

**UNIVERSIDAD PRIVADA JOSÉ CARLOS
MARIATEGUI**

CARRERA PROFESIONAL DE INGENIERÍA COMERCIAL

**FACULTAD DE CIENCIAS JURIDICAS EMPRESARIALES Y
PEDAGÓGICAS**



PLAN PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CONSULTORÍA DE SISTEMAS
DE GESTIÓN DE CALIDAD, HOMOLOGACIONES Y CAPACITACIONES.

PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL

DE

INGENIERA COMERCIAL

AUTORA:

 CINDY MELANIE ROLDÁN APAZA

ILO - PERÚ

Dedicatoria

Este trabajo está dedicado a Dios por las fuerzas y aliento dados, a mis padres por darme las herramientas necesarias y el apoyo constante todos los días, a mi esposo por el amor y confianza que me da, y a mis profesores por compartir sus valiosos conocimientos conmigo.

ÍNDICE

<i>Dedicatoria</i>	I
INTRODUCCIÓN	7
CAPITULO I.....	9
MARCO LOGICO.....	9
1. NOMBRE DE LA EMPRESA:.....	9
2. ANTECEDENTES:	9
3. DIAGNOSTICO DEL PROBLEMA:	10
a. ARBOL DEL PROBLEMA CAUSAS Y EFECTOS:	10
b. ARBOL DE OBJETIVOS:	11
4. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA:	11
a. Descripción:.....	11
b. Formulación:.....	12
5. JUSTIFICACION:	12
CAPITULO II.....	14
1. ANÁLISIS DEL SECTOR	14
2. ANALISIS DEL ENTORNO	15
a. ENTORNO ECONOMICO:.....	15
b. TIPO DE EMPRESA:	15
c. ENTORNO SOCIO – CULTURAL:.....	17
3. ANALISIS DE LA COMPETENCIA:	18

4. ANALISIS DE LA DEMANDA:.....	18
CAPITULO III.....	19
ESTUDIO DE MERCADO	19
1. OBJETIVO DEL ESTUDIO:	19
2. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION:.....	19
3. METODOLOGÍA	20
a. LA ENCUESTA:.....	21
b. LA OBSERVACION:	21
c. DISEÑO DEL CUESTIONARIO:	21
d. SELECCIÓN DEL TAMAÑO DE LA MUESTRA:	22
e. DISEÑO DE TRABAJO DE CAMPO:.....	24
f. RESULTADOS:.....	24
5. PREGUNTAS DE LA ENCUESTA:.....	25
CONCLUSIONES DE LA ENCUESTA:.....	35
CAPITULOIV.....	35
DESCRIPCION DEL SERVICIO	35
1. DESCRIPCION DE LA EMPRESA.....	36
a. NOMBRE DE LA EMPRESA:.....	36
b. LOGOTIPO:	36
c. COLORES Y TIPOGRAFIA:	36
d. IMAGEN CORPORATIVA:.....	37
2. MISION:	39

.....	39
3. VISION:.....	39
4. OBJETIVOS	40
<u>a.</u> OBJETIVO GENERAL:	40
<u>b.</u> OBJETIVOS A CORTO, MEDIANO Y LARGO PLAZO:	40
<u>i.</u> CORTO PLAZO (1 AÑO):	40
<u>ii.</u> MEDIANO PLAZO (2 AÑOS):	40
<u>iii.</u> LARGO PLAZO (3 AÑOS)	41
5. F O D A:	41
6. ESTRUCTURA ORANIZACIONAL	45
<u>a.</u> ACCIONISTAS Y SOCIOS:	45
<u>b.</u> ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL:	46
<u>c.</u> DESCRIPCION DE LAS FUNCIONES:	46
7. ASPECTOS TECNICOS:	50
8. INSTALACIONES DE LA OFICINA:.....	51
CAPITULO V.....	53
PLAN DE MARKETING	53
1. OBJETIVOS DEL PLAN DE MARKETING	53
<u>A.</u> OBJETIVO GENERAL:	53
<u>B.</u> OBJETIVOS ESPECIFICOS:.....	53
2. MERCADO META:.....	53
3. POSICIONAMIENTO:	54

4. ESTRATEGIAS	55
<u>A.</u> ESTRATEGIAS DE SERVICIO:.....	55
Plan Táctico	56
5. AVANCE INNOVADOR Y/O DIFERENCIADOR DEL SERVICIO:	56
<u>A.</u> ISO 14001:2015.....	57
<u>B.</u> ISO 9001:2015.....	58
<u>C.</u> OHSAS 18001:2007	59
<u>D.</u> HOMOLOGACIONES	60
<u>E.</u> CAPACITACIONES Y CURSO	61
<u>F.</u> ESTRATEGIAS DE PRECIO:	63
<u>G.</u> ESTRATEGIAS DE PROMOCION:	63
<u>H.</u> ESTRATEGIA DE VENTAS:.....	64
<u>I.</u> ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN:.....	64
<u>J.</u> ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCION:	65
6. UBICACIÓN Y TAMAÑO:	65
CAPITULO VI.....	66
VIABILIDAD ECONOMICA Y FINANCIERA	66
1. PROYECCION DE VENTAS E INGRESOS:	66
2. PRESUPUESTO INICIAL DE INVERSION:.....	70
<u>2.1</u> FUENTES DE FINANCIAMIENTO:.....	72
<u>2.2</u> CRONOGRAMA DE PAGOS:.....	72
3. ESTRUCTURA DE GASTOS.....	74

<u>3.1</u> COSTOS DIRECTOS:	74
<u>A.</u> MATERIALES:	74
<u>B.</u> MANO DE OBRA DIRECTA:	74
<u>3.2</u> COSTOS INDIRECTOS:.....	75
<u>a.</u> MANO DE OBRA INDIRECTA:.....	75
<u>b.</u> GASTOS ADMINISTRATIVOS:	75
4. ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS:.....	79
5. PROYECCION DEL FLUJO DE CAJA:.....	79
6. COSTO BENEFICIO:	83
7. PUNTO DE EQUILIBRIO:	84
8. BALANCE GENERAL:	85
9. RATIOS FINANCIEROS:	86
<u>9.1.</u> RATIOS DE LIQUIDEZ:.....	87
<u>9.2.</u> RATIOS DE APALANCAMIENTO:	88
CONCLUSIONES	91

INTRODUCCIÓN

Hoy en día se considera que la actividad de las PYMES es muy importante para la economía Peruana, Después de los noventa, se reconoció que en Perú existía gran cantidad de PYMES desconocidas y dispersas, que no tenían ningún tipo de protección o ayuda, no obstante estaban contribuyendo sustancialmente al

Producto Interno Bruto. Se estima que hay un número por encima de un millón de Pymes que aportan más del 50% del Producto Interno bruto, y generan la mayor parte del empleo nacional. Existen una gran mayoría sin ninguna clase de registro.

Solamente una pequeña parte están registradas y cumplen todos los requerimientos legales.

En Perú se estima que existen más de un millón de Mipymes que contribuyen a la producción nacional con una cifra superior al 50%, en los sectores de industria, comercio y servicios. Del total, 700.000 son informales y 300.000 son formales; de las registradas, 75% son microempresas, 24% PYMES y 1% gran empresa.

Las PYMES se encuentran ante un nuevo escenario en el que la liberación comercial, la no regulación de la actividad económica, la revolución tecnológica en los procesos productivos, entre otros, han provocado gradualmente un clima más competitivo, su tamaño ha dificultado la contratación de especialistas en cada área, debido a los altos costos de operación, que inciden en la maximización del valor de la empresa por pérdidas de oportunidades en el mercado; por lo cual se hace necesario la contratación de servicios profesionales para la toma de decisiones empresariales; se trata entonces de determinar la forma de acceder a posibilidades de asesorías y consultorías Empresariales, buscando siempre eficiencia, eficacia y calidad.

Por lo tanto, muchas empresas se han visto en la necesidad de cambiar las formas tradicionales de organización para poder sobrevivir, al gran reto que hoy se presenta para las pequeñas y medianas empresas, por lo tanto se debe aprovechar los beneficios de la contratación por outsourcing. Se ha iniciado un proceso de transformación radical de la forma de hacer negocios, incluso, de crear y desarrollar las empresas; conviene entonces y de manera inicial entender en primer lugar la forma clara de la contratación de asesorías y consultorías, siendo una excelente herramienta para mejorar la operación de todo negocio y los procesos de comunicación empresarial.

El presente proyecto pretende ofrecer la prestación de servicios de asesorías y consultorías profesionales para la certificación en ISO 9001:2008, ISO 14001:2014, OSHAS 18001:2015, así como también Homologaciones en determinado proceso de trabajo y capacitaciones-cursos, por lo cual se hace necesario realizar una investigación tomando como referencia para la iniciación de las actividad empresarial consultora en la ciudad de ILO.

CAPITULO I

MARCO LOGICO

1. NOMBRE DE LA EMPRESA:

PLAN PARA LA CREACIÓN DE UNA EMPRESA DE CONSULTORÍA DE SISTEMAS DE GESTIÓN DE CALIDAD, HOMOLOGACIONES Y CAPACITACIONES: **ROLDÁN&LUCANO CONSULTORÍA S.A.C.**

2. ANTECEDENTES:

Las necesidades y exigencias del mercado empresarial han ido cambiando con el transcurso del tiempo, generando así nuevas oportunidades empresariales. Hoy en día las grandes empresas; mineras, de manufactura, hidrocarburos, pesqueras, entre otras exigen a quienes les prestan servicios que estén certificadas o al menos homologadas para así asegurar la calidad en los procesos.

En la Ciudad de Ilo no hay ni una sola empresa dedicada a dar consultoría y asesoría para la certificación basada en las normas internacionales de ISO 9001, ISO 14001 Y OSHAS 18001, así como las homologaciones, las empresas más representativas dedicadas a este rubro se encuentran en Lima y Trujillo.

Actualmente he venido incursionando de manera independiente en el mercado como una alternativa potencial para convertirnos en un

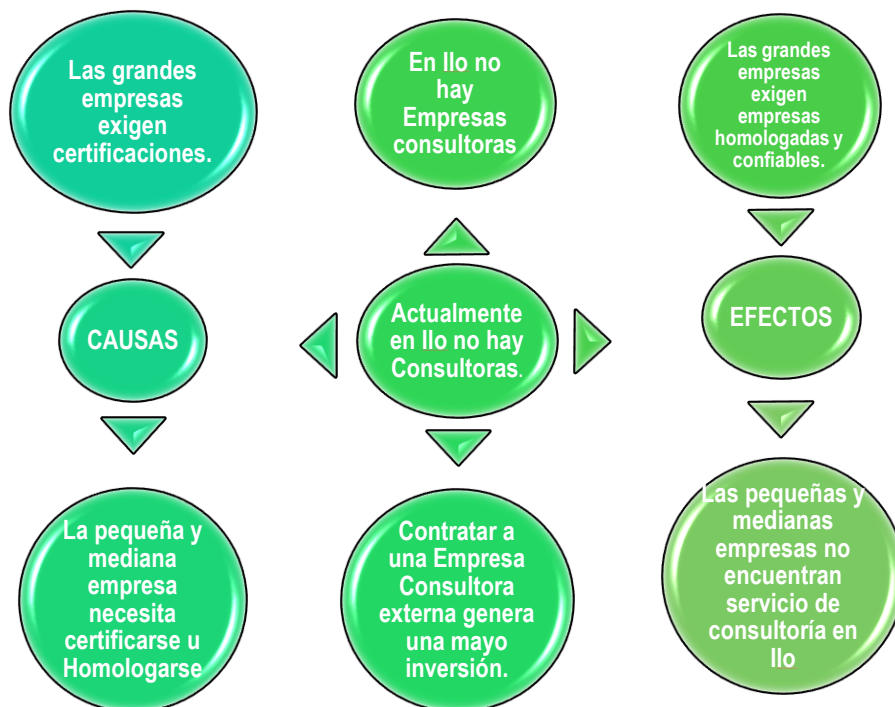
sector económico importante en el país ya que ayudamos a los demás sectores de la economía a ser más eficiente y organizados, reduciendo sus costos de operación.

Por tal motivo es que tomé la iniciativa para este proyecto, respalda en la experiencia que tengo en dar capacitaciones, el participar en varios procesos de recertificaciones de grandes empresas, homologaciones, avalada también por la experiencia que tienen mis dos socios, es que decidimos juntos emprender este gran proyecto.

3. **DIAGNOSTICO DEL PROBLEMA:**

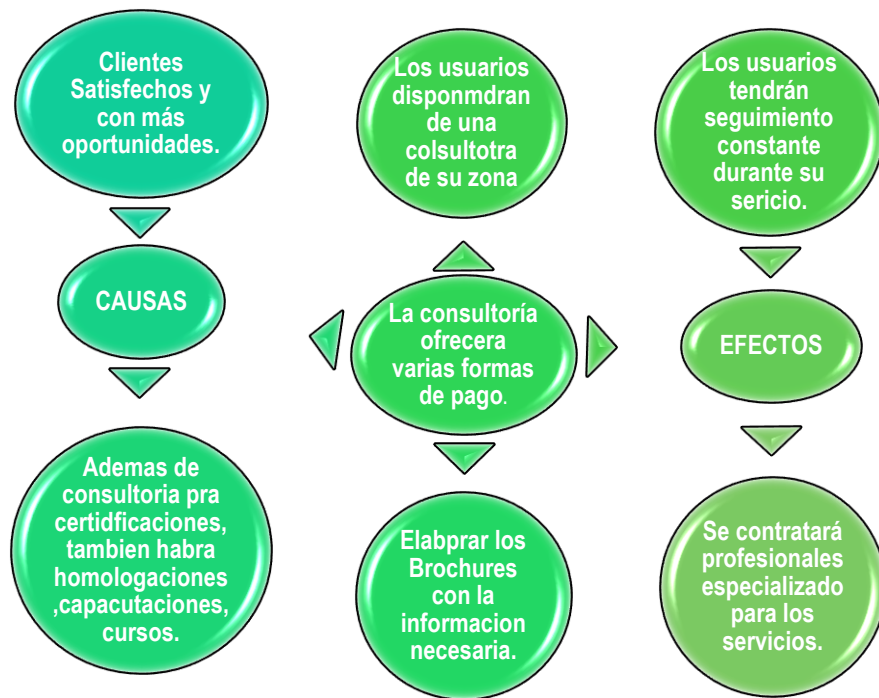
a. **ARBOL DEL PROBLEMA CAUSAS Y EFECTOS:**

Grafico #01: Árbol del problema causas y efectos



b. ARBOL DE OBJETIVOS:

ILUSTRACIÓN #01



4. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA:

a. Descripción:

En miras del crecimiento las empresas buscan alternativas eficaces para optimizar su productividad y competitividad tanto al interior entre áreas o procesos y al exterior con los clientes y otras empresas de su misma actividad económica. Por esto también buscan la implementación de sistemas de gestión de calidad que organicen y estructuren su negocio para alcanzar el nivel comercial necesario para posicionarse a nivel comercial y ofrecer calidad a sus clientes.

La competencia de Consultoras en el Perú se reduce con mayor fuerza a Lima , sin embargo es allí donde se presenta la problemática, ya que al estar estas consultoras en Lima, generaría más inversión al querer contratarlas para dar su servicios en las diferentes provincias, en este caso en la Ciudad de “ILO”, ya que además de hacer el pago por el servicio, se tiene que tener en consideración el pago de los pasajes en avión (ida y vuelta) para el Auditor Líder y el Auditor Junior, así como también la alimentación, movilidad, entre otros gastos.

b. Formulación:

De acuerdo con la información anterior la interrogante que surge es ¿Resultará factible la creación de una empresa de Asesoría y Consultoría para certificaciones en ISSO 9001, ISSO 14001, OSHAS 18001 y Homologaciones, capacitaciones?

5. JUSTIFICACION:

En miras del crecimiento las empresas buscan alternativas eficaces para optimizar su productividad y competitividad tanto al interior entre áreas o procesos y al exterior con los clientes y otras empresas de su misma actividad económica, por esto buscan la implementación de sistemas de gestión de calidad que organicen y estructuren su negocio para alcanzar el nivel comercial necesario para posicionarse a nivel comercial y ofrecer calidad a sus clientes.

Es esta la razón por la que las empresas cada día más buscan empresas consultoras o contratistas que se encarguen de la gestión de calidad o también, problemas focalizados que

encuentren después de realizar un diagnóstico previo en un periodo de tiempo determinado, evitando así contrataciones directas de personal.

Aprovechando esta necesidad ya creada en el mercado es que nace la idea de crear una empresa de consultoría y asesoría en Sistemas Integrados de Gestión de calidad, que permita aplicar los conocimientos adquiridos durante el tiempo de estudio, los adquiridos en las experiencias obtenidas hasta la creación de la misma y también que brinde la oportunidad de crecimiento en aspectos importantes tales como los profesionales, comunitarios, económicos y académicos.

Para esto el proyecto se basará en normas internacionales tales como ISO 9001:2008, ISO 14001:2004, OSHAS 18001:2007, Homologaciones, capacitaciones y cursos.

CAPITULO II

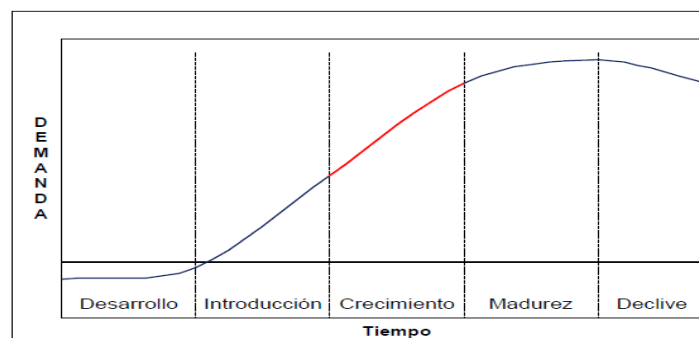
ANALISIS SITUACIONAL

1. ANÁLISIS DEL SECTOR

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

CICLO DE VIDA DE LA INDUSTRIA - Ilustración 2

existentes en el país



2. ANALISIS DEL ENTORNO

a. ENTORNO ECONOMICO:

Las empresas a las que va dirigido nuestro servicio es ´para todo tipo de usuario, no importa el rubro, pues la Ley internacional en la cual están basados nuestros servicios aplica tal cual según su naturaleza,

b. ENTORNO POLITICO LEGAL:

Nuestro servicio de consultoría están basados en la implementación y mantenimiento de normas internacionales tales como ISO 9001, ISO 14001, OSHAS 18001 y las homologaciones que apliquen al producto del cliente, a fin de ofrecer la implementación la norma.

i. TIPO DE EMPRESA:

S.A.C. Al entrar en vigencia la Ley 1258 de 2008, aparece en Perú, un nuevo avance en materia de sociedades, pues, rompe con los excesivos formalismos, exigencias y trámites dispendiosos, exigidos en los diversos tipos de sociedades clásicas reguladas en el Código de Comercio, con los cuales en muchos casos hacían desistir a los contratantes o constituyentes de la conformación de sociedades³. Cuenta con las siguientes ventajas:

- o Se podra constituir con un documento privado en lugar de hacerse con una Escritura pública.

