

**INSTITUTO DE INVESTIGACIÓN
CIENTÍFICA, CONTABLE Y FINANCIERA**
FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, AUDITORÍA
SISTEMAS DE CONTROL DE GESTIÓN Y FINANZAS

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA GABRIEL RENÉ MORENO

NÚMERO DE GRUPO

38



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

CATEGORÍA

EMPRENDIMIENTO

INTEGRANTES

.....
CARPIO TORREZ LEYDI DIANA 220017964
.....

.....
HEREDIA CAYO CARLOS JAIME 221176020
.....

.....
LIMON FLORES ROSITA 217105785
.....

.....
ROBLES GONZALES ANA CLAUDIA 219094292
.....

DOCENTE GUIA

.....
Bejarano Martínez Liliana
.....

INDICE

1. INTRODUCCION:	1
2. ANÁLISIS EXTERNO	1
2.1. Microentorno	1
2.2. Competidores	2
2.3. Macroentorno	3
3. ANÁLISIS INTERNO.	3
4. Estrategia	6
4.1. MISION	6
4.2. VISION	6
5. PLAN OPERATIVO	6
5.1. ELABORACIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS DE PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS	6
1. Estado de Situación Financiera (Balance General)	6
2. Estado de Resultados (o Estado de Pérdidas y Ganancias)	7
3. Estado de Flujos de Efectivo	7
4. Estado de Cambios en el Patrimonio	7
5. Notas Explicativas a los Estados Financieros	7
5.3. CAPACIDAD Y PROGRAMA	9
5.4. COSTOS UNITARIOS	10
5.5. DEFICION DE LOS PRINCIPALES PROVEEDORES	10
5.5.1. Proveedores:	10
5.5.2. Calidad del servicio	11
5.5.3. Programas de mantenimiento de planta preventivo y correctivo	11
5.5.4. Tipo de seguros	12
6. PLAN DE MARKETING	12

6.1. Mercado Objetivo o Target	12
6.2. Análisis del producto	13
6.3. Análisis de Precio	14
6.4. Tipo de elasticidad	15
6.5. Análisis de la Promoción	15
7. PLAN DE RECURSOS HUMANOS	17
7.1. Personal importante requiere en el área	17
7.2. Organigrama	17
7.2.1. Manual de funciones del personal clave	18
7.2.2. Plan de carrera	18
7.3. EVALUACION DE DESEMPEÑO	19
8. ESTUDIO JURÍDICO FISCAL	20
8.1. Forma jurídica de la empresa	20
8.2. Nombre de la empresa	20
8.3. Número de socios y sus respectivas aportaciones	21
9. Conclusiones y Recomendaciones	23
9.1. Conclusiones	23
9.2. Recomendaciones:	23
10. Bibliografía	24

1. INTRODUCCION:

En un entorno empresarial cada vez más competitivo y regulado, contar con información financiera confiable y oportuna es esencial para la toma de decisiones estratégicas y el cumplimiento de normativas. Los estados financieros representan una herramienta clave para analizar el desempeño, la rentabilidad y la solidez financiera de una organización. Por ello, la precisión y claridad en su elaboración son fundamentales, no solo para la gestión interna, sino también para satisfacer las expectativas de accionistas, inversores, y entidades regulatorias.

Nuestra empresa consultora se especializa en la elaboración de estados financieros adaptados a las necesidades específicas de cada cliente, asegurando el cumplimiento de las normativas contables locales e internacionales. A través de un equipo de profesionales altamente capacitados, ofrecemos un servicio integral que incluye la recopilación, análisis y presentación de datos financieros, facilitando a nuestros clientes una visión clara y precisa de su situación económica y financiera.

En este trabajo, se presenta el alcance y el enfoque metodológico que empleamos en la realización de estados financieros. Nuestro objetivo es demostrar cómo nuestra experiencia y enfoque estratégico pueden contribuir al crecimiento y la estabilidad de las empresas, brindándoles información crítica para la toma de decisiones y ayudándolas a fortalecer su posición en el mercado.

2. ANÁLISIS EXTERNO

2.1. Microentorno

Análisis de la demanda o clientes potenciales

En Bolivia, los clientes potenciales de una consultora financiera pueden variar según el departamento, teniendo en cuenta las características económicas y las principales actividades de cada región.

Decidimos enfocarnos como consultoría en el departamento de Santa Cruz a las Empresas pequeñas y medianas, entidades financieras, organizaciones sin fines de lucro, instituciones educativas, empresas familiares.

Los clientes potenciales a los que vamos a prestar servicios son pequeñas y medianas empresas e instituciones.

Por ubicación geográfica: Clientes nacionales segmentados por departamento (Por distritos)

Empresas pequeñas y medianas en Bolivia – Santa Cruz que no tienen un equipo financiero interno robusto o que buscan servicios especializados para cumplir con normativas locales.

Frecuencia de uso: Las empresas requieren servicios financieros de manera recurrente (anualmente para auditorías o trimestralmente para reportes financieros).

Organizaciones sin fines de lucro que necesitan transparencia en la gestión de recursos.

Empresas en crecimiento que buscan estructurar adecuadamente su operación financiera para expansión.

