



XIII

FERIA FACULTATIVA DE EMPRENDEDURISMO

INNOVACIÓN Y TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA

CATEGORÍA

EMPRENDIMIENTO

INTEGRANTES

1.- Jhoselyn Paco Luna	221012885
2.- Fabiana Herbas Mendez	221010971
3.- Miguelina Colque Jora	221192921
4.- Mel Dayana Mamani Quispe	221011811
5.- Paula Andrea Villarroel Limpas	211053767

DOCENTE GUIA

Lic. Liliana Bejarano Martinez

PROYECTO DE EMPRENDIMIENTO DE ASESORAMIENTO CONTABLE PARA SURTIDORES O “ESTACIONES DE SERVICIO”

Resumen ejecutivo

La oportunidad de negocio:

Se desarrollará una empresa S.R.L de asesoramiento contable, tributario financiero

Dirigido a:

La empresa S.R.L se especializa en brindar soluciones contables y tributarias a surtidores y estaciones de servicio. Ayudamos a optimizar el control financiero, gestionar inventarios de combustibles y cumplir con las normativas fiscales. Nuestro enfoque integral permite a estas entidades incrementar su competitividad y maximizar su rentabilidad, asegurando un adecuado cumplimiento tributario y apoyando su crecimiento sostenible en el mercado.

Se plantea que:

Se plantea que al implementar que, al establecer un sistema contable sólido, complementado con una vigilancia tributaria y financiera adecuada, y al buscar activamente financiación a través de líneas de crédito, puedo no solo mejorar la liquidez de nuestra consultora, sino también posicionarla para un crecimiento sostenido basado en la expansión de mi capacidad de ventas. Mantendré siempre una visión integral y proactiva para adaptarme a las condiciones cambiantes del mercado en Bolivia.

Estructura	del	Financiamiento
------------	-----	----------------

La empresa cuenta con una estructura de financiamiento basada en aportes de socios fundadores, distribuidos en un 60% y 40%, respectivamente. Este capital inicial asegura la cobertura de costos de infraestructura, adquisición de equipos y capital de trabajo para el primer año, permitiendo una base sólida de operación.

Inversión	Inicial	Total
-----------	---------	-------

La inversión inicial total asciende a 84,600 Bs, desglosada en equipos tecnológicos,

mobiliario de oficina, software contable y otros activos necesarios para la operación eficiente de la empresa.

Indicadores Financieros Obtenidos

Valor Actual Neto (VAN): Positivo, con un valor de 170,033 Bs, indicando la rentabilidad y viabilidad del proyecto.

Tasa Interna de Retorno (TIR): 61.03%, una cifra alta que refuerza el atractivo financiero de la inversión en comparación con otras opciones del mercado.

Periodo de Recuperación: La inversión inicial se recupera en un plazo de 3 años, lo que significa un rápido retorno sobre el capital invertido.

Punto de Equilibrio: Se estima alcanzar en el tercer año de operación, momento a partir del cual la empresa comenzará a generar beneficios netos.

Evaluación

Financiera

La evaluación financiera refleja un proyecto robusto y rentable, con un flujo de caja positivo a partir del segundo año. El análisis indica que la empresa puede sostener sus operaciones y expandirse a mediano plazo, cumpliendo con las expectativas de retorno para los socios.

Reinversiones

Se prevé una reinversión significativa en el quinto año, destinada a la adquisición de software avanzado y ampliación de servicios, con el fin de mejorar la competitividad y adaptarse a la evolución del mercado.

INDICE

Tabla de contenido

INTRODUCCION	8
2- CAPITULO 1.....	10
1. ANÁLISIS EXTERNO	10
1.1 Microentorno	10
1.1.1 Análisis de la demanda o clientes potenciales.....	10
1.1.2 Competidores.....	12
1.2 Macroentorno	13
1.2.1 Producto/Mercado.....	14
3. CAPITULO 2	14
2. Análisis Interno	14
3.1 Análisis FODA	15
3.1.1. Oportunidades y Amenazas Externas	15
3.1.2. Fortalezas y Debilidades Internas	16
3.2. Estrategia.....	17
4. CAPITULO 3	18
4. PLAN OPERATIVO.....	18
4.1 Plan de Producción u Operación	18
Detalle de Servicios	22
Estructura del Equipo.....	22
Proveedores Específicos de Internet.....	22
5. CAPITULO 4.....	23

5. PLAN DE MARKETING	23
5.1. Mercado Objetivo o Target	23
5.1.1. Estructura del Producto o Servicio	23
5.1.2. Básico. ¿Qué ofrece básicamente?	23
5.1.3. Esperado. ¿Qué espera el cliente potencial además de lo básico?	23
5.1.4. Aumentado. ¿Qué logrará alcanzar con el tiempo mi servicio?	24
5.2. Análisis del Producto	24
5.2.1. Atributos del Producto o Servicio respecto al Diseño.....	24
5.2.2. Calidad de mi Servicio	24
5.2.3. Marca del Servicio	25
5.2.4. Etiqueta	25
5.2.5. Empaque	25
5.2.6. Servicio de Apoyo al Cliente.....	25
5.2.7. Cartera de Servicios.....	26
5.2.8. Líneas de Servicios	26
5.2.9. Profundidad de Cada Línea de Servicios	26
5.2.10. Ciclo de Vida del Producto	26
5.3. Análisis de Precio	26
5.3.1. Estrategia de Precio	27
5.3.2. Fijación de Precios.....	27
5.3.3. Elasticidad de la Demanda	27
5.3.4. Cálculo de Precio de Venta	27
5.3.5. Política de Modificación de Precios	27
5.3.6. Política de Descuentos	28
5.3.7. Motivación para que el Cliente elija mi Empresa.....	28
5.4. Análisis de la Promoción	28

5.4.1. Comunicación o Promoción del Servicio	28
5.4.2. Mezcla Comunicacional.....	28
5.4.3. Publicidad, Promoción, Relaciones Públicas, Marketing Directo y Venta Personal.	29
5.4.4. Eventos y Experiencias	29
5.4.5. Estrategia de Mensajes y Evaluación	29
5.5. Análisis de Plaza	29
5.5.1. Canal de Distribución	29
5.5.2. Canal Directo	30
5.5.4. Evaluación de Eficiencia de la Distribución	30
6. CAPITULO 5	30
6. PLAN DE RECURSOS HUMANOS	30
6.1. Plan de Recursos Humanos	30
6.1.1. Personal Requerido en el Área de Producción u Operaciones	30
6.1.2. Personal de Dirección.....	30
6.1.3. Personal de Ejecución	31
6.1.4. Personal de Operación	31
6.1.5. Otros.....	31
6.1.6. Manual de Organización	32
6.1.6.1. Organigrama Conceptual	32
6.1.6.2. Análisis y Descripción de Cargos	33
6.1.6.3. Manual de Funciones del Personal Clave.....	33
6.1.6.4. Plan de Carrera.....	33
6.1.7. Reclutamiento	33
6.1.8. Selección	34
6.1.9. Capacitación	34
6.1.10. Contratación.....	34

6.1.11. Inducción	34
6.1.12. Motivación del Personal (Incentivos y Comisiones).....	34
6.1.13. Sueldos y Salarios	35
6.1.14. Seguridad e Higiene Personal.....	35
6.1.15. Evaluación de Desempeño	35
7. CAPITULO 6	35
7. Plan de finanzas.....	35
7.1 Estados Financieros y Proyecciones	35
7.2 Balance General Ampliado (Proyección a 5 años)	36
7.3 Estado de Resultados (Proyección a 5 años).....	37
7.4 Flujo de Caja (Proyección a 5 años).....	37
7.5 Rentabilidad del Proyecto	39
7.6 Análisis de Riesgos Financieros	40
7.7 Conclusión	41
8. CAPITULO 7	41
8. ESTUDIO JURIDICO FISCAL.....	41
8.1. Forma Jurídica de la Empresa	41
8.2. Razones para Elegir la Forma Jurídica de Sociedad de Responsabilidad Limitada (S.R.L.)	42
8.3. Nombre de la Empresa.....	42
8.4. Número de Socios y Aportaciones	43
8.5. Organismos Públicos para la Inscripción de la Empresa	43
8.6. Principales Obligaciones Fiscales	44
Conclusiones	46
Bibliografía	47
Anexos	47

INTRODUCCION

La industria de los surtidores y estaciones de servicio desempeña un papel crucial en la economía actual. dado que se encargan de proporcionar energía y combustibles esenciales para la movilidad y la actividad comercial. Sin embargo. hay muchos desafíos que estas empresas enfrentan en el ámbito contable y tributario. La complejidad del sector. junto con la constante fluctuación en los precios de los combustibles. hace evidente la necesidad de contar con una gestión financiera adecuada y eficiente.

