



XIII

**FERIA FACULTATIVA
DE EMPRENDEDURISMO
INNOVACIÓN Y
TRANSFERENCIA
DE TECNOLOGÍA**

CATEGORÍA

EMPRENDIMIENTO

INTEGRANTES

Abigail Canaviri Vásquez 221008977

Jhon Maicol Cossío Gonzáles 221182047

Carla Andrea Rodríguez Mendoza 221074899

Jhaqueline Gutiérrez Flores 221010815

Abel Apaza Arroyo 220016879

Hans López Castro 219192200

DOCENTE GUIA

Lilliana Bejarano Martínez

José choque huanca

SERVICIOS DE CONTABILIDAD

INTRODUCCION

1. idea de negocio

Nos especializamos en una amplia gama de servicios, que incluyen la elaboración de estados financieros, la planificación tributaria, la auditoría externa, la gestión de la contabilidad diaria, la consultoría fiscal y la asesoría en temas financieros.

Nos aseguramos de que nuestros clientes no solo cumplan con sus responsabilidades fiscales y regulatorias, sino que también puedan tomar decisiones financieras más inteligentes y fundamentadas, basadas en información precisa y oportuna.

Contamos con un equipo de profesionales altamente capacitado y con amplia experiencia en el área, lo que nos permite brindar servicios de alta calidad que se adaptan a las necesidades específicas de cada cliente

Naturaleza de negocio

nuestra empresa “contabilidad fácil Bolivia” se ubica en el departamento de Santa Cruz – Bolivia, se especializa en ofrecer soluciones financieras y contables integrales para pequeñas, mediana empresas

Misión

Nuestra misión es ser un aliado estratégico para cada cliente, brindando asesoría experta en contabilidad, auditoría, planificación fiscal y gestión financiera, adaptada a las necesidades específicas de cada organización. Buscamos ser una empresa de confianza que apoye a nuestros clientes en la optimización de sus procesos contables y el cumplimiento de las normativas vigentes, asegurando su éxito en un entorno económico cada vez más dinámico.

Visión

Buscamos expandir nuestra presencia, ofreciendo servicios contables y financieros que se adapten a los cambios constantes en el entorno empresarial y normativo. En Contabilidad fácil Bolivia, aspiramos a ser el referente de calidad y confiabilidad en el sector contable, brindando siempre soluciones proactivas y de

alto impacto que generen valor a largo plazo para nuestros clientes y la comunidad empresarial en general.

Objetivo

nuestro objetivo es ser un aliado estratégico que brinde soluciones contables eficaces, que no solo resuelvan los desafíos actuales de nuestros clientes, sino que también promuevan su éxito a largo plazo.

Ventaja competitiva

- **Enfoque Personalizado y Atención Directa:** Nos especializamos en entender a fondo las necesidades y objetivos específicos de cada cliente
- **Actualización y Cumplimiento Normativo Continuo:** En un entorno fiscal y normativo en constante cambio, nos mantenemos al día con las últimas leyes y regulaciones locales e internacionales.
- **Uso de Tecnología Avanzada:** Integramos herramientas tecnológicas de última generación en nuestros procesos contables, lo que permite una gestión más eficiente, precisa y ágil de la información financiera
- **Experiencia y Capacitación Constante:** Nuestro equipo está compuesto por profesionales altamente capacitados, fomentamos una cultura de aprendizaje continuo, asegurando que nuestro equipo esté siempre al tanto de las mejores prácticas, nuevas tecnologías y cambios legislativos que impactan a nuestros clientes.

ANALISIS EXTERNO

1.1 MICRO ENTORNO

1.1.1. ANALISIS DE LA DEMANDA O CLIENTES POTENCIALES

- **Cuáles serán los clientes potenciales en Bolivia**

Nuestra empresa se localiza y se centra en el departamento de Santa Cruz

EMPRESA AGRICOLA:

Agroindustria San Miguel

Sociedad Agrícola del Valle (SAVA)

EMPRESA MANUFACTURERA

Textiles Bolivia S.A (TEBO)

Industria química del valle (INQUIVAL)

- **Describa el tamaño de clientes potenciales**

Los clientes a los cuales prestamos servicios son pequeños y medianas empresas y instituciones

- **cómo va a dividir el total de clientes potenciales en grupos o segmentos de mercado**

Nuestra empresa distribuye a los clientes por el departamento al que pertenece

- **Describa si el mercado que usted ha seleccionado, como mercado objetivo o target**

Emprendedores y autónomas

Empresas pequeñas y medianas

Sector inmobiliario

Adaptamos nuestros servicios a las necesidades específicas de cada cliente

- **Cuáles son los hábitos de consumo que tiene su mercado objetivo o target**

Los hábitos de consumo de los clientes pueden variar según: la industria, el tamaño de la empresa pequeñas y medianas quienes requieren los servicios financieros de manera recurrente y el nivel de experiencia del cliente

- **Cuál es el perfil o características que tiene su consumidor**

Está compuesto por pequeñas y medianas empresas, autónomos, emprendedores o incluso individuos que necesiten servicio de contabilidad, auditoría, asesoría fiscal o planificación financiera

1.1.2. COMPETIDORES

- **Quiénes son los compradores de su competencia**

Corporaciones grandes quienes pueden requerir servicios especializados para cumplir con normativas específicas o auditar su información financiera

Cooperativas y organizaciones sin fines de lucro

- **Con que producto o servicio atienden a los consumidores que usted apunta**

- **AUDITORÍA**

Auditoría de Estados Financieros

Auditoría Interna

Auditoría Tributaria

Auditorías Especiales

- **CONTABILIDAD**

Servicios externos de Contabilidad.