2.2. Competidores

Empresas PYMEs: Que requieren asistencia externa para la elaboración de estados financieros y auditorías.

Corporaciones grandes que: Aunque cuentan con departamentos internos de finanzas, pueden requerir servicios especializados para cumplir con normativas específicas o auditar su información financiera.

Cooperativas y organizaciones sin fines de lucro (ONGs) que: Necesitan cumplir con normativas contables y realizar auditorías anuales.

Elaboración de estados financieros: Preparación de reportes financieros anuales o trimestrales, incluyendo balance general, estado de resultados, flujo de caja, etc.

Los precios en este sector pueden variar significativamente según el tipo de cliente y la complejidad del servicio, pueden tener precios accesibles, que varían entre Bs. 2000 y Bs. 2500 dependiendo del tamaño de la empresa.

Descuentos a clientes por servicios continuos a empresas que contratan servicios anuales o que requieren auditorías y estados financieros recurrentes.

Promociones en redes sociales y medios digitales.

Atención Presencial, Virtual. Pero la mas requerida es la personalizada ya que ofrecen atención directa y personalizada, asignando consultores específicos para cada cliente, lo que genera relaciones más cercanas y confianza en el servicio.

Entrega digital de informes y estados financieros suelen entregarse en formato digital a través de plataformas seguras o vía correo electrónico, con posibilidad de revisiones y correcciones en línea.

2.3. Macroentorno

Producto/Servicio de mercado

Prestamos servicios para elaboración de los estados financieros:

Preparación de documentos financieros como balance general, estado de resultados, estados de cambio en el patrimonio neto, estado de flujo de efectivo, notas a los estados financieros. Pequeñas y medianas empresas (PYMEs) que no tienen un departamento financiero robusto.

Conocimientos y experiencia profesional:

Los consultores financieros utilizan su 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.

3. ANÁLISIS INTERNO.

ANÁLISIS FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas).

Oportunidades:

- Crecimiento del mercado: Aumento de la demanda de servicios de contabilidad y asesoramiento financiero debido a la complejidad creciente de las regulaciones.
- Nuevos sectores y nichos de mercado: Posibilidad de expandirse a nuevos sectores industriales o nichos de mercado con necesidades específicas.
- Digitalización de los servicios: Implementación de tecnologías como la nube y la inteligencia artificial para mejorar la eficiencia y ofrecer nuevos servicios.
- Alianzas estratégicas: Colaboración con otras empresas para ofrecer servicios complementarios y ampliar la cartera de clientes.

Amenazas

- Cambios en la normativa contable: Adaptación constante a las nuevas regulaciones y estándares contables puede generar costos adicionales.
- Emergencia de nuevos competidores: Aparición de nuevos competidores que ofrecen servicios a precios más bajos o con mayor valor agregado.
- Recesión económica: Disminución de la demanda de servicios de consultoría durante períodos de desaceleración económica.
- Automatización de tareas: La automatización de ciertas tareas contables puede reducir la necesidad de personal especializado.

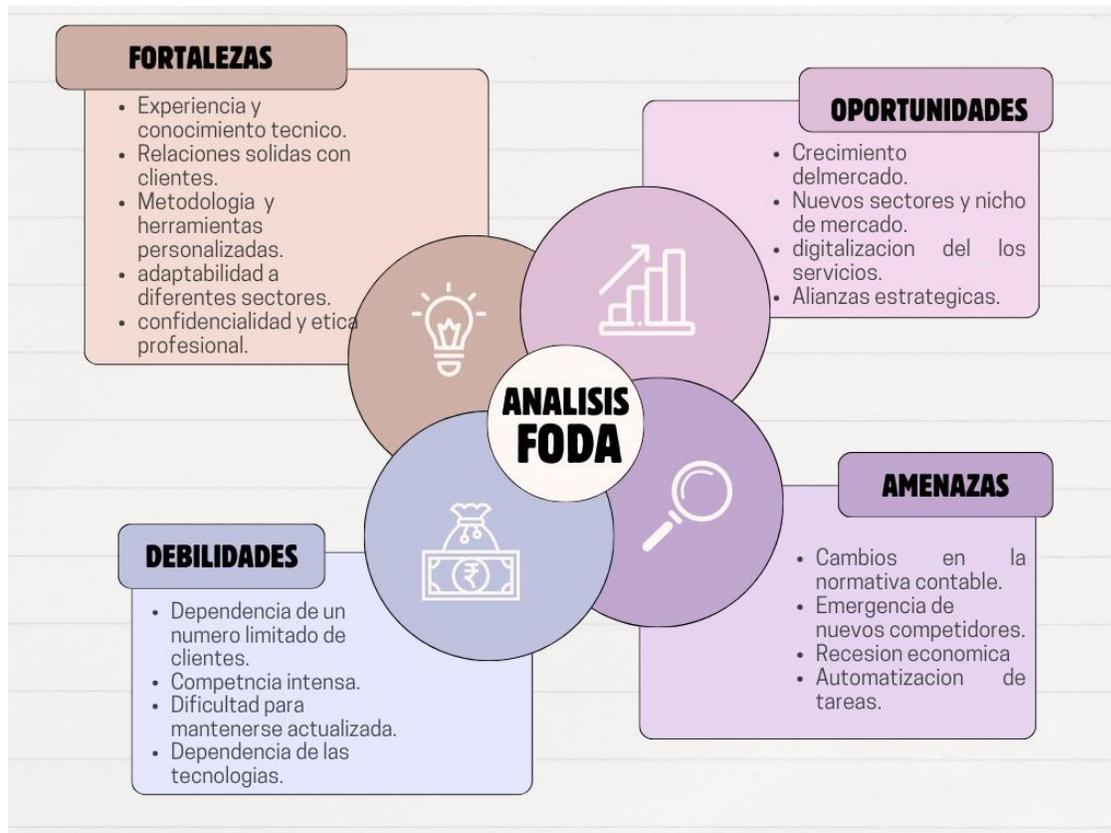
Fortalezas:

- Experiencia y conocimiento técnico: Equipo con amplia experiencia en contabilidad y finanzas, capaz de comprender y analizar complejas transacciones financieras.
- Relaciones sólidas con clientes: Establecimiento de relaciones a largo plazo con clientes, basadas en la confianza y la calidad del servicio.
- Metodologías y herramientas especializadas: Utilización de software contable y herramientas de análisis de datos para optimizar procesos y mejorar la precisión.
- Adaptabilidad a diferentes sectores: Capacidad para adaptarse a las necesidades específicas de diversos sectores industriales y tamaños de empresas.
- Confidencialidad y ética profesional: Compromiso con la protección de la información confidencial de los clientes y el cumplimiento de los estándares éticos.

Debilidades:

- Dependencia de un número limitado de clientes: Concentración de ingresos en unos pocos clientes puede generar vulnerabilidad ante la pérdida de alguno de ellos.
- Competencia intensa: Existencia de numerosas consultoras que ofrecen servicios similares, lo que puede dificultar la diferenciación.
- Dificultad para mantenerse actualizada: La normativa contable y fiscal está en constante evolución, lo que requiere una inversión continua en capacitación.
- Limitaciones en servicios adicionales: Puede existir una oferta limitada de servicios complementarios, como consultoría de gestión o impuestos, lo que reduce las oportunidades de crecimiento.
- Dependencia de las tecnologías: La eficiencia de la empresa puede verse afectada por fallas en los sistemas informáticos o la falta de actualización de las herramientas tecnológicas.

Se sugiere realizar un análisis FODA



4. Estrategia

4.1. MISION

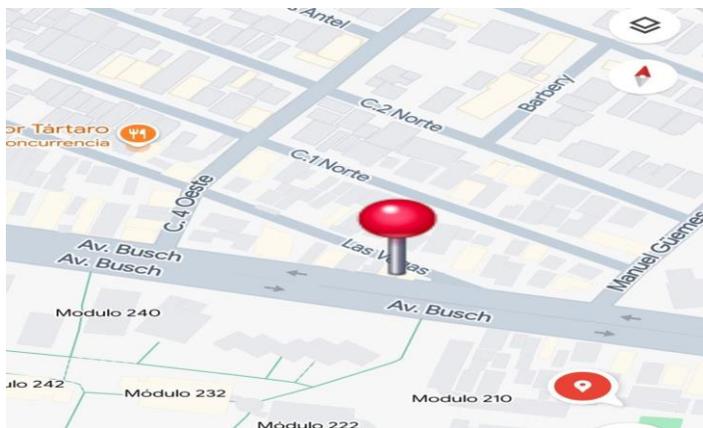
Proporcionar soluciones contables y financieras precisas, confiables y adaptadas a las necesidades de nuestros clientes, ayudándoles a tomar decisiones estratégicas informadas y a cumplir con las normativas contables y fiscales. Nos comprometemos a ofrecer un servicio de excelencia, con ética profesional y confidencialidad, promoviendo la eficiencia operativa y el crecimiento sostenible de nuestros clientes

4.2. VISION

Ser reconocidos como líderes en soluciones financieras innovadoras y estratégicas, ayudando a empresas pequeñas y medianas a optimizar su gestión financiera y a cumplir con las normativas globales. Aspiramos a ser la consultora de referencia en el sector, impulsando la transformación digital y la sostenibilidad en la preparación de informes financieros, mientras construimos relaciones a largo plazo basadas en la confianza y el éxito compartido.

5. PLAN OPERATIVO

Plan de producción u operación



Se encuentra ubicado en el departamento de Santa Cruz-Bolivia. En el segundo anillo avenida Busch calle las vegas

5.1. ELABORACIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS DE PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS

1. Estado de Situación Financiera (Balance General)

- Refleja los activos, pasivos y el patrimonio neto de la empresa en una fecha específica.

2. Estado de Resultados (o Estado de Pérdidas y Ganancias)

- Muestra la rentabilidad de la empresa en un período determinado, destacando los ingresos, costos y gastos.

3. Estado de Flujos de Efectivo

- Detalla las entradas y salidas de efectivo durante un período, clasificadas en actividades operativas, de inversión y de financiamiento.

4. Estado de Cambios en el Patrimonio

- Refleja las variaciones en el patrimonio de la empresa durante un período, incluyendo aportaciones de los socios, distribución de dividendos y resultados acumulados.