Cociente de esta realidad hemos notado que las estaciones de servicio suelen tener dificultades en la administración de su contabilidad. lo que puede llevar a problemas de cumplimiento con las normativas fiscales. Por eso. he decidido desarrollar un proyecto que busque ofrecer un asesoramiento contable específico para estas empresas. A través de este proyecto. pretendo aportar herramientas y estrategias que les ayudarán a manejar mejor su contabilidad. logrando así una gestión más transparente y eficiente.

Nombre de la Empresa: Asesoramiento Consultoría Contable J S.R.L

Misión:

Brindar asesoramientos contables y tributarias y financieros personalizadas a estaciones de servicio y surtidores. optimizando sus procesos y garantizando el cumplimiento normativo y maximizando su rentabilidad. contribuyendo así al crecimiento sostenible del sector de estaciones de servicio y surtidores.

Visión:

Ser reconocidos como líderes en el mercado de la consultoría contable para estaciones de servicio. ofreciendo un servicio de excelencia que transforme la gestión financiera de nuestros clientes y los posicione como referentes en la industria.

Ética: Honestidad. confidencialidad y profesionalismo en todas las interacciones.

Transparencia: Comunicación clara. acceso a la información y rendición de cuentas.

Innovación: Búsqueda constante de nuevas soluciones y tecnologías para mejorar los servicios.

Compromiso con el cliente: Atención personalizada. relaciones a largo plazo y adaptación a las necesidades individuales.

Objetivo General:

Proporcionar un asesoramiento contable integral y especializado a estaciones de servicio y surtidores. con el fin de mejorar su eficiencia operativa. reducir costos. optimizar la toma de decisiones y asegurar el cumplimiento de todas las obligaciones fiscales.

Ventajas Competitivas:

- Especialización en el sector: Profundo conocimiento de las particularidades contables y tributarias del sector de los combustibles.
- Soluciones personalizadas: Adaptación de nuestros servicios a las necesidades específicas de cada cliente.
- Enfoque en la tecnología: Utilización de herramientas y software contables de última generación para optimizar los procesos.
- Capacitación continua: Formación constante de nuestro equipo para garantizar la actualización en las normativas y mejores prácticas.
- Relación cercana con el cliente: Establecimiento de una relación de confianza y acompañamiento a largo plazo.

Descripción del Negocio:

Asesoramiento Consultoría Contable J S.R.L es un proyecto que se especializara en brindar servicios contables y tributarios a estaciones de servicio y surtidores. Nuestro equipo cuenta con una amplia experiencia en el sector. lo que nos permite ofrecer soluciones personalizadas y efectivas.

A través de nuestros servicios. ayudamos a las estaciones de servicio a:

- Optimizar sus procesos contables: Simplificando tareas. reduciendo errores y mejorando la eficiencia.
- Cumplir con las obligaciones fiscales: Manteniéndolos al día con las últimas normativas y evitando sanciones.
- Tomar decisiones estratégicas: Proporcionando información financiera precisa y oportuna para la toma de decisiones.
- Reducir costos: Identificando áreas de mejora y optimizando los gastos.
- Aumentar la rentabilidad: Maximizando los ingresos y minimizando los costos.

Nuestro objetivo es ser el aliado estratégico de las estaciones de servicio. ayudándolas a crecer y prosperar en un mercado cada vez más competitivo.

2- CAPITULO 1

1. ANÁLISIS EXTERNO

1.1 Microentorno

1.1.1 Análisis de la demanda o clientes potenciales

Clientes Potenciales en Bolivia: Nuestro enfoque inicial estará en los departamentos con una alta demanda de combustibles y una considerable concentración de estaciones de servicio. como Santa Cruz. La Paz. Cochabamba. Estas regiones son fundamentales para el movimiento comercial y de transporte en Bolivia. lo cual representa una gran oportunidad para ofrecer soluciones contables y tributarias especializadas a las estaciones de servicio.

En Bolivia. existen 491 estaciones de servicio dedicadas a la comercialización de combustibles. distribuidas de la siguiente forma:

Santa Cruz: 163 estaciones (aproximadamente un tercio del total nacional)

La Paz: 104 estaciones

Cochabamba: 103 estaciones

Tarija: 21 estaciones

Chuquisaca: 18 estaciones

Oruro: 28 estaciones

Potosí: 21 estaciones

Beni: 23 estaciones

Pando: 10 estaciones

Dado que Santa Cruz es el epicentro de la industria y concentra una gran proporción de las estaciones de servicio del país, será el punto de partida para el proyecto. Este análisis nos permitirá enfocar nuestros esfuerzos en las áreas de mayor concentración, donde la demanda de nuestros servicios puede ser más fuerte.

Clientes Potenciales Internacionales: En una fase futura de expansión, consideramos ofrecer nuestros servicios en mercados internacionales, comenzando con países limítrofes como Perú, Chile, Argentina y Paraguay. En estos países, las estaciones de servicio enfrentan desafíos similares en la gestión tributaria y contable, lo que representa una oportunidad para brindar nuestros servicios especializados en mercados con necesidades análogas.

Tamaño del Mercado Potencial y Proyecciones de Venta: Para establecer objetivos iniciales, estimamos captar al menos un 10-15% del mercado en Santa Cruz durante el primer año de operaciones. Este mercado nos proporcionará una base sólida para expandir nuestros servicios hacia otras áreas. A partir de estas proyecciones, estableceremos metas de penetración y venta de servicios contables y tributarios dirigidos a estaciones de servicio medianas y grandes.

Segmentación de Mercado: El mercado se segmentará según el tamaño de las estaciones (pequeñas, medianas y grandes), el volumen de ventas de combustibles y su ubicación (urbana o rural). Esta segmentación nos permitirá adaptar nuestros servicios a las necesidades específicas de cada grupo. Por ejemplo, las estaciones en áreas urbanas requieren soluciones rápidas y eficientes, mientras que las ubicadas en zonas rurales pueden necesitar apoyo adicional en logística y administración remota.

Mercado Objetivo: Inicialmente, nuestro mercado objetivo serán las estaciones de servicio medianas y grandes, que presentan mayores necesidades de optimización contable, cumplimiento fiscal y gestión eficiente de inventarios de combustibles.

Hábitos de Consumo del Mercado Objetivo: Las estaciones de servicio buscan servicios de asesoría contable continua, especialmente durante los cierres mensuales y anuales. Además, requieren apoyo en el cumplimiento de las obligaciones fiscales y en la optimización de inventarios.

Perfil del Cliente: Nos enfocaremos en propietarios o administradores financieros de estaciones de servicio que buscan una gestión contable confiable y especializada, valorando la puntualidad, precisión y cumplimiento normativo.

1.1.2 Competidores

Identificación de Competidores: Identificaremos a las principales empresas de consultoría contable y tributaria en el sector de hidrocarburos. Esto nos permitirá conocer sus fortalezas y debilidades y ajustar nuestra propuesta de valor para maximizar la diferenciación.

Clientes de la Competencia: Los competidores suelen ofrecer servicios contables generales sin un enfoque especializado en el sector de combustibles.

Productos y Servicios Ofrecidos por la Competencia: La mayoría ofrece asesoría fiscal básica y control de inventarios, sin un enfoque integral en el sector de hidrocarburos, lo que limita su efectividad en la optimización de los procesos específicos de las estaciones de servicio.

Precios y Promociones: Observaremos la estructura de precios de la competencia, que tiende a ofrecer tarifas accesibles debido a su falta de especialización.