Asesoría Contable.

Actualización de registros Contables.

Conciliaciones Bancarias.

Elaboración de Balance de Apertura.

Elaboración de Estados Financieros de Gestión.

Elaboración de Balances de Liquidación y Cierre.

- **TRIBUTARIA**

Asesoramiento Tributario

Cumplimiento impositivo

- **CONSULTORÍA**

Recursos Humanos

Inventario y Revalorización de Activos Fijos

Trámites Administrativos

- **A qué precio**

los precios varían según la necesidad del cliente y la complejidad del servicio que va a brindar, tiene un margen de costos entre 2000 bs a 3000bs

- **Que promociones brindan**

Muchas de las consultoras hacen descuentos como forma de atraer clientes

También hacen descuentos a clientes frecuentes

Anuncian sus promociones en las redes sociales, en medios digitales, y por medio de comunicación

- **Cuál es su forma de distribución**

Atención presencial ofrecen atenciones directas y personalizada, asignando consultores especializados para cada cliente lo que genera una relación cercana y brinda confianza a los clientes

También trabajan de manera virtual, entregando los informes y estados financieros de manera digital a través de plataformas seguras o por correo electrónico

1.2. **MACROENTORNO**

Una empresa que brinda servicio contable se enfrenta a un entorno con diversas amenazas y oportunidades derivadas de factores políticos, económicos, tecnológicos, legales y sociales.

1. Las oportunidades Crecimiento de la formalización de empresas: Con políticas gubernamentales orientadas a reducir la informalidad económica, cada vez más pequeñas y medianas empresas se están formalizando, lo que aumenta la demanda de servicios contables
2. Las amenazas Cambios en la normativa fiscal y contable: Bolivia ha experimentado cambios regulares en sus leyes fiscales, tributarias y contables. La constante modificación de las normativas puede generar incertidumbre para las consultoras, que deben adaptarse rápidamente a estos cambios para ofrecer un servicio actualizado

1.2.1. **Producto / mercado**

- ¿Qué vende?

Gestionamos contabilidad fiscal de manera eficiente.

ofrecemos asesoramiento y garantizamos el cumplimiento de las obligaciones tributarias en Bolivia.

Auditorias

Inventarios

Creación de empresas

Revalorizaciones de activos

Servicios tributarios en general

- ¿A quién vende?

A variedad de empresas medianas y pequeñas incluso a emprendedores o personas individuales que necesitan asistencia con sus finanzas y obligaciones fiscales. Los servicios contables pueden variar dependiendo del tipo de cliente y las necesidades específicas de cada uno.

- **Cómo está hecho el producto o con que esta hecho**

Somos una empresa con experiencia en el mercado de consultoría ofreciendo el mejor servicio contable, impositivo, laboral, financiero y Auditoria, formando parte del crecimiento y proceso ocurridos en el país.

Utilizamos nuestra formación en contabilidad, finanzas, y leyes tributarias para elaborar y auditar los informes financieros.

Software financiero especializado

Herramientas contables (icontab), o programas diseñados para auditorías y reportes bajo las NIIF.

Normativas contables y fiscales:

El servicio se basa en la aplicación de normativas locales para asegurar la precisión y legalidad de los informes.

Métodos de análisis financiero:

Uso de técnicas como el análisis financiero vertical y horizontal, ratios financieras, y modelización financiera

"Contabilidad Fácil Bolivia"

2. Análisis Interno: Fortalezas y Debilidades

Utilización de la Cadena de Valor de Michael Porter:

1. Actividades Primarias:

- Logística Interna: En Bolivia, "Contabilidad Fácil Bolivia" usará sistemas contables nacionales y adaptados a la legislación local, como SIAT (Sistema Integrado de Administración Tributaria) de Impuestos Nacionales, además de herramientas de automatización como Contai o Delta ERP.

- Operaciones: En el ámbito operativo, la empresa ofrecerá servicios de contabilidad general, liquidación de impuestos, cálculo de planillas y auditoría financiera de acuerdo con las Normas Bolivianas de Información Financiera (NBIF).

- Logística Externa: Se utilizarán plataformas digitales como Tigo Money, QR Simple o PagosNet para el manejo de pagos y envío de informes contables de forma digital a los clientes.

- Marketing y Ventas: En Bolivia, el marketing digital será clave, con campañas específicas en Facebook, Tik Tok y Instagram, plataformas muy populares en el país. Se crearán alianzas con instituciones locales como las Cámaras de Comercio y las Asociaciones de PYMEs para captar clientes.