5. Notas Explicativas a los Estados Financieros

Distribución interna podría incluir las siguientes áreas:

1. Área de Contabilidad y Finanzas:

Contadores: Encargados de recopilar, organizar y registrar la información financiera de los clientes.

Audidores Internos: Verifican la precisión y conformidad de los estados financieros con las normas contables (como las NIIF o GAAP).

Analistas Financieros: Realizan análisis sobre los datos financieros y generan informes que ayuden a la toma de decisiones estratégicas.

2. Área Legal y Fiscal:

Abogados y Especialistas Fiscales: Aseguran que los estados financieros cumplen con las normativas legales y fiscales específicas de cada país o región.

3. Área de Relaciones con Clientes:

Gerentes de Proyecto: Coordinan los trabajos para cada cliente y aseguran la entrega de los informes en los plazos acordados.

5.2. ESTRATEGIA OPTIMA

Para la consultora que se especializa en la elaboración de estados financieros, una estrategia óptima de producción debe centrarse en eficiencia, calidad, cumplimiento de regulaciones y satisfacción del cliente. Aquí algunos pasos clave para lograrlo:

1. Automatización de Procesos

Software contable y financiero: Invertir en herramientas avanzadas para la contabilidad y la elaboración de informes financieros, o herramientas específicas para consultoras, puede ayudar a reducir errores manuales y acelerar los tiempos de producción.

Automatización de tareas repetitivas: Emplear herramientas de RPA (Automatización de Procesos Robóticos) en tareas repetitivas o de bajo valor agregado, como la recolección y organización de datos financieros.

2. Establecimiento de Protocolos y Estandarización

Plantillas y formatos: Crear plantillas estandarizadas para los informes financieros facilita la consistencia y reduce el tiempo de producción.

Manual de procedimientos: Desarrollar un manual con procedimientos y políticas claras para la recopilación de datos, revisión y preparación de los estados financieros.

Cumplimiento regulatorio: Garantizar que todas las metodologías y procesos estén alineados con las normas contables y regulatorias (IFRS, GAAP, etc.) y realizar auditorías internas para verificar el cumplimiento.

3. Asignación de Recursos por Competencias

Especialización del equipo: Distribuir tareas según la especialización y experiencia de cada miembro (auditores, analistas, asesores contables, etc.), para optimizar la eficiencia y calidad del producto final.

Capacitación continua: Mantener a los empleados al día con las últimas regulaciones y herramientas financieras mediante programas de formación continua.

4. Comunicación y Coordinación Eficiente con el Cliente

Reuniones regulares: Establecer reuniones periódicas con los clientes para entender sus necesidades específicas, resolver dudas y obtener retroalimentación sobre los informes.

Canales de comunicación claros: Usar plataformas de colaboración (como Slack o Microsoft Teams) para facilitar una comunicación fluida entre el equipo y el cliente, y asegurar la recepción y el análisis de los datos necesarios.

5. Control de Calidad y Revisión de Informes

Revisión en múltiples etapas: Implementar un proceso de revisión de varias etapas para garantizar que todos los informes sean precisos, cumplan con las normativas y satisfagan las expectativas del cliente.

Revisión cruzada y auditorías internas: Realizar auditorías internas periódicas y revisiones cruzadas por miembros del equipo para detectar y corregir errores.

6. Optimización de Tiempos de Entrega

Establecimiento de plazos realistas: Definir tiempos de entrega factibles para cada proyecto según su complejidad y carga de trabajo.

Priorizar proyectos críticos: Identificar los proyectos que tienen mayor impacto o urgencia para el cliente y asignar los recursos adecuados para cumplir con los plazos.

5.3. CAPACIDAD Y PROGRAMA

Los costos unitarios y totales de producción para una consultora contable pueden variar dependiendo de factores como el tamaño de la empresa, la complejidad de los servicios, la ubicación y la estructura de costos. A continuación, te presento una clasificación general de costos y ejemplos de costos unitarios y totales para una consultora contable:

Costos Directos

1. Honorarios de profesionales (contadores, auditores, etc.)
2. Costo de materiales (papel, impresiones, etc.)
3. Software y licencias contables
4. Viajes y gastos de representación

Costos Indirectos

1. Alquiler de oficinas
2. Servicios públicos (electricidad, agua, etc.)
3. Equipo de oficina (computadoras, impresoras, etc.)
4. Marketing y publicidad
5. Capacitación y desarrollo profesional
6. Seguros y otros gastos generales

Costos Unitarios

1. Costo por hora de consulta: Bs.50- Bs.200
2. Costo por informe financiero: Bs.100- Bs.500

3. Costo por auditoría: Bs.500- Bs.2,000
4. Costo por servicio de asesoría tributaria: Bs.200- Bs.1,000

5.4. COSTOS UNITARIOS

Costos Totales

1. Costo total por proyecto: Bs.1,000- Bs.10,000
2. Costo total por mes: Bs.5,000- Bs.50,000
3. Costo total por año: Bs.60,000- Bs.600,000

5.5. DEFICION DE LOS PRINCIPALES PROVEEDORES

5.5.1. Proveedores:

1. Proveedores de Software y Herramientas Financieras

Descripción: Estos proveedores ofrecen programas y plataformas especializadas en contabilidad, finanzas y auditoría que facilitan la elaboración, análisis y presentación de estados financieros.