Distribución de Servicios: Ofreceremos servicios tanto presenciales en áreas urbanas como remotos para zonas rurales, cubriendo así todo el país y, en una fase posterior, potencialmente otros países vecinos.

1.2 Macroentorno

Situación Política: En Bolivia, el sector de hidrocarburos está regulado por el gobierno, con precios controlados y regulaciones estrictas que afectan a las estaciones de servicio. Este entorno regulatorio representa tanto un desafío como una oportunidad para *Asesoramiento Consultoría Contable J S.R.L.* ya que nuestros servicios podrán ayudar a los clientes a maximizar la eficiencia de sus operaciones mientras se aseguran de cumplir con las normativas vigentes.

Entorno Social: Existe una creciente demanda de transparencia y responsabilidad social en la gestión de recursos naturales. Esta tendencia respalda los servicios que ofrecemos, al proporcionar asesoría en transparencia contable y cumplimiento normativo, aspectos valorados cada vez más por los consumidores y la sociedad.

Entorno Tecnológico: La incorporación de tecnología avanzada en el ámbito contable es fundamental para mantenerse competitivo. Utilizaremos software contable específico para el sector de combustibles, que facilitará la automatización de procesos, el control de inventarios y el análisis financiero en tiempo real, diferenciándonos de la competencia que todavía utiliza métodos más tradicionales.

Economía: Las fluctuaciones en los precios de los combustibles y la inflación impactan directamente en la rentabilidad de las estaciones de servicio, aumentando la necesidad de una gestión financiera estratégica y especializada. Nuestros servicios estarán diseñados para ayudar a los clientes a manejar estos factores, reduciendo el riesgo económico y optimizando sus recursos.

Legalidad: La normativa fiscal en el sector de hidrocarburos es estricta y exige un cumplimiento riguroso para evitar sanciones y multas. Esto genera una alta demanda de servicios especializados en gestión tributaria y contable, que son exactamente el enfoque de *Asesoramiento Consultoría Contable J S.R.L.* en el sector de estaciones de servicio.

Factores Demográficos y Culturales: La población en Santa Cruz y otras zonas de alta actividad comercial continúa creciendo, lo que asegura una demanda sostenida de combustibles. Además, la tendencia hacia prácticas de negocio sostenibles y la eficiencia

en el uso de recursos apoya la necesidad de una gestión financiera robusta. que estará presente en nuestros servicios.

1.2.1 Producto/Mercado

Descripción del Producto: *Asesoramiento Consultoría Contable J S.R.L.* ofrecerá un portafolio de servicios que incluye asesoría contable y tributaria especializada. control de inventarios de combustibles y apoyo en la toma de decisiones estratégicas para estaciones de servicio. El enfoque se centra en maximizar la rentabilidad. asegurar el cumplimiento de la normativa y optimizar la eficiencia operativa.

Clientes: Nos dirigiremos a estaciones de servicio en Bolivia que busquen optimizar sus procesos contables y asegurar el cumplimiento tributario. En el mediano plazo. nuestro servicio se expandirá hacia otros mercados internacionales con características similares.

Elaboración del Servicio: Los servicios se implementarán mediante un equipo de expertos en contabilidad y finanzas. que utilizarán software avanzado y metodologías específicas para el sector de combustibles. Esto permitirá asegurar precisión. confidencialidad y eficacia en la administración de los recursos de nuestros clientes. posicionando a *Asesoramiento Consultoría Contable J S.R.L.* como un aliado clave para el éxito financiero de las estaciones de servicio en Bolivia y. potencialmente. en otros países de la región.

3. CAPITULO 2

2. Análisis Interno

Para entender la situación actual de *Asesoramiento Consultoría Contable J S.R.L.* hemos utilizado el modelo de la *Cadena de Valor* de Michael Porter. Esto nos permite ver las actividades principales y de apoyo dentro de la empresa. lo que nos ayuda a identificar tanto nuestras fortalezas como nuestras debilidades.

Fortalezas:

Especialización en el sector de hidrocarburos: Nos hemos centrado específicamente en las estaciones de servicio y surtidores. lo que nos permite ofrecer un servicio altamente especializado. Esto es una gran ventaja frente a otras consultoras que ofrecen servicios generales.

Tecnología avanzada: Utilizamos herramientas tecnológicas de última generación. lo que nos ayuda a ser más eficientes y precisos en todo lo que hacemos. desde la contabilidad hasta la gestión de inventarios.

Equipo altamente capacitado: Nuestro equipo está siempre actualizado en las normativas fiscales y contables que afectan a las estaciones de servicio. lo que nos permite ofrecer soluciones de alta calidad.

Relación cercana con los clientes: Nos enfocamos en ofrecer una atención personalizada a cada cliente. creando una relación de confianza que nos ayuda a fidelizarlos a largo plazo.

Debilidades:

Reconocimiento de marca limitado: Como somos una empresa nueva. aún nos falta reconocimiento en el mercado. lo que puede dificultar la adquisición de nuevos clientes.

Recursos limitados: En comparación con consultoras más grandes. nuestra capacidad de inversión es más reducida. lo que puede frenar nuestra expansión y campañas de marketing.

Dependencia del mercado local: Actualmente nos centramos en Santa Cruz. lo que limita nuestra expansión a otras regiones o mercados.

Baja visibilidad digital: Aunque utilizamos tecnología avanzada. todavía no hemos aprovechado al máximo las plataformas digitales y las redes sociales para posicionarnos mejor en el mercado.

3.1 Análisis FODA

En este análisis. evaluamos las oportunidades y amenazas del entorno externo. así como nuestras fortalezas y debilidades internas.

3.1.1. Oportunidades y Amenazas Externas

Oportunidades:

Crecimiento del sector de hidrocarburos: La demanda de estaciones de servicio sigue creciendo. lo que genera más necesidades de servicios contables y financieros especializados como los que ofrecemos.

Complejidad regulatoria: Las nuevas normativas fiscales y de control en el sector de hidrocarburos abren una oportunidad para ofrecer asesoría experta. ya que las estaciones de servicio necesitan cumplir con estos requisitos.

Digitalización: El sector está adoptando cada vez más soluciones digitales. lo que nos da una ventaja si aprovechamos esta tendencia para optimizar aún más los servicios que ofrecemos.

Expansión internacional: Los países vecinos tienen mercados similares en cuanto a estaciones de servicio. lo que podría abrir puertas para la expansión de nuestros servicios más allá de Bolivia.

Amenazas:

Competencia de consultoras generalistas: Hay muchas consultoras que ofrecen precios bajos sin especializarse en el sector de hidrocarburos. lo que puede captar a clientes que no ven la necesidad de una consultoría especializada.

Inestabilidad económica: Cambios en los precios de los combustibles o crisis económicas pueden afectar la demanda de nuestros servicios.

Cambios en la normativa tributaria: Las regulaciones fiscales cambian constantemente. lo que puede generar una carga adicional para nuestros clientes. y, por ende. también para nosotros. si no logramos adaptarnos rápidamente.

Resistencia al cambio: Muchas estaciones de servicio aún trabajan con métodos manuales y pueden ser reacias a adoptar soluciones digitales o nuevas formas de trabajar.

3.1.2. Fortalezas y Debilidades Internas

Fortalezas:

Especialización en hidrocarburos: Somos expertos en este sector. lo que nos diferencia de las consultoras que no tienen esta especialización.

Uso de tecnología avanzada: Esto mejora la eficiencia y precisión de nuestros servicios.

Equipo capacitado: Nuestro personal está preparado para ofrecer soluciones a la medida de las necesidades de cada cliente.

Atención personalizada: Trabajamos estrechamente con cada cliente. lo que mejora la fidelización y nos permite ofrecer un servicio a la medida.

Debilidades:

Falta de reconocimiento: Al ser una empresa nueva. nos falta presencia en el mercado.

Recursos limitados: No podemos competir en términos de inversión con consultoras más grandes.

Dependencia de un solo mercado: Aunque Santa Cruz es un mercado grande. estamos limitados si no expandimos nuestras operaciones a otras regiones.

