desatado?*. <https://forbes.pe/actualidad/2022-04-13/analisis-crisis-politica-y-social-en-peru-es-solo-la-inflacion-lo-que-la-ha-desatado/>
- Consultoría y asociados. (S/F). *Planes*. Perú. Consultoría y asociados Recuperado de <https://ciarms.pe/>

Contreras, C. (2020). *implementación de empresa de asesoría contable- financiero para pequeñas y micro empresas.*

https://repositorio.usmp.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12727/7744/contreras_lca.pdf?sequence=1&isAllowed=y

El Economista. (2022). *Más de 135,000 pymes cerraron en Perú en los dos últimos años.*

<https://www.eleconomista.com.mx/empresas/Mas-de-135000-pymes-cerraron-en-Peru-en-los-dos-ultimos-anos-20220613-0134.html>

Forbes. (2023). *Crisis en Perú: la incertidumbre por la inestabilidad política ensombrece la economía peruana.*

<https://forbes.cl/economia-y-finanzas/2023-01-13/crisis-en-peru-la-incertidumbre-por-la-inestabilidad-politica-ensombrece-la-economia-peruana/>

France. (2023). *La incertidumbre política ensombrece la hasta ahora estable economía de Perú.*

<https://www.france24.com/es/programas/econom%C3%ADa/20230114-la-incertidumbre-pol%C3%ADtica-ensombrece-la-hasta-ahora-estable-econom%C3%ADa-de-per%C3%BA>

Gestión. (2018). *¿Cuáles son los regímenes tributarios y en qué se diferencian?.*

<https://gestion.pe/tu-dinero/regimenes-tributarios-diferencias-pagar-impuestos-empresas-peru-nnda-nnlt-250529-noticia/>

Gestión. (2022). *Perú cae seis posiciones en el Índice de Progreso Social Mundial 2022.*

<https://gestion.pe/economia/peru-cae-seis-posiciones-en-el-indice-de-progreso-social-mundial-noticia/?outputType=amp>

Gestión. (2023). *Bloomberg Economics: caos político resta al Perú dos puntos porcentuales del PBI*. <https://gestion.pe/economia/bloomberg-economics-caos-politico-resta-al-peru-dos-puntos-porcentuales-del-pbi-en-perdida-de-produccion-noticia/?ref=gesr>

GOBIERNO DEL PERU. (2017). *Decreto supremo que aprueba los lineamientos para determinar los giros afines o complementarios entre sí para el otorgamiento de licencias de funcionamiento y listado de actividades simultáneas y adicionales que pueden desarrollarse con la presentación de una declaración jurada ante las municipalidades*.

https://cdn.www.gob.pe/uploads/document/file/132569/76839_1.pdf?v=1588642359

Guevara, J. y Sánchez, D. (2019). *Estrategias competitivas para el posicionamiento de la empresa constructora DINCO SAC en la ciudad de Chiclayo–2017*. [Tesis de grado, Universidad Señor de Sipán]. Repositorio <https://repositorio.uss.edu.pe/bitstream/handle/20.500.12802/6267/Guevara%20N%c3%ba%c3%bl%e3%b1ez%20%26%20Sanchez%20Alarcon.pdf?sequence=1&isAll>
[owed=y](#)

Horngren, C; Datar, S; Rajan, M. (2012). *Contabilidad de costos*. <https://profefily.com/wp-content/uploads/2017/12/Contabilidad-de-costos-Charles-T.-Horngren.pdf>

INEI. (2022). *Análisis de la Densidad Empresarial en el Perú*.

https://www.inei.gob.pe/media/MenuRecursivo/publicaciones_digitales/Est/Lib1703/cap06.pdf

INEI. (2022). *Demografía Empresarial en el Perú*.

<https://m.inei.gob.pe/biblioteca-virtual/boletines/demografia-empresarial-8237/1/#lista>

- Martínez, M. Pérez, L. y Silva, W (2018). La dinámica empresarial y el emprendimiento, factores determinantes para el desarrollo del ciclo de vida de las pymes. *Revista Publicando*, 5(15 (2)), 308-325. ISSN 1390-9304
- Morán, L. y Méndez, M. (2006). *proyecto de creación de una empresa de asesoría contable, tributaria y financiera para las pymes*.
<https://www.dspace.espol.edu.ec/bitstream/123456789/1134/1/2167.pdf>
- Morato, L. y Osorio, L. (2017). *estudio de factibilidad para la creación de un centro de asesoría contable, tributaria y financiera a nivel público y privado en la ciudad de chiquinquirá*. <https://repositorio.uptc.edu.co/bitstream/001/1951/1/TGT-710.pdf>
- RPP. (2022). *Menor crecimiento: Economía pasó de crecer 3,44 % en junio a 1, 41% en julio, según INEI*. <https://rpp.pe/economia/economia/economia-peruana- apenas-crece-141-en-julio-noticia-1432565?ref=rpp>
- Sotelo, J. (2020). *plan de negocio para implementar una consultoría contable, financiera y tributaria en MYPES comerciales y servicios de la zona 8 de lima metropolitana 2018*.
<https://repositorio.usil.edu.pe/server/api/core/bitstreams/9c07fd09-ab35-4125-9370-73e92139f135/content>
- SUNAT. (2020). *01. Concepto, Tasa y Operaciones Gravadas – IGV*.
<https://orientacion.sunat.gob.pe/3053-concepto-tasa-y-operaciones-gravadas-igv-empresas>
- Villamuzio. (2014). *Importancia de un correcto servicio contable para su empresa*.
<https://estudiocontablevmc.pe/importancia-de-la-contabilidad-en-su-empresa/>

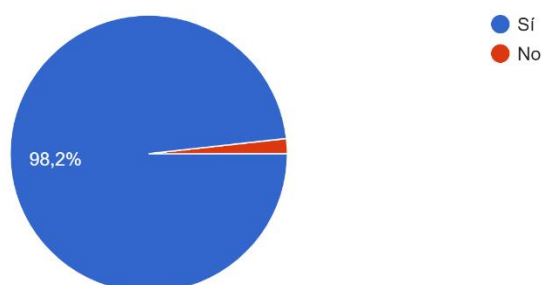
Anexos

Anexo 1: Estadística del cuestionario aplicado

Gráfico 1.

¿Usted está dispuesto a participar de esta investigación?

¿Usted esta dispuesto a participar de esta investigación ?
171 respuestas

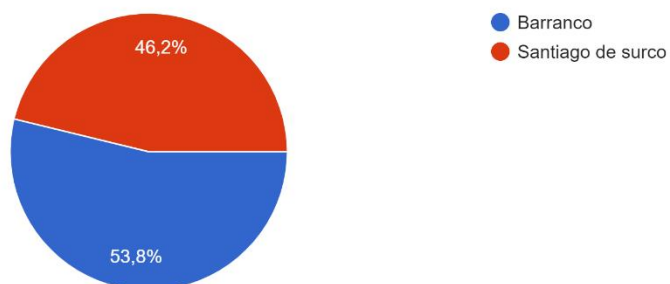


Del gráfico se observa que, de la cantidad de encuestados, sólo 3 personas no quisieron llenar el formulario.

Gráfico 2

¿Cuál de estos de estos distritos frecuenta más?

Cual de estos de estos distritos frecuenta más
171 respuestas



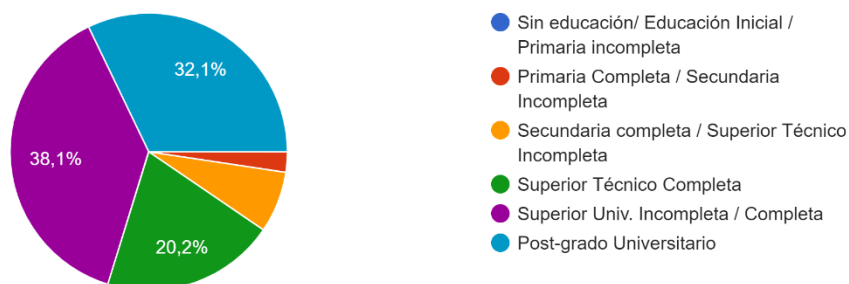
Del gráfico 2, se observa que del 100% de los encuestados, el 46,2% es de Santiago de Surco y el 53,8% vive en Barranco.

Gráfico 3

¿Cuál es el último año o grado de estudios y nivel que aprobó el jefe de hogar?

¿Cuál es el último año o grado de estudios y nivel que aprobó el jefe de hogar?

168 respuestas



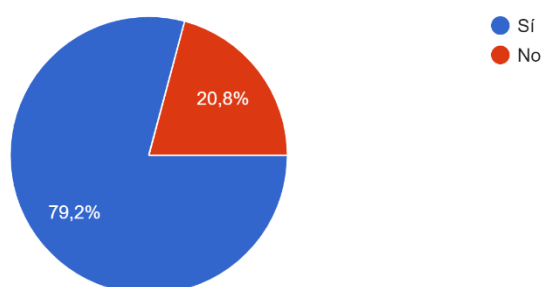
Del Gráfico se observa que los encuestados, el 38,1% tiene estudios superiores, completos / incompletos y de la misma forma, de los encuestados el 0% representada a los que no tiene educación.

Gráfico 4

¿El jefe del hogar se encuentra afiliado a un Seguro de salud privado o EPS?

¿El jefe del hogar se encuentra afiliado a un Seguro de salud privado o EPS?

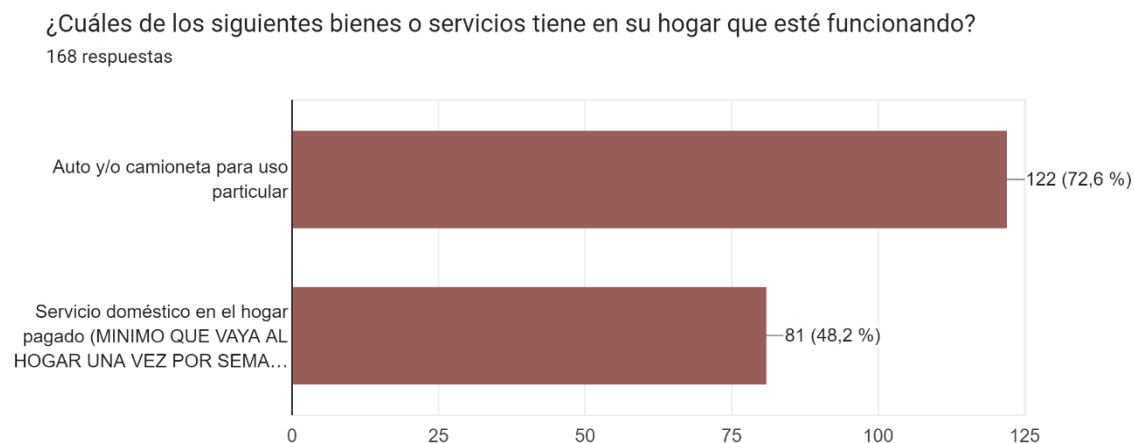
168 respuestas



Del gráfico se observa que el 79,2% de los encuestados, está afiliado a un sistema de salud privado y un 20,8% no se encuentra afiliado.