- Las sociedades por acciones simplificadas pueden constituirse y funcionar con uno o varios accionistas ya sean éstos personas jurídicas o personas naturales.
- Salvo estipulación en contrario, la asamblea deliberará con uno o varios accionistas que representen cuando menos la mitad más una de las acciones suscritas.
- Pueden constituirse con cualquier monto de capital social y tener cualquier cantidad de empleados.
- La duración de las S.A.C., puede ser definida o indefinida. Además, no están obligadas como las demás sociedades reguladas en el Código de Comercio a tener que especificar el objeto social al que se dedicarán, pues si no lo describen o lo detallan, se entenderá que la sociedad podrá realizar cualquier actividad lícita.
- Los accionistas de las S.A.C., al igual que los accionistas de las demás sociedades por acciones, no tendrán responsabilidad solidaria, es decir, más allá de sus aportes, en las deudas tributarias de la sociedad. De igual manera para las obligaciones laborales que llegue a tener la sociedad.
- A las S.A.C. no se les exige tener todos los órganos de administración que sí se les exigen a las sociedades anónimas clásicas reguladas en el Código de Comercio (Asamblea de Accionistas y Junta directiva) pues es suficiente con que tengan solamente a su representante legal.

Se establece que a diferencia de las sociedades anónimas clásicas reguladas en el Código de Comercio, las nuevas S.A.C., no van a requerir tener revisor fiscal por el solo hecho de ser sociedades por acciones.

Accionistas son anónimos. Los accionistas no aparecen en el registro mercantil. Las acciones son registradas en el libro de Acciones.

Los estatutos podrán someter toda negociación de acciones o de alguna clase de ellas a la autorización previa de la asamblea.

c. ENTORNO SOCIO – CULTURAL:

El mercado objetivo al que se van a dirigir los servicios De Lucano&Roldán Consultoría S.A.C.:

- ✓ Grupo: pequeña, mediana y grandes empresas
- ✓ Geográfico:
 - i. Implementación de una Norma: Grandes empresas como SPCC, AngloAmericam Quellaveco, Pesqueras, Enersur, etc también dirigidas a las que prestan servicios a las antes mencionadas.
 - ii. Homologaciones: toda empresa es Apta para esta implementación.
 - iii. Capacitaciones-Cursos: Toda empresas apta para recibirla.

En consecuencia, los móviles de acción que motivan a una empresa a buscar la implementación de una norma u homologación, curso, son:

- Asegurar la calidad del producto o servicio de la empresa.
- Asegurar el cuidado del medio ambiente, para que se una empresa eco-amigable.
- Adecuado descarte de sus residuos industriales, brindando los procedimientos establecidos según la Norma.
- Evitar problemas legales a futuro.
- Cero accidentabilidad.

- Mejorar sus procedimientos, y así una infinidad de razones por las cuales las empresas tomarían nuestro servicio.

3. ANALISIS DE LA COMPETENCIA:

En el puerto de Ilo no tenemos competencia alguna en lo que es la implementación de un sistema para la certificación en ISO 9001, ISO 14001 o ISO 18001, así como tampoco en lo que son las homologaciones, por tal motivo es que tenemos un mercado virgen, con mucho potencial para el desarrollo y crecimiento de nuestra empresa.

Por otro lado en cuestión de cursos y capacitaciones, hay principalmente una empresa que brinda servicios similares, pero cuando hice el estudio de calidad de sus servicios en cada curso y capacitación que daba, el resultado fue deprimente, ya que no cuenta con profesionales especializados en los temas que capacita, dejando mucho que desear después de cada ponencia.

4. ANALISIS DE LA DEMANDA:

Cabe resaltar que en la ciudad de Ilo no hay ni una consultoría que brinde este servicio para la implementación de la norma y homologaciones por lo que todos los potenciales usuarios serían para nosotros, ya que las consultorías que hay son de otras ciudades, y Lima, Arequipa, Trujillo, pero al ser estas empresas de otros sitios, esto aumenta la inversión de los empresarios que quisieran obtener este servicio ya que tiene que asumir económicamente hablando además del monto total, también el concepto de los pasajes aéreos para dos personas ida y vuelta, de los dos consultores que vivirían dos veces por mes, tres comidas al día, movilidad, viáticos, etc.

CAPITULO III

ESTUDIO DE MERCADO

1. OBJETIVO DEL ESTUDIO:

El objetivo del estudio es conocer que opina la población acerca de este plan de negocio.

2. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACION:

Al desarrollar el presente Plan de Negocios para llevar a cabo la Consultoría en la ciudad de Ilo, es necesario realizar la investigación para conocer la situación actual del mercado y contar con información necesaria para la toma de decisiones acerca de la inversión, por lo tanto, a continuación se presentan los objetivos que se esperan alcanzar con esta investigación:

Conocer expectativas o necesidades insatisfechas de los clientes potenciales.

Conocer el nivel de aceptación que tendrá ROLDÁN&LUCANO CONSULTORÍA con los servicios que ofrecerá.

3. METODOLOGÍA

Estará basado en un plan de negocios que abarque los aspectos claves para el desarrollo del proyecto (Estudio de Mercados, Estudio Técnico, Estudio Financiero), esto con el fin de obtener la información necesaria para diagnosticar la factibilidad del proyecto. Los tipos de investigación a utilizar son:

❖ **Investigación Exploratoria: Estimar tamaño y características del mercado.**

En esta etapa inicialmente se acude a centros de información directa como la Cámara de Comercio, con el fin de evaluar no solo el mercado que pueda aplicar mejor al proyecto realizado, sino evaluar la competencia existente.

En el momento de obtener la información de todos los posibles grupos de empresas objetivos, se precede a determinar el área de desarrollo del proyecto, el precio, la demanda, la ubicación, el tamaño, etc. Apoyándose en encuestas, información de precios de arriendos y servicios y localización de competencia.

❖ **Investigación Descriptiva: Especificar y determinar características del producto.**

Basados en la información recibida por parte de la cámara de comercio en cuanto a la competencia, se decide solicitar cotizaciones a las empresas dedicadas a prestar servicios similares con el fin de conocer el precio de competencia, pero sobre todo los servicios prestados, las características del mismo y la manera como lo comercializan.

Con esta información se determina y se confirma la idea bajo la cual nació el proyecto que es darle al empresario la posibilidad de escoger el área que desea controlar, el aspecto que le parezca más importante o más crítico para la organización y

contar adicionalmente con el acompañamiento necesario para mantener sus procesos al día. Adicionalmente a esto y teniendo definido el posible portafolio a ofrecer se encuesta a un grupo de 50 empresas, dándoles previamente un barrido de la idea.

a. **LA ENCUESTA:**

Los datos se obtienen a partir de realizar un conjunto de preguntas dirigidas a una muestra representativa o al conjunto total de la población estadística en estudio, formada a menudo por personas, empresas o entes institucionales, con el fin de conocer estados de opinión, características o hechos específicos.

Cómo se mencionó anteriormente, se utilizará el método de investigación descriptiva, por lo que se aplicará encuestas a las empresas a las cuales va dirigido este proyecto para que de esta manera se obtenga información básica para la realización del proyecto.

b. **LA OBSERVACION:**

Esta técnica se aplicaría con fines didácticos a la competencia de otra ciudad a manera de comparar y recatar los beneficios del trabajar con nosotros antes que con una Consultora que no se encuentra en la ciudad de ILO.

c. **DISEÑO DEL CUESTIONARIO:**

El cuestionario estará conformado por preguntas cerradas y preguntas de selección múltiple, fue diseñado con lenguaje adecuado, con preguntas claras y precisas, mencionando alternativas concretas y evitando el uso de palabras o frases

que induzcan a determinadas respuestas, de manera que al momento de realizarlo no se prestara a confusión y cumpla con su objetivo de obtener información efectiva.

d. SELECCIÓN DEL TAMAÑO DE LA MUESTRA:

El mercado objetivo definido para este proyecto, son las empresas mencionadas antes, del puerto de Ilo.

TAMAÑO DE LA MUESTRA:

El método de muestreo que se utilizó para el presente estudio fue el probabilístico, es decir, aquel en el que todos los individuos de la población tienen la misma probabilidad de ser elegidos para formar parte de la muestra.

Aspectos que permiten determinar el tamaño de la muestra:

1. Conocimiento del tamaño de la población objeto del estudio.
2. El máximo error posible de aceptarse en la estimación que se realice con la muestra. Se utilizará el 7%, por ser el más usual.
3. Fijar el nivel de confianza deseado, cuidando que el nivel máximo de error no exceda el establecido. En este caso sería de 95%.

4. Número de encuestas:

Determinar la probabilidad de ocurrencia p y de no ocurrencia q , pero al no tener datos anteriores que respalden las probabilidades, se asumirá las probabilidades más desfavorables, quedando así $p = 0.15$ y $q = 0.85$.

Ilustración 3

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

donde n es el número de encuestas

Al reemplazar valores para resolver la fórmula, se obtuvo:

$N = 1000$

$p = 0.15$

$q = 0.85$

$E = 0.05$

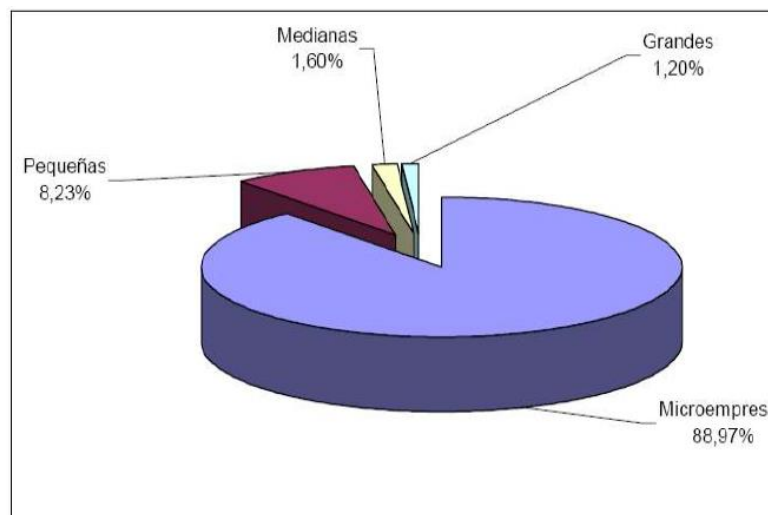
$Z = 1.96$

$$n = \frac{244.92}{2.99}$$

$n = 164$ Encuestas

EMPRESAS SEGÚN SU NATURALEZA

En la ciudad de Ilo hay muchos pequeños y medianos empresarios que brindan servicios a las grandes empresas mineras, energía, pesqueras, hidrocarburos, etc. Todas ellas sin ser certificadas, a diferencia de las grandes empresas que si lo están, pero dicha



certificación solo dura dos años, luego de eso se tiene que re-certificar con SGS, y durante este proceso, se tiene que hacer auditorias para mantener el perfecto orden de las cosas y los procesos.

Fuente: INEI – cuadro del porcentaje de empresas en el Perú

a. DISEÑO DE TRABAJO DE CAMPO:

Para la realización de la investigación de campo, se entrevistaron a empresas que cumplieran con las características de la definición de la población localizada.

Se recopilaron los datos a través de un cuestionario aplicado en forma directa, mediante el método de comunicación, ya que se interrogó personalmente a los encuestados.

Una vez recolectada la información necesaria para evaluar el mercado al cual está dirigida Roldán&Lucano Consulting Group S.A.C., se procederá a la codificación y tabulación de los datos arrojados en dicha investigación, para posteriormente realizar el respectivo análisis e interpretación de los resultados.

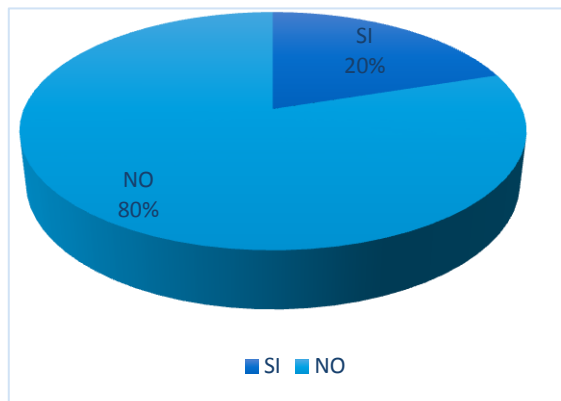
b. RESULTADOS:

La herramienta utilizada en la codificación de datos y su posterior manejo fue Microsoft Excel. Los resultados se presentan a través de gráficas con las que se pueden apreciar con mayor facilidad los resultados de la investigación realizada para el presente plan de negocios.

Realizadas y tabuladas las encuestas, los resultados que se obtuvieron se presentan a continuación:

5. PREGUNTAS DE LA ENCUESTA:

- a) Su empresa realiza o ha implementado Certificaciones como ISO9001, ISO 14001 O OHSAS 18001?



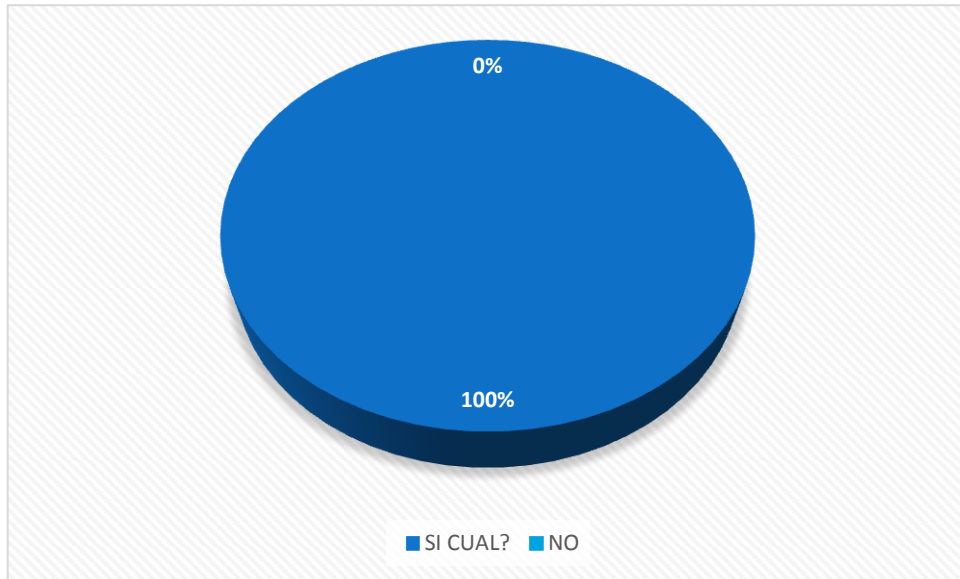
Como podemos analizar en esta pregunta nos muestra de que dentro de las empresas encuestadas existe un potencial de mercado porque son empresas que deben de contar con las certificaciones mencionadas y no las tienen y nosotros vamos hacer la respuesta para ello.

- b) ¿Qué enfoque le da a su empresa algunas de estos temas para su empresa?



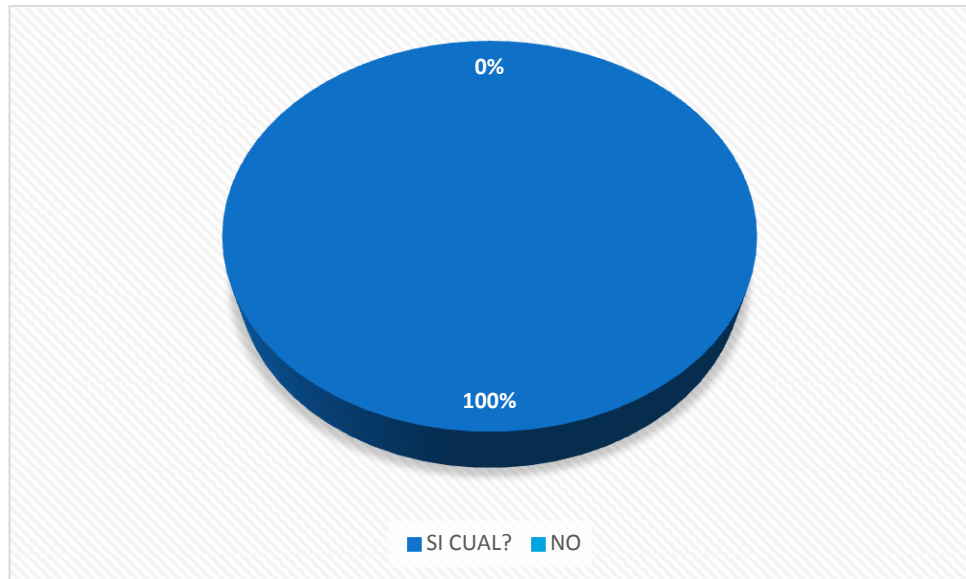
Para las empresas que contestaron de manera positiva en la pregunta anterior nos comentaron que los aspectos de certificación que ellos buscan están todos estos, lo que indica la necesidad de dar dichas certificaciones en estas áreas de interés.

c) ¿Existe algún tipo de documentación sobre las acciones de su implementación de la certificación?



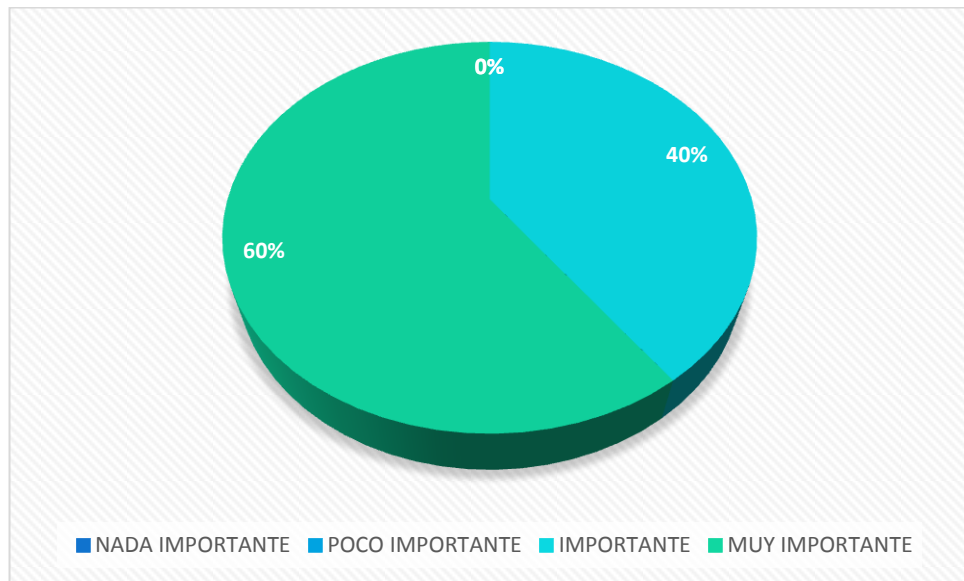
La empresa que en la primera pregunta respondió de manera positiva, nos dijo que cuenta con documentación sobre la implementación y esto es importante para poder llevar el control y de la gestión de calidad que se da.

d) ¿Se realiza algún tipo de medición y evaluación de las prácticas de las certificaciones tomadas?