Poca presencia digital: Todavía no aprovechamos al máximo las redes sociales y otras plataformas digitales para dar a conocer nuestra marca.

3.2. Estrategia

Propuesta de Valor

La propuesta de valor de Asesoramiento Consultoría Contable J S.R.L. es ofrecer servicios contables, tributarios y financieros especializados para estaciones de servicio y surtidores. Usamos tecnología avanzada y un enfoque personalizado para optimizar los procesos contables, asegurar el cumplimiento fiscal y maximizar la eficiencia operativa de nuestros clientes.

Diferenciación

Lo que nos diferencia de la competencia es nuestra especialización. Mientras otras consultoras ofrecen servicios generales a todo tipo de empresas, nosotros nos centramos en

un sector específico: las estaciones de servicio. Esto nos permite comprender mejor sus necesidades y ofrecer soluciones más efectivas.

Adecuación al Entorno

Nos estamos adaptando al entorno mediante el uso de herramientas digitales y software especializado, lo que no solo mejora nuestros procesos, sino que también ayuda a nuestros clientes a cumplir con las normativas fiscales cambiantes de manera más eficiente.

Misión

Nuestra misión es proporcionar servicios contables, tributarios y financieros especializados para estaciones de servicio y surtidores, asegurando el cumplimiento fiscal, optimizando sus procesos operativos y maximizando su rentabilidad mediante tecnología avanzada y un enfoque personalizado.

Visión

Nos visualizamos como la consultora líder en Bolivia especializada en el sector de hidrocarburos, reconocida por nuestra capacidad de transformar digitalmente las estaciones de servicio, ayudándolas a mejorar su eficiencia y asegurando su crecimiento y sostenibilidad a largo plazo.

4. CAPITULO 3

4. PLAN OPERATIVO

4.1 Plan de Producción u Operación

Pregunta	Respuesta
¿Dónde se encontrará la planta de producción o lugar del servicio?	La sede de Asesoramiento Consultoría Contable J S.R.L. estará ubicada en Santa Cruz, Bolivia. Esta ubicación estratégica permite atender de manera cercana a las estaciones de servicio en la región, ofreciendo asesoramiento personalizado y una comunicación fluida con los clientes.

¿Cuáles serán sus principales procesos de producción?	Principales procesos de producción: 1. Revisión y análisis contable: Revisión de registros financieros específicos para estaciones de servicio. asegurando que todas las transacciones sean precisas y cumplan con la normativa. 2. Asesoría tributaria y fiscal: Análisis y optimización de la carga tributaria mediante estrategias personalizadas que aseguran el cumplimiento de las regulaciones vigentes. 3. Optimización de inventarios y análisis financiero: Gestión detallada de los inventarios para maximizar la eficiencia y rentabilidad. 4. Implementación de tecnología avanzada: Automatización de procesos contables y control de datos financieros. mejorando la precisión y el acceso a información en tiempo real.
¿Cuál será la forma de distribución interna que tendrá? (Layout)	La distribución de la oficina estará diseñada para maximizar la eficiencia y ofrecer un ambiente cómodo para el personal y los clientes: 1. Recepción y atención al cliente: Espacio destinado a la recepción de clientes. proporcionando una atención personalizada desde su llegada. 2. Área de contabilidad y análisis financiero: Oficina principal para el equipo contable. equipada con computadoras y software especializado. 3. Sala de reuniones y capacitación: Espacio para asesorías. reuniones con clientes y capacitaciones del equipo. 4. Oficina administrativa: Área para la gestión interna y coordinación operativa de la empresa.
¿Cuál será su estrategia óptima de producción?	La estrategia óptima de producción combina la atención personalizada con el uso de tecnología avanzada. Las herramientas contables especializadas para el sector de

	hidrocarburos permiten un servicio rápido y preciso. El objetivo es minimizar el riesgo fiscal y asegurar el cumplimiento normativo. adaptando los servicios a las necesidades de cada cliente.
¿Cuál será su capacidad y programa de producción?	Capacidad de producción: Inicialmente. Asesoramiento Consultoría Contable J S.R.L. podrá atender entre 10 a 15 estaciones de servicio en el primer año. basándose en un análisis de mercado de Santa Cruz y en la capacidad operativa del equipo. Programa de producción: Se establecerá un calendario mensual y anual para la prestación de servicios. incluyendo el registro de compras y ventas. declaraciones fiscales y la elaboración de estados financieros.
¿Qué método utilizó para determinar su capacidad máxima de producción?	La capacidad máxima de producción fue determinada mediante un análisis de mercado en Santa Cruz. considerando la demanda de servicios de asesoría contable y tributaria en estaciones de servicio. La capacidad del equipo para realizar asesorías detalladas y personalizadas también fue un factor clave en el cálculo.
Definir y explicar sus principales proveedores.	Proveedores clave: - Software contable: Proveedor especializado en herramientas para la gestión contable en el sector hidrocarburos. - Equipos de oficina: Proveedores de equipos de computación. impresoras y mobiliarios esenciales para la operación diaria. - Internet y comunicaciones: Tigo y Entel proveerán servicios de internet confiables para la comunicación continua con los clientes y las actualizaciones de software.
Determinar los costos de inversión en	Inversión en equipos e infraestructura: - Computadoras (5): 38.450 Bs

maquinarias. equipos e infraestructura.	- Impresoras (3): 7.500 Bs - Alquiler de oficina (12 meses): 9.600 Bs - Escritorios y sillas (5 cada uno): 3.750 Bs - Estantes (3): 6.000 Bs - Capital de trabajo: 12.800 Bs - Software contable: 5.000 Bs - Servicios de internet (Tigo y Entel): 2.160 Bs Total inversión: 84.600 Bs
Definir normas de calidad del producto o servicio.	Normas de calidad: 1. Precisión contable: Doble verificación de registros financieros para asegurar su exactitud. 2. Cumplimiento normativo: Supervisión para asegurar el cumplimiento de las normativas tributarias vigentes. 3. Confidencialidad: Protección de los datos de los clientes mediante políticas de seguridad. 4. Actualización continua: Capacitación constante del equipo en nuevas normativas fiscales y contables.
Crear programas de mantenimiento de planta preventivo y correctivo.	Mantenimiento preventivo: Cada seis meses para computadoras, impresoras y equipos, asegurando su correcto funcionamiento y alargando su vida útil. Mantenimiento correctivo: Se contará con técnicos disponibles en caso de fallos o problemas urgentes en los equipos de oficina.
¿Qué tipo de seguros requerirá?	1. Seguro de responsabilidad civil: Protección ante posibles reclamaciones por errores profesionales. 2. Seguro de equipos y mobiliario: Cobertura para computadoras y muebles en caso de robo o daño. 3. Seguro contra incendios y catástrofes: Cobertura del inmueble y su contenido en caso de incendios, inundaciones u otros desastres.

Detalle de Servicios

Servicio	Descripción	Costo
Asesoramiento contable	Incluye elaboración de estados financieros anuales. registro de compras y ventas. análisis de facturas de compra.	700 Bs/mes
Asesoría tributaria	Declaraciones fiscales (formularios 200. 400. gestorías). conciliación bancaria. registro de compras y ventas en SIAT.	1.500 Bs/mes
Elaboración de estados financieros y declaraciones finales	Declaraciones de formularios 500 y 600 e IUE.	3.500 Bs

Estructura del Equipo

Cargo	Responsable	Descripción
Contador General	Usuario	Supervisión general de la empresa y atención personalizada a clientes.
Contador de Gestión	Contador 1	Responsable de la contabilidad diaria y el análisis de cuentas.
Asesor Fiscal	Contador 2	Responsable de la asesoría tributaria y fiscal. y del cumplimiento normativo.
Analista de Inventarios	Contador 3	Encargado de la gestión de inventarios y optimización de recursos.
Asistente Administrativo	Administrativo 1	Apoyo en la gestión de clientes y archivo documental.