Gráfico 5

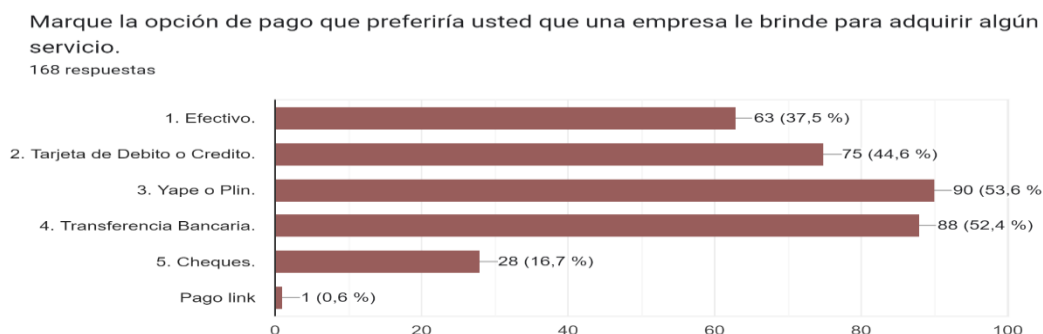
¿Cuáles de los siguientes bienes o servicios tiene en su hogar que esté funcionando?



Del Gráfico, se observa que el 72,6% de los encuestados tiene auto y/o camioneta para uso particular, el 48,2% de los encuestados tiene el servicio doméstico en el hogar pagado (Mínimo que vaya al hogar una vez por semana).

Gráfico 6

Marque la opción de pago que preferiría usted que una empresa le brinde para adquirir algún servicio.



Del Gráfico, se observa que existen dos grupos con el 44,6% y 53,6% cada uno que indica que prefiere la tarjeta de crédito y/o débito y la transferencia bancaria como

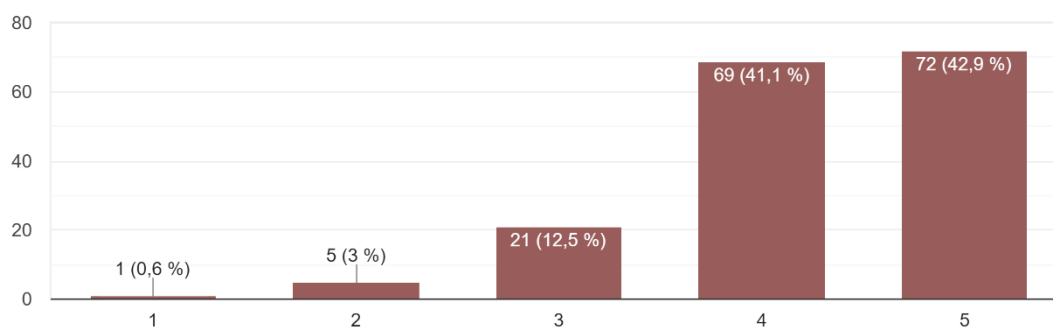
medio de pago, un 37,5% de los encuestados indica que prefiere pagar en efectivo, un 53,6% de los encuestados indica que prefiere usar el Yape o Plin como medio de pago, mientras que el 16,7% y 0,6% de los encuestados indican que prefieren cheques y Pago Link como medio de pago respectivamente.

Gráfico 7

¿Estaría de acuerdo en contratar el servicio de constitución de empresas para que su negocio sea 100% formal?

¿Estaría de acuerdo en contratar el servicio de constitución de empresas para que su negocio sea 100% formal?. Asesoramiento para el inicio, seguid... Precio aproximado: S/. 300 - S/.1500 (más igv).

168 respuestas



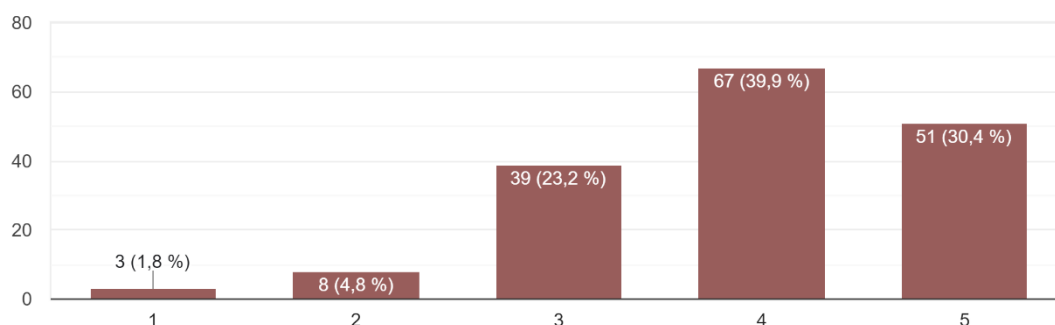
Del Gráfico, se observa que el 42,9% de los encuestados indica estar algo de acuerdo en contratar el servicio de constitución de empresas para que su negocio sea 100% formal, el 41,1% de los encuestados indica estar de acuerdo en contratar el servicio, el 12,5% indica estar ni de acuerdo, ni en desacuerdo en contratar el servicio, mientras que el 3,6% de los encuestados indica estar algo de desacuerdo en contratar el servicio.

Gráfico 8

¿Qué tan de acuerdo está usted de adquirir nuestro servicio de 1 a 3 veces por mes?

¿Qué tan de acuerdo está usted de adquirir nuestro servicio de 1 a 3 veces por mes?.

168 respuestas



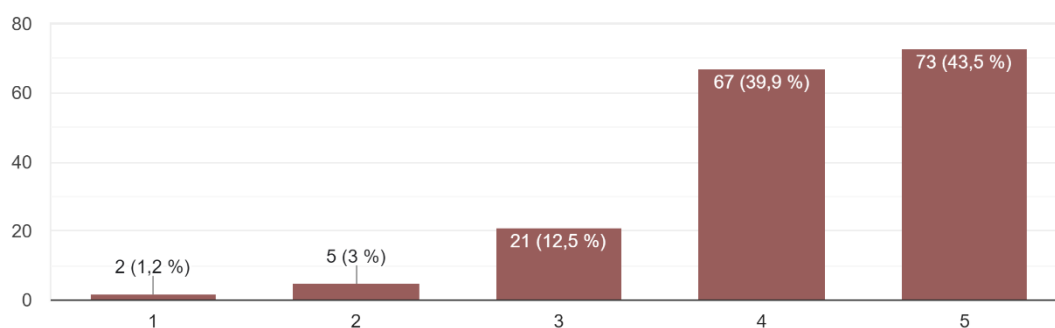
Del Gráfico, se observa que existen tres grupos con el 93,5% de los encuestados que indican estar de acuerdo, algo de acuerdo y ni de acuerdo, ni en desacuerdo en adquirir nuestro servicio de 1 a 3 veces por mes, mientras que un 6,6% de los encuestados indica estar en desacuerdo en adquirir nuestro servicio.

Gráfico 9

¿Está de acuerdo que brindemos servicios personalizados según los requerimientos de su empresa?

¿Está de acuerdo que brindemos servicios personalizados según los requerimientos de su empresa?.

168 respuestas



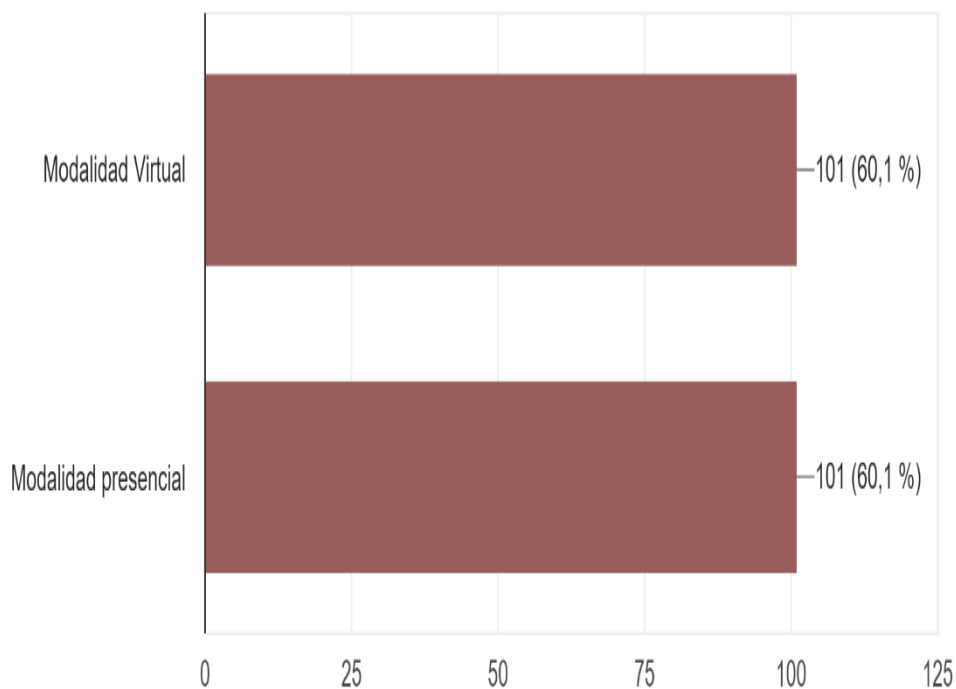
Del Gráfico, se observa que el 43,5% de los encuestados indica estar de acuerdo que le brindemos servicios personalizados según los requerimientos de su empresa, el 12,5% de los encuestados indica estar ni de acuerdo, ni en desacuerdo, y el 39,9% de los encuestados indica estar algo de acuerdo con que se le brinde servicios personalizados.

Gráfico 10

Indique en qué tipo de modalidad prefiere que se brinde el servicio de asesoramiento.

Indique en que tipo de modalidad prefiere que se brinde el servicio de asesoramiento.