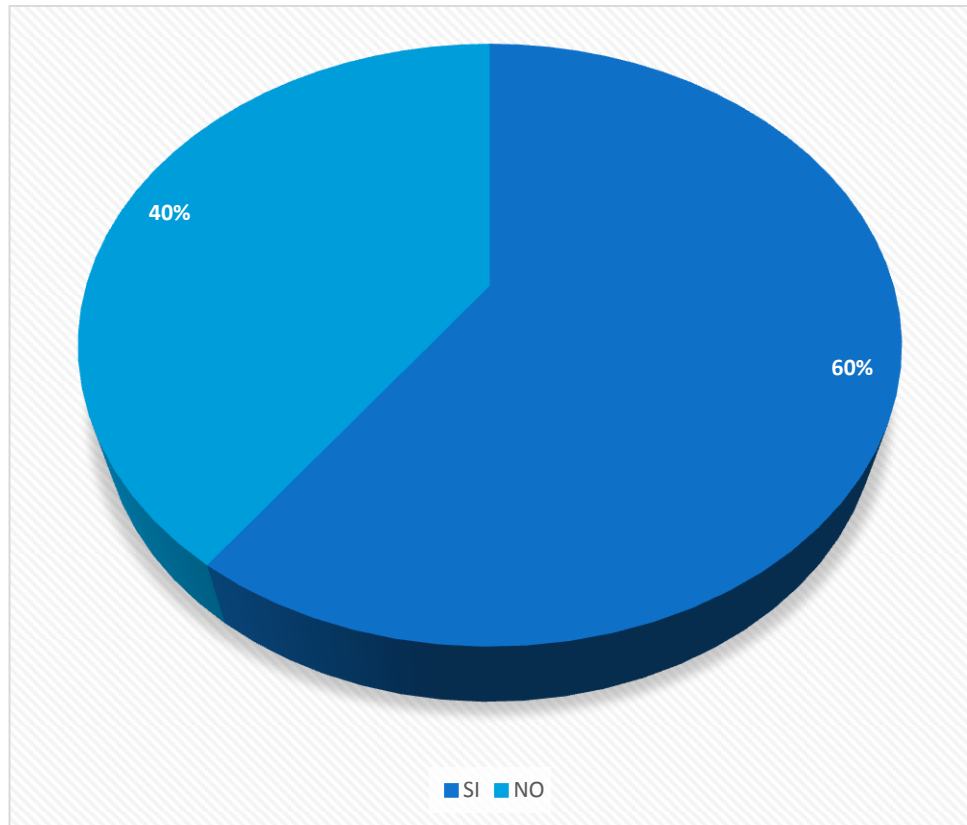
Las empresas que nos respondieron de manera positiva no solamente tiene registro o documentación de su implementación sino tiene prácticas para evaluarlas, el conocer estas implementaciones nos permitirá como compañía se asesoría poder ayudarles y hacer cuenta que nosotros también llevamos esta información para ellos.

- e) ¿Qué tan importante piensa que es la implementación de certificaciones para una empresa que brinda servicios para compañías que los requieren para poder hacer contratos?



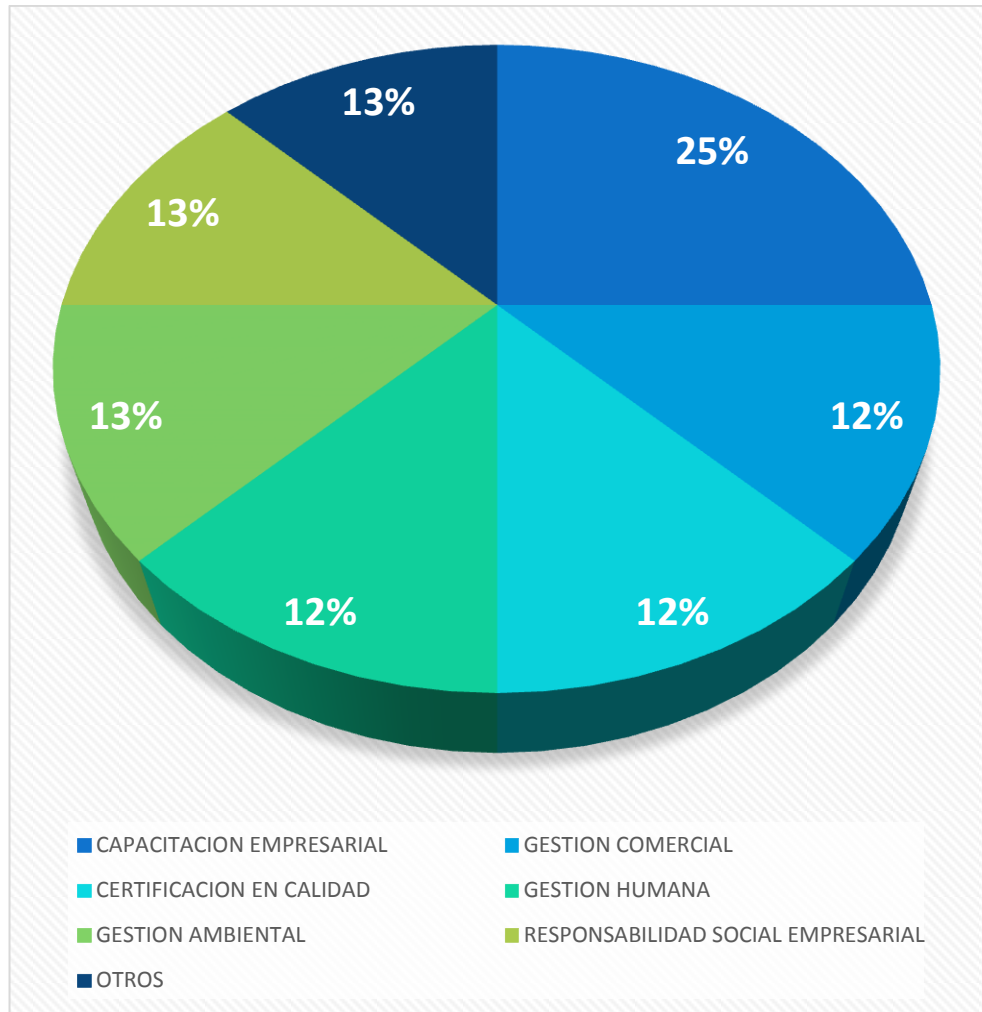
Las empresas encuestadas están de acuerdo de que es MUY IMPORTANTE que implementen certificaciones ya que de tenerles aumentarían sus posibilidades de participar en licitaciones de empresas y ahí es donde nosotros aparecemos como su solución.

f) ¿Alguna vez ha adquirido un servicio de consultoría?



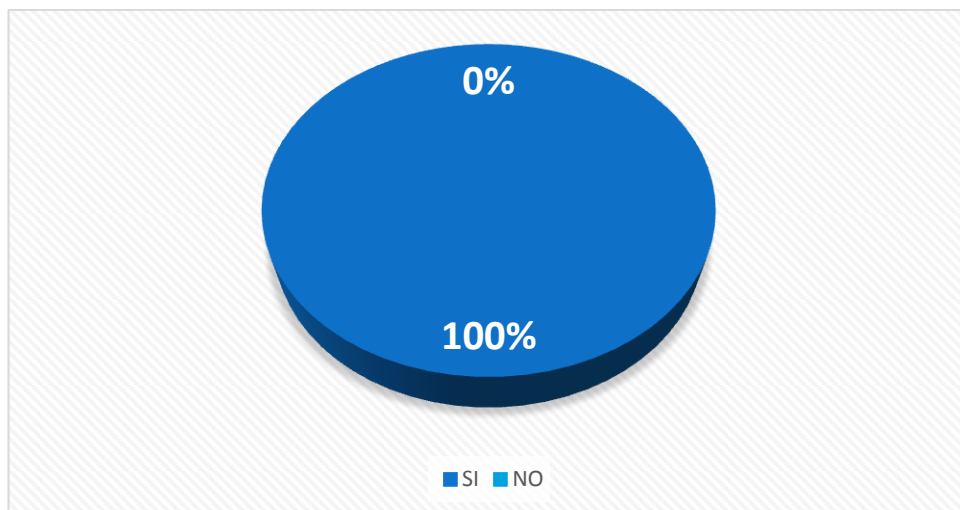
Con esta pregunta se hizo de manera genérica para conocer si las empresas que son nuestros clientes tienen la experiencia de contratar una empresa externa para que les puedan ayudar, eso nos ayudara a poder acercarnos ellos y que la negociación se más fluida y la decisión de contratación sea mucho más rápida.

g) ¿En que ha recibido asesoría por parte de una empresa consultora?



Los rubros que estas empresas han realizado dichas consultorías han sido CAPACITACION EMPRESARIAL, lo hay muestra de la necesidad de las empresas en crecer buscar apoyo, y ahí vuelve aparecer el mercado para nosotros.

h) ¿Consideraría contratar un servicio de consultoría para la gestión de un modelo de certificación?

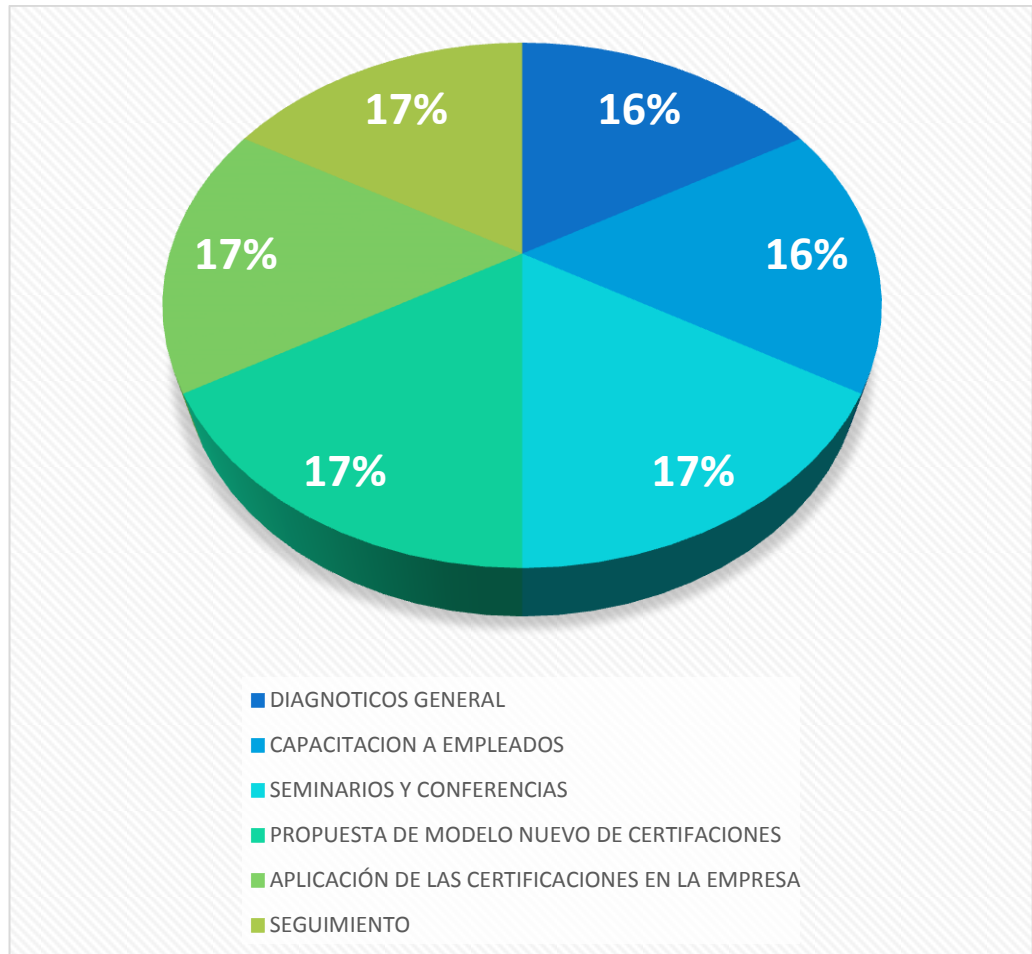


EL total de los encuestados están de acuerdo de que si estarían dispuestos a contratar el servicio de consultoría para la certificación ya que saben la importancia del mismo y de lo les genera, dando a nosotros como su única opción en el medio local para poder realizarlo.

- i) Cuanto estaría dispuesto a pagar por un servicio de consultoría para la implementación de certificación de calidad

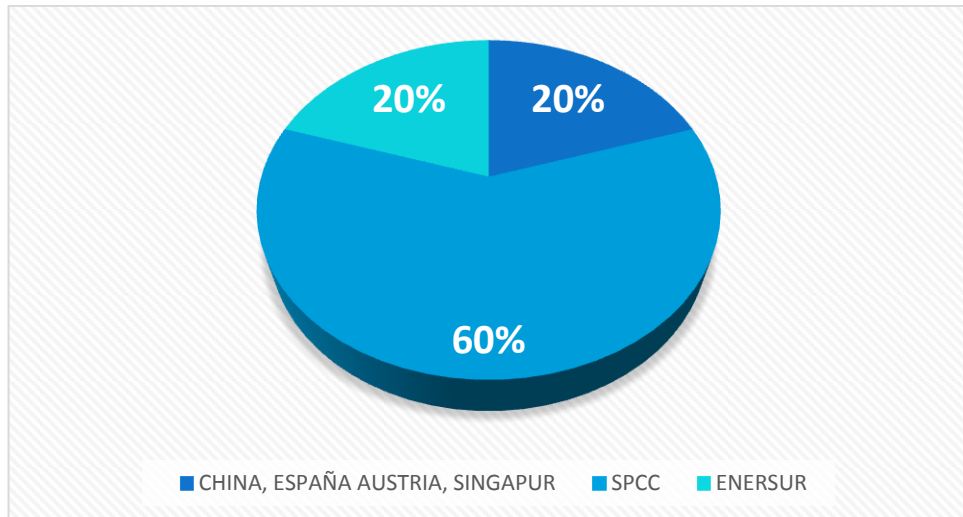
El resultado de la encuesta en esta pregunta fue en el rango de 25 mil a 35 mil soles, el 80% de encuestados optó por esta opción ya que ellos saben el precio del mercado en este tipo de servicio para la implementación de los sistemas de gestión ambiental, de calidad y Seguridad y Salud ocupacional.

- j) Que servicios le gustaría recibir en el tema



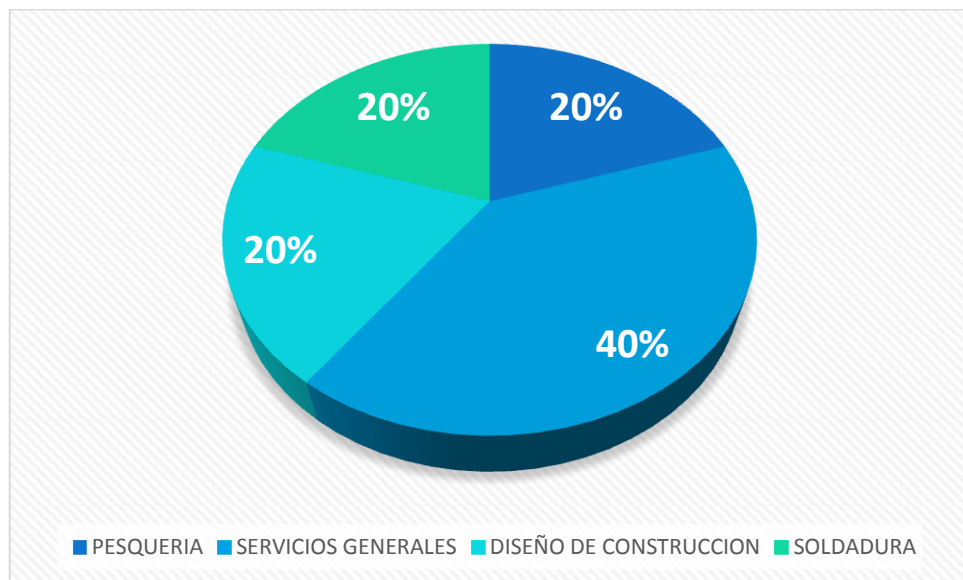
Todos los encuestados están de acuerdo de que en necesitan recibir asesoría en todos los rubros lo que muestra una necesidad para trabajar en ella y en la cual nosotros podemos cubrirlo con nuestros profesionales.

k) ¿Quiénes son sus principales clientes corporativos que brinda servicios?



En nuestra zona el mayor proveedor de los servicios de la empresa es SPCC. Lo que la necesidad de tener las certificaciones para las empresas continúen dándoles servicios a estas empresas.

l) ¿En qué rubro esta su empresa?



La mayor parte de las empresas que hemos realizado las encuestas están en rubro de SERVICIOS GENERALES que se dan a las empresas industriales.

CONCLUSIONES DE LA ENCUESTA:

De acuerdo con los resultados arrojados por la encuesta se determina que el proyecto es viable en términos de intención de adquirir el servicio por parte de los empresario encuestados, con un 98% de respuestas afirmativas.

- En cuanto a disposición de pago se evidenció que la mayoría de los encuestados (90%) se inclinó por un rango de precio menor a S/40000.00 soles mensuales, confirmando la expectativa de precio planteada por los emprendedores.
- La falta de una empresa Consultora en la ciudad de Ilo dificulta que los empresarios que quieren certificar sus empresas lo puedan cumplir, ya que el costo de inversión para dicho proceso es alto al tener que también cubrir gastos de los auditores/consultores por traslado en avión, comida, alojamiento, entre otros.

CAPITULOIV

DESCRIPCION DEL SERVICIO

1. DESCRIPCION DE LA EMPRESA

a. NOMBRE DE LA EMPRESA:

La consultora que desarrollará sus actividades en la Ciudad de Ilo, tendrá por nombre: ROLDÁN&LUCANO CONSULTORÍA.

b. LOGOTIPO:

El logotipo define simbólicamente a la imagen de la empresa. Aparecerá en todos y cada uno de los elementos de marketing publicitario con objeto de reforzar la imagen de la marca.

El logo de la empresa ROLDÁN&LUCANO CONSULTORÍA, dedicado al servicio de Consultoría en la trinorma, Homologaciones y capacitaciones consiste en:

Ilustración LOGOTIPO



c. COLORES Y TIPOGRAFIA:

Tenemos a lado izquierdo una imagen de árbol multicolor, que quiere dar a entender que somos una empresa eco-

amigable, además que en la normas que nos encargamos de asesorar para la certificación, tenemos ISO 14001:2015 que es Sistemas de Gestión Ambiental que tiene que ver con el cuidado y protección del medio ambiente según la norma basados en los LMP y los ECA's.

Y el color rojo es la fuerza que nos caracteriza para afrontar los retos de cada empresa al momento de asesorarla.

d. **IMAGEN CORPORATIVA:**

La utilería diseñada para la Consultoría Roldán&Lucano, constará con el logotipo y los colores institucionales propios del mismo.