Proveedores Específicos de Internet

Proveedor	Plan	Costo Mensual
-----------	------	---------------

Tigo	Plan Mensual	179 Bs
Entel	Plan Mensual	350 Bs

5. CAPITULO 4

5. PLAN DE MARKETING

5.1. Mercado Objetivo o Target

5.1.1. Estructura del Producto o Servicio

Mi servicio de asesoramiento contable y tributario para estaciones de servicio está diseñado para abarcar todas las necesidades de este sector en cuanto a gestión financiera, contable y normativa. Esto incluye la elaboración de estados financieros, el registro y revisión de transacciones, la optimización de inventarios de combustibles y el cumplimiento de las obligaciones tributarias. Este enfoque integral busca que cada cliente cuente con un soporte completo, cubriendo desde las tareas contables básicas hasta un análisis detallado de su situación financiera.

5.1.2. Básico. ¿Qué ofrece básicamente?

Básicamente, mi servicio ofrece asesoría contable especializada, con un equipo capacitado para asegurar el cumplimiento fiscal y facilitar los cierres mensuales y anuales de las estaciones de servicio. Ayudo a que las empresas del sector cumplan con sus obligaciones de manera eficiente y les proporciono los elementos necesarios para una administración ordenada y transparente.

5.1.3. Esperado. ¿Qué espera el cliente potencial además de lo básico?

Además de lo básico, los clientes esperan que el servicio sea rápido, confiable y efectivo. Las estaciones de servicio suelen enfrentar desafíos complejos con respecto a las

fluctuaciones de precios y las normativas fiscales, por lo que buscan un asesoramiento que les garantice tranquilidad y confianza. Mi compromiso es brindarles no solo precisión en cada trámite, sino también respuestas ágiles y soporte constante, generando la confianza de que podrán cumplir con sus obligaciones fiscales sin preocupaciones.

5.1.4. Aumentado. ¿Qué logrará alcanzar con el tiempo mi servicio?

Con el tiempo, mi servicio alcanzará un nivel de especialización aún mayor, complementado con tecnología avanzada. Mi objetivo es que, al superar las expectativas iniciales, el cliente logre no solo cumplir, sino también optimizar sus procesos contables mediante herramientas automatizadas que les permitan generar informes en tiempo real y tomar decisiones estratégicas de manera más efectiva. Esto aumentará la rentabilidad y eficiencia operativa de cada estación de servicio.

5.2. Análisis del Producto

5.2.1. Atributos del Producto o Servicio respecto al Diseño

Mi servicio está diseñado pensando en las necesidades del sector de hidrocarburos. Integra procesos contables, tributarios y de control de inventarios que no solo cumplen con las normativas, sino que están ajustados a los desafíos específicos de las estaciones de servicio. Además, utilizo software contable avanzado, que garantiza precisión en el manejo de los datos y permite automatizar tareas repetitivas.

5.2.2. Calidad de mi Servicio

Mi compromiso es mantener altos estándares de calidad en cada aspecto del servicio, desde la atención al cliente hasta la precisión en el manejo de los datos. La calidad se refleja en la actualización constante de mi equipo en las normativas fiscales y en la tecnología

utilizada. Esto asegura que cada cliente reciba un servicio confiable, preciso y adaptado a las particularidades de su negocio.

5.2.3. Marca del Servicio

La marca de mi servicio es Asesoramiento Consultoría Contable J S.R.L, y se centra en la especialización en el sector de hidrocarburos. Esta marca pretende ser sinónimo de confianza y excelencia, un referente en el ámbito de la asesoría contable y tributaria para estaciones de servicio.

5.2.4. Etiqueta

No aplica directamente una etiqueta, pero la marca se comunica de manera formal y profesional en cada documento entregado al cliente, así como en la comunicación digital a través de la página web y redes sociales.

5.2.5. Empaque

Dado que el servicio es intangible, el “empaque” lo representan los formatos de presentación, tales como informes contables y tributarios diseñados de manera clara y profesional, adaptados a la identidad de la marca.

5.2.6. Servicio de Apoyo al Cliente

Ofrezco un sólido servicio de apoyo al cliente, incluyendo un canal de comunicación para consultas, gestión de sugerencias y solución de posibles inconvenientes. Mantengo un contacto cercano con cada cliente, brindando soporte en momentos críticos como los cierres fiscales anuales, y me aseguro de que puedan contar con un canal de comunicación constante para resolver dudas.

5.2.7. Cartera de Servicios

Mi consultora cuenta con una amplia cartera de servicios: contabilidad general, asesoría tributaria, control de inventarios, y elaboración de estados financieros. Cada servicio está ajustado al tipo de estación de servicio (pequeñas, medianas y grandes) y a sus necesidades específicas en cuanto a control y optimización.

5.2.8. Líneas de Servicios

La empresa se estructura en varias líneas de servicios: contabilidad, fiscalidad, y optimización de inventarios. Cada línea es autónoma y especializada, lo cual permite una atención más completa.

5.2.9. Profundidad de Cada Línea de Servicios

Cada línea de servicio cuenta con un nivel profundo de personalización. Por ejemplo, la línea de contabilidad incluye desde el registro de transacciones hasta la elaboración de estados financieros. La línea fiscal abarca desde el asesoramiento básico hasta la planificación y ejecución de declaraciones fiscales complejas.

5.2.10. Ciclo de Vida del Producto

Actualmente, mi servicio está en una fase de introducción en el mercado, ya que es una propuesta nueva y especializada para el sector de estaciones de servicio en Bolivia. A medida que gane más clientes y se establezca la reputación de mi marca, espero que el servicio avance hacia una fase de crecimiento y expansión.

5.3. Análisis de Precio

5.3.1. Estrategia de Precio

Mi estrategia de precio se basa en el valor percibido del servicio. Dado que es un servicio especializado y con un enfoque único en el sector de hidrocarburos, el cliente paga por la seguridad de contar con un asesoramiento adecuado, así como por el ahorro que genera una buena gestión contable y tributaria.

5.3.2. Fijación de Precios

Para fijar los precios, tomo en cuenta el valor que este servicio aporta a cada cliente, además de los costos de operación y una comparación con la competencia. Los precios reflejan el alto nivel de especialización y la calidad del servicio, pero también buscan ser accesibles para captar y fidelizar a un segmento amplio del mercado.

5.3.3. Elasticidad de la Demanda

La demanda del servicio es relativamente inelástica, debido a que el cumplimiento normativo y la correcta gestión contable son esenciales para el funcionamiento de una estación de servicio. La necesidad de estos servicios no disminuye incluso ante ajustes de precios, ya que los beneficios en términos de ahorro y optimización compensan la inversión.

5.3.4. Cálculo de Precio de Venta

Para calcular el precio objetivo de venta, sumo el costo operativo, incluyendo tecnología, sueldos y gastos administrativos, a un margen de ganancia basado en el valor aportado al cliente. Este cálculo me permite ofrecer un precio competitivo sin comprometer la calidad.

5.3.5. Política de Modificación de Precios

Mi política de precios puede ajustarse anualmente en función de los costos de operación y mejoras en el servicio. Estos ajustes están orientados a mantener la competitividad y asegurar una estructura de precios justa.

5.3.6. Política de Descuentos

Ofrezco descuentos a los clientes que contraten múltiples servicios o que firmen contratos a largo plazo. Esto me permite construir relaciones duraderas y estables, beneficiando tanto al cliente como a mi consultora.

5.3.7. Motivación para que el Cliente elija mi Empresa

Mi especialización en el sector de hidrocarburos y el compromiso con la excelencia son aspectos que motivan a los clientes a elegir mis servicios en lugar de otros. La precisión, el cumplimiento y el enfoque personalizado son factores diferenciadores clave.

5.4. Análisis de la Promoción

5.4.1. Comunicación o Promoción del Servicio

Planeo comunicar mi servicio principalmente a través de plataformas digitales, como LinkedIn, y mediante una página web profesional. También estaré presente en eventos de la industria de hidrocarburos, participando en conferencias y ferias especializadas para tener contacto directo con posibles clientes.

5.4.2. Mezcla Comunicacional

Utilizaré una combinación de publicidad digital, marketing directo y relaciones públicas para comunicarme con mi mercado objetivo.