- Servicio Post-Venta: Se ofrecerá soporte continuo a través de canales de mensajería como WhatsApp Business, una herramienta muy utilizada por

empresas bolivianas, asegurando la rápida respuesta a consultas contables y tributarias.

2. Actividades de Apoyo:

- Infraestructura de la Empresa: Aunque las operaciones serán mayormente digitales, la empresa tendrá una oficina física en el Centro Empresarial de Equipetrol en Santa Cruz, una zona con alta actividad empresarial y financiera.

- Gestión de Recursos Humanos: Se contratará personal local con formación en contabilidad y auditoría en universidades bolivianas acreditadas, como la Universidad Gabriel René Moreno (UAGRM) y la Universidad Privada de Santa Cruz de la Sierra (UPSA).

- Desarrollo Tecnológico: Además de software internacional, se utilizarán soluciones tecnológicas locales y se ofrecerá formación continua al personal en el uso de estos sistemas.

- Abastecimiento: Se trabajará con proveedores locales de software contable y de ciberseguridad, garantizando el cumplimiento de las leyes bolivianas de protección de datos.

Fortalezas:

- Profundo conocimiento del sistema tributario boliviano, especialmente las obligaciones fiscales mensuales como el IVA, IT, RC-IVA, IUE, y los regímenes simplificados para PYMEs.

- Servicios adaptados a las necesidades de las empresas locales, con énfasis en los sectores agrícola, de construcción, y comercial, que son predominantes en Bolivia.

- Uso de herramientas tecnológicas locales que permiten eficiencia en la gestión de contabilidad y cumplimiento de las normativas fiscales bolivianas.

Debilidades:

- El acceso a la tecnología avanzada está limitado en algunas regiones del país, especialmente en zonas rurales, lo que puede restringir la expansión del negocio en esas áreas.

- La alta informalidad en los negocios bolivianos, donde muchas empresas operan sin registro formal, reduce el mercado potencial de clientes que requieren servicios contables.

3. Análisis FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas) en Bolivia

3.1. Análisis Externo

- Oportunidades:

- Creciente formalización de pequeñas y medianas empresas en Bolivia, impulsada por incentivos del gobierno y programas de financiamiento.

- Aumento de la demanda de servicios contables profesionales debido a nuevas leyes tributarias y laborales que requieren asesoría especializada.

- Posibilidad de ofrecer servicios de consultoría fiscal y auditoría en sectores clave como el agrícola y minero, que son vitales para la economía boliviana.

- Amenazas:

- Cambios frecuentes en las leyes tributarias bolivianas, lo que implica una necesidad constante de actualización en la normativa.

- Alta competencia de despachos contables tradicionales que ya tienen una relación establecida con empresas locales.

- La posible inestabilidad económica y política de Bolivia, que puede afectar la creación de nuevas empresas y, por ende, la demanda de servicios contables.

3.2. Análisis Interno

- Fortalezas:

- Personal capacitado en las leyes y normas contables bolivianas, con experiencia en la presentación de informes a instituciones como Impuestos Nacionales y la Autoridad de Supervisión del Sistema Financiero (ASFI).

- Uso de tecnología para optimizar los tiempos de respuesta y mejorar la calidad del servicio, algo novedoso en el contexto local.
- Debilidades:
 - Falta de reconocimiento de marca en el mercado inicial, lo que requerirá una inversión significativa en marketing y publicidad local.
 - Dependencia de clientes en sectores específicos, como PYMEs, lo que puede limitar el crecimiento si no se diversifica la cartera de clientes.

3.3. Estrategia

Propuesta de Valor:

"Contabilidad Fácil Bolivia" ofrece servicios contables personalizados, enfocados en la eficiencia y el cumplimiento fiscal para pequeñas y medianas empresas (PYMEs) en Bolivia. Nos diferenciamos por utilizar herramientas tecnológicas que automatizan procesos contables, reduciendo errores y tiempos, mientras garantizamos el cumplimiento de las normativas locales. Brindamos soporte continuo a nuestros clientes, lo que nos convierte en una extensión de su equipo administrativo.

Diferenciación de la competencia:

- "Contabilidad Fácil Bolivia" no solo ofrece servicios contables, sino que también proporciona una consultoría fiscal estratégica, ayudando a las empresas a optimizar sus impuestos.
- Nuestra ventaja tecnológica permite reducir costos y tiempos, ofreciendo tarifas más competitivas y adaptadas a las realidades del mercado boliviano.

Misión:

Ayudar a las PYMEs bolivianas a cumplir con sus obligaciones fiscales y contables, proporcionándoles herramientas y soluciones innovadoras que les permitan concentrarse en el crecimiento de su negocio.

Visión:

Convertirnos en la principal empresa de servicios contables para PYMEs en Bolivia, reconocida por nuestra capacidad para integrar tecnología avanzada con un profundo conocimiento del entorno fiscal y empresarial del país.