168 respuestas



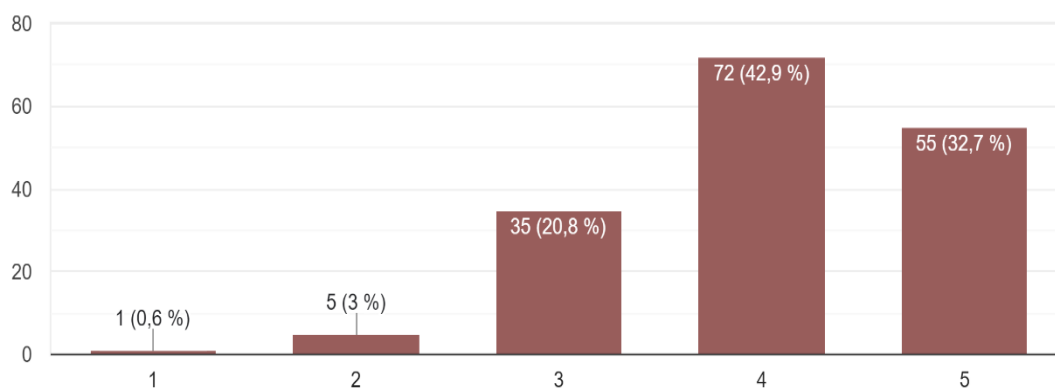
Del Gráfico, se observa que el 60,1% de los encuestados indica que prefiere la modalidad virtual como medio para el servicio de asesoramiento, el 60,1% de los encuestados indica que prefiere la modalidad presencial.

Gráfico 11

¿Qué tan de acuerdo está con un estudio dirigido únicamente en MYPES?

¿Qué tan de acuerdo está con un estudio dirigido únicamente en MYPES?

168 respuestas



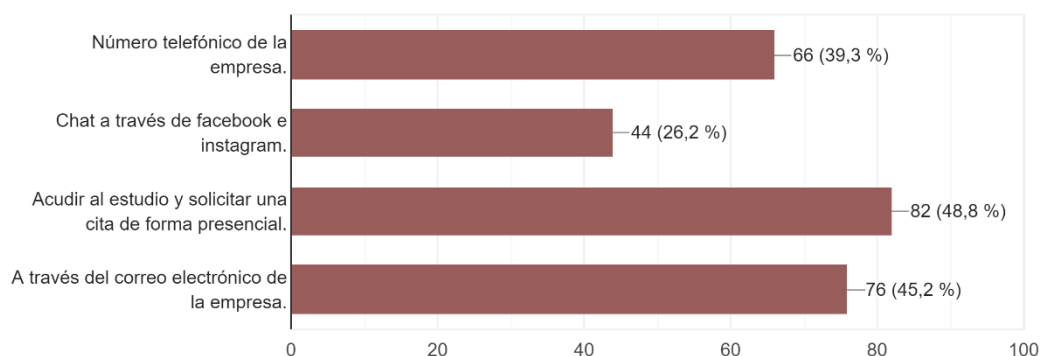
Del Gráfico, se observa que el 42,9% de los encuestados indica estar algo de acuerdo con un estudio dirigido únicamente a MYPES, el 20,8% de los encuestados indica estar ni de acuerdo, ni en desacuerdo, el 32,7% de los encuestados indica estar de acuerdo, y el 3,6% de los encuestados indica estar algo de desacuerdo.

Gráfico 12

Indique de qué manera prefiere ponerse en contacto con el estudio Aliaga Vargas para solicitar los diferentes servicios.

Indique de qué manera prefiere ponerse en contacto con el estudio S. Aliaga para solicitar los diferentes servicios.

168 respuestas



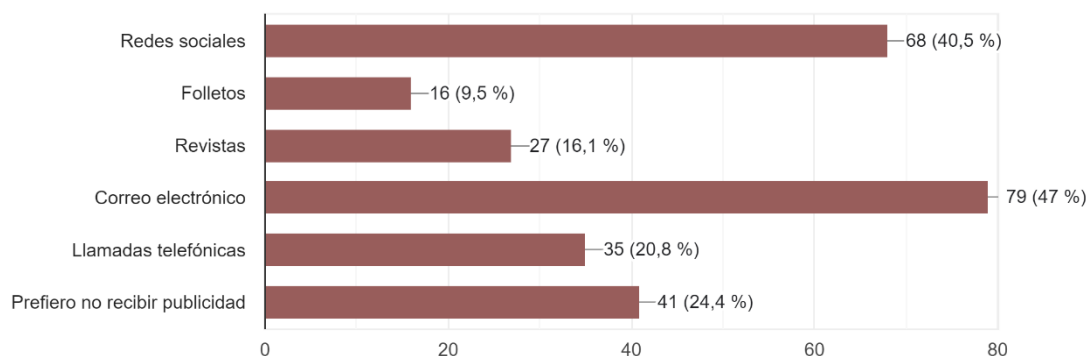
Del Gráfico, se observa que el 45,2% de los encuestados indica que prefiere ponerse en contacto con el estudio Aliaga Vargas para solicitar los diferentes servicios a través del correo electrónico de la empresa, el 39,3% de los encuestados indica que prefiere el número telefónico de la empresa, el 26,2% de los encuestados indica que a través del Chat de Facebook e Instagram y un 48,8% indica que prefiere acudir al estudio y solicitar una cita de forma presencial.

Gráfico 13

Indique porque medio le gustaría recibir nuestra publicidad.

Indique por que medio le gustaría recibir nuestra publicidad.

168 respuestas



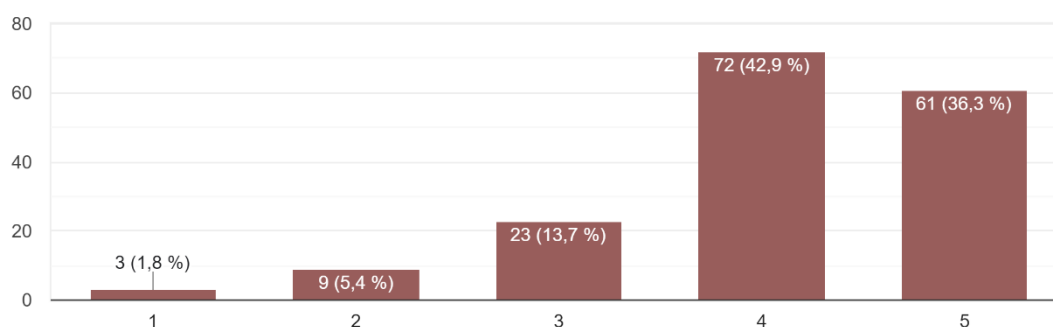
Del Gráfico, se observa que el 40,5% de los encuestados indica que a través de redes sociales le gustaría recibir nuestra publicidad, el 9,5% indica que, a través de folletos, el 47% de los encuestados indica que, a través de correo electrónico, el 20,8% de los encuestados indica que, a través llamadas telefónicas, el 16,1% de los encuestados indica que a través de revistas y el 24,4% de los encuestados indica que no prefiere recibir publicidad.

Gráfico 14

Indique que tan de acuerdo está con participar en eventos de coaching contable.

Indique que tan de acuerdo está con participar en eventos de coaching contable.

168 respuestas



Del Gráfico, se observa que el 36,3% de los encuestados está de acuerdo en participar de eventos de coaching contable, el 42,9% de los encuestados está algo de acuerdo, el 13,7% de los encuestados está ni de acuerdo, ni en desacuerdo, y el 7,2% de los encuestados está algo de desacuerdo en participar de eventos de coaching contable.

Anexo 2. Resultados de los Focus Group

Resultados de Focus Group 1

Nombre	Brenda Lucia Lisson Campos	Alejandra Valderrama.	Fiorella Roxana Málaga Ávalos	Carmen Benites Huamani	Ana Rubio Morales	María Fernanda Aliaga	María Elena Paniura
¿Con qué frecuencia necesitas información y asesoría contable?	Sería tal vez mensualmente.	2 veces al mes	Yo creo que es muy importante y siempre estar actualizado y por eso sería mensual	creo que mensual	La frecuencia con la que necesitaría asesoría contable sería una vez al mes	creo que mensual mensualmente.	la asesoría contable la necesitaría apenas se presente una duda.
¿Al empezar tu negocio tuviste algún asesor?	No, fue sola, por mi cuenta	No, lo hice Sola	NO	no tuve asesoría, lo hice solita.	no, no me asesoraron para mi negocio	al empezar mi negocio no tuve ningún asesor.	No tengo
¿Qué redes sociales son las que más utilizan?	Instagram	Tiktok	Instagram	Instagram	Instagram	Instagram	Instagram y Tiktok

<p>¿Creen que los anuncios publicitarios vía redes sociales son importantes y necesarios? ¿Por qué?</p>	<p>Si, considero que son importantes porque es una forma de difundir los productos que estás ofreciendo en tu negocio y las personas interesadas van seleccionando y dando más apertura al público.</p>	<p>Si, por publicidad</p>	<p>Si, yo también creo que es muy importante, más aún que estamos en una era de tecnología y donde venden mucho las tiendas virtuales.</p>	<p>Si, coincido con las dos personas anteriores, son muy importantes, ahora la mayoría para en el teléfono.</p>	<p>Si, también considero que son importantes, a veces las personas no buscan la información, pero lo ven de casualidad y se enganchan.</p>	<p>sí también creo que es muy importante, ya que hoy en día, las personas paran con el celular, y en pandemia han progresado los negocios virtuales y se ayudaban mucho de los anuncios publicitarios, es algo vital para las empresas que se están creando.</p>	<p>Yo creo que si es importante porque la mayoría de personas utilizan las redes sociales entonces esto va a tener llegada a muchas más personas y así conocer el negocio y comprar el producto o servicio que brinden.</p>
<p>¿Suelen seguir a páginas que brindan información contable/financiera? ¿Por qué?</p>	<p>Si, sigo a una cuenta en tiktok que habla conceptos básicos y lo sigo porque la mayoría de personas que empezamos un emprendimiento o solos, al manejar varios</p>	<p>Yo opino que te dan tips.</p>	<p>Si, en mi caso también sigo por instagram a páginas contables porque saben tips, sugerencias y a veces hacen reuniones por zoom o meet de ciertos temas, tributarios,</p>	<p>Contable no, pero financiera si un poco más personal a los financieros y los sigo porque es muy importante saber las novedades que hay en el mercado y todo eso</p>	<p>Yo sigo por youtube porque me gusta estar actualizada de las nuevas cosas.</p>	<p>Yo contable si sigo porque no estoy educada financieramente entonces cuando encontré esta página, te ayudaba en lo personal, para aprender a llevar tu dinero y todo eso.</p>	<p>Si, yo también sigo páginas sobre información contable, por el mismo hecho que soy contadora entonces necesito esa información para estar actualizada y financiera también porque me ayuda a llevar</p>

	aspectos, tanto contable, marketing y todo, estas páginas nos ayudan a que sepas lo básico, y que puedas manejar tu negocio hasta que te sea rentable contratar a un asesor que te dé más herramientas.		general contable y de todo				mis finanzas de una mejor manera.
¿Con qué frecuencia revisa si hay nuevo contenido en dichas páginas?	En promedio se podría decir semanalmente porque no es que busco la página como tal para buscar nuevos subidos, solo que suben contenido semanalmente me parece y yo entro a mis	Yo si lo reviso todos los días	Si, igual mi caso, cuando a veces veo las historias en instagram y publican entonces ahí veo.	Normalmente sale en tus historias y por ahí pasan y en las mismas historias ponen que han subido contenido entonces ahí veo	Yo la veo una o dos veces por semana porque me sale en las notificaciones, cuando entro a mis redes.	Yo con franqueza no reviso si no que en tiktok me sale en para ti.	Bueno la verdad es interdiario porque me sale a mi feed pero igual si tengo alguna duda yo entro.