Importancia: Estas herramientas ayudan a automatizar procesos, garantizar la precisión en los cálculos y el cumplimiento de normativas contables, además de facilitar la colaboración en proyectos.

2. Proveedores de Servicios de Información Financiera

Descripción: Empresas que suministran datos financieros, económicos y de mercado, que son fundamentales para los análisis y las proyecciones en los estados financieros.

Importancia: La información actualizada y confiable sobre mercados, tasas de interés, y otros indicadores es vital para que la consultora pueda emitir informes y estados financieros basados en datos precisos y contextualizados.

3. Proveedores de Normativas y Actualizaciones Contables

Descripción: Instituciones o plataformas que ofrecen las normativas contables y financieras, además de actualizaciones sobre cambios en regulaciones que afectan la elaboración de estados financieros.

Importancia: Estos proveedores son cruciales para que la consultora esté al día con los estándares contables y pueda aplicar los cambios regulatorios en los estados financieros de sus clientes.

4. Proveedores de Capacitación y Formación

Descripción: Empresas y organizaciones que ofrecen cursos, certificaciones y capacitaciones en contabilidad, finanzas, y normativas, así como en el manejo de herramientas específicas.

Importancia: Dado que la contabilidad y las finanzas son áreas en constante cambio, la formación continua es fundamental para mantener al equipo actualizado y capacitado en temas técnicos y normativos.

5. Proveedores de Tecnología y Comunicaciones

Descripción: Proveedores de hardware, servicios de internet, plataformas de colaboración y comunicación, y soluciones de almacenamiento en la nube.

Importancia: Una infraestructura tecnológica sólida permite a la consultora operar eficientemente, especialmente si trabaja con equipos remotos o necesita garantizar la seguridad de la información de los clientes.

5.5.2. Calidad del servicio

1. Atención al cliente: Niveles de servicio, respuesta a consultas y resolución de problemas.
2. Tiempos de entrega: Plazos de entrega y cumplimiento de fechas límite.
3. Calidad de la comunicación: Claridad, precisión y profesionalismo en la comunicación.
4. Resolución de conflictos: Procedimientos para resolver disputas y reclamaciones.
5. Mejora continua: Procesos para evaluar y mejorar la calidad del servicio.

5.5.3. Programas de mantenimiento de planta preventivo y correctivo

Programa de Mantenimiento Preventivo

1. Identificar equipos críticos y prioritarios.
2. Establecer frecuencias de mantenimiento (diario, semanal, mensual, etc.).
3. Desarrollar procedimientos de mantenimiento (lubricación, inspección, reemplazo de partes, etc.).
4. Crear un calendario de mantenimiento.
5. Asignar responsabilidades y recursos.

Programa de Mantenimiento Correctivo

1. Establecer procedimientos para reportar y clasificar fallas.
2. Desarrollar planes de acción para corregir fallas.
3. Asignar equipos de respuesta rápida.
4. Establecer tiempos de respuesta y resolución.

5. Crear un registro de fallas y correcciones.
6. Analizar y ajustar el programa según sea necesario.

5.5.4. Tipo de seguros

Seguros profesionales

1. Seguro de responsabilidad profesional (E&O, Errors & Omissions): Protege contra errores o omisiones en la consultoría financiera.
2. Seguro de negligencia: Protege contra reclamaciones por negligencia o mala praxis.
3. Seguro de indemnización: Protege contra pérdidas financieras debido a errores o omisiones.

Seguros financieros

1. Seguro de fraude: Protege contra pérdidas financieras debido a fraude o robo.
2. Seguro de crédito: Protege contra pérdidas financieras debido a incumplimiento de pagos.
3. Seguro de riesgo de cambio: Protege contra pérdidas financieras debido a fluctuaciones en los tipos de cambio.

Seguros tecnológicos

1. Seguro de ciberseguridad: Protege contra ataques cibernéticos y pérdida de datos.
2. Seguro de responsabilidad por violación de datos: Protege contra reclamaciones por violación de datos.
3. Seguro de interrupción de negocio: Protege contra pérdidas financieras debido a interrupciones en la operación.

6. PLAN DE MARKETING

6.1. Mercado Objetivo o Target

Estructura del servicio

Servicios de estados financieros:

- Balance general
- Estado de resultados
- Estado de flujo de efectivo
- Análisis financiero

Servicios de planificación financiera:

- Presupuesto

- Proyecciones financieras
- Planificación estratégica

Servicios de asesoramiento financiero:

- Asesoramiento en finanzas corporativas
- Asesoramiento en impuestos
- Asesoramiento en inversión

6.2. Análisis del producto

Atributos servicio

Claridad y precisión: Informes bien estructurados, con un diseño visual claro que facilite la comprensión.

Personalización: Adaptación de los reportes a las necesidades específicas de cada cliente.

Profesionalismo: Formato estandarizado y profesional, que puede incluir gráficos y análisis detallados.