Tabla 1

UTILERÍA DE ROLDÁN&LUCANO CONSULTORÍA	
CASACA	BOLÍGRAFO



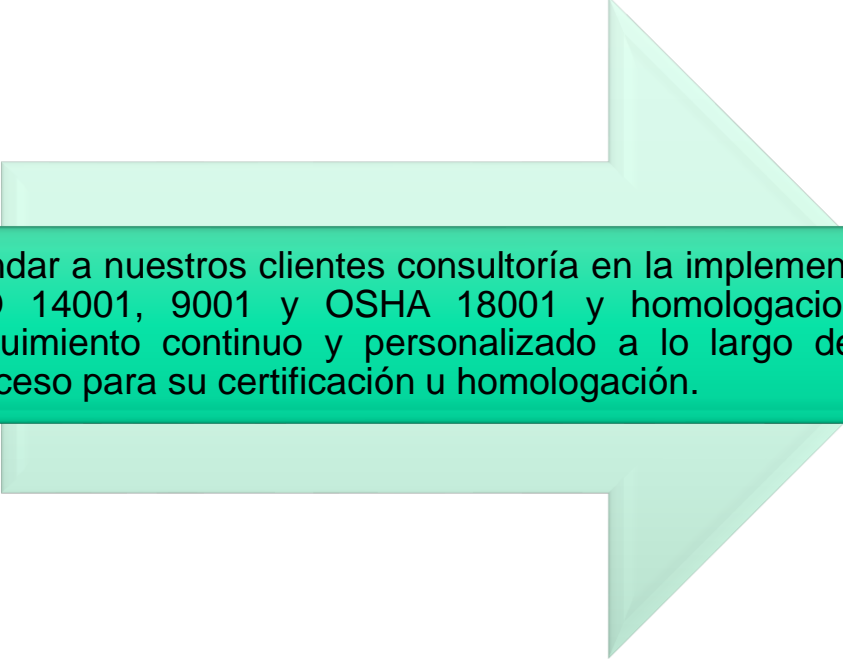
BOTELLA DE WHISKY



HOJA MEMBRETADA

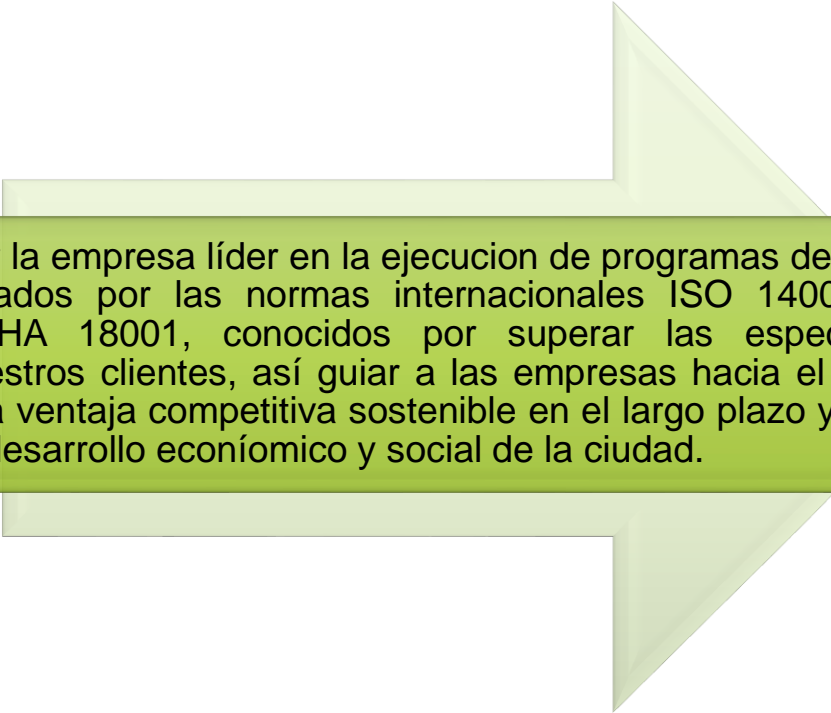


2. MISION:



Brindar a nuestros clientes consultoría en la implementación de ISO 14001, 9001 y OSHA 18001 y homologaciones, con seguimiento continuo y personalizado a lo largo de todo el proceso para su certificación u homologación.

3. VISION:



Ser la empresa líder en la ejecución de programas de consultoría guiados por las normas internacionales ISO 14001, 9001 Y OSHA 18001, conocidos por superar las expectativas de nuestros clientes, así guiar a las empresas hacia el alcance de una ventaja competitiva sostenible en el largo plazo y así aportar al desarrollo económico y social de la ciudad.

4. OBJETIVOS

a. OBJETIVO GENERAL:

Ofrecer un excelente servicio, contando con personal profesional certificado para que asesore, oriente, y audite las empresas, para diagnosticar en qué nivel están con su información y procedimientos, ver desde donde se tiene que trabajar, que es lo que le falta implementar, y lo que se tiene que mejorar.

b. OBJETIVOS A CORTO, MEDIANO Y LARGO PLAZO:

i. CORTO PLAZO (1 AÑO):

- Alcanzar una cantidad promedio mensual de más de 05 clientes.
- Llevar nuestros servicios fuera de Ilo, como Moquegua, Tacna, Arequipa para empezar a expandirnos.
- Alianzas estratégicas con SGS y Bureau Veritas.

ii. MEDIANO PLAZO (2 AÑOS):

- Lograr un crecimiento del 25% en cantidad promedio mensual de clientes vinculados.
- Expandir la empresa a nivel sur del Perú
- Ser la empresa que de las inducciones en SPCC en sus 4 sedes: Cuajone, Toquepala, Ilo Fundición e Ilo Refinería.

- Adquirir la Categoría de Especialistas en MATPEL nivel 5 a nivel internacional, para así brindar cursos y certificaciones de esta naturaleza.

iii. **LARGO PLAZO (3 AÑOS)**

- Alcanzar un crecimiento del 35% con respecto al segundo año en cantidad promedio mensual de clientes vinculados.
- Diversificar nuestros servicios, y adicionar además de consultoría lo que es el monitoreo con equipos especializadas de seguimiento de agentes que puedan contaminar el medio ambiente.
- Implementación de un laboratorio para el análisis de las muestras que se tengan para ver si cumplen o no con los estándares internacionales del cuidado del medio ambiente que esta explicada en la ISI 14001:2015
- Crecimiento de nuestra cartera de clientes, y así con los profesionales y experiencia que nos avalen, introducir nuestros servicios a las grandes empresas en lo que son las recertificaciones, monitoreos ambientales, entre otros.
- Creación de 01 sede adicional ubicada en la ciudad de Lima, para expandir nuestra empresa, y crear relaciones con los potenciales empresarios que requieran nuestro servicio.

5. **F O D A:**

Para la realización de los objetivos de Roldán&Lucano Consultoría, es necesaria la identificación de las fortalezas y debilidades del mismo,

así como también las oportunidades y amenazas que tendrá en el mercado. Esto será explicado en el siguiente F.O.D.A.

La matriz de Fortalezas – Oportunidades – Debilidades – Amenazas es un instrumento que permite desarrollar cuatro tipos de estrategias:

- Estrategias FO, que combinan las Fortalezas y Oportunidades.
- Estrategias DO, que combinan las Debilidades y Oportunidades.
- Estrategias FA, que combinan Fortalezas y Amenazas.
- Estrategias DA, que combinan Debilidades y Amenazas

MATRIZ FODA

Tabla 2

<h1 style="color: red; margin: 0;">FODA</h1>	<p><u>FORTALEZAS</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Excelente servicio al cliente. 2. Ofreceremos asesoría personalizada. 3. Profesionales certificados y especializados para prestar el servicio solicitado por el empresario. 4. Precios competitivos y dentro de la ciudad 5. Se pueden programar más de dos citas por mes. 	<p><u>DEBILIDADES</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Nuevos en el mercado. 2. Limitada capacidad de expansión.
<p><u>OPORTUNIDADES</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Necesidad de las empresas a implementar las normas, certificándose. 2. Somos los únicos en brindar estos servicios en el sur. 3. Económicamente hablando tenemos ventaja ya que por ser de la zona no cobramos pasajes aéreos, comida. Alojamiento, etc a diferencia de las demás que si lo hacen. 	<p><u>ESTRATEGIAS FO</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Dar facilidades para que nuestro talento humano se capacite. 2. Creación de convenios con el C.G.B.V.P para las capacitaciones en temas relacionados a su naturaleza. 	<p><u>ESTRATEGIAS DO</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Establecer un plan de expansión a nivel nacional 2. Generar una alianza estratégica para llegar a ser no solo una eme implemente la norma, si no también que podamos directamente certificar las empresas.

<u>AMENAZAS</u>	<u>ESTRATEGIAS FA</u>	<u>ESTRATEGIAS DA</u>
<ol style="list-style-type: none"> 1. Fallas técnicas de los equipos. 2. Alta rotación de personal calificado 3. Enfrentar el reto de la introducción al mercado de Ilo como la primera consultora en la ciudad. 4. Posibilidad de imitación 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Mantener el compromiso con nuestros clientes contribuyendo así a su mejora continua. 2. Ofrecer bono de productividad a los trabajadores.. 3. Seguimiento a los precios de la competencia para ofrecer las mejores alternativas de inversión. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Aprovechar la experiencia ganada con los primeros clientes, para fortalecer y afianzar la confianza de los futuros empresarios por los excelentes resultados obtenidos en cada servicio.

6. ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

a. ACCIONISTAS Y SOCIOS:

Para la puesta en marcha de las actividades del gimnasio, se requiere realizar una inversión de s/. 38148.00 aproximadamente, para lo cual es necesaria la inversión de personas interesadas y con capital propio para invertir así como también mediante un préstamo.

Tabla 3

INVERSIONISTA	PORCENTAJE	MONTO
INVERSIONISTA 1	12.33%	S/. 3,166.67
INVERSIONISTA 2	12.33%	S/. 3,166.67
INVERSIONISTA 3	12.33%	S/. 3,166.67
TOTAL	36.99%	S/. 9500.00

Tabla 4

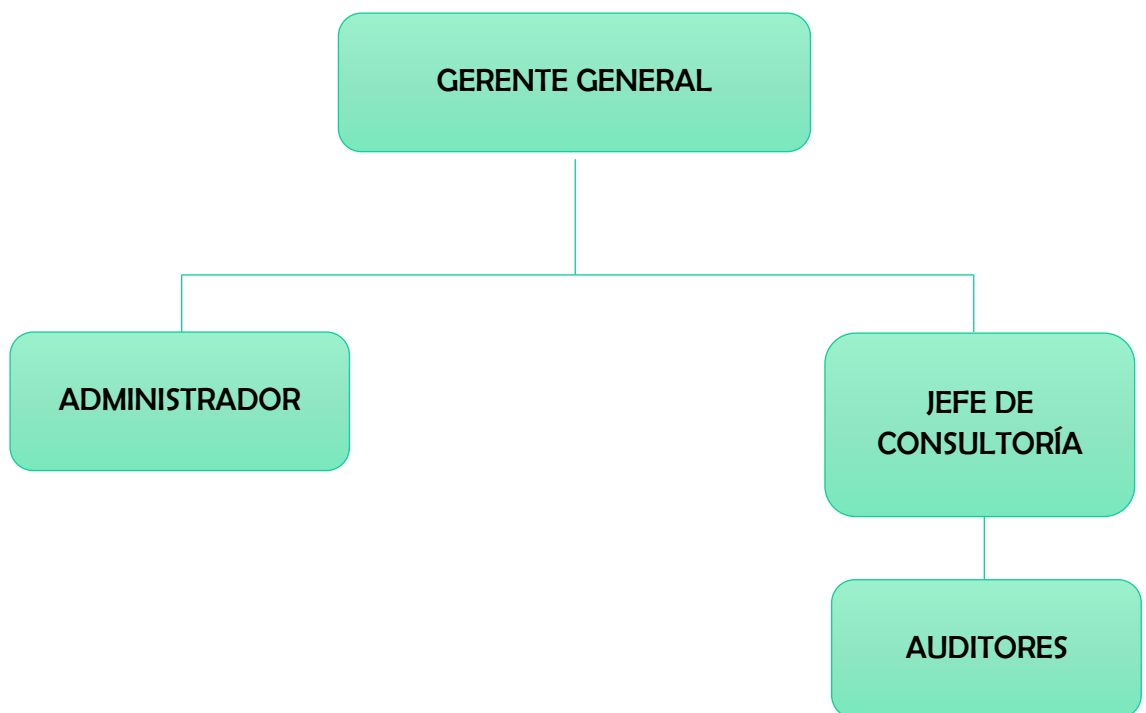
FUENTE	INVERSION FIJA	PORCENTAJE
APORTE PROPIO	S/. 9500.00	36.33%
PRESTAMO	S/. 16,957.00	63.01%
TOTAL	S/. 26,457.00	100%

Estas personas (Accionistas) aportarán con una parte equivalente al 36.33% del capital necesario para el establecimiento de Roldán&Lucano

Consultoría, el restante 63.01% de la inversión necesaria se conseguirá mediante un préstamo que será de S/. 12968.00.

b. ORGANIGRAMA ESTRUCTURAL:

Ilustración 4



c. DESCRIPCION DE LAS FUNCIONES:

A continuación se muestran las descripciones de los cargos de cada uno de los colaboradores de E- GYM.

NOMBRE DEL CARGO: GERENTE GENERAL

PERFIL

- i. Formación académica: Ing. Químico, Ing. Comercial, Ing. Mecánico Eléctrico, Ing. Metalurgista, Ing. Ambiental o carreras afines.
- ii. El Profesional tiene que ser titulado, colegiado y habilitado.
- iii. Dominio a nivel avanzado de inglés en oral y escrito
- iv. Tener la certificación internacional en la TriNorma.
- v. Experiencia mínima de un año en puestos similares, encargaturas o jefaturas.
- vi. Cualidades personales: Excelente comunicación y relación verbal, facilidad de palabra, identificación de problemas, iniciativa, tolerancia a la presión y solución de problemas.

FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES

- i. Fijar objetivos, derivar metas en cada área de objetivos, organizar tareas, actividades y personas, motivar, comunicar, controlar y evaluar, así mismo desarrollar a las habilidades del talento humano y potenciarlas, y así mismo.
- ii. Organizar el régimen interno de la sociedad, usar el sello de la misma, expedir la correspondencia y cuidar que la contabilidad esté al día.
- iii. Representar a la empresa y apersonarse en su nombre y representación ante las autoridades jurídicas, administrativas, laborales, municipales, políticas y policiales, en cualquier lugar de la República o en el extranjero.

- iv. Dirigir la contabilidad velando porque se cumplan las normas legales que la regulan.
- v. Rendir cuenta justificada de su gestión en los casos señalados por la ley.
- vi. Aprobar los contratos de servicios elaborados por el administrador.

NOMBRE DEL CARGO: ADMINISTRADOR

PERFIL

- i. Formación académica: Título profesional en Ing. Comercial, Ing. de Sistemas, Ing. Industrial, Ing. Ambiental o carreras afines.
- ii. Conocimientos adicionales: Planificación estratégica, paquetes Office, conocimientos en elaboración de planillas, contratos de servicios, entre otros.
- iii. Dominio del idioma inglés a nivel intermedio.
- iv. Experiencia: 1 año en posiciones o en responsabilidades similares.
- v. Cualidades personales: Liderazgo, orientación a resultados, capacidad de planeación y organización, proactividad y trabajo en equipo, trabajo bajo presión.

FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES

- i. Dirigir, planificar y coordinar con todos los demás colaboradores, el correcto funcionamiento de ROLDÁN&LUCANO CONSULTORÍA.
- ii. Supervisar el cumplimiento de Leyes, Decretos, Ordenanzas, Reglamentos, Resoluciones, etc.
- iii. Elaborar los contratos de servicios.
- iv. Elaboración de la planilla.

- v. Evaluación y selección del personal nuevo de ser el caso.
- vi. Brindar un trato amable, atento y tolerante a los clientes.
- vii. Elaborar el Brochure presentarlo y explicarlo a al cliente a quien se le ofrecerá el servicio.

NOMBRE DEL CARGO: *AUDITORES*

PERFIL

- i. Profesionales de las carreras de Ing. Química, Ing. Civil, Ing. Industrial, Ing. Comercial, Ing. Mecánica Eléctrica, Ing. Metalúrgica, Ing. Pesquera, Ing. Ambiental o carreras afines.
- ii. Experiencia: 2 años en cargos similares.
- iii. Dominio del idioma ingles a nivel intermedio.
- iv. Cualidades personales: Excelente comunicación verbal, fluidez al hablar, de carácter, capaz de tomar decisiones cuando se requieran, muy ordenado, puntual, responsable y tolerante.
- v. Formación académica: Tener la certificación actualizada de la Trinorma, otorgada por SGS o Bureau Veritas.

FUNCIONES Y RESPONSABILIDADES

- i. Son quienes asesoran e implementan las normas internacionales en las empresas de nuestros usuarios.
- ii. Auditaran la empresa de nuestro cliente para ver la realidad en que se encuentran, y poder ver qué es lo

que falta corregir, implementar o mejorar en sus procesos.

- iii. Se encargaran de hacer seguimiento a lo largo de todo el proceso hasta que el servicio llegue a su fin y se logre obtener la certificación.
- iv. Son los encargados de las homologaciones a las empresas.
- v. Tiene a su cargo las charlas, capacitaciones y cursos que se tengan pendientes.
- vi. Son responsables de todo documento que se genere durante el proceso de la implementación.
- vii. Estarán a cargo de la entrega de la información al empresario una vez que se termine el proceso de la implementación de la norma.