	redes y me salen entonces las veo						
¿Qué es lo que más les gusta de estas páginas?	Creo que lo que más me gusta es como brindan la información, siempre lo hacen de una forma muy dinámica y también usan palabras muy generales y si se da a entender.	Yo por que suben flyers, suben un texto explicándol o todo, en cuadritos, palabras claves.	Si, coincido con Brenda, sus posts son muy llamativos entonces llaman la atención y da ganas leerlos.	Exacto, la forma de cómo lo cuentan es lo que hace que uno se enganche y en verdad se pegue a ver las historias o leer el contenido que suben porque también buscan hacerlo de manera creativa o estar haciendo tendencias.	Que sean dinámicas y con bastante llamativas que captan la atención.	Si, para mí también es la forma dinámica en la que hacen las explicaciones y la simpleza con la que me hace entender las cosas.	Bueno, sí, tienen razón, lo hacen de una manera muy fácil de entender y sobre todo también porque las páginas están muy actualizadas, están siempre al día de que si se actualizo una nueva norma y eso es importante.
¿Les gustaría asistir a charlas informativas de manera virtual o presencial?	En lo personal preferiría de forma virtual por qué lo haría desde la comodidad de mi casa y siento que lo virtual también se prestaría para hacer	Presencial	En mi caso como ya me adapté por las clases y todo preferiría virtual.	Si, yo también prefiero virtual, ahora que estamos emprendiendo a veces nuestro horario no es tan fijo entonces sería más fácil.	Yo también me voy por lo virtual para no estar movilizándote a otros lugares.	Yo también por lo virtual por el tema de mis hijos para poder tener la facilidad de aprender estando en casa con ellos.	Yo también prefiero lo virtual para poder hacer otras cosas y a la vez estar en esta charla.

	dinámicas interesantes.						
¿En qué temporada requieres más el servicio de asesoría?	Creo que sería cuando hay temporadas donde las ventas son mayores, como la fecha de navidad, festividades.		Si, en mi caso para fin de año.	Si, cuando hay que hacer las declaraciones que son importantes y para esas fechas	Si yo también serio cuando tengo que hacer las declaraciones en la Sunat y esas entidades públicas.	Bueno, mi caso como es un restaurante sería también en las épocas que suben bastante las ventas y donde bajan, también para ayudarme hacer las declaraciones.	Yo creo que sería en marzo ya que son las declaraciones anuales.
¿Cada cuánto tiempo sueles usar el servicio de asesoría contable, financiera o tributaria?	Mensualmente.		Si, también coincido con Brenda.	Si, también mensual	Bueno ahorita no tengo un negocio, pero apoyaba a mi papá en su negocio y era mensual.	Bueno, mensualmente también	Si, mensualmente también
¿Cuál es el motivo por el que necesitas un asesor contable o alguien que lleve la	Precisamente como no tengo la información necesaria para abarcar ese aspecto contable en mi	Es obligatorio, ya que uno no puede conocer todo.	Si, en mi caso también para que me oriente en ese aspecto contable y siempre estar actualizada	Si, exacto porque a veces uno no sabe qué cosas tiene que ir pagando y para que tampoco se nos	De igual manera para que te ayuden a facilitar y hacer bien los trabajos que tengas que hacer.	Bueno, yo concuerdo con la primera persona por falta de información, necesito a alguien que me	Si, es más que nada por la desinformación porque las personas que tienen un negocio no saben los

contabilidad de tu negocio?	negocio considero que necesito un asesor porque una persona que no ha estudiado contabilidad no es lo mismo que una persona que sepa muchas cosas del aspecto contable.		también en ese aspecto de las fechas, entre otros aspectos a considerar en el rubro de mi negocio.	vaya la fecha entonces es importante la presencia de ellos.		ayude porque no se cómo llevar un negocio.	tratamientos contables que se pueden dar y tributarios.
¿Prefieres un contador dentro de tu empresa o tercerizar la contabilidad?	preferiría contratar a un contador, tenerlo en mi empresa.	Yo tercerizar para ahorra costos.	En mi caso yo optaría por tercerizar, por el tema de costos y también el emprendimiento que tengo no es una empresa muy grande.	Si, en mi caso también tercerizado, tengo un emprendimiento muy chiquito, entonces no es que lo necesite fijo al contador y es un gasto.	En mi caso bueno yo como soy contadora me gustaría ponerlo en práctica yo y si en caso necesito ayuda igual contratar a uno y de paso ganar experiencia con esa persona.	Bueno en mi caso también tercerizarlo.	Bueno creo que va a depender mucho del rubro del negocio, pero definitivamente es mejor tercerizar si es una empresa pequeña, un emprendimiento y si es una empresa grande claramente es mejor tenerlo bajo la planilla ya que te va ayudar diario ante los

							problemas que se presenten.
¿Qué rango de precio pagas actualmente por una capacitación?	Bueno actualmente no trabajo con ningún contador, tampoco he tenido la oportunidad de contratar un contador así que desconozco totalmente los rangos de precio		En mi caso, por un capacitador no sabría porque eso de tercerizar sí, pero para que me capacite no se más o menos cuando esté en el mercado.	Me pasa lo mismo, yo tengo en mi familia un estudio contable por parte de mi tía entonces no me está cobrando por eso no podría darte un monto.	Yo tengo el conocimiento que está entre 150-200, uno que tampoco era tan caro.	Bueno en mi caso yo también desconozco el precio.	: ¿Bueno capacitación en sí o el trabajo de contador?, porque el trabajo de contador va depender del negocio que estás llevando y el nivel de ingresos y normalmente si tus ingresos son mínimos están cobrando entre 100 soles a 150 por un trabajo mensual, pero si tus ingresos si son elevados te están cobrando entre 2500 o 3000.
¿Qué rango de precio pagas actualmente por una	Bueno igual que mi respuesta anterior, actualmente no	Mi respuesta sería la anterior, igual.	Por un contador tercerizado sería más o menos 300 soles.	Como te comenté al comienzo, no tengo un precio para decírtelo.	Bueno si como dijo María Elena, también depende de las ventas y	Bueno yo ahorita no pago así que no sabría.	Bueno como había mencionado, eso va a depender, pero te está

asesoría personalizada ?	cuento con un contador entonces no estoy pagando nada.				compras que tiene la empresa		costando de 200 para arriba.
¿Qué estudios contables y/o instituciones te han brindado servicios de asesorías y consultorías?	Directamente a mí no me han brindado servicios, pero a la empresa que es de mi familia, tengo un primo que es contador y él es independiente entonces él es el que nos brinda los servicios.	No he requerido todavía.	Bueno mi mama trabaja en un estudio contable entonces básicamente es ella y su jefe.	Bueno como mi familia si tiene, por parte de papá, siempre hemos trabajado con ellos entonces mi experiencia es con ellos.	Cuando estuve en la empresa de mi papá solía hacer amistades con contadores así que sobre instituciones no.	Bueno en mi caso no he recibido asesoría contable.	En mi caso si he recibido asesoría contable acerca de la empresa price water house y actualmente de diwy que son empresas auditorias que brindan asesorías contables.
¿Qué tipo de asesorías son las que más requieres? (contable, financiera,	Financiera.		En mi caso, contable y financiera.	Yo creo que contable y tributaria	Yo creo que me iría por la tributaria		Creo que las tres pero normalmente la financiera que se usa mensualmente y la financiera que se usa para la

tributaria, etc)							rentabilidad de la empresa.
¿Conoces algún estudio contable enfocado en personas naturales con negocio o pymes?	No conozco ningún estudio contable.	En mi caso tampoco.	De que se enfoque solamente en pymes, no.	En mi caso tampoco, tienen diferente público, no solamente pymes.	Yo también conozco que tenga varios rubros, también pymes, pero aceptan cualquier tipo de empresa.	En mi caso no.	
¿Estas entidades te ofrecen un servicio personalizado?	Si, como es mi primo si nos brinda servicio personalizado.	Imagino que los las firmas de asesores contables	Si, en mi caso también personalizado, sabe de qué se trata mi negocio y todo.	Si, exacto también personalizado porque así ellos van entendiendo que estas buscando y si tienes alguna duda tienes la libertad de llamarlos o escribirles por diferentes medios.	Si, también el que trabajó con nosotros sabía bastante de negocio, se le podía hacer bastantes consultas, como era amigo, era algo personal entre nosotros.	Bueno en mi caso no recibo asesoría entonces no.	Bueno si, personalizado también.

¿Este tipo de asesorías son totalmente satisfactorias ?	Por mi parte si, todo totalmente bien.		Si, también, conforme.	Si, lo mismo.	Si, yo tampoco recuerdo que haya algo malo en ello.	Bueno es que como dije no he utilizado.	Si fue satisfactorio.
¿Cuáles son los atributos del servicio que brinda la competencia que más valoras?	Lo que más valora mi familia es que mi primo nos brinda un servicio personalizado y completo y que es flexible en cuanto los horarios.	Claro, en mi caso mi familia, ellos quedan bien satisfechos porque te explican, se basan en decir la verdad.	En mi caso las facilidades, la forma de explicar todos estos aspectos.	En mi caso también la forma de cómo nos hacen entender las cosas, de una manera muy amigable, no solamente si tienes conocimiento contable y creo que también la flexibilidad de horario como lo comentaron es muy importante porque tienes la libertad de manejar los horarios con ellos y no que ya tienen un horario establecido.	De igual forma la flexibilidad de los horarios y la facilidad que te explican los procedimientos que realizan.		Bueno, sí que estén pendientes siempre, que te atiendan al instante que tienes una consulta y también valoro cuando nos envían las guías de como tener una ruta o las normas que estamos teniendo consulta, siempre te envían y detallan, eso se valora bastante.