4. Plan Operativo

El plan operativo describe cómo funcionará la empresa en términos de producción u operación, los procesos clave, la estructura interna y la relación con los proveedores. Para una empresa de servicios contables en Santa Cruz, este plan se ajustará a las particularidades de la ciudad, considerando su infraestructura, mercado y dinámica empresarial.

4.1. Plan de Operación

4.1.1. Localización de la Planta o Lugar del Servicio:

Oficinas Centrales: La empresa estará ubicada en Santa Cruz de la Sierra, en la zona de Equipetrol, un área empresarial y financiera, cerca de importantes clientes potenciales como grandes corporaciones, PYMEs y negocios emergentes que requieren servicios contables profesionales. Esta ubicación permitirá acceso fácil a un mercado dinámico y en crecimiento.

Ejemplo real: Firmas como PricewaterhouseCoopers (PwC) y EY Bolivia tienen oficinas en Santa Cruz, mostrando que esta ciudad es un punto estratégico para empresas de servicios financieros y contables.

4.1.2. Procesos Principales de Producción:

Registro Contable: Los contadores registrarán todas las transacciones financieras de los clientes, cumpliendo con las normativas locales y nacionales establecidas por el Servicio de Impuestos Nacionales (SIN) y la Ley de Servicios Financieros (Ley 393).

Y bueno algunos registros son: Libro Diario, Libro Mayor, Registro de Compras y Ventas, Registro de Activos Fijos, Libros de inventarios, Estados Financieros, Registro Nominas y Registro de Impuestos.

Cálculo de Impuestos: Los profesionales de la empresa ofrecerán servicios de cálculo y presentación de impuestos, garantizando el cumplimiento con las obligaciones fiscales mensuales y anuales.

Auditoría y Asesoría Financiera: También se ofrecerán servicios de auditoría para asegurar la transparencia en las cuentas y asesoría en términos de planificación tributaria para maximizar los beneficios fiscales de los clientes.

4.1.3. Distribución Interna (Layout):

Diseño de oficinas: El layout contará con áreas separadas para atención al cliente, equipos de contabilidad, auditoría, y una sala de conferencias para reuniones con clientes. Además, se habilitarán estaciones de trabajo cómodas con acceso a herramientas tecnológicas modernas como software ERP.

Ejemplo de layout: El uso de software como QuickBooks o SAP Business One permite que los contadores trabajen de manera eficiente, optimizando los tiempos de trabajo y mejorando la distribución interna.

4.1.4. Estrategia Óptima de Producción:

Tercerización de Procesos: Para optimizar costos, se tercerizarán algunos procesos de soporte técnico, como el mantenimiento de sistemas informáticos, con empresas locales que brinden soporte a las plataformas tecnológicas utilizadas.

Ejemplo: Empresas en Santa Cruz como COTESI proveen servicios de outsourcing de tecnología para compañías medianas y pequeñas, asegurando una operativa fluida sin necesidad de contratar personal especializado en tecnología in-house.

4.1.5. Capacidad de Producción y Programación:

Capacidad máxima de atención: La empresa tendrá la capacidad de atender a 60 clientes mensuales, segmentados en pequeñas y medianas empresas. Con un equipo compuesto por 12 contadores y un gerente de operaciones, cada contador podrá manejar hasta 5 empresas simultáneamente, lo que garantiza eficiencia y atención personalizada.

4.1.6. Costos de Producción:

Costos Unitarios: El costo promedio de atención mensual para una PYME sería de 1,200 BOB, cubriendo desde la contabilidad básica hasta la asesoría en declaraciones fiscales.

Costos Totales: Se estima que los costos mensuales de operación, incluyendo sueldos, licencias de software, alquiler de oficinas y suministros, ascenderían a 35,000 BOB mensuales claro un promedio.

4.1.7. Proveedores:

Los principales proveedores incluyen compañías tecnológicas para la adquisición de software contable como Intuit QuickBooks y SAP. Además, proveedores locales como Infocom en Santa Cruz proporcionarán equipos de oficina y servicios de mantenimiento informático.

4.1.8. Costos de Inversión:

Inversión en Equipos: La inversión inicial en equipos informáticos (computadoras, servidores, impresoras) será de 60,000 BOB.

Infraestructura: El alquiler de oficinas será de 6,500 BOB al mes, con una inversión en adecuación y mobiliario de 15,000 BOB.

4.1.9. Normas de Calidad:

La empresa implementará Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) y auditorías internas periódicas para asegurar la calidad de los servicios contables. Se buscará la certificación ISO 9001, lo que garantizará un enfoque de mejora continua en los procesos.

4.1.10. Mantenimiento de Planta:

Programa de Mantenimiento: El mantenimiento preventivo de los equipos informáticos será trimestral, mientras que el mantenimiento correctivo se realizará bajo demanda en caso de fallos técnicos. Un proveedor local como TECNOCRAFT se encargará del soporte técnico en Santa Cruz.

4.1.11. Seguros:

La empresa adquirirá seguros específicos como el seguro de responsabilidad civil profesional, que cubrirá cualquier error o negligencia en la provisión de servicios

contables, y un seguro de equipos electrónicos para proteger los activos tecnológicos de la empresa.