7. ASPECTOS TECNICOS:

Los equipos para desarrollar las actividades de la empresa Roldán&Lucano Consultoría son los siguientes que se detallan a continuación:

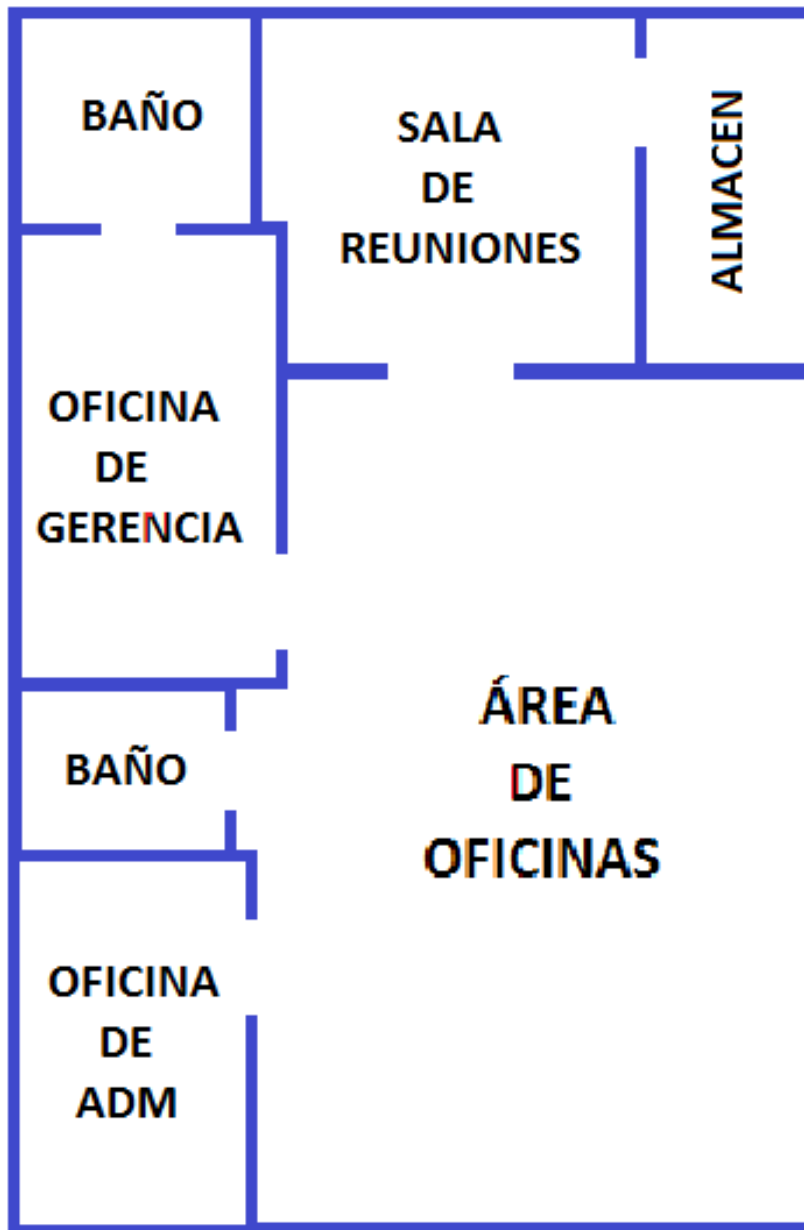
Tabla 7

EQUIPOS		
DESCRIPCIÓN	CANT.	VALOR UNIT.
PORTÁTILES	3	S/2900.00
IMPRESORA	1	S/380.00
ESCRITORIO	3	S/350.00
SILLA GIRATORIA	3	S/200.00
LIBRERO 3 CUERPOS	2	S/200.00
MESA DE REUNIÓN	1	S/200.00
SILLAS	4	S/30.00
SEÑALÉTICA	5	S/150.00
EXTINTOR	1	S/80.00
BOTIQUIN	1	S/180.00
SILLONES	2	S/140.00

8. INSTALACIONES DE LA OFICINA:

La empresa Consultora contará con las siguientes instalaciones de 120 m2 de una planta, ubicado en la Av. 28 de Julio del puerto de Ilo. A continuación la siguiente descripción gráfica.

Ilustración 5



CAPITULO V

PLAN DE MARKETING

1. OBJETIVOS DEL PLAN DE MARKETING

A. OBJETIVO GENERAL:

Dar a conocer ROLDÁN&LUCANO CONSULTORÍA en el Puerto de Ilo y zona sur.

B. OBJETIVOS ESPECIFICOS:

- ❖ Presentar los distintos servicios que brinda nuestra empresa.
- ❖ Tener precios competitivos de acuerdo al mercado.
- ❖ Asegurar que la implementación del servicio sea óptimo.

2. MERCADO META:

El mercado meta de acuerdo a las variables geográficas, hace referencia a empresas que se desarrollan en el Puerto de Ilo.

Se puede decir que los usuarios de ROLDÁN&LUCANO CONSULTORÍA tienen un mercado potencial, ya que son los únicos en la zona que brindan este servicio, además de ello se puede corroborar que los clientes a quienes va dirigido este servicio tienen la fuerza económica para tomarlo.

3. POSICIONAMIENTO:

Nuestra mejor carta de presentación será la calidad de nuestro servicio, la eficacia y la eficiencia con la que implementamos la Norma, de esta manera nos ganaremos una imagen entre nuestros clientes.

Otra estrategia de posicionamiento sería poder posicionar la Consultoría con relación al precio y la competencia, es decir, que los usuarios perciban que los servicios que ofreceremos serán excelentes y puesto que somos de la misma Ciudad de Ilo, se ahorran el estar pagando pasajes aéreos, comida, alojamiento, entre otros.

Las estrategias de posicionamiento que se utilizarán para promover la CONSULTORÍA harán énfasis en:

- ❖ Tendremos una plataforma virtual para absolver algunas dudas, y que el usuario se pueda informar más a cerca de nuestros servicios desde la comodidad de su hogar.
- ❖ La oferta de una variedad de servicios de acuerdo a las exigencias de las grandes empresas y según la normativa internacional y nacional que rige ciertas actividades de trabajo y/o funciones.
- ❖ La flexibilidad con los días y horas de las visitas a la empresa para ver el proceso y la situación en la que va nuestro cliente.

- ❖ El horario de atención de ROLDÁN&LUCANO CONSULTORÍA será de 8:00 am a 5:00 pm, con una hora de almuerzo al medio día.
- ❖ Ofreceremos una atención personalizada con la asesoría a cada uno de nuestros clientes.
- ❖ Promover la idea al pequeño y mediano empresario que los nuevos tiempos exigen empresas certificadas, que dicha certificación asegura la calidad de sus procesos, el cuidado del medio ambiente, y el trabajo seguro de sus trabajadores.

4. ESTRATEGIAS

A. ESTRATEGIAS DE SERVICIO:

La estrategia de servicio que se utilizará para promover la CONSULTORÍA, será la de desarrollo de un servicio nuevo para un mercado existente. El cual consiste en generar más demanda mediante una modificación, mejora o la creación de un nuevo servicio.

La mayor diferenciación que posee la CONSULTORÍA es la cercanía que tenemos a ellos, al estar dentro de la misma ciudad a distancias muy cortas, para absolver cualquier duda del momento que nuestros clientes tengan.

- ❖ Línea de atención para la programación de citas.
- ❖ Seguimiento constante del avance en los procedimientos de nuestros clientes.

Plan Táctico

- ❖ R&M CONSULTORÍA, nace con la expectativa de satisfacer a un público insatisfecho por no tener acceso a dicho servicio, ya que en la zona no hay empresas de esta naturaleza.
- ❖ Contará con horarios flexibles para la programación de citas. Los horarios serán los siguientes:

Tabla 8

DIAS	INICIO	TÉRMINO
LUNES A VIERNES	08:00 horas	17:00 horas
SABADOS	08:00 horas	12:30 horas

5. AVANCE INNOVADOR Y/O DIFERENCIADOR DEL SERVICIO:

- ❖ Se hará una auditoria diagnóstico, la cual no tendrá costo, dicho valor agregado es con la finalidad de saber en qué estado se encuentra la empresa y cuanto es que lo que constará el servicio (esto solo se hará para el caso de Implementación de una de las tres Normas y las Homologaciones).
- ❖ También se hará 01 auditoria Simulacro después de terminado el servicio y antes de ser auditados por la entidad certificadora elegida.
- ❖ La consultoría se compromete a estar presente el día de la certificación (opcional, si es que el empresario así lo desea), cuando sea auditado por la entidad certificadora de su elección ya sea SGS, Bureau Veritas, Cerper, entre otras.

SERVICIOS A BRINDAR:

ISO:

Sus siglas en inglés, International Standard Organization, es un organismo independiente no gubernamental que reúne a 162 miembros de distintos países alrededor del mundo. Este organismo inicio tras la Segunda Guerra Mundial (Febrero 1947) en donde delegados de 25 países se reunieron en Inglaterra para coordinar y unificar estándares mundiales.

A. ISO 14001:2015

- ¿Qué es ISO 14001?

La norma ISO 14001 es la norma internacional de sistemas de gestión ambiental (SGA), que ayuda a su organización a identificar, priorizar y gestionar los riesgos ambientales, como parte de sus prácticas de negocios habituales.

- ¿Cómo se puede aplicar la ISO 14001?

La norma ISO 14001 ha sido diseñada para poder ser implementada en cualquier organización independientemente de su tamaño, sector y ubicación geográfica.

- ¿Por qué es importante para su empresa?

La certificación ISO 14001 ofrece una gama de beneficios para su organización:

- Reducir los costes: como la norma ISO 14001 requiere un compromiso con la mejora continua del SGA, el establecimiento de objetivos de mejora ayuda

a la organización a un uso más eficiente de las materias primas, ayudando así a reducir los costes

- Gestión del cumplimiento de la legislación: la certificación ISO 14001 puede ayudar a reducir el esfuerzo necesario para gestionar el cumplimiento legal y a la gestión de sus riesgos ambientales
- Reducir la duplicación de esfuerzos: su sistema de gestión permite integrar los requisitos de ésta y otras normas de gestión en un único sistema de negocio para reducir la duplicación de esfuerzos y los costes
- Gestionar su reputación: la certificación ISO 14001 le ayuda a reducir los riesgos asociados a cualquier coste o daño a su reputación asociada a sanciones, y construye su imagen pública hacia sus clientes, organismos reguladores y principales partes interesadas
- Ser el proveedor elegido y aumentar su ventaja competitiva: le permite trabajar con las empresas que valoran las organizaciones que son respetuosas con el medio ambiente
- Facilidad de integración con otras normas de sistemas de gestión con la norma ISO 9001(Calidad), OHSAS 18001 (Seguridad y Salud laboral), ISO 50001 (Energía), y otras normas basadas en sistemas de gestión

Este Servicio se da en el plazo de 05 meses.

B. ISO 9001:2015

- ¿Qué es la ISO 9001?

Elaborada por la Organización Internacional para la Normalización(ISO), determina los requisitos para

un Sistema de Gestión de la Calidad, que pueden utilizarse para su aplicación interna por las organizaciones, sin importar si el producto o servicio lo brinda una organización pública o empresa privadas, cualquiera que sea su tamaño, para su certificación o con fines contractuales y actuales.

- **¿Cómo se puede aplicar la ISO 9001?**

La ISO 9001 es una norma internacional que se aplica a los sistemas de gestión de calidad (SGC) y que se centra en todos los elementos de administración de calidad con los que una empresa debe contar para tener un sistema efectivo que le permita administrar y mejorar la calidad de sus productos o servicios.

Este Servicio se da en el plazo de 05 meses.

C. OHSAS 18001:2007

- **¿Qué son las OHSAS?**

Significa En sus siglas en inglés Occupational Health and Safety Assessment Series. Traducido literalmente en español significa: Salud Ocupacional y Series de Evaluación de la Seguridad. Aunque la traducción más aceptable es Sistemas de Gestión de Seguridad y Salud Ocupacional.

- **¿Qué es OHSAS 18001?**

La norma OHSAS 18001 establece los requisitos mínimos de las mejores prácticas en gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo, destinados a permitir

que una organización controle sus riesgos para la SST y mejore su desempeño de la SST.

- **¿Cuáles son los beneficios de la Norma OHSAS 18001?**

- Crear las mejores condiciones de trabajo posibles en toda su organización
- Identificar los riesgos y establecer controles para gestionarlos
- Reducir el número de accidentes laborales y bajas por enfermedad para disminuir los costes y tiempos de inactividad ligados a ellos
- Comprometer y motivar al personal con unas condiciones laborales mejores y más seguras
- Demostrar la conformidad a clientes y proveedores

- ***Este Servicio se da en el plazo de 05 meses.***

D. HOMOLOGACIONES

La homologación es la certificación, en base a una serie de pruebas, que utilizan las empresas, para que sus productos o servicios se adapten a la reglamentación técnica necesaria, para que sean fabricados y vendidos con la máxima calidad y seguridad.

Se realizará una homologación u otra dependiendo del producto, y esta se lleva a cabo en laboratorios autorizados que realizan las pruebas y ensayos marcados en la norma o reglamento a aplicar

- ***Este servicio se dar en un plazo de 01 mes***

E. CAPACITACIONES Y CURSO

- Las capacitaciones y cursos que nuestra empresa brinda puede ser de cualquier tema, ya que tenemos profesional de primer nivel y de diversas carrera profesionales.

Este Servicio se da en el plazo de 01 semana.

Tabla 09

DESCRIPCIÓN DE LOS SERVICIOS	
<p>ISO 14001:2015</p> <ul style="list-style-type: none">- Revisión organizacional, diagnóstico y diseño.- Capacitación y concientización sobre las normas y regulaciones aplicables.- Desarrollo del Sistema de Gestión Ambiental- Implementación del Sistema de Gestión Ambiental.- Mejoramiento del Sistema de Gestión.- Acompañamiento de certificación.	<p>Definir los procesos que contribuyen al logro de servicios aceptables para el cliente y a mantener estos procesos bajo control, un sistema de gestión de calidad proporciona el marco de referencia para la mejora continua como objeto de incrementar la probabilidad de aumentar la satisfacción del cliente y de otras partes interesadas. Proporciona confianza tanto a la organización como a sus clientes de su capacidad para brindar Servicios que satisfagan los requisitos en forma sostenida y consistente.</p>
<p>ISO 9001:2015</p> <ul style="list-style-type: none">- Revisión organizacional, diagnóstico y diseño.- Capacitación y concientización sobre las normas y regulaciones aplicables.- Desarrollo del Sistema de Gestión de Calidad	<p>Definir los procesos que contribuyen al logro de servicios aceptables para el cliente y a mantener estos procesos bajo control, un sistema de gestión de calidad proporciona el marco de referencia para la mejora continua como objeto de incrementar la probabilidad de aumentar la satisfacción del cliente y de</p>

<ul style="list-style-type: none"> - Implementación del Sistema de Gestión de Calidad. - Mejoramiento del Sistema de Gestión. - Acompañamiento de certificación. 	<p>otras partes interesadas. Proporciona confianza tanto a la organización como a sus clientes de su capacidad para brindar Servicios que satisfagan los requisitos en forma sostenida y consistente.</p>
<p style="text-align: center;">OHSAS 18001:2007</p> <ul style="list-style-type: none"> - Revisión organizacional, diagnóstico y diseño. - Capacitación y concientización sobre las normas y regulaciones aplicables. - Desarrollo del Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo. - Implementación del Sistema de Gestión de Seguridad y Salud en el Trabajo. - Mejoramiento del Sistema de Gestión. - Acompañamiento de certificación. 	<p>Definir los procesos que contribuyen al logro de servicios aceptables para el cliente y a mantener estos procesos bajo control, un sistema de gestión de calidad proporciona el marco de referencia para la mejora continua como objeto de incrementar la probabilidad de aumentar la satisfacción del cliente y de otras partes interesadas. Proporciona confianza tanto a la organización como a sus clientes de su capacidad para brindar Servicios que satisfagan los requisitos en forma sostenida y consistente.</p>
<p style="text-align: center;">HOMOLOGACIONES</p> <ul style="list-style-type: none"> - Revisión organizacional, diagnóstico y diseño. - Capacitación y concientización sobre los conceptos básicos que involucra la norma. - Desarrollo del Sistema de Gestión al 35% - Implementación del Sistema de Gestión al 35% - Mejoramiento del Sistema de Gestión. - Acompañamiento de certificación. 	<p>Definir los procesos que contribuyen al logro de servicios aceptables para el cliente y a mantener estos procesos bajo control, un sistema de gestión de calidad proporciona el marco de referencia para la mejora continua como objeto de incrementar la probabilidad de aumentar la satisfacción del cliente y de otras partes interesadas. Proporciona confianza tanto a la organización como a sus clientes de su capacidad para brindar Servicios que satisfagan los requisitos en forma sostenida y consistente.</p>

CAPACITACIONES - CURSOS	Las capacitaciones se darán de acuerdo a los temas que el cliente solicite, y en los horarios que el proponga.
-------------------------	--

F. ESTRATEGIAS DE PRECIO:

Nosotros manejamos precios acordes al mercado nacional, pero tenemos una ventaja económica a nuestro favor, y es que al ser la zona, nosotros no incurriríamos en cobrar además del pago de la inversión por la consultoría, pagos adicionales por pasajes aéreos, comida, hospedaje, etc. Lo cual beneficia y alivia económicamente a nuestro cliente de la ciudad de Ilo.

Plan Táctico

Los precios para cada rutina de ejercicios quedan establecidos de la siguiente manera: Tabla 5

SERVICIO	COSTO TOTAL
IMPLEMENTACIÓN DE LA NORMA	S/34000.00
HOMOLOGACIONES	S/13000.00
CAPACITACIONES O CURSOS	S/5000.00

G. ESTRATEGIAS DE PROMOCION:

- ❖ Por tomar el servicio de Implementación de la norma u homologaciones, se hará extensivo un regalo que serán Charlas al Comité de Seguridad de la Empresa de nuestros cliente.

- ❖ Se darán charlas también de regalo sobre uso de extintores, tipos de fuego.
- ❖ Charlas de cortesía si es que el cliente lo desea sobre primeros auxilios y nociones básicas sobre Soporte básico de Vida.

Difusión y presentación

- ❖ Difusión mediante Redes Sociales y con la Creación de una página institucional.
- ❖ Publicación de banners en google asociados a búsquedas que involucren palabras como Consultoría, Normas Internacionales, Homologaciones, Cursos, Capacitaciones, etc.
- ❖ Tarjetas de Presentación.
- ❖ Entrega, presentación y difusión de Brochure's
- ❖ Banners en puntos estratégicos de la ciudad.

H. ESTRATEGIA DE VENTAS:

Como parte del valor agregado del servicio, se dará sin costo alguno 3 auditorías, una antes de empezar el servicio sin compromiso para saber el estado real en que se encuentra la misma, llamada Auditoría Diagnostico., se hará también una segunda Auditoria sorpresa, durante el proceso de la implementación de la norma, y finalmente una última auditoria Simulacro que se hará al terminar el ser vicios y antes de la Certificación con SGS.

I. ESTRATEGIAS DE COMUNICACIÓN:

Los medios de promoción escogidos son:

- ❖ Internet (Google Ads, banners en websites relacionados con el sector).
- ❖ Stands promocionales
- ❖ Redes Sociales.
- ❖ Creación de una página de la empresa.
- ❖ Inscripción en las Páginas amarillas

J. ESTRATEGIAS DE DISTRIBUCION:

La Distribución del servicio será directa de nuestra empresa al cliente, y personalmente, ya que se tiene que hacer una auditoría diagnóstica para saber con qué tipo de empresa estamos tratando cuáles son sus falencias, que es lo que falta y que tiene por mejorar.

6. UBICACIÓN Y TAMAÑO:

- La empresa se ubica en Av. 28 de Julio, estas oficinas se encuentran en una avenida principal, muy transitada, es de 120 m², y tiene doble acceso.

CAPITULO VI

VIABILIDAD ECONOMICA Y FINANCIERA

Para determinar la viabilidad económica y financiera de ROLDÁN&LUCANO CONSULTORÍA S.A.C. se determinara, en primer lugar, el nivel de ventas proyectado, en segundo lugar se determinaran el monto de la inversión inicial, seguidamente se analizaran los costos directos e indirectos, lo cual permitirá determinar la rentabilidad del negocio a través del flujo de caja, el estado de ganancias y pérdidas, el balance general y los ratios de rentabilidad.

1. PROYECCION DE VENTAS E INGRESOS:

El plan de Ventas de ROLDÁN&LUCANO CONSULTORÍA S.A.C obedece a una política de producción y de acuerdo a márgenes de mercado que se pretende alcanzar, cabe indicar que el negocio es variable.