<p>¿Recomendarías a tus familiares y/o amigos nuestros servicios y apoyarías nuestro proyecto? ¿Por qué?</p>	<p>Si, lo recomendaría porque en este caso viene de un conocido entonces apoyaría su negocio.</p>	<p>Claro</p>	<p>Si, en mi caso también recomendaría, especialmente como te vas enfocar en pequeños negocios, en pymes y varias de mis amistades están emprendiendo en diferentes rubros, les podría pasar tu contacto, compartirles.</p>	<p>Si, en mi caso también como ustedes están enfocados en pymes y la mayoría está emprendiendo entonces van a tener mayor enfoque ahí, van a tener novedades, entonces cosas por ahí que van a ser interesantes.</p>	<p>Yo lo probaría, sé que realizaras las cosas muy bien y te recomendaría y le daría más confianza a las demás personas para poder darte tu negocio para que lo puedas manejar contablemente.</p>	<p>En mi caso también si recomendaría por que viene de un amigo entonces apoya bastante lo que es un emprendimiento .</p>	<p>En mi caso también si recomendaría por que viene de un amigo entonces apoya bastante lo que es un emprendimiento.</p>
<p>¿Qué te gustaría que ofreciéramos a parte de las asesorías o consultorías?</p>	<p>De repente podrían ser tips para llevar a cabo los negocios.</p>		<p>Aparte de las asesorías y consultas de repente podrían llevar la contabilidad y otros servicios,</p>	<p>Claro, yo concuerdo con lo de los tips, quizás brindarnos alguna página que nos pueda servir a organizarnos mejor en el tema financiero.</p>	<p>SI, sería bueno consejos, de repente enviar recordatorios sobre las fechas que se tiene que hacer pagos o presentar documentos porque a veces uno no está atento.</p>	<p>Bueno yo también coincido con los tips.</p>	<p>Si, también coincido con los tips y también siempre estar actualizando a la empresa respecto al rubro y brindar las mejoras para que pueda hacer el negocio más viable.</p>

¿Qué te parece la idea de negocio?	Me parece viable porque hoy en día, incluyéndome, la gran mayoría de personas opta por tener un negocio propio y ya empieza un emprendimiento o entonces siempre van a ver personas que necesitan ese tipo de capacitación y orientación y un asesor.		Si, me parece muy interesante e ideal para todas las personas que están emprendiendo, entonces definitivamente vas a necesitar una orientación de como empezar y todos los tips para llevar todo adecuadamente.	Si, me parece una muy buena idea de negocio, creo que es importante cuando estás empezando sentir un apoyo o de tener el conocimiento de alguien más que te pueda asesorar, guiar y tener ese respaldo.	Me parece muy bueno saber de qué siendo algo así chiquito no tengas miedo de entrar en algo que en sí se enfoque en lo tuyo y para que también, así como empiezas pequeño como estaban diciendo te ayuden en tu crecimiento.	Bueno a mí me parece algo ideal por que como ya lo han dicho, en este tiempo ha resaltado un montón de personas con negocio pequeño entonces me parece muy lindo al que puedan poner para ayudar.	A mí también me parece algo muy importante ya que como hay muchos emprendimientos y muchas de las personas que emprenden no tienen los conocimientos contables, esto los van a ayudar muchísimo ya que también la mayoría de las consultoras o asesores contables se dedican en empresas medianas para grandes y te cobran más entonces quizás eso también va a ser un ahorro para el emprendedor.
¿Cuánto estarías dispuesto a	Bueno como mencione anteriormente		Yo creo que me guiaría por cuántas serán las	Si, concuerdo, creo que habían dicho por ahí	Si, yo como será mensual y también como	Yo estaría dispuesta a pagar como es un	Pagaría de acuerdo al mercado y de

pagar por nuestros servicios?	no tengo una idea clara de lo que se cobra, pero definitivamente dentro del rango de lo que demanda el negocio.		frecuencias de las asesorías, si van a ser semanales, cada cuanto tiempo y según eso armaría mi presupuesto y en base al mercado para saber por cada cuánto tiempo podría contactarlos.	que el rango es 200 entonces sería con ese monto y como lo comento Fiorella, es importante saber cuánto es el tiempo que nos van a dedicar, el nivel de comunicación que vamos a tener con ustedes.	seremos una empresa pequeña sería entre 150 a 200	negocio que recién empieza 200 hasta 300 me parece algo bien por lo que recién inicio.	acuerdo a los beneficios que también me brinda esta empresa, sería un rango de 200 y también de acuerdo a mis ingresos del emprendimiento que tenga.
¿Qué es lo que quieres ver del servicio para contratarlo y que no desees ver del servicio para no contratarlo?	Sería bueno un servicio personalizado y que también prioricen el trato, me interesa mucho el trato y lo que no deseo ver en el servicio sería que no puedan		En mi caso sería también la personalización, el tema de la comunicación y lo que no desearía sería el tema de la impuntualidad, por ejemplo, si se acuerdan	A mí también me gustaría el tema de la personalización y saber quién es la persona que va a estar a cargo porque entiendo que si es un estudio contable hay diferentes	A mí lo que me gustaría ver es un buen trato porque alguien que trabaje bien, pero te trate mal no me gusta, por eso no quiero ver una persona amargada y también el tiempo es algo	A mí también me gustaría ver es que sea personalizado para mí, no estoy educada en ningún tema contable entonces ver que me hagan entender o que	: Lo que me gustaría ver es que me den tips y mejoras en el negocio y que también hay un orden porque en la contabilidad mucha prima el orden y también la personalización

	<p>ser flexibles en lo que pase algún inconveniente o que no haya una comunicación adecuada si es que sucede algún conflicto.</p>		<p>ciertos días, ciertos horarios para el tema de las asesorías para ver ciertos puntos que de repente no le tomen la importancia y se postergue, no me gustaría porque me estoy organizando para tener esas asesorías.</p>	<p>contadores entonces me gustaría conocer quién va a ser en este caso llevando la contabilidad del emprendimiento y lo que no me gustaría ver es el tema del tiempo de que se quede mal, quedé en un horario, no se cumple, uno no sabe cuándo se tiene que pagar el impuesto, quizás esa persona se atrasa y de ahí vienen las multas.</p>	<p>muy importante sobre todo en estos temas contables.</p>	<p>me enseñen de manera personalizada y lo que no me gustaría ver, también coincido con el tiempo.</p>	<p>como muchos lo mencionan y lo que no me gustaría ver es que haya quizás multas tributarias o que quizás no te tomen la misma importancia porque definitivamente van a tener varios clientes y que seas un cliente también importante y te den un buen trato.</p>
--	---	--	---	--	--	--	---

Nota. Datos tomados de la encuesta realizada a través de Microsoft. Fuente:

Elaboración propia (2022).

Resultados de Focus Group 2

Nombre	Camila Torres	Cristina Salazar	Lulian Paniura	Maria Paz	Milady Solano	Sandra Ore	Tracy
¿Con qué frecuencia necesitas información y asesoría contable?	Necesitaría asistencia contable podría ser trimestralmente para poder evaluarlo y poder hacer un plus, por así decirlo y al incrementar mi negocio	Bueno yo creo que sería anual para empezar con un nuevo presupuesto para todo el año y ver mis gastos, etc,	yo manejo un emprendimiento entonces creo que yo necesitaría en los tiempos de venta	Voy a tener que necesitar tal vez mensual o trimestral	anualmente para poder organizar bien mis gastos	creo que es muy necesario cada 6 meses o 3 meses	creo que sería anualmente
¿Al empezar tu negocio tuviste algún asesor?	Cuando tenga un negocio a futuro preferiría un asesor para poder empezar bien.	todavía no comienzo un negocio y proyectándome si considero que sea necesario.	no.	no cuento ahora con un asesor, pero sí creo que es muy importante.	si empezaría un negocio sería más adelante y me gustaría ser asesorada para poder guiarme ya que es muy importante eso.	no, pero yo creo que es importante para cualquier tipo de negocio para que nos pueda ayudar a visualizar como nos ira en el futuro	aun no tengo un negocio, pero si me gustaría que me asesoren.

¿Qué redes sociales son las que más utilizan?	Bueno las redes sociales que más utilizo en este caso sería whatsapp por temas de trabajo y estudio, luego instagram, facebook y tiktok, en ese orden.	En mi caso es whatsapp, facebook e instagram.	Instagram, facebook y whatsapp.	Yo utilizo más instagram y whatsapp.	Yo utilizo whatsapp, facebook y tiktok.	Yo utilizo whatsapp, instagram y tiktok.	Yo utilizo instagram, whatsapp y tiktok, nada más.
¿Creen que los anuncios publicitarios vía redes sociales son importantes y necesarios? ¿Por qué?	Yo creo que si son muy necesarias ya que ahora pasamos creo que la mayor parte en redes sociales ya sea por trabajo o estudios entonces las publicidades que aparecen en estas son más factibles que sean visibles a que sean como por campañas.	Si deseas marketing podría ser necesario, pero depende como enfoques al público en el que estás redirigiendo todo porque las redes sociales entran todo el mundo entonces si no quieres llegar al público necesario hay varios anuncios que	Sí creo que los anuncios publicitarios son importantes ya que tienen mayor alcance para las personas que están constantes en las redes sociales.	Si, bueno yo creo que también las redes sociales son importantes más que todo hoy en día que ya sea hasta mayores, adultos y nosotros mismo usamos las redes sociales, incluso mi abuelita tiene facebook y bueno necesariamente no es que nos aparezcan anuncios de la nada si no que tú mismo en redes	A mi parecer ahora último las redes sociales se han hecho muy viral, aunque no a todas las personas les gustan los anuncios.	Bueno con respecto a los anuncios, yo creo que son muy importantes en las redes sociales, incluso yo en la empresa que estoy trabajando están usando más ello para poder alcanzar más público y creo que es una herramienta muy importante a futuro y en el	Yo creo que sí son importantes algunos anuncios y hay otros que no publican mucho entonces no cuentan.

		tienes que descartar.		sociales puedes elegir a qué público te quieres dirigir, es importante porque también te ayuda a segmentar a tu público objetivo entonces creo que sí, hoy en día es muy importante.		presente para cualquier empresa que esté emprendiendo.	
¿Suelen seguir a páginas que brindan información contable/financiera? ¿Por qué?	En realidad, no sigo a páginas financieras ni contables, pero sería una buena oportunidad para empezar a hacerlo	No, no sigo a páginas financieras.	No, porque no ha sido de mi interés en estos últimos meses	Exactamente páginas financieras no, pero si algo parecido, páginas que te enseñan a ahorrar, a organizar tus finanzas, eso sí, más que todo lo que dice hábitos exitosos.	Bueno por el momento no porque no estoy centrada en esos temas, hasta el momento.	No, todavía no, pero si conozco algunas asesorías contables que son presenciales, pero creo que sí sería beneficioso para que ellos crean una página web y es muy importante para una empresa.	No, no sigo a páginas contables ni financieras.