5. Plan de Marketing

5.1. Mercado Objetivo

El mercado objetivo de Contabilidad Fácil Bolivia se enfoca en pequeñas y medianas empresas (PYMEs) que operan en Bolivia. Estos clientes incluyen negocios en sectores como:

- Agricultura y ganadería: Empresas rurales que necesitan llevar un control riguroso de sus costos y beneficios para poder cumplir con las normativas tributarias y acceder a financiamiento o programas de apoyo del gobierno.
- Construcción: Empresas constructoras que necesitan reportes financieros precisos para obtener licitaciones públicas y privadas, así como para gestionar sus proyectos de manera eficiente.
- Comercio minorista y mayorista: Negocios que requieren apoyo en la gestión de inventarios, pagos de impuestos mensuales como el IVA y el IT, y control financiero para optimizar sus márgenes de ganancia.
- Tecnología y startups: Empresas emergentes que demandan servicios contables y financieros flexibles y que puedan escalar con su crecimiento, junto con asesoramiento sobre beneficios tributarios y oportunidades de optimización fiscal.

5.2. Atributos del Servicio

Los servicios ofrecidos por Contabilidad Fácil Bolivia se destacan por su alta personalización, enfocándose en las necesidades puntuales de cada cliente. Los principales atributos son:

- Automatización contable: Uso de software local e internacional que permite un manejo eficiente y preciso de la contabilidad diaria, incluyendo herramientas como Contai y Delta ERP para la automatización de procesos contables rutinarios.
- Cumplimiento de normativas locales: Los servicios están completamente alineados con las normativas bolivianas, tales como las Normas Bolivianas de Información Financiera (NBIF) y los requerimientos de Impuestos Nacionales.

Esto asegura que las empresas se mantengan al día con sus obligaciones fiscales y eviten sanciones.

- Soporte continuo: Atención personalizada para resolver dudas contables y fiscales en tiempo real a través de WhatsApp Business, correo electrónico y llamadas, lo que facilita la rápida solución de problemas o consultas urgentes de los clientes.
- Informes contables personalizados: Reportes contables diseñados para la toma de decisiones estratégicas, presentados en formatos claros y sencillos, permitiendo que los empresarios comprendan fácilmente el estado financiero de sus negocios.

5.3. Estrategia de Precio

Se empleará una estrategia de precios competitivos que se adapta a las capacidades financieras de las PYMEs bolivianas. Se ofrecerán planes mensuales de suscripción basados en la cantidad de servicios contratados

- Plan Básico: \$200 USD mensuales – Ideal para pequeñas empresas que requieren servicios de contabilidad general y liquidación de impuestos.
- Plan Intermedio: \$350 USD mensuales – Incluye servicios de contabilidad avanzada, informes financieros y planificación fiscal.
- Plan Avanzado: \$500 USD mensuales – Además de los servicios básicos e intermedios, incluye auditoría interna, consultoría fiscal estratégica y un gestor dedicado.

También se ofrecerán descuentos por volumen para empresas que manejen múltiples sucursales o contratos de larga duración.

5.4. Estrategia de Distribución

La empresa operará principalmente bajo un modelo digital, donde la mayoría de los servicios se gestionarán a través de plataformas en línea y canales de comunicación como correo electrónico y WhatsApp Business. Los informes y documentos serán entregados digitalmente, minimizando el uso de papel y optimizando tiempos de respuesta. Sin embargo, también se contará con una

oficina física en el Centro Empresarial de Equipetrol, Santa Cruz, donde los clientes podrán solicitar reuniones presenciales si lo desean.

5.5. Estrategia de Promoción

- Marketing Digital: La promoción principal se llevará a cabo en redes sociales como Facebook, Instagram y LinkedIn, que son las plataformas más utilizadas por los emprendedores y empresarios en Bolivia. Las campañas se centrarán en destacar la eficiencia, cumplimiento normativo y el ahorro de tiempo que "Contabilidad Fácil Bolivia" ofrece.
- Página Web: Se creará una página web interactiva con opciones para cotizar los servicios en línea, consultar los diferentes planes y conocer testimonios de clientes satisfechos.
- Webinars y capacitaciones: Para captar la atención de empresas interesadas, se realizarán webinars gratuitos sobre temas de interés contable y fiscal en Bolivia, donde se brindarán consejos prácticos sobre cómo optimizar los impuestos y mejorar la gestión financiera.
- Colaboración con asociaciones: Alianzas estratégicas con Cámaras de Comercio y asociaciones empresariales locales para ofrecer descuentos especiales y captar clientes que busquen formalizar sus negocios o mejorar su situación fiscal.

5.6. Publicidad

- Anuncios pagados en redes sociales: Se invertirá en publicidad pagada en plataformas como Facebook e Instagram, segmentando los anuncios para que lleguen a dueños de negocios y emprendedores en Bolivia.
- Google Ads: Anuncios en Google orientados a búsquedas de servicios contables en Bolivia, asegurando que "Contabilidad Fácil Bolivia" aparezca entre los primeros resultados de búsqueda.