La proyección es de 24 meses, puesto que se estima que en ese periodo se recuperara la inversión, lo cual coincide, además con el tiempo del préstamo

PROYECCIÓN DE VENTAS DE ROLDÁN&LUCANO CONSULTORÍA

Tabla 6

SERVICIO	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	MES 13	MES 14	MES 15	MES 16	MES 17	MES 18	MES 19	MES 20	MES 21	MES 22	MES 23	MES 24	TOTAL
CONSULTORIA TRINORMA	5	1	1	1	1	1	2	2	2	2	3	3	3	3	4	4	4	4	5	5	5	6	6	6	79
Homologaciones	2	3	3	4	4	4	6	6	6	6	8	8	8	8	10	10	10	10	12	12	12	15	15	15	197
Cursos, Capacitaciones	4	4	4	6	6	6	8	8	8	10	10	10	12	12	12	15	15	15	18	18	18	21	21	21	282

Proyección de Ingresos De E-GYM

Tabla 7

SERVICIO	P. U.	MES 1	MES 2	MES 3	MES 4	MES 5	MES 6	MES 7	MES 8	MES 9	MES 10	MES 11	MES 12	MES 13
SERVICIO	S/. 34,000.00	S/. 170,000.00	S/. 34,000.00	S/. 34,000.00	S/. 34,000.00	S/. 34,000.00	S/. 34,000.00	S/. 68,000.00	S/. 68,000.00	S/. 68,000.00	S/. 68,000.00	S/. 102,000.00	S/. 102,000.00	S/. 102,000.00
CONSULTORIA TRINORMA	S/. 13,000.00	S/. 26,000.00	S/. 39,000.00	S/. 39,000.00	S/. 52,000.00	S/. 52,000.00	S/. 52,000.00	S/. 78,000.00	S/. 78,000.00	S/. 78,000.00	S/. 78,000.00	S/. 104,000.00	S/. 104,000.00	S/. 104,000.00
Homologaciones	S/. 5,000.00	S/. 20,000.00	S/. 20,000.00	S/. 20,000.00	S/. 30,000.00	S/. 30,000.00	S/. 30,000.00	S/. 40,000.00	S/. 40,000.00	S/. 40,000.00	S/. 50,000.00	S/. 50,000.00	S/. 50,000.00	S/. 60,000.00
TOTAL VENTAS		S/. 216,000.00	S/. 93,000.00	S/. 93,000.00	S/. 116,000.00	S/. 116,000.00	S/. 116,000.00	S/. 186,000.00	S/. 186,000.00	S/. 186,000.00	S/. 196,000.00	S/. 256,000.00	S/. 256,000.00	S/. 266,000.00

MES 14	MES 15	MES 16	MES 17	MES 18	MES 19	MES 20	MES 21	MES 22	MES 23	MES 24	TOTAL
S/. 102,000.00	S/. 136,000.00	S/. 136,000.00	S/. 136,000.00	S/. 136,000.00	S/. 170,000.00	S/. 170,000.00	S/. 170,000.00	S/. 204,000.00	S/. 204,000.00	S/. 204,000.00	S/. 2,686,000.00
S/. 104,000.00	S/. 130,000.00	S/. 130,000.00	S/. 130,000.00	S/. 130,000.00	S/. 156,000.00	S/. 156,000.00	S/. 156,000.00	S/. 195,000.00	S/. 195,000.00	S/. 195,000.00	S/. 2,561,000.00
S/. 60,000.00	S/. 60,000.00	S/. 75,000.00	S/. 75,000.00	S/. 75,000.00	S/. 90,000.00	S/. 90,000.00	S/. 90,000.00	S/. 105,000.00	S/. 105,000.00	S/. 105,000.00	S/. 1,410,000.00
S/. 266,000.00	S/. 326,000.00	S/. 341,000.00	S/. 341,000.00	S/. 341,000.00	S/. 416,000.00	S/. 416,000.00	S/. 416,000.00	S/. 504,000.00	S/. 504,000.00	S/. 504,000.00	S/. 6,657,000.00

Como se desprende de los cuadros anteriores, el nivel de ingresos proyectados asciende en el 1er mes a S/. 216 000.00.

2. PRESUPUESTO INICIAL DE INVERSION:

Para poder iniciar las actividades de E- GYM, será necesario realizar una inversión inicial de **S/. 26,250.00**, los cuales se desglosan de la siguiente manera:

- Activos tangibles : **S/. 12,000.00**
- Activos Intangibles : **S/. 1,198.00**
- Capital de Trabajo : **S/. 13,052.00**

Tabla 8

ESTRUCTURA DE LA INVERSION

RUBRO	VALOR UNITARIO	CANT.	UNID.	COSTO TOTAL
I. ACTIVO FIJO				
A. TANGIBLES				
Maquinaria y/o Equipos				S/. 9,080.00
Portátiles	S/. 2,900.00	3	Unidad	S/. 8,700.00
Impresora	S/. 380.00	1	Unidad	S/. 380.00
Muebles y enseres				S/. 2,510.00
Escritorio	S/. 350.00	3	Unidad	S/. 1,050.00
Silla giratoria para escritorio	S/. 200.00	3	Unidad	S/. 600.00
Librero tres cuerpos	S/. 200.00	2	Unidad	S/. 400.00
Mesa de reunión	S/. 200.00	1	Unidad	S/. 200.00
Sillones	S/. 140.00	1	Unidad	S/. 140.00
Sillas	S/. 30.00	4	Unidad	S/. 120.00
Otros				S/. 410.00
Botiquín	180	1	Unidad	S/. 180.00
Señaléticas de seguridad	30	5	-	S/. 150.00
Extintor	80	1	Unidad	S/. 80.00
TOTAL TANGIBLES				S/. 12,000.00
B. INTANGIBLES				
COMPROBANTES DE PAGO	S/. 100.00	1	millar	S/. 100.00
LIC. DE FUNCIONAMIENTO	S/. 180.00	1	documento	S/. 180.00
SUNAT (GRATUITO)	S/. 0.00	1	documento	S/. 0.00
SEPARACION DE NOMBRE COMERCIAL	S/. 18.00	1	documento	S/. 18.00
ELABORACION DE ESTATUTO	S/. 300.00	1	documento	S/. 300.00
NOTARIA	S/. 300.00	1	documento	S/. 300.00
INSCRIPCION DE REGISTROS PUBLICOS	S/. 300.00	1	documento	S/. 300.00
TOTAL INTANGIBLES				S/. 1,198.00
TOTAL ACTIVO FIJO				S/. 13,198.00
II. CAPITAL DE TRABAJO				
Gastos Administrativos				S/. 460.00
Mano de obra				S/. 12,535.00
Materiales de Escritorio				S/. 57.00
TOTAL CAPITAL DE TRABAJO				S/. 13,052.00
TOTAL COSTOS				S/. 26,250.00

2.1 FUENTES DE FINANCIAMIENTO:

ROLDÁN&LUCANO CONSLTORÍA cuenta con 02 fuentes de financiamiento: Recursos Propios y el Sistema Financiero. En cuanto al préstamo, este se realizara en el Banco Interbank, el mismo que ofrece una tasa efectiva anual (TEA) de 12 %.

Tabla 9

Fuentes de Financiamiento

FUENTE	DESTINO			
	INVERSION FIJA	CAPITAL DE TRABAJO	TOTAL	%
APORTE PROPIO	S/. 6,000.00	S/. 3,500.00	S/. 9,500.00	36.19%
PRESTAMO	S/. 7,198.00	S/. 9,552.00	S/. 16,750.00	63.81%
TOTAL	S/. 13,198.00	S/. 13,052.00	S/. 26,250.00	100%

2.2 CRONOGRAMA DE PAGOS:

El pago de dicho préstamo se realizará considerando las siguientes características: **Tabla 10**

PRESTAMO	
MONTO	S/. 16,750
TEA	0.12
PLAZO	24
SEG DESG	0.077
TEM	0.47
TEM SEG DES	0.003
TEM TOTAL	0.5%
CUOTA	740.25

La tasa mensual equivalente del 0.5%¹. Con dicha tasa se obtiene una cuota mensual de S/.740.25². El cronograma se muestra a continuación:

Tabla 11

Cronograma de Pagos

MES	SALDO	AMORT.	INTERES	CUOTA
0	16750.00	0.00	0.00	0.00
1	16089.57	660.43	79.82	740.25
2	15426.00	663.57	76.67	740.25
3	14759.26	666.74	73.51	740.25
4	14089.35	669.91	70.33	740.25
5	13416.24	673.11	67.14	740.25
6	12739.93	676.31	63.93	740.25
7	12060.39	679.54	60.71	740.25
8	11377.61	682.78	57.47	740.25
9	10691.58	686.03	54.22	740.25
10	10002.29	689.30	50.95	740.25
11	9309.70	692.58	47.66	740.25
12	8613.82	695.88	44.36	740.25
13	7914.62	699.20	41.05	740.25
14	7212.09	702.53	37.72	740.25
15	6506.21	705.88	34.37	740.25
16	5796.97	709.24	31.00	740.25
17	5084.35	712.62	27.62	740.25
18	4368.33	716.02	24.23	740.25
19	3648.90	719.43	20.82	740.25
20	2926.04	722.86	17.39	740.25
21	2199.74	726.30	13.94	740.25
22	1469.98	729.76	10.48	740.25
23	736.74	733.24	7.00	740.25
24	0.00	736.74	3.51	740.25

¹ La tasa equivalente mensual se obtuvo con la fórmula: $TEM = [(1+TEA)^{(1/12)}]-1$

² La Cuota se obtiene con la fórmula: $R = P \left(\frac{i(1+i)^n}{(1+i)^n - 1} \right)$

3. ESTRUCTURA DE GASTOS

La estructura de Costos de ROBERTO&LUCANO CONSULTORÍA consta de los Costos Directos (Materiales y Mano de Obra Directa) y los Costos Indirectos (Mano de Obra Empleados, Gastos de Administración, Gastos de Ventas y Depreciación), los cuales se proyectan en un periodo de 24 meses.

3.1 COSTOS DIRECTOS:

A. MATERIALES:

Los materiales corresponden a las portátiles que se usaran para el desarrollo del servicio.

B. MANO DE OBRA DIRECTA:

La mano de Obra corresponde a los auditores quienes son los responsables directos de llevar a cabo el servicio.

Costos de Mano de Obra Directa

Tabla 12

			ESSALUD	
DESCRIPCION	CANT.	SUELDO MES	9%	TOTAL GASTO
CONSULTOR LIDER	1	S/. 5,500.00	S/. 495.00	S/. 5,995.00
Consultor Trinorma	1	S/. 4,000.00	S/. 360.00	S/. 4,360.00
Consultor Semi-Senior	1	S/. 2,000.00	S/. 180.00	S/. 2,180.00
TOTAL PLANILLA	3	S/. 7,750.00	S/. 1,035.00	S/. 12,535.00

3.2 COSTOS INDIRECTOS:

Los costos indirectos asciende, en el 1er mes a S/. 750.00 el mismo que se compone de la mano de obra indirecta, los gastos administrativos, los gastos de ventas y la depreciación de equipos.

C. MANO DE OBRA INDIRECTA:

Corresponde al personal administrativo y de apoyo, el cual presenta la siguiente planilla:

Costos de Mano de Obra Indirecta

Tabla 13

DESCRIPCION	CANTIDAD	SUELDO MES	9%	TOTAL GASTO
Administrador	1	S/. 2,500.00	S/. 225.00	S/. 2,725.00
TOTAL PLANILLA	1	S/. 2,500.00	S/. 225.00	S/. 2,725.00

En cuanto a las aportaciones, cabe indicar que el fondo de pensiones (AFP u ONP) son montos que se descuentan al trabajador, por ende no representan un gasto a la empresa, lo cual si ocurre con aporte a ESSALUD.

D. B. GASTOS ADMINISTRATIVOS:

Los gastos administrativos se componen del alquiler, los servicios básicos, entre otros. Este monto, en el primer mes es de S/. 460.00.

Gastos Administrativos Tabla 14

RUBRO	VALOR UNITARIO	CANT.	UNID.	COSTO TOTAL
Gastos Administrativos				460.00
Alquiler de local	S/. 250.00	1	Unidad	250.00
Agua	S/. 20.00	1	Unidad	20.00
Energía Eléctrica	S/. 80.00	1	Unidad	80.00
Fijo / Internet	S/. 80.00	1	Unidad	80.00
Mantenimiento de Local	S/. 30.00	1	Unidad	30.00

C. GASTOS DE VENTAS:

Los gastos de Ventas tienen como objetivo la realización de las ventas, en este caso. Se estima un monto inicial de S/. 290.00 específicamente en publicidad. Este monto es variable, de acuerdo a las estrategias de la empresa.

D. DEPRECIACION DE EQUIPOS:

La depreciación de los equipos varía según el bien y su vida útil. El monto de la depreciación mensual estimado de E-GYM asciende a S/. 283.33.

Depreciación de Maquinaria, Muebles y Enseres Tabla 15

CANT.	UNID.	DESCRIPCION	VALOR UNITARIO	TOTAL	TASA DE DEPRECIACION	VIDA UTIL (MESES)	DEPRECIACION MES
		Maquinaria y Equipos					S/. 187.50
3	Unidad	Portátiles	S/. 2,900.00	S/. 8,700.00	25%	48	S/. 181.25
1	Unidad	Impresora	S/. 300.00	S/. 300.00	25%	48	S/. 6.25
		Muebles y enseres					S/. 20.92
3	Unidad	Escritorio	S/. 350.00	S/. 1,050.00	10%	120	S/. 8.75
3	Unidad	Silla giratoria para escritorio	S/. 200.00	S/. 600.00	10%	120	S/. 5.00
2	Unidad	Librero tres cuerpos	S/. 200.00	S/. 400.00	10%	120	S/. 3.33
1	Unidad	Mesa de reunión	S/. 200.00	S/. 200.00	10%	120	S/. 1.67
1	Unidad	Sillones	S/. 140.00	S/. 140.00	10%	120	S/. 1.17
4	Unidad	sillas	S/. 30.00	S/. 120.00	10%	120	S/. 1.00
		Otros					S/. 3.42
1	Unidad	Botiquin	S/. 180.00	S/. 180.00	10%	120	S/. 1.50
5	Unidad	Señaléticas de seguridad	S/. 30.00	S/. 150.00	10%	120	S/. 1.25
1	Unidad	Extintor	S/. 80.00	S/. 80.00	10%	120	S/. 0.67
		DEPRECIACION MENSUAL					S/. 211.83

El siguiente cuadro se muestra la Estructura de costos proyectada.

4. ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS:

El Estado de Ganancias y Pérdidas, también llamado Estado de Resultados, es un estado financiero que muestra la ganancia (utilidad) o pérdida de un periodo determinado, es decir, la rentabilidad del negocio desde un punto de vista operativo.

5. PROYECCION DEL FLUJO DE CAJA:

El flujo de caja es la herramienta básica de planificación financiera y de evaluación de proyectos. El flujo de caja muestra todos los ingresos y egresos, actuales y futuros, que tiene o tendrá un plan de negocios.

A partir del flujo de caja económico-financiero se obtiene los indicadores de rentabilidad como el VAN (Valor Actual Neto)³ y la TIR (Tasa Interna Rentabilidad).⁴ Los cuales permitirán determinar la rentabilidad del negocio; considerando los siguientes criterios:

- Si el VAN > 1. Se recomienda realizar la inversión
- Si el VAN < 1, El proyecto no resultara mejor que otra alternativa.
- Si la TIR > COK, Se acepta el proyecto
- Si la TIR < COK, Se rechaza el proyecto

³ El VAN se obtiene con la siguiente formula:
$$VAN = \sum_n^N \left[\frac{Y_t}{(1+i)^t} - \frac{C_t}{(1+i)^t} \right] > 0$$

⁴ La TIR se obtiene de:

$$\sum_{t=0}^n \frac{B_t - C_t}{(1 + TIR)^n} - I_0$$

Estado de Ganancias y Pérdidas

Tabla 17

CONCEPTO	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
A. INGRESOS	S/. 216,000.00	S/. 93,000.00	S/. 93,000.00	S/. 116,000.00	S/. 116,000.00	S/. 116,000.00	S/. 186,000.00	S/. 186,000.00	S/. 186,000.00	S/. 196,000.00	S/. 256,000.00	S/. 256,000.00	S/. 266,000.00	S/. 266,000.00	S/. 326,000.00	S/. 341,000.00	S/. 341,000.00	S/. 341,000.00	S/. 416,000.00	S/. 416,000.00	S/. 416,000.00	S/. 504,000.00	S/. 504,000.00	S/. 504,000.00
B. COSTOS	S/. 15,777.00	S/. 12,955.00	S/. 12,817.50	S/. 12,805.00	S/. 12,817.50	S/. 12,820.00	S/. 24,345.00	S/. 12,805.00	S/. 12,830.00	S/. 12,805.00	S/. 12,830.00	S/. 24,332.00	S/. 12,881.50	S/. 12,835.00	S/. 12,910.00	S/. 12,885.00	S/. 12,910.00	S/. 12,915.00	S/. 24,410.00	S/. 12,885.00	S/. 12,910.00	S/. 12,885.00	S/. 12,910.00	S/. 24,415.00
Mano de obra directa	S/. 12,535.00	S/. 12,535.00	S/. 12,535.00	S/. 12,535.00	S/. 12,535.00	S/. 12,535.00	S/. 24,035.00	S/. 12,535.00	S/. 12,535.00	S/. 12,535.00	S/. 12,535.00	S/. 24,035.00	S/. 12,535.00	S/. 12,535.00	S/. 12,535.00	S/. 12,535.00	S/. 12,535.00	S/. 12,535.00	S/. 24,035.00	S/. 12,535.00	S/. 12,535.00	S/. 12,535.00	S/. 12,535.00	S/. 24,035.00
Reposicion de implementos	S/. 57.00	S/. 150.00	S/. 12.50	S/. 0.00	S/. 12.50	S/. 15.00	S/. 40.00	S/. 0.00	S/. 25.00	S/. 0.00	S/. 25.00	S/. 27.00	S/. 46.50	S/. 0.00	S/. 25.00	S/. 0.00	S/. 25.00	S/. 30.00	S/. 25.00	S/. 0.00	S/. 25.00	S/. 0.00	S/. 25.00	S/. 30.00
Costos indirectos	S/. 3,185.00	S/. 270.00	S/. 270.00	S/. 270.00	S/. 270.00	S/. 270.00	S/. 270.00	S/. 270.00	S/. 270.00	S/. 270.00	S/. 270.00	S/. 270.00	S/. 300.00	S/. 300.00	S/. 350.00	S/. 350.00	S/. 350.00	S/. 350.00	S/. 350.00	S/. 350.00	S/. 350.00	S/. 350.00	S/. 350.00	S/. 350.00
C. UTILIDAD BRUTA	S/. 200,223.00	S/. 80,045.00	S/. 80,182.50	S/. 103,195.00	S/. 103,182.50	S/. 103,180.00	S/. 161,655.00	S/. 173,195.00	S/. 173,170.00	S/. 183,195.00	S/. 243,170.00	S/. 231,668.00	S/. 253,118.50	S/. 253,165.00	S/. 313,090.00	S/. 328,115.00	S/. 328,090.00	S/. 328,085.00	S/. 391,590.00	S/. 403,115.00	S/. 403,090.00	S/. 491,115.00	S/. 491,090.00	S/. 479,585.00
Ventas	S/. 290.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 290.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 290.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 290.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00
D. UTILIDAD DE OPERACIÓN	S/. 199,933.00	S/. 80,045.00	S/. 80,182.50	S/. 103,195.00	S/. 103,182.50	S/. 103,180.00	S/. 161,365.00	S/. 173,195.00	S/. 173,170.00	S/. 183,195.00	S/. 243,170.00	S/. 231,668.00	S/. 252,828.50	S/. 253,165.00	S/. 313,090.00	S/. 328,115.00	S/. 328,090.00	S/. 328,085.00	S/. 391,300.00	S/. 403,115.00	S/. 403,090.00	S/. 491,115.00	S/. 491,090.00	S/. 479,585.00
Gastos Financieros	S/. 79.82	S/. 76.67	S/. 73.51	S/. 70.33	S/. 67.14	S/. 63.93	S/. 60.71	S/. 57.47	S/. 54.22	S/. 50.95	S/. 47.66	S/. 44.36	S/. 41.05	S/. 37.72	S/. 34.37	S/. 31.00	S/. 27.62	S/. 24.23	S/. 20.82	S/. 17.39	S/. 13.94	S/. 10.48	S/. 7.00	S/. 3.51
Depreciación equipo	S/. 211.83	S/. 211.83	S/. 211.83	S/. 211.83	S/. 211.83	S/. 211.83	S/. 211.83	S/. 211.83	S/. 211.83	S/. 211.83	S/. 211.83	S/. 211.83	S/. 211.83	S/. 211.83	S/. 211.83	S/. 211.83	S/. 211.83	S/. 211.83	S/. 211.83	S/. 211.83	S/. 211.83	S/. 211.83	S/. 211.83	S/. 211.83
E. UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	S/. 199,641.35	S/. 79,756.50	S/. 79,897.16	S/. 102,912.83	S/. 102,903.53	S/. 102,904.23	S/. 161,092.46	S/. 172,925.70	S/. 172,903.95	S/. 182,932.22	S/. 242,910.50	S/. 231,411.80	S/. 252,575.62	S/. 252,915.45	S/. 312,843.80	S/. 327,872.16	S/. 327,850.54	S/. 327,848.94	S/. 391,067.35	S/. 402,885.78	S/. 402,864.22	S/. 490,892.68	S/. 490,871.16	S/. 479,369.66
Impuesto a la Renta	S/. 59,892.40	S/. 23,926.95	S/. 23,969.15	S/. 30,873.85	S/. 30,871.06	S/. 30,871.27	S/. 48,327.74	S/. 51,877.71	S/. 51,871.18	S/. 54,879.67	S/. 72,873.15	S/. 69,423.54	S/. 75,772.69	S/. 75,874.64	S/. 93,853.14	S/. 98,361.65	S/. 98,355.16	S/. 98,354.68	S/. 117,320.21	S/. 120,865.73	S/. 120,859.27	S/. 147,267.81	S/. 147,261.35	S/. 143,810.90
UTILIDAD NETA	S/. 139,748.94	S/. 55,829.55	S/. 55,928.01	S/. 72,038.98	S/. 72,032.47	S/. 72,032.96	S/. 112,764.72	S/. 121,047.99	S/. 121,032.76	S/. 128,052.55	S/. 170,037.35	S/. 161,988.26	S/. 176,802.93	S/. 177,040.82	S/. 218,990.66	S/. 229,510.51	S/. 229,495.38	S/. 229,494.26	S/. 273,747.15	S/. 282,020.05	S/. 282,004.96	S/. 343,624.88	S/. 343,609.81	S/. 335,558.76
RENTABILIDAD DE VENTAS ((UTILIDAD NETA/INGRESOS)*100)	64.70	60.03	60.14	62.10	62.10	62.10	60.63	65.08	65.07	65.33	66.42	63.28	66.47	66.56	67.18	67.31	67.30	67.30	65.80	67.79	67.79	68.18	68.18	66.58

Flujo de Caja Proyectado

Tabla 18

CONCEPTO		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
INGRESOS		S/. 216,000.00	S/. 93,000.00	S/. 93,000.00	S/. 116,000.00	S/. 116,000.00	S/. 116,000.00	S/. 186,000.00	S/. 186,000.00	S/. 186,000.00	S/. 196,000.00	S/. 256,000.00	S/. 256,000.00
COSTOS	S/. 26,250.00	S/. 16,278.83	S/. 13,166.83	S/. 13,029.33	S/. 13,016.83	S/. 13,029.33	S/. 13,031.83	S/. 24,846.83	S/. 13,016.83	S/. 13,041.83	S/. 13,016.83	S/. 13,041.83	S/. 24,543.83
Inversión	S/. 26,250.00												
Costos de Producción (1)		S/. 15,777.00	S/. 12,955.00	S/. 12,817.50	S/. 12,805.00	S/. 12,817.50	S/. 12,820.00	S/. 24,345.00	S/. 12,805.00	S/. 12,830.00	S/. 12,805.00	S/. 12,830.00	S/. 24,332.00
Gastos de Ventas		S/. 290.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 290.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00
Gastos Administrativos (2)		S/. 211.83	S/. 211.83	S/. 211.83	S/. 211.83	S/. 211.83	S/. 211.83	S/. 211.83	S/. 211.83	S/. 211.83	S/. 211.83	S/. 211.83	S/. 211.83
FLUJO ECONÓMICO	-S/. 26,250.00	S/. 199,721.17	S/. 79,833.17	S/. 79,970.67	S/. 102,983.17	S/. 102,970.67	S/. 102,968.17	S/. 161,153.17	S/. 172,983.17	S/. 172,958.17	S/. 182,983.17	S/. 242,958.17	S/. 231,456.17
Préstamo	S/. 16,750.00												
Amortización		S/. 660.43	S/. 663.57	S/. 666.74	S/. 669.91	S/. 673.11	S/. 676.31	S/. 679.54	S/. 682.78	S/. 686.03	S/. 689.30	S/. 692.58	S/. 695.88
Intereses		S/. 79.82	S/. 76.67	S/. 73.51	S/. 70.33	S/. 67.14	S/. 63.93	S/. 60.71	S/. 57.47	S/. 54.22	S/. 50.95	S/. 47.66	S/. 44.36
FLUJO FINANCIERO	-S/. 9,500.00	S/. 198,980.92	S/. 79,092.92	S/. 79,230.42	S/. 102,242.92	S/. 102,230.42	S/. 102,227.92	S/. 160,412.92	S/. 172,242.92	S/. 172,217.92	S/. 182,242.92	S/. 242,217.92	S/. 230,715.92
Aporte propio	S/. 9,500.00												
Saldo acumulado	S/. 0.00	S/. 198,980.92	S/. 278,073.84	S/. 357,304.26	S/. 459,547.18	S/. 561,777.60	S/. 664,005.52	S/. 824,418.44	S/. 996,661.36	S/. 1,168,879.29	S/. 1,351,122.21	S/. 1,593,340.13	S/. 1,824,056.05
VAN	\$1,237,064.67												
TIR	704%												
VANF	S/. 1,396,500.12												
TIRF	2035%												

	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24
	S/. 266,000.00	S/. 266,000.00	S/. 326,000.00	S/. 341,000.00	S/. 341,000.00	S/. 341,000.00	S/. 416,000.00	S/. 416,000.00	S/. 416,000.00	S/. 504,000.00	S/. 504,000.00	S/. 504,000.00
	S/. 13,383.33	S/. 13,046.83	S/. 13,121.83	S/. 13,096.83	S/. 13,121.83	S/. 13,126.83	S/. 24,911.83	S/. 13,096.83	S/. 13,121.83	S/. 13,096.83	S/. 13,121.83	S/. 24,626.83
	S/. 12,881.50	S/. 12,835.00	S/. 12,910.00	S/. 12,885.00	S/. 12,910.00	S/. 12,915.00	S/. 24,410.00	S/. 12,885.00	S/. 12,910.00	S/. 12,885.00	S/. 12,910.00	S/. 24,415.00
	S/. 290.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 290.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00
	S/. 211.83	S/. 211.83	S/. 211.83	S/. 211.83	S/. 211.83	S/. 211.83	S/. 211.83	S/. 211.83	S/. 211.83	S/. 211.83	S/. 211.83	S/. 211.83
	S/. 252,616.67	S/. 252,953.17	S/. 312,878.17	S/. 327,903.17	S/. 327,878.17	S/. 327,873.17	S/. 391,088.17	S/. 402,903.17	S/. 402,878.17	S/. 490,903.17	S/. 490,878.17	S/. 479,373.17
	S/. 699.20	S/. 702.53	S/. 705.88	S/. 709.24	S/. 712.62	S/. 716.02	S/. 719.43	S/. 722.86	S/. 726.30	S/. 729.76	S/. 733.24	S/. 736.74
	S/. 41.05	S/. 37.72	S/. 34.37	S/. 31.00	S/. 27.62	S/. 24.23	S/. 20.82	S/. 17.39	S/. 13.94	S/. 10.48	S/. 7.00	S/. 3.51
	S/. 251,876.42	S/. 252,212.92	S/. 312,137.92	S/. 327,162.92	S/. 327,137.92	S/. 327,132.92	S/. 390,347.92	S/. 402,162.92	S/. 402,137.92	S/. 490,162.92	S/. 490,137.92	S/. 478,632.92
	S/. 2,075,932.47	S/. 2,328,145.39	S/. 2,640,283.31	S/. 2,967,446.23	S/. 3,294,584.15	S/. 3,621,717.07	S/. 4,012,064.99	S/. 4,414,227.91	S/. 4,816,365.83	S/. 5,306,528.75	S/. 5,796,666.67	S/. 6,275,299.59

VAN	\$1,237,064.67
TIR	704%
VANF	S/. 1,396,500.12
TIRF	2035%

De acuerdo a los resultados, se pueden apreciar que el VAN económico y financiero es positivo (S/. 1237064.00 y S/. 1396500.12, respectivamente). En cuanto a la TIR esta es de 704% y 2035%, siendo superior que el COK, el cual es de 12%. De acuerdo a estos resultados, la inversión es muy rentable.

6. COSTO BENEFICIO:

Similar al VAN del Proyecto, el ratio Beneficio Costo se obtiene actualizando los ingresos y los costos, con la tasa de descuento (COK) en el periodo actual. Un resultado superior a 1 indica que los beneficios son mayores y por tanto se recomienda el proyecto

Análisis Costo Beneficio Tabla 19

MESES	INGRESOS	COSTOS	0.12	INGRESOS ACTUALIZADOS	COSTOS ACTUALIZADOS
0		S/. 26,250.00	1.0000	S/. 0.00	S/. 26,250.00
1	S/. 216,000.00	S/. 16,278.83	0.8929	S/. 192,857.14	S/. 14,534.67
2	S/. 93,000.00	S/. 13,166.83	0.7972	S/. 74,139.03	S/. 10,496.52
3	S/. 93,000.00	S/. 13,029.33	0.7118	S/. 66,195.56	S/. 9,274.02
4	S/. 116,000.00	S/. 13,016.83	0.6355	S/. 73,720.10	S/. 8,272.43
5	S/. 116,000.00	S/. 13,029.33	0.5674	S/. 65,821.52	S/. 7,393.19
6	S/. 116,000.00	S/. 13,031.83	0.5066	S/. 58,769.21	S/. 6,602.33
7	S/. 186,000.00	S/. 24,846.83	0.4523	S/. 84,136.95	S/. 11,239.45
8	S/. 186,000.00	S/. 13,016.83	0.4039	S/. 75,122.28	S/. 5,257.28
9	S/. 186,000.00	S/. 13,041.83	0.3606	S/. 67,073.46	S/. 4,703.02
10	S/. 196,000.00	S/. 13,016.83	0.3220	S/. 63,106.75	S/. 4,191.07
11	S/. 256,000.00	S/. 13,041.83	0.2875	S/. 73,593.88	S/. 3,749.22
12	S/. 256,000.00	S/. 24,543.83	0.2567	S/. 65,708.82	S/. 6,299.79
13	S/. 266,000.00	S/. 13,383.33	0.2292	S/. 60,960.33	S/. 3,067.11
14	S/. 266,000.00	S/. 13,046.83	0.2046	S/. 54,428.87	S/. 2,669.64
15	S/. 326,000.00	S/. 13,121.83	0.1827	S/. 59,558.98	S/. 2,397.31
16	S/. 341,000.00	S/. 13,096.83	0.1631	S/. 55,624.49	S/. 2,136.38
17	S/. 341,000.00	S/. 13,121.83	0.1456	S/. 49,664.72	S/. 1,911.12
18	S/. 341,000.00	S/. 13,126.83	0.1300	S/. 44,343.50	S/. 1,707.01
19	S/. 416,000.00	S/. 24,911.83	0.1161	S/. 48,300.42	S/. 2,892.43
20	S/. 416,000.00	S/. 13,096.83	0.1037	S/. 43,125.37	S/. 1,357.71
21	S/. 416,000.00	S/. 13,121.83	0.0926	S/. 38,504.80	S/. 1,214.55
22	S/. 504,000.00	S/. 13,096.83	0.0826	S/. 41,651.83	S/. 1,082.36
23	S/. 504,000.00	S/. 13,121.83	0.0738	S/. 37,189.13	S/. 968.23
24	S/. 504,000.00	S/. 24,626.83	0.0659	S/. 33,204.58	S/. 1,622.47
				S/. 1,526,801.74	S/. 141,289.31
				B/C	10.81
					20.47

De acuerdo al Análisis Costo Beneficio, se aprecia que los beneficios actualizados son mayores que los costos actualizados, siendo este indicador mayor que 1, lo cual indica que el negocio es rentable.

7. PUNTO DE EQUILIBRIO:

El punto de equilibrio normalmente se establece en unidades físicas o unidades monetarias, y es sumamente útil para conocer cuánto es lo mínimo que se debe vender para que los gastos fijos de la empresa y los gastos variables de las unidades producidas estén cubiertos.

El punto de equilibrio se calcula resolviendo:

$$Q^{\circ} = \frac{CFT}{(Pv - Cvu)}$$

Dónde:

- Q° = Punto de equilibrio del periodo;
- CFT = Total de costos fijos del periodo;
- Pv = Precio de Venta de productos;
- Cvu = Costo Variable Unitario

Punto de Equilibrio Tabla 20

Linea de Comercialización	CONSULT AL MES	% Participación	Precio Venta	Costo Variable Unitario	Margen	Margen Ponderado
CONSULTORIA TRINORMA	5	45.5%	34000.00	883.84	33116.16	15052.80
Homologaciones	2	18.2%	13000.00	537.02	12462.98	2266.00
Cursos, Capacitaciones	4	36.4%	5000.00	537.02	4462.98	1622.90
	11	100%			\$	18941.70

PUNTO DE EQUILIBRIO en Unidades	PUNTO DE EQUILIBRIO en soles
0.4	13,667
0.2	2,090
0.3	1,608
1	17,365

8. BALANCE GENERAL:

El Balance General muestra la situación financiera de una empresa en un momento determinado. Es una “fotografía” de la empresa que muestra los activos (lo que la empresa tiene), los pasivos (lo que la empresa debe) y el patrimonio, es decir lo que la empresa vale (diferencia entre activos y pasivos).

Considerando las características del negocio, se ha optado por presentar la información de manera trimestral, teniéndose los siguientes resultados:

Balance General – Trimestral; ROLDÁN&LUCANO CONSULTORÍA

Estado de Situación Financiera Balance General			1ER TRIMESTRE	2DO TRIMESTRE	3ER TRIMESTRE	4TO TRIMESTRE	5TO TRIMESTRE	6TO TRIMESTRE	7MO TRIMESTRE	8VO TRIMESTRE
1	ACTIVO/									
1.1	Activo Corriente/									
1.1.1	CyB	Caja y Bancos/	S/. 363,852.59	S/. 315,775.95	S/. 516,447.21	S/. 665,228.99	S/. 824,735.02	S/. 992,331.26	S/. 1,207,929.32	S/. 1,470,616.55
	CxCC	Cuentas por Cobrar Comerciales	S/. 20,100.00	S/. 15,100.00	S/. 16,250.00	S/. 17,400.00	S/. 20,900.00	S/. 24,400.00	S/. 27,900.00	S/. 28,400.00
1.1.2	Exit	Existencias/	S/. 57.00	S/. 57.00	S/. 57.00	S/. 57.00	S/. 57.00	S/. 57.00	S/. 57.00	S/. 57.00
1.1	TOTAL ACTIVO CORRIENTE/		S/. 384,009.59	S/. 330,932.95	S/. 532,754.21	S/. 682,685.99	S/. 845,692.02	S/. 1,016,788.26	S/. 1,235,886.32	S/. 1,499,073.55
1.2.	Activo No Corriente/									
1.2.1	IME	Inmueble Maquinaria y Eq	S/. 12,000.00	S/. 12,000.00	S/. 12,000.00	S/. 12,000.00	S/. 12,000.00	S/. 12,000.00	S/. 12,000.00	S/. 12,000.00
1.2.2	AIN	Activos Intangibles (neto)/	S/. 1,198.00	S/. 1,198.00	S/. 1,198.00	S/. 1,198.00	S/. 1,198.00	S/. 1,198.00	S/. 1,198.00	S/. 1,198.00
1.2.3	DEPR	Depreciación Acumulada /	S/. 211.83	S/. 211.83	S/. 211.83	S/. 211.83	S/. 211.83	S/. 211.83	S/. 211.83	S/. 211.83
1.2	TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE/		S/. 12,986.17	S/. 12,986.17	S/. 12,986.17	S/. 12,986.17	S/. 12,986.17	S/. 12,986.17	S/. 12,986.17	S/. 12,986.17
1	TOTAL ACTIVO/		S/. 396,995.76	S/. 343,919.12	S/. 545,740.38	S/. 695,672.16	S/. 858,678.19	S/. 1,029,774.43	S/. 1,248,872.49	S/. 1,512,059.72
2	PASIVO Y PATRIMONIO									
2.1	Pasivo Corriente/									
2.1.1	TribxP	Tributos por Pagar	S/. 107,788.50	S/. 92,616.18	S/. 152,076.63	S/. 197,176.36	S/. 245,500.46	S/. 295,071.49	S/. 359,045.21	S/. 438,340.05
2.1.2	CPPC	Cuentas por Pagar Comerciales/	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00	S/. 0.00
2.1.3	CPPER	Cuentas por Pagar a Entidades Financieras/	S/. 1,990.74	S/. 2,019.33	S/. 2,048.34	S/. 2,077.76	S/. 2,107.61	S/. 2,137.88	S/. 2,168.59	S/. 2,199.74
2.1	TOTAL PASIVO CORRIENTE/		S/. 109,779.24	S/. 94,635.51	S/. 154,124.97	S/. 199,254.12	S/. 247,608.07	S/. 297,209.38	S/. 361,213.80	S/. 440,539.79
2.2	Pasivo No Corriente/									
2.2.1	CPPER	Cuentas por Pagar a Entidades Financieras/	S/. 14,759.26	S/. 12,739.93	S/. 10,691.58	S/. 8,613.82	S/. 6,506.21	S/. 4,368.33	S/. 2,199.74	S/. 0.00
2.2	TOTAL PASIVO NO CORRIENTE/		S/. 14,759.26	S/. 12,739.93	S/. 10,691.58	S/. 8,613.82	S/. 6,506.21	S/. 4,368.33	S/. 2,199.74	S/. 0.00
2	TOTAL PASIVO/		S/. 124,538.50	S/. 107,375.44	S/. 164,816.56	S/. 207,867.94	S/. 254,114.28	S/. 301,577.71	S/. 363,413.54	S/. 440,539.79
2.3	PATRIMONIO NETO/									
2.4.1	Capi	Capital/	S/. 9,500.00	S/. 9,500.00	S/. 9,500.00	S/. 9,500.00	S/. 9,500.00	S/. 9,500.00	S/. 9,500.00	S/. 9,500.00
2.4.6	Util	Utilidad del Ejercicio	S/. 251,506.50	S/. 216,104.42	S/. 354,845.47	S/. 460,078.17	S/. 572,834.41	S/. 688,500.15	S/. 837,772.15	S/. 1,022,793.45
2.4.7	ORC	Utilidad de Trimestres pasados	S/. 0.00	S/. 251,506.50	S/. 467,610.92	S/. 822,456.39	S/. 1,282,534.56	S/. 1,855,368.97	S/. 2,543,869.12	S/. 3,381,641.26
2.4	TOTAL PATRIMONIO NETO/		S/. 261,006.50	S/. 477,110.92	S/. 831,956.39	S/. 1,292,034.56	S/. 1,864,868.97	S/. 2,553,369.12	S/. 3,391,141.26	S/. 4,413,934.72
2.5	TOTAL PASIVO Y PATRIMONIO NETO/		S/. 385,545.00	S/. 584,486.36	S/. 996,772.95	S/. 1,499,902.50	S/. 2,118,983.25	S/. 2,854,946.82	S/. 3,754,554.80	S/. 4,854,474.51

9. RATIOS FINANCIEROS:

Una vez que se ha construido el flujo de caja económico-financiero, el Estado de ganancias y Pérdidas y el Balance general, se tiene un resumen de los principales indicadores que servirán para formular los ratios financieros de ROLDÁN&LUCANO CONSUTORÍA.