¿Les gustaría asistir a charlas informativas de manera virtual o presencial?	Yo personalmente diría que fuesen presencial por lo mismo de que son ámbitos financiero y delicado entonces tiene que utilizar fórmulas, cálculos y gráficos, es que si bien es cierto utilizamos un dispositivo ya sea una laptop o una tablet pero personalmente lo preferiría presencial.	Yo prefiero que las reuniones, charlas o capacitaciones sean de forma virtual, presencial no tendría mucho tiempo, pero si me interesa el tema.	Yo creo que sería más presenciales para poder aprender.	Yo creo que más virtual porque hay personas que se les hace más factible estar en el celular.	A mi parecer sería virtual porque últimamente no hay mucho tiempo por medio del trabajo o estudios, aunque presencial también sería bueno porque pueden explicar mejor el tema y resolver dudas al instante.	Yo creo que de forma virtual también nos ayudaría a resolver cualquier duda que tenemos al instante.	Yo también creo que virtual porque como no tengo mucho tiempo prefiero virtual.
¿Cada cuánto tiempo sueles usar el servicio de asesoría contable, financiera o tributaria?	Bueno actualmente no uso un servicio de asesoría contable como tal ni tributario	Por el momento no utilizo asesoría contable, financiera o tributaria	No, por ahora no utilizo eso.	Actualmente no lo estoy utilizando.	Por el momento no utilizo los servicios.	Bueno yo si bien no uso para mí, pero en la empresa donde estoy si utilizamos la asesoría	Yo tampoco uso la asesoría.

						contable, yo incluso uso un requerimiento para la Sunat y es muy importante tener conocimiento de ellos para estar preparado para cualquier situación.	
¿En qué temporada requieres más el servicio de llevado de libros y de asesoría?	Yo creo que sería en periodos trimestrales, no más que todo temporadas, sino que trimestrales y estos serían supongamos navidad que es lo que hay una mayor alza de movimientos y de ahí sería entre mitad de año aproximado hasta cumplir	Creo sería mensuales por que siempre estamos ligados a consumir más y cuando hay fiestas gastamos más entonces creo que sería importante llevar un control de ello.	Yo creo que en la temporada que tenga más ventas en mi emprendimiento	Yo creo que es depende, o sea si ahorita mi negocio crece sería acá a fin de mes para ver cómo me ha ido en las ventas, gastos y todo eso	Bueno a mi parecer sería cada mes para ver con nos estamos organizando, cómo va el alta de ventas y todo eso		Para mi sería cada tres meses o dos meses, aproximadamente

	los períodos trimestrales.						
¿Cuál es el motivo por el que necesitas un asesor contable o alguien que lleve la contabilidad de tu negocio?	Bueno el motivo sería por un mayor orden en mi negocio, porque muchas veces uno no puede manejar todo y creo yo que es bueno trabajar con personas que puedan manejar tus finanzas y los cálculos como las ventas no fallen	Si, considero que para que haya un alza en tu negocio.	Para poder contabilizar si es rentable o no el negocio que estoy llevando a cabo.	Para mí sería el motivo para llevar la cuenta si estoy creciendo, perdiendo y para evitar problemas con la SUNAT.	Yo creo que para ver si está bien, si el negocio está disponible, si las ventas están bien.	Yo creo que la asesoría contable se llevaría como dije hace un momento cada tres meses, porque motivo tal vez por algún requerimiento de la Sunat, yo siempre pongo como ejemplo la empresa en la que estoy, nos han llegado tres requerimientos de la Sunat y bueno esto nos ayuda a determinar, estar organizados y preparados a futuro y a llevar una buena contabilidad.	

<p>¿Prefieres un contador dentro de tu empresa o tercerizar la contabilidad?</p>	<p>Yo evaluaría el tercerizar para que sea un trabajo imparcial y que de esa manera poder realizar las ejecuciones.</p>	<p>Bueno también sería más que tercerizar o un contador en mi empresa, considero a alguien de confianza ya que va a ser alguien que verá todo el tema contable de algo que va a ser mío, así que creo que alguien de confianza o recomendado, no tercerizado.</p>	<p>Tercerizar la contabilidad ya que no podría pagar al contador para que esté en mi empresa ya que en mi caso es muy pequeña.</p>	<p>Yo creo que tendría que probar ambos, porque tanto un contador de confianza por mucha confianza que le des hasta se puede aprovechar, pero una empresa tercera creo que te llevaría en orden todas tus cuentas a la por eso preferiría una empresa tercera.</p>	<p>Bueno yo no sé mucho del tema, pero yo creería que pueden ser los dos porque el contador nos puede ayudar de cómo llevar el negocio.</p>	<p>Yo también creo que las dos formas, si bien el contador en la empresa nos puede llegar a visualizar como nos va en el presente cómo podríamos ser un próximo futuro de acá a unos meses y creo que un tercero nos podría ampliar más la visión porque ya tendría la experiencia y los conocimientos necesarios para que nos pueda detallar más a futuro o de cómo nos estaría lleno en el presente.</p>	<p>Dentro de la empresa.</p>
--	---	---	--	--	---	--	------------------------------

<p>¿Qué rango de precio pagas actualmente por una capacitación?</p>	<p>Bueno para una capacitación depende de cuantas sesiones tenga y cuanto dure, podría ser en un rango si es que supongamos es 3 veces a la semana podría ser entre 150 a 250 si serían tres veces por semana.</p>	<p>No podría colocarle un precio, no sé cuánto están cobrando o como es el proceso.</p>	<p>La verdad aún no se, tendría que informarme más de eso</p>	<p>Bueno yo tampoco sé más o menos cuanto cobran, pero si pagaría por una sesión entre 40 a 60 soles.</p>	<p>Bueno yo no puedo dar un porcentaje exacto porque no sé mucho de esta información, de esta capacitación, tendría que informarme bien.</p>	<p>Yo creo que tal vez sería entre 150 a 300 soles.</p>	
<p>¿Qué estudios contables y/o instituciones te han brindado servicios de asesorías y consultorías?</p>	<p>Bueno como te comenté, hasta el momento no he tenido asesorías como tal, pero el conocimiento que tengo al respecto de financiamiento o contabilidad lo que, obtenido por cursos de la universidad, cursos de</p>	<p>Por el momento no he trabajado con ningún estudio contable o pedir servicios de asesoría.</p>	<p>Por el momento tampoco he trabajado con esos servicios.</p>	<p>Por el momento no he trabajado con ese tipo de servicios.</p>	<p>Igual, todavía no he trabajado con alguno de esos estudios.</p>	<p>Yo No he trabajado, pero si en el lugar que trabajo hay una consultoría que se llama consultoría JMS y bueno ellos son los que nos brindan la asesoría correspondiente.</p>	

	costos, de contabilidad, de estadísticas y finanzas.						
¿Conoces algún estudio contable enfocado en personas naturales con negocio o pymes?	No conozco ninguno de este tipo.		No, tampoco conozco un estudio contable	No, tampoco conozco, pero si antes trabajaba en una pequeña empresa y si recibía asesoría contable.	No pero antes donde trabajaba en un local si había pymes.	Si, la que mencioné anteriormente, consultoría JMS, es la que conozco hasta el momento.	
¿Recomendarías a tus familiares y/o amigos nuestros servicios y apoyarías nuestro proyecto? ¿Por qué?	Si lo recomendaría por lo mismo de que siempre es importante brindar el servicio de la contabilidad y financiamiento y mejor aún si es que es un referido y de confianza.	Antes de recomendarlo o en todo caso adquirirlo me gustaría saber un poco más de qué servicio brinda, de que asesorías y etc de la empresa y si ya has trabajado antes con algunos clientes, ese tipo de cosas.		Si, lo recomendaría porque como dije ya sea una pequeña empresa o tanto una persona que tenga muchas cuentas debe tener por lo menos una asesoría sobre el tema de contabilidad por que puede tener pérdidas o si tiene ganancias puede invertirlo y de esa manera las	Primero tendría que informarme muy bien para poder recomendar.		Claro.

				asesorías van a permitir generar más ganancias, entonces si lo recomendaría			
¿Qué te parece la idea de negocio?	Me parece una buena idea para tener un mejor posicionamiento de la gestión	Claro, toda idea de negocio es buena en realidad y si te va a servir para poder ayudar y enriquecer tu conocimiento, estaría bien.		Si, me parece una muy buena idea, siempre y cuando beneficie más que todo a sus clientes y de igual manera me parece que todos deberíamos saber la parte financiera, tener un orden en eso para poder invertir, tanto persona natural como jurídica.	Bueno a mí me parecería muy bien porque sería como un apoyo al cliente.	A mí me parece buena porque creo que es indispensable para cualquier empresa y más si se dirige a las mypes, creo que nos ayudará a motivar para llevar una contabilidad en orden y organizada.	
¿Cuánto estarías dispuesto a pagar por nuestros servicios?	Bueno como te comentaba anteriormente, dependiendo los planes que tengan, quizás no se, se les ocurra dar un	En un rango de 100 a 150 soles una capacitación mensual		Semanal y el pago sería entre 200 hasta 230, también depende de la persona de cuanto pagaría	Creo que podría ser mensual o entre 3 meses y lo que pagaría sería entre 200 a 250.		