Describir la calidad del servicio

Alta calidad: Cumplimiento estricto de las normas fiscales y contables bolivianas, con procesos de revisión para asegurar precisión y confiabilidad en cada informe.

Marca de servicio

Un nombre que inspire confianza y profesionalismo, "Finanzas a tu Medida "S.R.L.

Será la etiqueta



El servicio de apoyo que brindará su empresa

Garantía, mantenimientos, reclamos, sugerencias, call center, otros.

Atención personalizada: Respuesta rápida a dudas y consultas.

Reclamos y sugerencias: Canal de comunicación directo para recoger comentarios.

Seguimiento continuo: Servicio de asesoría y seguimiento post-servicio para asegurar la satisfacción del cliente.

Cartera de servicios

Sí, ofrece servicios de análisis de estados financieros, asesoría contable, proyecciones fiscales, y auditoría.

Líneas de servicios

Reportes financieros periódicos: Informes mensuales, trimestrales y anuales.

Consultoría fiscal: Asesoría sobre regulaciones fiscales y optimización de costos.

Profundidad de cada línea servicios

Consultoría Básica: Preparación de estados financieros.

Consultoría Completa: Incluye análisis detallado, interpretación de resultados y recomendaciones estratégicas.

El producto o servicio que presenta su empresa ¿en qué área del ciclo de vida del producto se encuentra? Introducción, crecimiento, turbulencia, madurez o declive. Explique el porqué.

Introducción: La consultora está en sus primeras etapas de operación, con la necesidad de posicionarse en el mercado y captar clientes

6.3. Análisis de Precio

Estrategia de precio

Estrategia de precios competitivos, ofreciendo valor adicional (personalización y asesoría).

Fijación de precio basado en el valor

Se establece considerando el valor que aporta el servicio al cliente (optimización fiscal, reducción de errores contables).

Fijación de precio basado en el costo

Cálculo de precios basado en los costos operativos y el margen de ganancia esperado.

Fijación de precio basado en la competencia

Análisis de precios de empresas de consultoría similares para ajustarse al promedio del mercado local.

6.4. Tipo de elasticidad

Relativamente elástica, ya que existen opciones alternativas y los clientes pueden evaluar varias opciones antes de elegir.

Determine la forma de cálculo para llegar al precio objetivo de venta con factura.

Fórmula: Suma de costos fijos + costos variables + margen de ganancia.

Política de modificación

Revisión anual de precios para ajustar según inflación y costos operativos.

Política de descuentos

Descuentos a clientes que contraten servicios a largo plazo o que soliciten varios servicios.

Motivará a sus clientes

Enfocándose en la calidad del servicio, tiempos de entrega, y soporte continuo después de la entrega de los informes.

6.5. Análisis de la Promoción

Comunicar o promocionar Servicio

Redes sociales y colaboraciones con asociaciones empresariales para llegar a empresas medianas y pequeñas.

Cuál será su mezcla comunicacional o promocional

Publicidad digital en redes como LinkedIn y Facebook, participación en ferias empresariales y marketing directo.

Publicidad

Si en redes sociales y en eventos del sector.

Promoción en ventas

Ofertas de introducción o promociones para primeros clientes.

Relaciones públicas

Creación de relaciones con cámaras de comercio y asociaciones de empresarios.

Marketing directo

Contacto directo a través de correos electrónicos y llamadas a empresas potenciales.

Venta personal

Visitas personalizadas a clientes potenciales para una presentación detallada de los servicios.

Eventos y Experiencias

Participación en seminarios y talleres financieros. Todas, solo algunas Principalmente marketing digital y directo con apoyo en redes sociales y eventos.

Mensaje que comunicará

Apoyo contable preciso y confiable que ayuda a optimizar tu empresa."

Redes sociales, página web, correos electrónicos y eventos empresariales.

Presupuesto de comunicación

Dependerá de los canales seleccionados, con un enfoque inicial en medios de bajo costo (redes sociales).

Análisis de Plaza

Canal de distribución utilizará para hacer llegar A servicios

Canal directo a través de comunicación directa con los clientes, utilizando canales digitales para la entrega de informes.

Canal Directo

Distribución mediante reuniones personales o plataformas digitales para facilitar la entrega y revisión de informes.

7. PLAN DE RECURSOS HUMANOS

7.1. Personal importante requiere en el área

Para una consultora financiera, se recomienda contar con personal especializado en áreas como contabilidad, auditoría, finanzas y normativa contable. Los roles pueden clasificarse en:

- Personal de dirección

Personal de dirección: Gerente de consultoría o director de operaciones financieras.

- Personal de ejecución

Personal de ejecución: Consultores financieros, contadores y auditores.

- Personal de operación

Personal de operación: Analistas financieros y asistentes contables.