Se analizan los principales ratios de liquidez, gestión, apalancamiento y rentabilidad.

Principales Ratios Financieros

Tabla 21

1. RATIOS DE LIQUIDEZ	1ER TRIMESTRE	2DO TRIMESTRE	3ER TRIMESTRE	4TO TRIMESTRE	5TO TRIMESTRE	6TO TRIMESTRE	7MO TRIMESTRE	8VO TRIMESTRE
Liquidez General (AC/PC)	3.50	3.50	3.46	3.43	3.42	3.42	3.42	3.40
Prueba Acida (AC-EXIS)/PC)	3.50	3.50	3.46	3.43	3.42	3.42	3.42	3.40
Prueba Defensiva (CB/PC)	3.31	3.34	3.35	3.34	3.33	3.34	3.34	3.34
Capital de Trabajo (AC-PC)	274230	236297	378629	483432	598084	719579	874673	1058534

2. RATIOS DE GESTION O ACTIVIDAD	1ER TRIMESTRE	2DO TRIMESTRE	3ER TRIMESTRE	4TO TRIMESTRE	5TO TRIMESTRE	6TO TRIMESTRE	7MO TRIMESTRE	8VO TRIMESTRE
Rotacion de Inmueble Maquinaria y Equipo	33.50	29.00	46.50	59.00	71.50	85.25	104.00	126.00
Rotacion de existencias	728.94	674.43	876.84	876.61	677.66	679.12	880.79	880.88
Rotacion de caja y bancos	325.84	326.66	333.19	338.25	346.04	349.21	348.44	350.15
Rotacion de activos totales	1.01	1.01	1.02	1.02	1.00	0.99	1.00	1.00
Rotacion de activo fijo	33.50	29.00	46.50	59.00	71.50	85.25	104.00	126.00

3. RATIOS DE SOLVENCIA O APALANCAMIENTO	1ER TRIMESTRE	2DO TRIMESTRE	3ER TRIMESTRE	4TO TRIMESTRE	5TO TRIMESTRE	6TO TRIMESTRE	7MO TRIMESTRE	8VO TRIMESTRE
Estructura de capital(Pasivo total/Patrimonio)	0.48	0.23	0.20	0.16	0.14	0.12	0.11	0.10
Endeudamiento total	0.31	0.31	0.30	0.30	0.30	0.29	0.29	0.29

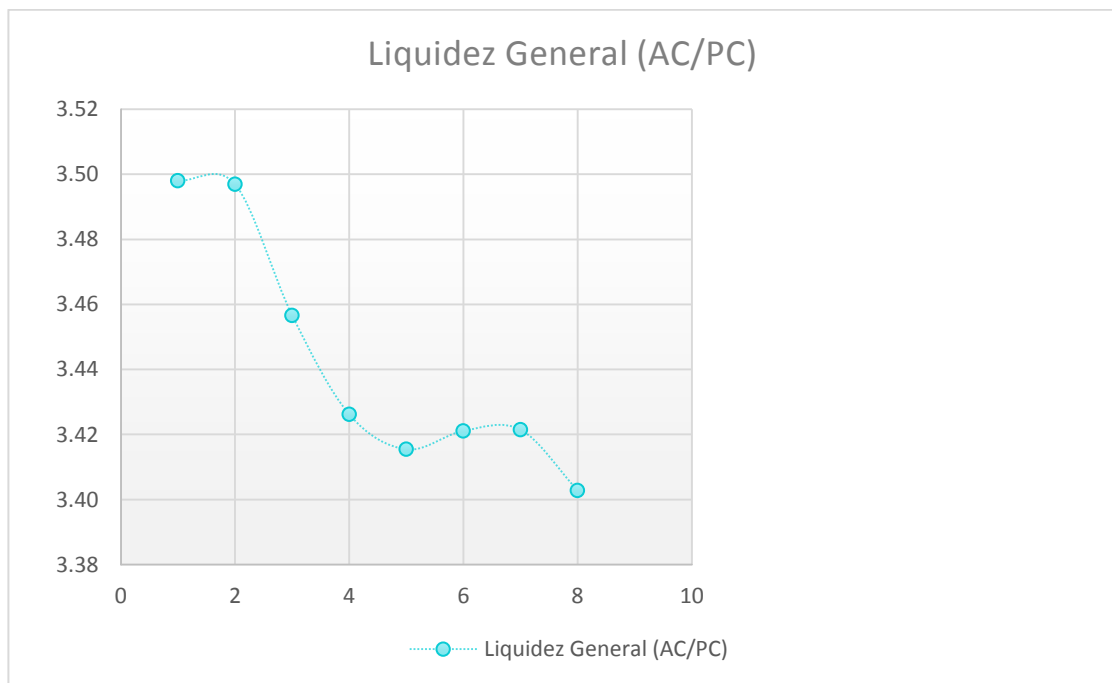
4. RATIOS DE RENTABILIDAD	1ER TRIMESTRE	2DO TRIMESTRE	3ER TRIMESTRE	4TO TRIMESTRE	5TO TRIMESTRE	6TO TRIMESTRE	7MO TRIMESTRE	8VO TRIMESTRE
Rentabilidad sobre la inversion	0.63	0.63	0.65	0.66	0.67	0.67	0.67	0.68
Rentabilidad sobre el patrimonio	0.96	0.45	0.43	0.36	0.31	0.27	0.25	0.23
Rentabilidad sobre ventas	0.63	0.62	0.64	0.65	0.67	0.67	0.67	0.68
Margen comercial	0.90	0.89	0.91	0.93	0.95	0.96	0.96	0.97

9.1. RATIOS DE LIQUIDEZ:

A. LIQUIDEZ GENERAL:

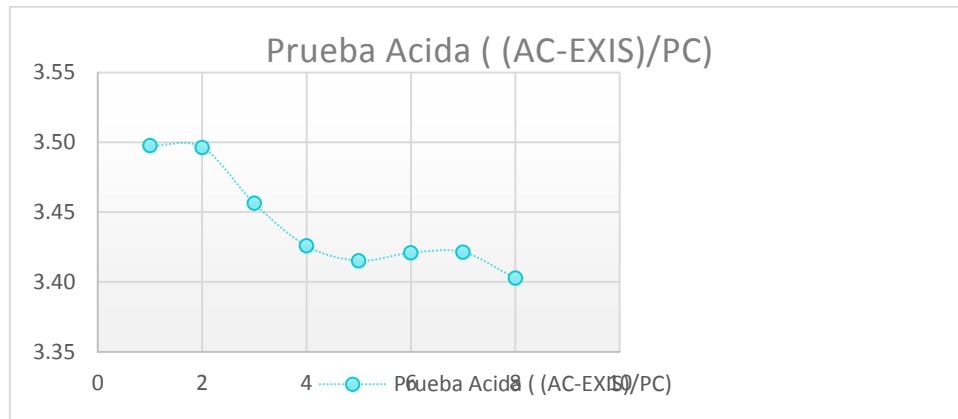
El presente análisis determina que en el primer trimestre el activo corriente es 3.5 y en el octavo trimestre es de 3,4, vemos que la línea cae, esto es por la naturaleza de la empresa, que no tiene almacén, ya que lo que se vende es conocimiento.

Gráfico 1



B. PRUEBA ACIDA:

Gráfico 2

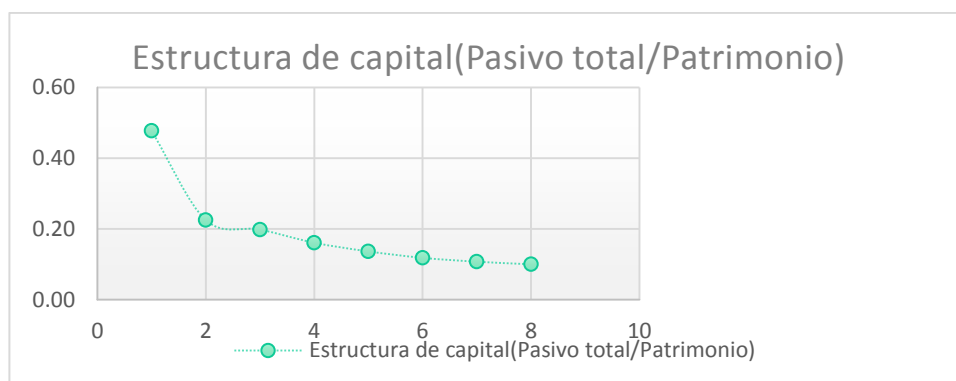


9.2. RATIOS DE APALANCAMIENTO:

A. ESTRUCTURA DE CAPITAL:

Podemos que la empresa no presenta un nivel de endeudamiento alto con sus acreedores, a partir del 2do trimestre hasta el octavo ha bajado considerablemente, pasando de 70 a 22% del total de Capital.

Gráfico 3

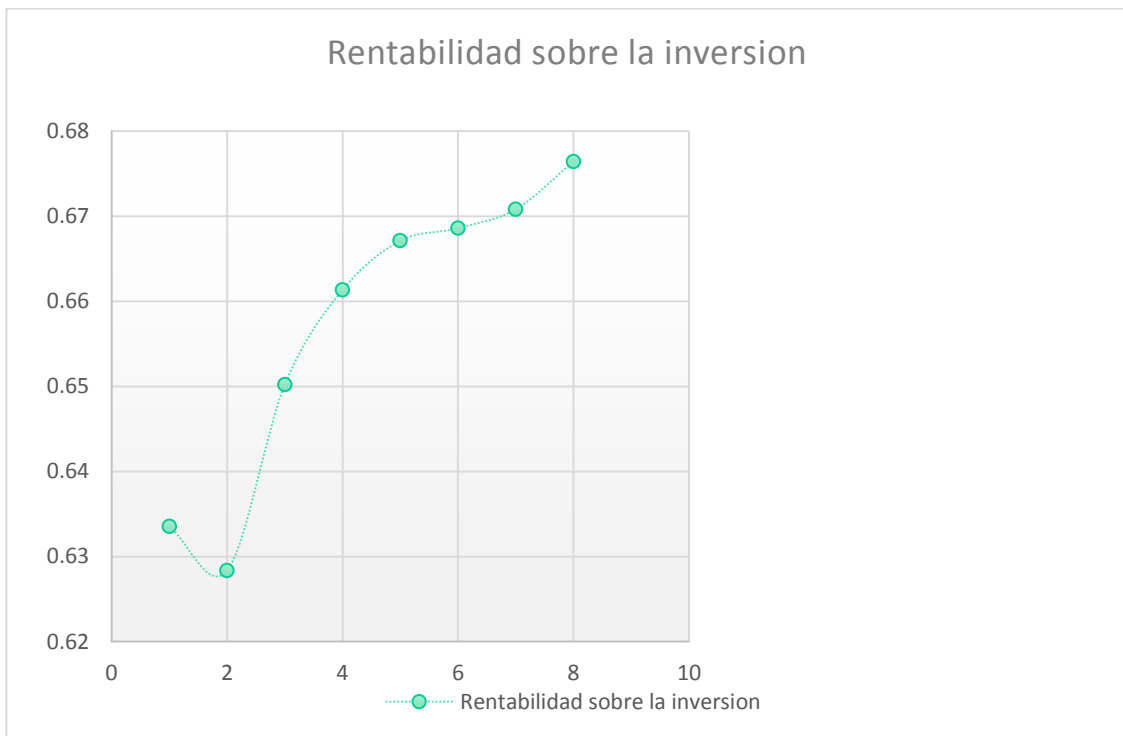


9.4. RATIOS DE RENTABILIDAD:

A. RENTABILIDAD SOBRE LA INVERSIÓN:

Se aprecia que la rentabilidad sobre la inversión empieza en 23 y llega al 46% en el 8vo trimestre. Esto quiere decir, que por cada S/. 100.00 invertidos, se genera un retorno o ganancia de S/. 46 (en el 8vo trimestre)

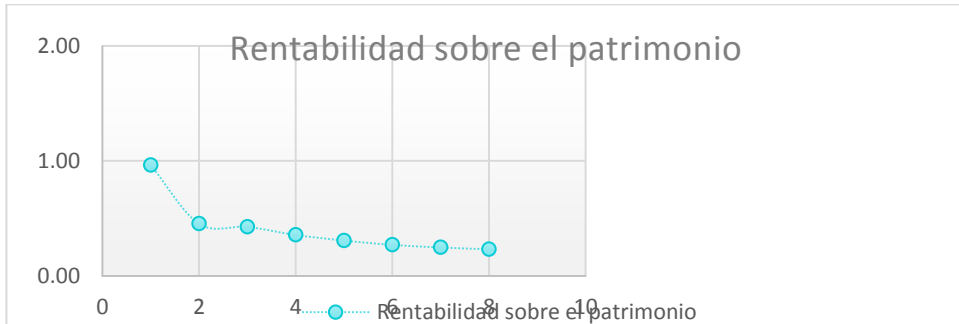
Gráfico 4



B. RENTABILIDAD SOBRE PATRIMONIO:

Se aprecia que la rentabilidad sobre el patrimonio es de 39 a 55%. Es decir, cada S/. 1.00 del patrimonio, éste genera una ganancia de S/. 0.55.

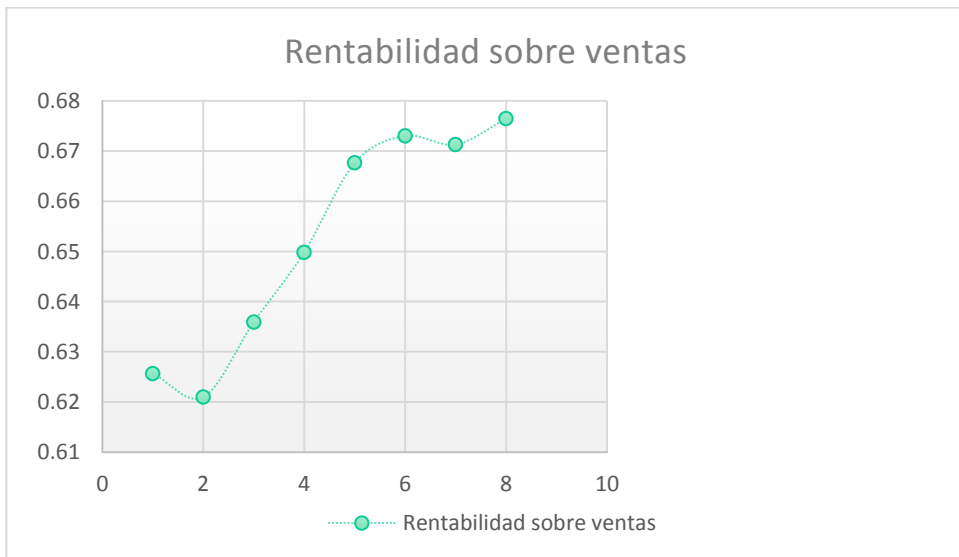
Gráfico 5



C. RENTABILIDAD SOBRE VENTAS:

La rentabilidad sobre las ventas es tiene picos de 36 y 34% (en el 5to y 8vo trimestre respectivamente). Es decir, de cada S/. 1.00 realizado en ventas, se obtiene como utilidad S/. 0.34.

Gráfico 6



CONCLUSIONES

Frente a la formulación inicial del problema sobre la factibilidad de creación de una empresa de Asesorías y Consultorías que brinde servicio de implantación de las normas y homologaciones, Se puede concluir que:

- A nivel de mercado existe una amplia y creciente oportunidad de aceptación teniendo en cuenta las exigencias de los grandes empresarios, es que nace esta idea para la formación de la consultora en la ciudad de Ilo.
- Teniendo en cuenta el estudio financiero que se hizo, se ve que es muy rentable, ya que lo que nosotros vendemos es conocimiento, nuestro más grande gasto es planillas.
- En el FODA se evidencio que tenemos una ventaja al ser los únicos en la ciudad de Ilo que brinda este servicio.
- En el FODA también se vio que una amenaza sería la posible imitación de nuestra empresa.

RECOMENDACIONES

Se recomienda la ejecución del negocio, y su puesta en marcha, manteniendo las estrategias del marketing propuestas y las proyecciones de ventas estimado, dando énfasis en la publicidad y control de costos.

Para captar clientes es necesario atender el buen servicio y eficiencia con la que se empezará, para crear así una buena imagen empresarial, donde se nos reconozca por nuestro compromiso hacia nuestros clientes con sus empresas.

BIBLIOGRAFIA

www.wikipedia.com/consultoras

www.sgs.com

www.emprendedores.com

Libro Plan de Negocios, Karen Weibenger Villaran