	<p>plan de dos veces por semana o tres veces a la semana, supongamos que sea tres veces a la semana, yo pienso que podría ser un pago semanal entre 150 soles y 250 soles, dependiendo de la margen de ustedes también le pongan.</p>						
<p>¿Qué es lo que quieres ver del servicio para contratarlo y que no deseas ver del servicio para no contratarlo?</p>	<p>Bueno lo que yo quisiera ver del servicio para poder contratar es más que todo como se desenvuelve la persona que me va a prestar ese servicio por que influye mucho una evaluación</p>	<p>Para contratarlo sería que me de confianza, que me de soporte y bueno si no lo deseara simplemente no lo solicitaría, no habría algo</p>	<p>Profesionalismo.</p>	<p>Lo que me gustaría ver, más que todo es como cliente el compromiso de la misma empresa, su responsabilidad, más que todo sus valores, la ética, porque eso en la parte contable es</p>	<p>Bueno para contratar a alguien, primero tendría que ver lo que es la honradez de la empresa, como la empresa te puede</p>	<p>Yo opino lo mismo que la primera compañera, incluso pongo un ejemplo en la empresa que estoy laborando hemos tenido como ya dos requerimientos de la Sunat y con</p>	

	<p>tanto personal como laboral para que pueda entrar a la empresa o pueda dirigir mi negocio y lo que no desearía ver para no contratarlo quizás sería inseguridades en el mismo o si tenga fallas no la reconozca, yo prefiero mil veces de que si una persona tiene fallas sea consciente mil veces las reconozca para poder resolverlas en el momento.</p>	<p>para no contratarlo.</p>		<p>muy importante ya que acá en el Perú gobierna la corrupción, pero también las capacidades del contador o asesor y lo que no desearía ver seri la irresponsabilidad, una persona que no sepa del tema o de lo que esté haciendo.</p>	<p>desenvolver en el trabajo, ver si hacen las cosas, si la hacen bien, ver si tiene algunas faltas.</p>	<p>el contador que empezamos a trabajar, no llevaba la contabilidad de acuerdo y por eso hemos tenido retraso y no hemos pasado los requerimientos y creo que es importante la honestidad, que nos diga de un principio cual es el orden que se organiza.</p>	
--	---	-----------------------------	--	--	--	---	--

Anexo 3: Enlaces de los Focus 1 y 2

https://drive.google.com/file/d/1TQABdpWeFxAwm62A5KRDOs9F_yZiWOo/view?usp=sharing

<https://drive.google.com/file/d/1UTrP5tVpviSBzlePgL4rSlogYx3PmsRF/view?usp=sharing>

Anexo 4. Guía de las pautas de nivel de satisfacción de estudio contable

GUÍA DE LAS PAUTAS DE NIVEL DE SATISFACCIÓN DE ESTUDIO CONTABLE Octubre / 2022

I. PRESENTACIÓN

Buenas noches mi nombre es Sebastián Aliaga, soy un soñador que ha apostado hacer empresa, por lo que les presento mi trabajo, el Estudio Contable Aliaga Vargas S.A.C., y estamos recogiendo información para evaluar sobre sus experiencias los estudios contables, especialmente de los principales en el Perú. No existen respuestas buenas ni malas, su opinión es muy importante para recopilar esta información.

II. FASE DE CALENTAMIENTO

Objetivo: El objetivo de esta parte es conocer y confirmar el perfil del grupo participante, la frecuencia con la que necesitan asesoría contable, así como presentar al moderador del Focus y romper el hielo con ellos.

- ¿Cuál es tu nombre?
- Descríbete, en una palabra
- ¿Cuál es tu pasatiempo favorito?
- ¿Con qué frecuencia necesitas asesoría contable?
- ¿Al empezar tu negocio tuviste algún asesor?

III. ASPECTOS GENERALES DEL ESTUDIO CONTABLE

Objetivo: Evaluar los medios por los cuales nos vamos a dirigir a nuestros clientes potenciales en base a la determinación de nuestro tipo de cliente.

- ¿Qué redes sociales son las que más utilizan?

- ¿Creen que los anuncios publicitarios vía redes sociales son importantes y necesarios? ¿Por qué?
- ¿Suelen seguir a páginas que brindan información contable/financiera? ¿Por qué?
- ¿Con qué frecuencia revisa si hay nuevo contenido en dichas páginas?
- ¿Qué es lo que más les gusta de estas páginas?
- ¿Les gustaría asistir a charlas informativas de manera virtual o presencial?

IV. FRECUENCIA DEL USO DE NUESTRO SERVICIO

Objetivo: Conocer la frecuencia con la cual los consumidores usan servicios relacionados a lo que ofrecemos y determinar las temporadas de alza

- ¿Cada cuánto tiempo sueles usar el servicio de asesoría contable, financiera o tributaria?
- ¿En qué temporada requieres más el servicio de asesoría?
- ¿Cuál es el motivo por el que necesitas un asesor contable o alguien que lleve la contabilidad de tu negocio?
- ¿Prefieres un contador dentro de tu empresa o tercerizar la contabilidad?
- ¿Qué rango de precio pagas actualmente por una capacitación?
- ¿Qué rango de precio pagas actualmente por una asesoría personalizada?

Anexo 5. Instrumento de recolección de datos

ENCUESTA

1. Indique del 1 al 5, ¿Cuán de acuerdo está en visitar redes sociales en búsqueda de cupones de descuentos en servicios?

1 al 5
2. Indique del 1 al 5, ¿Qué tan de acuerdo está usted con el pago a través de transferencia o por banca móvil?

1 al 5
3. Marque la opción de pago que preferiría usted que una empresa le brinde para adquirir algún servicio.

Efectivo.

Tarjeta de Débito o Crédito.

Yape o Plin.

Transferencia Bancaria.

Cheques.
4. ¿Está de acuerdo con el precio aproximado que se está ofreciendo para los paquetes de servicio?

Ejemplo: Paquete: Guía para constitución de empresa, seguimiento y control, evaluación de presupuesto inicial. Aproximado: S/400.00 - S/450.00.

Del 1 al 5
5. ¿Estaría de acuerdo en contratar el servicio de constitución de empresas para que su negocio sea 100% formal?

Del 1 al 5

6. ¿Qué tan de acuerdo está usted de adquirir nuestro servicio de 1 a 3 veces por mes?

Del 1 al 5

7. ¿Está de acuerdo que brindemos servicios personalizados según los requerimientos de su empresa?

Servicio Personalizado: Seguimiento, Auditoria, Solución de problemas, Supervisión de los temas contables y administrativos.

Del 1 al 5

8. ¿Está de acuerdo con que marzo y diciembre son los meses en los que más se adquiere el servicio contable?

Servicio Contable: Asesoría, Capacitaciones, Declaraciones, etc.

Del 1 al 5

9. Indique en qué tipo de modalidad prefiere que se brinde el servicio de asesoramiento.

Modalidad virtual

Modalidad presencial

10. ¿Qué tan de acuerdo está usted con la difusión de información detallada de los servicios que ofrecemos a través de las redes sociales?

Redes Sociales a utilizar: Facebook, Instagram, Twitter, TIKTOK.

Del 1 al 5

11. Indique del 1 al 5, ¿Qué tan de acuerdo está usted con adquirir servicios de estudios contables nuevos (que recién han ingresado al mercado)?

Del 1 al 5

12. ¿Qué tan de acuerdo está con un estudio dirigido únicamente en MYPES?

Del 1 al 5

13. Indique de qué manera prefiere ponerse en contacto con el estudio S. Aliaga para solicitar los diferentes servicios.

Del 1 al 5

Número telefónico de la empresa.

Chat a través de Facebook e Instagram.

Acudir al estudio y solicitar una cita de forma presencial.

A través del correo electrónico de la empresa.

14. Indique del 1 al 5, ¿Qué tan de acuerdo está de recibir cupones de descuento por colaborar con la publicidad de nuestro servicio? Esto sería una forma de captar más público al inicio de nuestra empresa.

Del 1 al 5

15. ¿Qué tan de acuerdo está usted con que las reuniones para hablar de su negocio se deben dar únicamente de forma presencial?

Del 1 al 5

16. Indique porque medio le gustaría recibir nuestra publicidad.

Redes

Folletos

Revistas

Llamadas telefónicas

Correo

17. ¿Qué tan de acuerdo está de ver anuncios de nuestro estudio con un enfoque en el peruano emprendedor?

Del 1 al 5

18. Indique que tan de acuerdo está con participar en eventos de coaching contable.

Del 1 al 5

19. Indique del 1 al 5 que tan conforme se siente de asistir a eventos de coaching en auditorios.

Del 1 al 5

20. ¿Qué tan de acuerdo está usted con usar accesorios y/o agendas que lleven el logo de nuestro estudio contable?

Del 1 al 5

21. ¿Qué tan de acuerdo está con ser parte de una experiencia de coaching empresarial?

Del 1 al 5

Anexo 6. Paquetes de asesoría

N°	Servicio	A quien va dirigido	Característica	Costo
1	Paquete asesoría mensual	<ul style="list-style-type: none"> • Paquete para creación de empresa • Sociedad 	<ul style="list-style-type: none"> • Minuta de acuerdo a ley de sociedades • Búsqueda de índice y formación del capital • Capital menor a s/ 10,000.00 <p>No incluye gastos notariales</p>	S/1,000.00
2	Paquete asesoría mensual	<ul style="list-style-type: none"> • Paquete para creación de empresa • Persona natural con negocio 	<ul style="list-style-type: none"> • Registro SUNAT - RUC • Afectación a tributos • Registro en REMYPE 	S/500.00
3	Asesorías contable - financieras - legales tributarias - cargas laborales	Paquete de 3 horas	<ul style="list-style-type: none"> • Tramites en SUNAT- • Requerimientos • Acompañamientos • Repuestas a notificaciones 	S/150.00
		Paquete de 6 horas	<ul style="list-style-type: none"> • Tramites en SUNAT- • Requerimientos • Acompañamientos • Repuestas a notificaciones 	S/250.00
4	Paquetes de llevado de libros	<ul style="list-style-type: none"> • Ventas menores a S/ 100,000 anuales • Trabajadores menor o igual a 5 • Registrado en pyme 	<ul style="list-style-type: none"> • Llevado de libros • Incluye llenado e impresión • Declaraciones • Renta mensual • Calculo y presentación ITAN • Planillas PLAME • Cálculos de renta 4ta y 5ta • Presentación EEFF semestral • 2 visitas al mes de 3 horas cada una • No incluye 	S/180.00

			<ul style="list-style-type: none"> • Declaración anual • Reg. de 60 como máximo • Mensual • No incluye hojas ni legalización 	
			Declaración anual simplificada	S/180.00
5	Paquetes de llevado de libros	<ul style="list-style-type: none"> • Ventas menores a S/ 200,000 anuales • Trabajadores menor o igual a 8 • Registrado en pyme 	<ul style="list-style-type: none"> • Llevado de libros • Incluye llenado e impresión • Declaraciones • Renta mensual • Planillas PLAME • Cálculos de renta 4ta y 5ta • 2 visitas al mes de 3 horas cada una • Impuesto ITAN • Presentación EEFF semestral • No incluye • Declaración anual • * Reg. de 80 como máximo mensual • No incluye hojas ni legalización 	S/300.00
			• Declaración anual simplificada	S/300.00
6	Paquetes de llevado de libros	<ul style="list-style-type: none"> • Ventas menores a S/ 500,000 anuales • Trabajadores menor o igual a 12 • Registrado en pyme 	<ul style="list-style-type: none"> • Llevado de libros • Incluye llenado e impresión • Declaraciones • Renta mensual • Planillas PLAME • Cálculos de renta 4ta y 5ta • 2 visitas al mes de 3 horas cada una • ITAN calculo y presentación • Presentación EEFF semestral 	S/400.00