- Otro

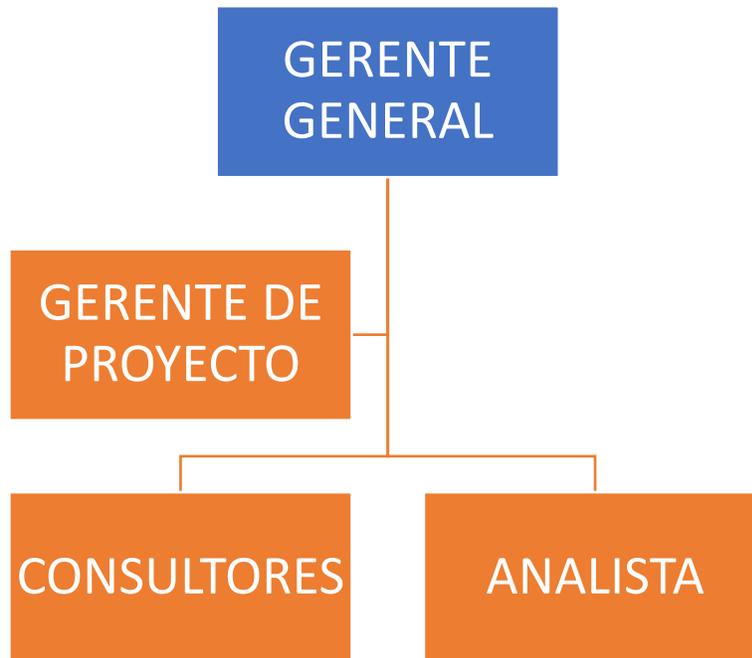
Otros: Especialistas en cumplimiento normativo y soporte administrativo.

- Manual de organización

Define la estructura organizacional y las políticas de la consultora.

7.2. Organigrama

Un organigrama es esencial para representar la jerarquía y las relaciones de autoridad, como director general, gerente de proyectos, consultores, y analistas.



7.2.1. Manual de funciones del personal clave

Incluir procedimientos detallados de las actividades críticas, como la revisión de estados financieros y auditorías internas.

7.2.2. Plan de carrera

Desarrollar un plan de crecimiento y desarrollo para motivar a los empleados a avanzar en la empresa.

Reclutamiento

Selección

Capacitación

Contratación

Implementar un proceso estructurado de reclutamiento y selección para encontrar personal cualificado. Además, realizar capacitaciones continuas para asegurar que el equipo esté actualizado en normas y herramientas financieras.

- Inducción

Proporcionar un programa de inducción que permita a los nuevos empleados comprender la cultura de la empresa, los procesos y el enfoque de la consultora.

- Motivación al personal

Ofrecer incentivos y bonificaciones basados en desempeño y cumplimiento de objetivos para mantener al equipo motivado.

- Sueldos y salarios

Definir salarios competitivos de acuerdo con el mercado, acorde a la experiencia y las habilidades de cada puesto.

- Seguridad e higiene personal

Asegurar un ambiente de trabajo seguro y saludable, especialmente en entornos de oficina y trabajo remoto.

- Evaluación de desempeño

Implementar evaluaciones periódicas de desempeño que permitan identificar áreas de mejora y reconocer el trabajo destacado del personal.

7.3. EVALUACION DE DESEMPEÑO

Este esquema cubre todos los elementos esenciales para planificar de manera efectiva el personal en una consultora financiera, asegurando una estructura sólida, un proceso de selección adecuado, y medidas de motivación y desarrollo del talento.

PLAN DE FINANZAS

Estados financieros

Balance general

- Activo
- Pasivo
- Patrimonio

Estado de resultado

- Ventas
- Costo
- Margen bruto

- Gastos
- Margen neto

Flujo de caja

- Flujo de caja de inversión
- Flujo de caja de operación o explotación
- Flujo de caja de deuda o financiación

Instrumentos requeridos:

- TRMA. Tasa de rendimiento mínima aceptada
- VAN. Valor Actual Neto
- TIR. Tasa Interna de Retorno
- Valor residual.
- Periodo de recuperación.
- Punto de equilibrio.

8. ESTUDIO JURÍDICO FISCAL

8.1. Forma jurídica de la empresa

Sociedad de Responsabilidad Limitada (SRL)

Por qué elegiría la forma jurídica

Sociedad de Responsabilidad Limitada (SRL) esta forma permite limitar la responsabilidad de los socios al capital aportado, algo útil para proteger el patrimonio personal. Además, la SRL facilita la entrada y salida de socios, lo cual puede ser ventajoso para una consultora.

8.2. Nombre de la empresa

FINANZAS A TU MEDIDA” SOLUCIONES A TU ALCANCE”

8.3. Número de socios y sus respectivas aportaciones

NOMBRE	APORTE DE CAPITAL	PARTICIPACION PORCENTUAL
1.CARLOS JAIME HEREDIA CAYO	10,000.00	25%
2.ANA CLAUDIA ROBLES GONZALES	10,000.00	25%
3.ROSITA LIMON FLORES	10,000.00	25%
4.LEYDI DIANA CARPIO TORREZ	10,000.00	25%
TOTAL	40,000.00	100%

Ante qué organismos públicos debe inscribir su empresa

Para inscribir nuestra empresa consideramos los siguientes organismos públicos:

- Colegio de Auditores o Contadores Públicos Autorizados en Bolivia: Es necesario obtener un certificado de inscripción en este colegio, ya que es un requisito fundamental para ejercer como auditor o contador público en el país
- Colegio Departamental de Auditores o Contadores Públicos correspondiente: Además de la inscripción nacional, debes inscribirte en el colegio departamental que corresponda a tu ubicación geográfica
- Ministerio de Economía y Finanzas: Es importante considerar las normas y regulaciones establecidas por este ministerio, especialmente en relación con la presentación de estados financieros de empresas del sector público

Para completar el proceso de inscripción, debemos proporcionar documentación específica, como:

- ✚ Fotocopia legalizada del título en provisión nacional de auditor o contador público
- ✚ Cédula de Identidad

Cuáles serán sus principales obligaciones fiscales

Las principales obligaciones fiscales pueden incluir el pago de impuestos sobre la renta (ISR), el impuesto al valor agregado (IVA), la declaración mensual y anual ante el SAT.