5.7. Estudio de la Competencia

En Bolivia, los servicios contables tradicionales suelen ser ofrecidos por despachos pequeños que tienen una presencia local limitada. "Contabilidad Fácil Bolivia" se diferenciará por:

- Su uso intensivo de tecnología para automatizar procesos contables.
- Su enfoque en la atención personalizada y el soporte continuo, lo que lo hace más accesible y conveniente para las PYMEs.
- Una estructura de precios accesibles y flexibles que se ajusta a las capacidades de las pequeñas empresas, lo que lo convierte en una opción atractiva frente a firmas contables más costosas.

6. Plan de Recursos Humanos

6.1. Estructura Organizacional

La estructura organizativa de Contabilidad Fácil Bolivia estará conformada por los siguientes roles clave:

- Gerente General: Responsable de la dirección estratégica de la empresa y de mantener relaciones con organismos locales como Impuestos Nacionales y ASFI. También se encargará de gestionar las alianzas con otros socios estratégicos y liderar el crecimiento del negocio.
- Jefe de Operaciones Contables: Se encargará de supervisar el equipo de contadores, asegurando que todas las actividades contables y fiscales se realicen de acuerdo con la normativa boliviana. Será responsable de la calidad de los informes y del cumplimiento de los plazos tributarios.
- Contadores: Se contratará un equipo de contadores especializados en el cumplimiento de las Normas Bolivianas de Información Financiera (NBIF) y con experiencia en la presentación de informes a Impuestos Nacionales. Estos contadores trabajarán directamente con los clientes para llevar su contabilidad diaria, gestionar sus impuestos y proporcionar informes financieros y si están encargados de ver todos los registros como corregir y hacerlos.
- Asistente Contable: Se encargará de tareas administrativas y apoyo al equipo de contadores. Será responsable de preparar los documentos, coordinar con los clientes para la entrega de información y asistir en la preparación de reportes mensuales.
- Consultor Fiscal: Profesional encargado de asesorar a los clientes en temas de optimización fiscal y cumplimiento de nuevas normativas tributarias en Bolivia.

Este rol es clave para ayudar a las empresas a planificar sus impuestos y evitar sanciones.

- Especialista en Marketing Digital: Persona encargada de manejar las campañas de marketing digital, la presencia en redes sociales y la gestión de la página web de la empresa.

6.2. Perfil del Personal

- Gerente General: Profesional con al menos 10 años de experiencia en contabilidad, administración o economía, y un conocimiento profundo de las regulaciones fiscales bolivianas. Se valorará la experiencia previa en cargos de liderazgo en empresas contables o financieras en Bolivia.

- Contadores Certificados: Contadores colegiados con 3 a 5 años de experiencia en empresas locales, preferentemente con conocimiento en sectores como construcción, comercio y agricultura. Dominio de herramientas contables como Delta ERP y Contai.

- Consultor Fiscal: Profesional con experiencia en asesoramiento tributario en Bolivia, familiarizado con las leyes de impuestos y las normativas más recientes emitidas por Impuestos Nacionales.

- Especialista en Marketing Digital: Experto en redes sociales y marketing digital, con experiencia en la gestión de campañas publicitarias en Facebook Ads, Google Ads, y SEO. Conocimientos de diseño gráfico y creación de contenido serán un plus.

6.3. Proceso de Reclutamiento

El proceso de contratación se llevará a cabo a través de los siguientes canales:

- Plataformas de empleo locales como CompuTrabajo y LinkedIn para atraer talento calificado.

- Universidades locales: Se buscará establecer convenios con universidades como la UAGRM y la UPSA para reclutar pasantes y nuevos graduados interesados en desarrollar su carrera en contabilidad y finanzas.

- Referencias internas: Se incentivará al personal actual a recomendar profesionales de confianza para cubrir nuevos puestos mediante un sistema de bonos por recomendación.

6.4. Capacitación

Cada nuevo empleado pasará por un programa de inducción que cubrirá:

- Manejo de software contable (Contai, Delta ERP).
- Actualización en normativas fiscales vigentes en Bolivia.
- Atención al cliente: Se capacitará al equipo para ofrecer un servicio personalizado y resolver rápidamente las dudas o problemas de los clientes.

7. PLAN DE FINANZAS

Un plan financiero sólido permitirá a Contabilidad Fácil Bolivia estructurar sus recursos financieros, prever ingresos y egresos, analizar su rentabilidad, y planificar sus operaciones a corto, mediano y largo plazo.

7.1. Estados Financieros

Los estados financieros básicos de la empresa incluyen el Balance General, el Estado de Resultados y el Flujo de Caja. Estos documentos contables reflejan la salud financiera de la empresa, permitiendo a los administradores y socios evaluar el progreso hacia sus objetivos financieros.