			<ul style="list-style-type: none"> • No incluye • Declaración anual • * Reg. de 120 como máximo Mensual 	
			<ul style="list-style-type: none"> • Declaración anual Simplificada 	S/400.00
7	Paquetes de llevado de libros	<ul style="list-style-type: none"> • Ventas menores a S/ 800,000 anuales • Trabajadores menor o igual a 12 Registrado en pyme 	<ul style="list-style-type: none"> • Llevado de libros • Incluye llenado e impresión • Declaraciones • Renta mensual • Planillas PLAME • Cálculos de renta 4ta y 5ta • 2 visitas al mes de 3 horas cada una • ITAN calculo y presentación • Presentación EEFF semestral • No incluye • Declaración anual • * Reg. de 120 como máximo Mensual 	S/600.00

Anexo 7. Precio de oferta de competidores

COMPARATIVO DE EMPRESA LIDER CON NUESTRA PROPUESTA

PLANES MYPES				Paquete 1 S/300.00	Paquete 2 S/ 400.00	Paquete 3 S/600.00
SERVICIO BÁSICO	MILES DE S/.	MILES DE S/.	MILES DE S/.			
Facturación promedio anual	151-300	301-400	401-500	menor a S/ 300,000	menor a S/ 500,000	menor a S/ 800,000
Elaboración de planillas	5	5	5	5	8	12
Limite promedio mensual de registro comprobantes (Compra - Venta)	50	50	50	60	80	120
Registro Contable de sus operaciones en nuestro software contable	Si	Si	Si	Si	Si	Si
Liquidación mensual del impuesto a la renta	Si	Si	Si	Si	Si	Si
Liquidación mensual del IGV	Si	Si	Si	Si	Si	Si
Calculo y declaración de planilla electronica mensual	Si	Si	Si	Si	Si	Si
Declaración PDT 621	Si	Si	Si	Si	Si	Si
Elaboración y presentación DAOT	Si	Si	Si	Si	Si	Si
Elaboración y presentación ITAN	Si	Si	Si	Si	Si	Si
Elaboración, presentación y control fraccionamiento ante SUNAT	Si	Si	Si	Si	Si	Si
Impresión y custodia libros contables establecidos de acuerdo a ley (No incluye empaste)	Si	Si	Si	Si	Si	Si
Dar respuesta a los requerimientos de SUNAT/IGV y RENTA	Si	Si	Si	Si	Si	Si
Asesoría Contable, Tributaria y Laboral permanente (Telefono-correo-oficina RMS)	Si	Si	Si	Si	Si	Si
Elaboración de EEFF anuales para presentación de la declaración jurada anual	Si	Si	Si	Si	Si	Si
Elaboración de EEFF periodicos durante el año	Adicional-Consultar	Adicional-Consultar	Adicional-Consultar	Si	Si	Si
Almacenamiento de información en nuestros servidores	Si	Si	Si	Si	Si	Si
Recojo documentos en 1 punto, una vez al mes (Consultar zonas)	Si	Si	Si	Si	Si	Si
Costo por planilla adicional	Consultar	Consultar	Consultar	OTROS:		
Costo por mayor número de comprobantes	Consultar	Consultar	Consultar	Visitas a oficinas 2 días por mes - 6 horas		
Honorario mensual (No incluye igr)	HONORARIO MENSUAL	HONORARIO MENSUAL	HONORARIO MENSUAL	Presentación EEFF semestrales		
	S/. 300.00	S/.350.00	S/.400.00	Análisis de cuentas del activo.		
				Tramites Sunafil - soluciones de requerimientos		

Anexo 8. Encuestas de competidores

Encuesta de conocimiento: AL CONTADOR GENERAL	
<p>Nombre: Alfonso Aliaga Daza</p> <p>Correo: alvacontadoresexternos@gmail.com</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Tienes una empresa de servicios contables: ▪ Qué tipo de servicios brindas – Características principales. ▪ Número de clientes ▪ ¿Tienes paquetes de servicios? ▪ Numero de Servicios al año ▪ ¿Cuentas con Asistentes, Cuantos? 	<p>Colegiatura: 3796</p> <p>Cargo em la empresa: Gerente General</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Si ▪ Servicios Contables ▪ Asesoría ▪ Presentación de Balances ▪ Asesoría Laboral ▪ 40 ▪ Por cantidad de venta al año y cantidad de personas en planilla ▪ 850 ▪ Si - 5
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ventas al Año por servicio ▪ ¿Cómo promocionas tus servicios? ▪ ¿En qué distritos brindas tus servicios? 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Contables y laborales S/ 450,000 ▪ Asesorías S/ 190,000 ▪ Balances S/ 60,000 Relaciones entre clientes, recomendaciones Lima y Callao

Encuesta de conocimiento: AL CONTADOR GENERAL	
<p>Nombre: Rusvel Quintana Fabian</p> <p>Correo: Rusvel1560@gmail.com</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Tienes una empresa de servicios contables: ▪ Qué tipo de servicios brindas – Características principales. ▪ Número de clientes ▪ ¿Tienes paquetes de servicios? ▪ Numero de Servicios al año ▪ ¿Cuentas con asistentes – cuantos? 	<p>Colegiatura: 62906</p> <p>Cargo en la empresa: Contador</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Si ▪ Servicio y Asesoría Contable, Tributaria y laboral ▪ ▪ 17 ▪ Si, Por el tipo de Régimen; Cantidad de Ventas, Tipo de Contribuyente; Contabilidad con planilla de sueldos, entre otras y las obligaciones tributarias a las que estén sujetas cada una de ellas. ▪ 530 ▪ Si - 2
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ventas al Año por servicio ▪ ¿Cómo promocionas tus servicios? ▪ ¿En qué distritos brindas tus servicios? 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ S/320,000.00 ▪ A través de Redes Sociales (Facebook) ▪ En el Distrito de Barranco

Encuesta de conocimiento: AL CONTADOR GENERAL							
<p>Nombre: Rocío del Carmen Chávez Purizaga</p> <p>Correo: Contabilidad@retygsac.pe</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Tienes una empresa de servicios contables: SI ▪ Qué tipo de servicios brindas – Características principales. ▪ Número de clientes: ▪ ¿Tienes paquetes de servicios?: ▪ Numero de Servicios al año ▪ ¿Cuentas con Asistentes, cuantos? 	<p>Colegiatura: 26682</p> <p>Cargo em la empresa:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Contador ▪ Brindo asesoría contable ▪ asesoría laboral ▪ asesoría tributaria ▪ ____30____ <p>X Regímenes</p> <table style="margin-left: 40px;"> <tr> <td>Especial</td> <td style="text-align: right;">300.00</td> </tr> <tr> <td>MYPES Tributario</td> <td style="text-align: right;">500.00</td> </tr> <tr> <td>General</td> <td style="text-align: right;">1500.00</td> </tr> </table> <p>X Facturación</p> <p>X Nros de Trabajadores</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ 900 ▪ Si - 3 	Especial	300.00	MYPES Tributario	500.00	General	1500.00
Especial	300.00						
MYPES Tributario	500.00						
General	1500.00						
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ventas al Año por servicio: ▪ ¿Cómo promocionas tus servicios? ▪ ¿En qué distritos brindas tus servicios? 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ S/ 675,000 ▪ ▪ ▪ Redes como Facebook, wasap, por medio de recomendaciones de otros colegas <p style="margin-left: 40px;">Barranco</p> <p style="margin-left: 40px;">Chorrillos</p> <p style="margin-left: 40px;">San Martin de Porres</p>						

Encuesta de conocimiento: AL CONTADOR GENERAL	
<p>Nombre: Maribel Paucar Camacho</p> <p>Correo: Maribel.paucar08@mail.com</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Tienes una empresa de servicios contables: ▪ Qué tipo de servicios brindas – Características principales. ▪ Número de clientes ▪ ¿Tienes paquetes de servicios? ▪ Numero de Servicios al año ▪ ¿Cuentas con asistentes – cuantos? 	<p>Colegiatura: 26858</p> <p>Cargo em la empresa: CONTADORA</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Si ▪ Contable ▪ Financiera ▪ Gubernamental ▪ _____ ▪ <u>25</u> ▪ _Varios, ajustables al cliente, nada cerrado ▪ 740 ▪ Si 2
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Ventas al Año por servicio ▪ ¿Cómo promocionas tus servicios? ▪ ¿En qué distritos brindas tus servicios? 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ S/ 580,000 ▪ _____ ▪ _____ <p>Facebook, relaciones, clientes Surco</p>

Anexo 9. Entrevista a expertos

<input type="checkbox"/> ☆ GUSTAVO RIVERA VASO	Entrega trabajo final PAT - Hoy lunes 20/02, a las 8pm en Plataforma - Estimados, buenas tardes. Para recordarles que, hoy lunes 20/02 a las 8pm, es la fecha fin de plazo para present...
<input type="checkbox"/> ☆ yo, Alfonso 2	ENTREVISTA EXPERTO - Buenos días Sebastián Adjunto lo solicitado aad El sáb, 18 feb 2023 a la(s) 21:14, Sebastian Alfonso ALIAGA VARGAS (73371464@umch.edu.pe) escribió: Estimad...
	<div style="display: flex; gap: 10px;"> <div data-bbox="485 510 600 595">  ALFONSO ALIA... </div> <div data-bbox="612 510 727 595">  ENTREVISTA EX... </div> </div>
<input type="checkbox"/> ☆ Google	Alerta de seguridad - Nuevo inicio de sesión en Windows 73371464@umch.edu.pe Hemos detectado un nuevo inicio de sesión en tu cuenta de Google en un dispositivo Windows. Si ha...
<input type="checkbox"/> ☆ yo, Contabilidad 2	ENTREVISTA EXPERTO - Buen día Sebastián, queda Ud. autorizado para usar la información con fines académicos. Rocío del Carmen Chávez Purizaga CPC Pd. Los mejores éxitos. De: S...
	<div style="display: flex; gap: 10px;"> <div data-bbox="485 869 600 954">  ROCIO CHAVEZ... </div> <div data-bbox="612 869 727 954">  ENTREVISTA EX... </div> </div>
<input type="checkbox"/> ☆ Rusvel Quintana Fab.	(sin asunto) - Estimado Sebastian Buenas Noches. Adjunto la información requerida según lo solicitado. Saludos Cordiales Quintana Fabian Rusvel C. CPC N° 62906
	<div style="display: flex; gap: 10px;"> <div data-bbox="485 1104 600 1189">  RUSVEL QUINT... </div> </div>
<input type="checkbox"/> ☆ yo, Maribel 2	Entrevista Experto - Buenas Tardes Sebastian Te envió el Cuestionario de la Entrevista Experto y autorizado su uso para fines académicos. Saludos Cordiales CPC Maribel Paucar Camach
	<div style="display: flex; gap: 10px;"> <div data-bbox="485 1339 600 1424">  ENTREVISTA EX... </div> <div data-bbox="612 1339 727 1424">  ENTREVISTA EX... </div> </div>