FINANZAS A TU MEDIDA				
Dirección: CALLE LAS VEGAS				
Santa Cruz - Bolivia				
BALANCE DE APERTURA				
PRACTICADO EL 1 DE NOVIEMBRE 2024				
(Expresado en Bolivianos)				
ACTIVO				
ACTIVO CORRIENTE				13,500.00
DISPONIBLE				13,500.00
	Caja Moneda Nacional		13,500.00	
ACTIVO NO CORRIENTE				26,500.00
ACTIVOS FIJOS				25,500.00
	Material de escritorio		500.00	
	Muebles y enseres		5,000.00	
	Equipo de computacion		20,000.00	
ACTIVOS DIFERIDO				1,000.00
	Alquileres pagado por adelantado		1,000.00	
TOTAL ACTIVO				40,000.00
PASIVO Y PATRIMONIO				
PATRIMONIO				
CAPITAL				40,000.00
	Capital Social		40,000.00	
	Socios			
	CARLOS JAIME HEREDIA C.	10,000.00		
	ANA CLAUDIA ROBLES G.	10,000.00		
	ROSITA LIMON FLORES	10,000.00		
	LEYDI DIANA CARPIO TORREZ	10,000.00		
TOTAL PATRIMONIO				40,000.00
T O T A L PASIVO Y P A T R I M O N I O				40,000.00
GERENTE PROPIETARIO				

9. Conclusiones y Recomendaciones.

9.1. Conclusiones

Importancia de la Información Financiera Precisa: En un entorno competitivo, disponer de estados financieros claros y detallados es esencial para la toma de decisiones estratégicas y el cumplimiento normativo. La consultora "Finanzas a tu Medida" se centra en brindar soluciones adaptadas a las necesidades de pequeñas y medianas empresas en Bolivia, especialmente en Santa Cruz.

Análisis Competitivo y Diferenciación: Existen múltiples competidores en el mercado, pero "Finanzas a tu Medida" apuesta por la personalización y el trato directo con sus clientes como factor diferenciador. Esto ayuda a construir relaciones de confianza, a pesar de la fuerte competencia y la presencia de servicios similares en el mercado.

Capacidades y Limitaciones: La empresa presenta fortalezas significativas, como un equipo especializado y el uso de herramientas financieras avanzadas. Sin embargo, enfrenta desafíos en cuanto a mantenerse actualizada con las regulaciones contables y depender de la tecnología, lo cual exige inversión constante.

Estrategia de Crecimiento: Aprovechar oportunidades como la digitalización y la creación de alianzas estratégicas permitirá a la consultora expandirse a nuevos nichos y mejorar su competitividad.

9.2. Recomendaciones:

Invertir en Capacitación Continua: Dada la naturaleza cambiante de las regulaciones contables y fiscales, se recomienda implementar programas de actualización profesional para el equipo de trabajo, asegurando que el personal esté al tanto de las últimas normativas y mejores prácticas.

Optimizar el Uso de Tecnología: Integrar software de automatización y análisis financiero robusto no solo mejorará la eficiencia, sino que también permitirá una reducción en los tiempos de entrega y en los costos operativos, ofreciendo así un servicio más competitivo.

Diversificación de Servicios: Para ampliar su base de clientes y reducir la dependencia de servicios específicos, se sugiere desarrollar nuevas líneas de servicios, como consultoría de

gestión y asesoría en impuestos. Esto permitirá una oferta más integral y mayor valor agregado para el cliente.

Ampliación de Mercado Objetivo: Aunque el enfoque actual está en Santa Cruz, explorar otros departamentos en Bolivia podría abrir oportunidades adicionales. La empresa podría evaluar la expansión de su mercado objetivo a otras regiones donde los servicios de consultoría financiera sean escasos.

Implementar un Programa de Fidelización: Crear un programa de fidelización para clientes recurrentes podría fortalecer la retención, ofreciendo descuentos por contratos oferta más integral y mayor valor agregado para el cliente.

Ampliación de Mercado Objetivo: Aunque el enfoque actual está en Santa Cruz, explorar otros departamentos en Bolivia podría abrir oportunidades adicionales. La empresa podría evaluar la expansión de su mercado objetivo a otras regiones donde los servicios de consultoría financiera sean escasos.

Implementar un Programa de Fidelización: Crear un programa de fidelización para clientes recurrentes podría fortalecer la retención, ofreciendo descuentos por **contratos**

10. Bibliografía.

Normativas Contables y Fiscales Bolivianas

Ley 843 del Sistema Tributario Boliviano