5.4.3. Publicidad, Promoción, Relaciones Públicas, Marketing Directo y Venta Personal

La publicidad se centrará en redes sociales y en plataformas digitales especializadas. El marketing directo incluirá email marketing personalizado y llamadas a estaciones de servicio clave. También estaré en contacto directo con los clientes a través de ventas personales, adaptándome a sus necesidades específicas.

5.4.4. Eventos y Experiencias

Organizaré talleres y webinars orientados al sector para educar a los clientes sobre la normativa y cómo optimizar la contabilidad de su negocio. Esto no solo aportará valor, sino que también me posicionará como una figura de autoridad en la industria.

5.4.5. Estrategia de Mensajes y Evaluación

El mensaje que comunicaré será: “Incrementa tu rentabilidad y asegura el cumplimiento normativo con el respaldo de un servicio contable especializado”. El éxito de mi promoción se evaluará mediante encuestas de satisfacción y un seguimiento de la tasa de conversión de clientes nuevos y recurrentes.

5.5. Análisis de Plaza

5.5.1. Canal de Distribución

Utilizaré un canal de distribución directo, atendiendo presencialmente en Santa Cruz y

brindando atención remota para clientes en otras áreas del país. Esto me permite mantener la calidad y cercanía en el servicio.

5.5.2. Canal Directo

Ofreceré servicios tanto presenciales como online, garantizando que cada cliente pueda acceder a mi asesoramiento independientemente de su ubicación.

5.5.4. Evaluación de Eficiencia de la Distribución

La eficiencia de mi distribución se medirá a través de encuestas de satisfacción y análisis de la fidelización de clientes.

6. CAPITULO 5

6. PLAN DE RECURSOS HUMANOS

6.1. Plan de Recursos Humanos

6.1.1. Personal Requerido en el Área de Producción u Operaciones

Para el inicio del negocio, se requiere un equipo multidisciplinario con conocimientos especializados en contabilidad, tributación y gestión de inventarios. Este equipo se encargará de proporcionar servicios integrales de asesoramiento contable y fiscal, optimizando las operaciones de las estaciones de servicio y garantizando el cumplimiento normativo.

6.1.2. Personal de Dirección

Contador General: Este rol será ocupado por un profesional altamente capacitado, con vasta experiencia en el sector contable y tributario, especialmente en el ámbito de hidrocarburos. El Contador General se encargará de supervisar las operaciones de la empresa, establecer la planificación estratégica y de coordinar los esfuerzos del equipo para asegurar que cada

cliente reciba un servicio de excelencia. Además, mantendrá una relación directa con los clientes, ofreciendo una atención personalizada y asegurando que las decisiones estratégicas cumplan con los objetivos de la empresa.

6.1.3. Personal de Ejecución

Contador de Gestión: Este miembro del equipo es responsable del análisis contable y financiero diario. Su trabajo consiste en el registro preciso de transacciones, el análisis de cuentas y la elaboración de reportes financieros mensuales. Su rol es crucial para asegurar la transparencia y precisión en la elaboración de los estados financieros y otros documentos contables.

6.1.4. Personal de Operación

Asesor Fiscal: Especialista en asesoría tributaria, este rol garantiza que todas las declaraciones fiscales se realicen conforme a la normativa vigente, evitando sanciones y optimizando la carga tributaria de los clientes. El Asesor Fiscal trabaja de la mano con el Contador de Gestión para asegurar el cumplimiento normativo y maximizar la eficiencia en la tributación.

Analista de Inventarios: Responsable de la gestión y optimización de inventarios de combustibles. Este rol es fundamental para ayudar a los clientes a gestionar adecuadamente sus existencias, minimizando pérdidas y maximizando la rentabilidad de sus operaciones. Su trabajo incluye el análisis de inventarios y la implementación de sistemas de control.

Asistente Administrativo: Apoya en la organización de citas, gestión de archivos, atención al cliente y soporte logístico. Este rol es esencial para el buen funcionamiento de la empresa y para asegurar que los clientes reciban un servicio continuo y de calidad.

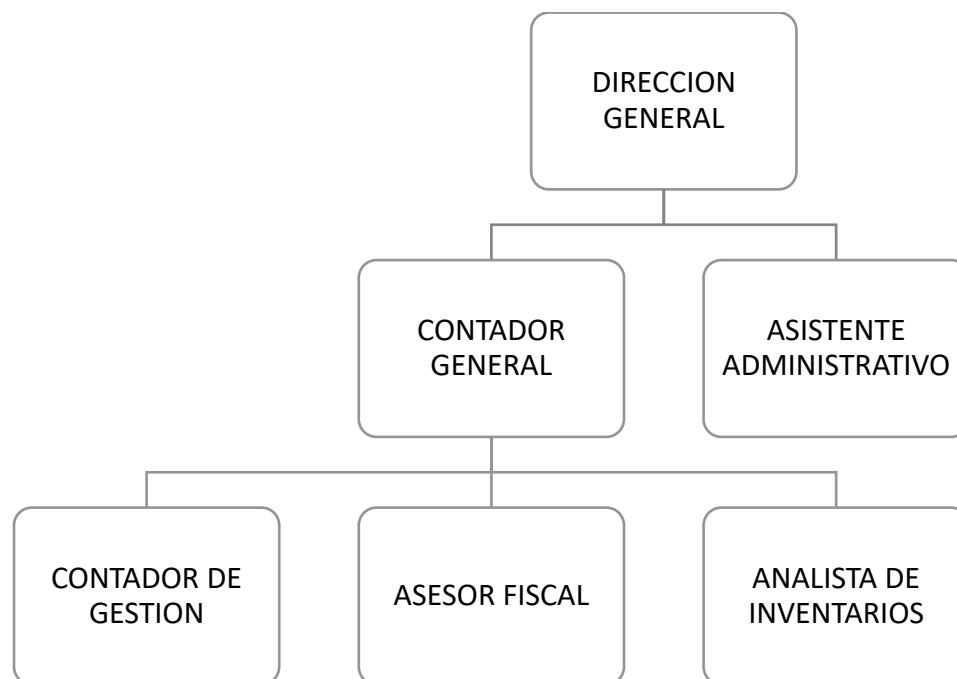
6.1.5. Otros

La empresa también se apoyará en proveedores externos para servicios de soporte de TI, mantenimiento de software contable, actualización normativa, y capacitación continua en tecnología y normativa fiscal.

6.1.6. Manual de Organización

6.1.6.1. Organigrama Conceptual

A continuación, se presenta el organigrama conceptual de Asesoramiento Consultoría Contable J S.R.L. El organigrama muestra las jerarquías y relaciones de los diferentes roles dentro de la organización.



Dirección General: Es el nivel superior encargado de supervisar todas las áreas y de tomar decisiones estratégicas.

Contador General: Responsable de la supervisión directa de los equipos de gestión contable, tributación e inventarios.

Contador de Gestión, Asesor Fiscal y Analista de Inventarios: Equipos de operación que se encargan de las funciones principales en cada área especializada.

Asistente Administrativo: Da soporte a la Dirección General y a todo el equipo, asegurando la eficiencia operativa.

6.1.6.2. Análisis y Descripción de Cargos

Cada cargo en la empresa tiene funciones específicas y requiere competencias técnicas y habilidades interpersonales particulares. El Contador General debe tener habilidades de liderazgo, conocimiento en el sector de hidrocarburos y experiencia en gestión contable. El Contador de Gestión y el Asesor Fiscal deben estar actualizados en normativas fiscales y manejo de software contable, mientras que el Analista de Inventarios debe poseer conocimientos en control de inventarios y eficiencia operativa en estaciones de servicio.

6.1.6.3. Manual de Funciones del Personal Clave

Contador General: Planificación estratégica, supervisión del equipo, relación con clientes y toma de decisiones clave.

Contador de Gestión: Registro de transacciones, preparación de estados financieros y análisis de cuentas.

Asesor Fiscal: Preparación de declaraciones fiscales, asesoría en optimización tributaria, y actualización en normativas fiscales.

Analista de Inventarios: Monitoreo y análisis de inventarios de combustibles, implementación de sistemas de control y optimización de recursos.