7.2. Balance General

El Balance General de Contabilidad Fácil Bolivia ofrece una imagen clara de su situación financiera en un momento específico, dividido en tres secciones: Activo, Pasivo y Patrimonio. (véase anexo 1)

Activo: Representa los recursos que la empresa posee o controla y se divide en:

Activo Corriente: incluye el efectivo, cuentas por cobrar de clientes, anticipos de pago a proveedores y otros activos líquidos que pueden convertirse en efectivo en

el plazo de un año. Este apartado también engloba recursos necesarios para la operación diaria de la empresa, como caja y bancos.

Activo No Corriente: son los activos de largo plazo, como la inversión en equipos informáticos, mobiliario y software contable especializado. Estos activos permiten a la empresa prestar sus servicios y generar ingresos de forma eficiente.

Pasivo: Son las obligaciones financieras de la empresa, y se clasifica en:

Pasivo Corriente: deudas y obligaciones a corto plazo que la empresa debe pagar en el año, como cuentas por pagar a proveedores, impuestos y gastos acumulados.

Pasivo No Corriente: se refiere a las deudas de largo plazo, como préstamos bancarios para inversión en infraestructura o adquisiciones de activos, con vencimientos superiores a un año.

Patrimonio: Representa los fondos propios de la empresa, que incluyen:

Capital Social: aportes de los socios al iniciar la empresa.

Utilidades Retenidas: ganancias que la empresa ha reinvertido para financiar su crecimiento en lugar de repartir entre los socios.

Reservas: fondos acumulados para cubrir futuras inversiones o contingencias.

7.3. Estado de Resultados

El Estado de Resultados muestra la rentabilidad de Contabilidad Fácil Bolivia en un período determinado. (véase anexo 2)

Ventas: ingresos generados por la empresa a través de sus servicios de contabilidad, auditoría y consultoría fiscal.

Costo de Ventas: gastos directamente asociados a la prestación de servicios, como sueldos de contadores, gastos de desplazamiento y costos de licencias de software.

Margen Bruto: es la diferencia entre las ventas y el costo de ventas, reflejando la rentabilidad inicial de los servicios antes de considerar los gastos operativos.

Gastos Operativos: incluyen el alquiler de oficina, servicios públicos, publicidad, suministros y gastos administrativos. También abarca los costos de marketing y promoción para captar nuevos clientes.

Margen Neto: es la utilidad después de deducir todos los gastos, tanto directos como operativos, reflejando las ganancias finales que se generarán para los socios.

7.4. Flujo de Caja

El Flujo de Caja es esencial para mantener la liquidez de la empresa y se divide en tres tipos principales:

Flujo de caja de inversión: contempla el dinero utilizado para adquirir activos que permitirán la operación y crecimiento de la empresa, como computadoras, software y muebles de oficina.

Flujo de caja de operación: engloba el efectivo generado o gastado en las actividades del día a día, como pagos de clientes, sueldos de empleados y otros gastos necesarios para mantener las operaciones.

Flujo de caja de deuda o financiación: incluye todos los movimientos de efectivo relacionados con el financiamiento de la empresa, como los aportes de los socios, préstamos bancarios y, en su caso, los dividendos distribuidos a los socios.

7.5. Instrumentos requeridos

Para evaluar la viabilidad y rentabilidad del negocio, se aplicarán las siguientes herramientas financieras:

TRMA (Tasa de Rendimiento Mínima Aceptada): es la rentabilidad mínima que los socios esperan obtener sobre su inversión en la empresa, calculada en función del riesgo y comparando con otras alternativas de inversión en el mercado.

VAN (Valor Actual Neto): herramienta que ayuda a evaluar si el proyecto es rentable en el tiempo. Calcula el valor presente de los flujos de efectivo futuros descontados a la TRMA, permitiendo analizar si los ingresos superarán los costos y la inversión inicial.

TIR (Tasa Interna de Retorno): mide la rentabilidad del proyecto al mostrar la tasa a la cual el VAN es cero. Si la TIR es superior a la TRMA, el proyecto se considera viable.

Valor Residual: estima el valor de los activos al finalizar su vida útil, reflejando cuánto se podrá recuperar al vender o liquidar los activos al término de su uso.

Periodo de Recuperación: tiempo necesario para que la empresa recupere su inversión inicial a través de los ingresos netos generados.

Punto de Equilibrio: volumen de ventas necesario para cubrir todos los costos. Desde ese nivel, cualquier venta adicional generará ganancias.

7.6. Principales riesgos financieros

Los riesgos financieros que enfrenta Contabilidad Fácil Bolivia son:

Riesgo de liquidez: si los ingresos no son suficientes para cubrir las obligaciones a corto plazo, la empresa podría enfrentar problemas de solvencia.

Riesgo de crédito: posibilidad de que los clientes no paguen a tiempo o incumplan, lo cual impactaría en el flujo de caja.

Riesgo de tasa de interés: un aumento en las tasas de interés encarecería los préstamos o líneas de crédito, aumentando los costos de financiamiento.

Riesgo de competencia: el crecimiento de la competencia en el sector puede disminuir la participación en el mercado y afectar los ingresos y márgenes de ganancia.

Riesgo regulatorio: cambios en las leyes fiscales o regulaciones contables podrían reducir la demanda de los servicios ofrecidos o requerir adaptaciones operativas costosas.