Asistente Administrativo: Coordinación de citas, archivo y soporte en tareas administrativas.

6.1.6.4. Plan de Carrera

La empresa fomenta el desarrollo profesional mediante un plan de carrera. Los empleados que demuestren excelencia en sus funciones y compromiso con los objetivos de la empresa podrán ser promovidos a roles de liderazgo o especialización, dependiendo de sus áreas de interés.

6.1.7. Reclutamiento

El proceso de reclutamiento se realizará mediante portales de empleo, redes profesionales (como LinkedIn), y referencias. Los perfiles que se buscan deben contar con experiencia en contabilidad, tributación y gestión de inventarios, además de conocimiento en software contable y normativas del sector de hidrocarburos.

6.1.8. Selección

La selección implica entrevistas estructuradas, evaluaciones de competencias técnicas y pruebas de conocimientos en normativas contables y fiscales. Este proceso asegura que los candidatos seleccionados tengan las habilidades necesarias para cumplir con los requisitos del sector.

6.1.9. Capacitación

Los empleados recibirán capacitación continua en normativas fiscales, tecnologías contables y optimización de inventarios. La empresa planea realizar talleres trimestrales y suscripciones a servicios de actualización en leyes fiscales y tecnología financiera, permitiendo que el equipo se mantenga alineado con las demandas del sector.

6.1.10. Contratación

La contratación inicial será por seis meses, con posibilidad de renovación a contrato indefinido según el desempeño y adaptación del empleado. Esta política permite evaluar las habilidades y el compromiso del empleado con los valores y objetivos de la empresa.

6.1.11. Inducción

La inducción incluirá una presentación de la misión, visión y valores de Asesoramiento Consultoría Contable J S.R.L., así como una capacitación en los procesos internos, la normativa del sector y el uso de los sistemas contables utilizados por la empresa.

6.1.12. Motivación del Personal (Incentivos y Comisiones)

Para motivar y recompensar al personal, la empresa implementará un sistema de incentivos basado en el cumplimiento de objetivos, tales como la precisión en los estados financieros, la satisfacción del cliente y el cumplimiento normativo. Los incentivos incluyen bonos por rendimiento y oportunidades de capacitación adicional. También se premiará la fidelización con incrementos salariales anuales y días adicionales de descanso.

6.1.13. Sueldos y Salarios

Los salarios se fijarán de acuerdo con el nivel de experiencia y la especialización del cargo, garantizando que sean competitivos en el mercado. La empresa realizará revisiones salariales anuales basadas en el desempeño y la evolución de las condiciones del mercado.

6.1.14. Seguridad e Higiene Personal

La empresa proporcionará un ambiente de trabajo seguro y cómodo, con regulaciones de higiene y seguridad, especialmente en el uso prolongado de equipos informáticos. Además, se implementarán políticas de ergonomía y pausas activas para garantizar el bienestar del equipo.

6.1.15. Evaluación de Desempeño

La evaluación de desempeño se realizará de forma semestral. Esta evaluación incluirá un análisis del cumplimiento de objetivos individuales y de equipo, calidad del trabajo y contribución al desarrollo de la empresa. Los resultados de estas evaluaciones permitirán identificar áreas de mejora y definir oportunidades de desarrollo profesional.

7. CAPITULO 6

7. Plan de finanzas

7.1 Estados Financieros y Proyecciones

El análisis detallado de los estados financieros de la empresa, incluyendo el balance general, el estado de resultados y el flujo de caja, proporciona una imagen clara de la salud financiera de la empresa a lo largo de un período de 5 años. Esta proyección es crucial para

evaluar la viabilidad de continuar operando. el retorno sobre la inversión y las decisiones de financiamiento necesarias para crecer y alcanzar los objetivos estratégicos.

7.2 Balance General Ampliado (Proyección a 5 años)

El balance general refleja de manera integral la situación financiera de la empresa. permitiendo observar la evolución de los activos. pasivos y patrimonio de la empresa durante los próximos cinco años. A continuación. se detalla la proyección del balance general con una perspectiva de crecimiento en activos y la disminución de la deuda. junto con la evolución del patrimonio neto.

Activo

Activo	Monto (Bs)	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Activo Fijo	55.700	48.710	41.720	34.730	27.740	20.750
Computadoras	38.450	33.960	29.470	24.980	20.490	16.000
Impresora	7.500	6.500	5.500	4.500	3.500	2.500
Muebles y Enseres	9.750	8.250	6.750	5.250	3.750	2.250
Total Activo Fijo	55.700	48.710	41.720	34.730	27.740	20.750
Activo Circulante	12.800	13.200	13.600	14.000	14.400	14.800
Total Activo Circulante	12.800	13.200	13.600	14.000	14.400	14.800
Inversión Diferida	6.500	5.500	4.500	3.500	2.500	1.500
Software Contable	5.000	4.000	3.000	2.000	1.000	0
Total Activo	80.000	71.410	63.820	56.230	48.640	42.050

Pasivo y Patrimonio

El pasivo representa las deudas y obligaciones de la empresa. Con el financiamiento obtenido para la inversión inicial. los pagos semestrales de la deuda disminuirán el saldo de los pasivos a lo largo de los años. mientras que el patrimonio aumentará a medida que la empresa genere utilidades.

Pasivo	Monto (Bs)	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Pasivo a Corto Plazo	40.000	33.500	27.000	20.500	14.000	7.500
Total Pasivo	40.000	33.500	27.000	20.500	14.000	7.500
Patrimonio	40.000	37.910	36.820	35.730	34.640	33.550
Total Patrimonio	40.000	37.910	36.820	35.730	34.640	33.550
Total Pasivo + Patrimonio	80.000	71.410	63.820	56.230	48.640	42.050

7.3 Estado de Resultados (Proyección a 5 años)

El estado de resultados detalla los ingresos, costos y gastos de la empresa, proporcionando una visión clara de la rentabilidad operativa y neta. A continuación, se detallan las proyecciones de ventas, costos de ventas, margen bruto, costos operativos, y utilidades para los próximos cinco años.

Estado de Resultados	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas (Bs)	130.000	150.000	170.000	190.000	210.000
Costo de Ventas (Bs)	39.000	45.000	51.000	57.000	63.000
Margen Bruto (Bs)	91.000	105.000	119.000	133.000	147.000
Costos Fijos (Bs)	31.760	31.760	31.760	31.760	31.760
Depreciación (Bs)	36.413	36.413	36.413	36.413	36.413
Utilidad Operativa (Bs)	18.343	31.653	44.963	58.273	71.583
Costos Financieros (Bs)	5.586	3.803	1.742	-	-
Utilidad antes del IUE (Bs)	12.757	27.850	43.220	58.273	71.583
IUE (Bs)	3.189	6.962	10.805	14.568	17.896
Utilidad Neta (Bs)	9.567	20.887	32.415	43.704	53.687

7.4 Flujo de Caja (Proyección a 5 años)

El flujo de caja es fundamental para entender cómo se gestionan los recursos financieros de la empresa. A continuación, se presenta la proyección de los flujos de efectivo, desglosados en las áreas operativa, de inversión y de financiamiento.

II.-FLUJO DE FONDOS								
expresado en bolivianos	años	0	1	2	3	4	5	
INGRESOS								
Resultado de gestión			9.567	20.887	32.415	43.704	53.687	
Depreciación			36.413	36.413	36.413	36.413	36.413	
Compensación fiscal				3.189	5.865	6.555	7.245	
Valor residual							52.138	
Préstamo bancario								
Total ingresos			45.980	60.489	74.693	86.672	149.482	
(-)EGRESOS								
Inversión inicial		80.000						
Nuevas inversiones							45.950	
Amortizaciones a capital			11.458	13.241				
TOTAL EGRESOS		80.000	11.458	13.241	-	-	45.950	
FLUJO NETO DE EFECTIVO		-80.000	34.522	47.248	74.693	86.672	103.532	
FACTOR DE ATUALIZACION		1,0000	1,1000	1,2100	1,3310	1,4641	1,6105	

FLUJO NETO ACTUALIZADO		- 80.000	31.384	39.048	56.118	59.198	64.285
VAN		170.03 3					
VAN CON EXCEL							
Inversión inicial		- 80.000					
Σ FLUJO NETO		250.03 3					
VAN		170.03 3		TIR	61,03%		

La proyección de flujo de caja indica una mejora significativa en el flujo neto de efectivo después del primer año. especialmente a partir del segundo año. con un aumento constante en los flujos de caja operativos. lo que refleja un negocio en crecimiento.