8. ESTUDIO JURÍDICO FISCAL

8.1. ¿Qué forma jurídica va a tomar su empresa?

Contabilidad Fácil Bolivia se establecerá como una Sociedad de Responsabilidad Limitada (SRL).

8.2. ¿Por qué elegir esta forma jurídica?

Se opta por una SRL porque:

1. Responsabilidad limitada: protege los bienes personales de los socios, quienes solo responden hasta el monto de su aportación.

2. Estructura de gestión sencilla: permite una organización simple y directa en la toma de decisiones.

3. Número de socios flexible: ideal para pequeñas y medianas empresas como esta, que contará con un número limitado de socios.

4. Facilidad de ampliación de capital: los socios pueden hacer aportaciones adicionales si se requiere expandir el negocio.

8.3. ¿Cuál será el nombre de la empresa?

La empresa se llamará Contabilidad Fácil Bolivia.

8.4. ¿Cuál será el número de socios y sus respectivas aportaciones?

Contabilidad Fácil Bolivia tendrá seis socios fundadores. Cada socio aportará capital inicial en partes iguales para financiar los gastos iniciales, tales como alquiler de oficinas, compra de equipos y capital de trabajo. Además, podrán realizar aportaciones adicionales en el futuro.

8.5. ¿Ante qué organismos públicos debe inscribir su empresa?

La empresa debe inscribirse ante los siguientes organismos:

Registro de Comercio de Bolivia (Fundempresa): para la formalización de la empresa y obtener su personería jurídica.

Servicio de Impuestos Nacionales (SIN): para la obtención del Número de Identificación Tributaria (NIT).

Caja Nacional de Salud y AFPs: para el registro de los empleados y cumplimiento de las obligaciones sociales.

Gobierno Municipal correspondiente: para la obtención de la licencia de funcionamiento.

8.6. ¿Cuáles serán sus principales obligaciones fiscales?

Las principales obligaciones fiscales son:

IVA (Impuesto al Valor Agregado): retención y pago del 13% sobre las ventas.

RC-IVA (Régimen Complementario al IVA): aplicado sobre los ingresos personales de los socios y empleados.

IT (Impuesto a las Transacciones): que corresponde al 3% de los ingresos brutos por las operaciones.

IUE (Impuesto a las Utilidades de las Empresas): un 25% sobre las utilidades netas anuales

Bibliografía

3. Análisis de la Situación Actual del Mercado

- Gutiérrez, M. (2020). *El entorno económico de las PYMEs en Bolivia: Oportunidades y Desafíos*. Editorial Andes, La Paz.
- Cepal, Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2021). *Informe económico de Bolivia: Crecimiento y Desarrollo de las Pequeñas y Medianas Empresas*. CEPAL, Santiago de Chile.
- Flores, A. (2019). *Análisis de los sectores económicos en Bolivia y su evolución durante la última década*. Universidad Autónoma Gabriel René Moreno, Santa Cruz de la Sierra.

4. Plan Operativo

- Lock, D. (2020). *Project Management*. Gower Publishing, Ltd.
- Chase, R. B., Jacobs, F. R., & Aquilano, N. J. (2020). *Operations and Supply Chain Management*. McGraw-Hill Education, 14^a edición.
- Heizer, J., Render, B., & Munson, C. (2020). *Principles of Operations Management: Sustainability and Supply Chain Management*. Pearson, 11^a edición.

5. Plan de Marketing

- Vargas, R. (2020). *Estrategias de marketing digital para empresas de servicios: Una aproximación práctica para el mercado boliviano*. Editorial Universidad Católica Boliviana, La Paz.
- Lozano, F. (2021). *Marketing para servicios contables: Cómo llegar a clientes en mercados emergentes*. Editorial Alfa, Santa Cruz de la Sierra.
- Muñoz, L. (2022). *Desarrollo de estrategias de marketing para pequeñas empresas en Bolivia*. Revista de Mercadotecnia y Comunicación, 8(3), 75-91.

6. Plan de Recursos Humanos

- Fernández, H. (2019). *Gestión del talento humano en PYMEs de Bolivia: Retos y oportunidades*. Editorial Innovación Empresarial, Sucre.

- Salinas, E. (2020). *Capacitación y desarrollo de recursos humanos en empresas de servicios profesionales*. Revista Andina de Recursos Humanos, 15(1), 88-103.
- Ramos, D. (2021). *Modelos de gestión de personal en empresas contables bolivianas*. Editorial San Miguel, Cochabamba.
- BIBLIOGRAFIA
- https://www.ifrs.org
- https://asesorateenbolivia.com/servicios/contabilidad-impuestos-y-registros-laborales
- https://www.boliviaentusmanos.com/amarillas/1763/1/bolivia/servicios-contables-y-consultoria.html
- https://ddjjservicios.com/
- https://www.pwc.com/bo/es/servicios/consultoria-contable.html
- https://www.audidores.org.bo/static/ftp/files/consultoras/consultoras_al_caub.pdf