7.5 Rentabilidad del Proyecto

Valor Actual Neto (VAN):

El VAN es una herramienta clave para medir la rentabilidad de un proyecto. En este caso. el VAN es positivo. lo que indica que el proyecto es rentable. y el valor presente de los flujos de caja futuros supera la inversión inicial.

$$VAN = \sum \frac{\text{Flujos de Caja}}{(1 + \text{Tasa de Descuento})^n} - \text{Inversión Inicial}$$

Tasa Interna de Retorno (TIR):

La TIR proyectada para el proyecto es de 61.03%. lo que refleja una rentabilidad muy alta en comparación con tasas de interés del mercado y con el riesgo asumido por la empresa.

Periodo de Recuperación:

El periodo de recuperación es de 3 años. lo que indica que la empresa podrá recuperar su inversión inicial rápidamente y comenzar a generar beneficios en un corto plazo.

PERIODO DE RECUPERACION DEL CAPITAL		
AÑO	Bs	Acumulado
0	- 80.000	- 80.000
1	31.384	- 48.616
2	39.048	- 9.568
3	56.118	46.550
4	59.198	105.748
5	64.285	170.033

Punto de Equilibrio:

El punto de equilibrio se alcanzará en el tercer año. lo que indica que la empresa comenzará a cubrir todos sus costos y a generar beneficios a partir de este momento.

7.6 Análisis de Riesgos Financieros

Los riesgos financieros en este proyecto deben ser gestionados adecuadamente para evitar posibles impactos negativos en la rentabilidad y estabilidad de la empresa. Los riesgos más relevantes incluyen:

Riesgo de Tipo de Cambio:

Si la empresa depende de insumos importados o realiza transacciones internacionales. la fluctuación en las tasas de cambio podría incrementar los costos. afectando negativamente los márgenes de beneficio.

Riesgo de Liquidez:
Un manejo inadecuado de los flujos de caja puede resultar en problemas de liquidez, impidiendo que la empresa cubra sus obligaciones a corto plazo.

Riesgo de Crédito:
La política de crédito de la empresa debe ser gestionada cuidadosamente para evitar que la morosidad de los clientes afecte la disponibilidad de efectivo para operaciones.

Riesgo Operativo:
La eficiencia operativa puede verse afectada por fallos en la cadena de suministro, problemas tecnológicos o cambios regulatorios.

Riesgo de Tasa de Interés:
Si las tasas de interés aumentan, el costo de los préstamos podría incrementarse, afectando los márgenes de beneficio de la empresa.

7.7 Conclusión

El análisis financiero indica que la empresa tiene una excelente rentabilidad con una TIR de 61.03% y un VAN positivo, lo que refleja la viabilidad y sostenibilidad del proyecto. El periodo de recuperación es relativamente corto, de 3 años, lo que mejora la confianza en el proyecto. Si bien existen riesgos financieros, estos pueden mitigarse con una correcta planificación financiera y la gestión eficiente de los flujos de caja y las deudas.

8. CAPITULO 7

8. ESTUDIO JURIDICO FISCAL

8.1. Forma Jurídica de la Empresa

La empresa tomará la forma de Sociedad de Responsabilidad Limitada (S.R.L.), ya que es adecuada para un negocio de servicios como una consultoría contable y tributaria. Esta estructura permite a los socios limitar su responsabilidad al capital aportado, lo que los protege de comprometer su patrimonio personal y se ajusta a las necesidades del negocio.

La S.R.L. es una figura jurídica que en Bolivia permite a empresas pequeñas y medianas operar con una estructura formal y regulada, pero con menos requisitos complejos en comparación con una Sociedad Anónima. Además, facilita la gestión y administración del negocio mediante una estructura societaria simple y práctica, ideal para empresas que desean expandirse y profesionalizar su administración.

8.2. Razones para Elegir la Forma Jurídica de Sociedad de Responsabilidad Limitada (S.R.L.)

Optamos por la S.R.L. por las siguientes razones:

Responsabilidad Limitada: En una S.R.L., los socios no son responsables de las deudas de la empresa más allá de sus aportes. Esto reduce el riesgo financiero y brinda mayor tranquilidad a los socios, ya que no comprometen su patrimonio personal.

Facilidad en la Administración: Una S.R.L. permite que los socios puedan gestionar la empresa de forma organizada y regulada, sin la necesidad de cumplir con requisitos extensos como en una Sociedad Anónima. Esto facilita la toma de decisiones y el control de la empresa por parte de los socios fundadores.

Acceso a Financiamiento: Con esta forma jurídica, la empresa puede acceder a créditos y financiamiento. A medida que la consultoría crezca, se podrán obtener préstamos y líneas de crédito que impulsen el crecimiento y desarrollo del negocio.

Optimización Fiscal: La S.R.L. permite planificar y optimizar el pago de impuestos mediante estrategias de organización fiscal. Esta estructura facilita la aplicación de deducciones y ajustes permitidos en la normativa boliviana, lo que es beneficioso para una empresa de servicios contables y tributarios.

8.3. Nombre de la Empresa

La empresa se denominará Asesoramiento Consultoría Contable J S.R.L., un nombre que refleja su enfoque especializado en asesoría contable y tributaria para estaciones de servicio. El nombre busca proyectar profesionalismo y confianza, reforzando su identidad como consultora especializada en el sector hidrocarburos en Bolivia.

8.4. Número de Socios y Aportaciones

La empresa contará con dos socios fundadores, quienes aportarán el capital inicial de acuerdo con la siguiente estructura:

Socio 1: Aportará el 60% del capital total, cubriendo la mayor parte de los costos iniciales relacionados con la infraestructura, adquisición de equipos, y capital de trabajo.

Socio 2: Aportará el 40% del capital restante, financiando el software contable y los sistemas necesarios para operar la consultoría.

Estas aportaciones cubrirán los gastos iniciales para la compra de equipo de oficina, software contable especializado, renta de la oficina, y el capital de trabajo para operar durante el primer año. Los socios también tendrán el derecho de percibir una participación de las utilidades proporcional a sus aportes.

8.5. Organismos Públicos para la Inscripción de la Empresa

Para operar legalmente en Bolivia, Asesoramiento Consultoría Contable J S.R.L. deberá registrarse en las siguientes entidades:

Gestora Pública de la Seguridad Social de Largo Plazo: Desde el 2023, la Gestora Pública reemplazó a Fundempresa en la función de registro de empresas. La empresa deberá registrarse para obtener su matrícula de comercio, que habilita a la S.R.L. para operar formalmente en Bolivia y le otorga el derecho de emitir facturas y establecer relaciones comerciales.

Servicio de Impuestos Nacionales (SIN): La empresa debe inscribirse ante el SIN para obtener el Número de Identificación Tributaria (NIT), lo que le permitirá realizar declaraciones y cumplir con todas las obligaciones fiscales de forma legal.

Ministerio de Trabajo, Empleo y Previsión Social: Es obligatorio registrar a la empresa y a sus empleados en el Ministerio de Trabajo para cumplir con las normativas laborales, incluyendo el registro en el sistema de seguridad social, cumplimiento de normas laborales, y presentación de planillas de sueldos y salarios.

Caja Nacional de Salud (CNS) y otras Cajas de Salud: La inscripción en el sistema de salud es necesaria para cumplir con las obligaciones de seguro de salud de los empleados. Dependiendo de los planes ofrecidos por la empresa, se elegirá la Caja de Salud adecuada para garantizar la cobertura y beneficios correspondientes.

AFP (Administradoras de Fondos de Pensiones): La empresa deberá registrar a sus empleados en una AFP para el pago de aportes jubilatorios, de acuerdo con la normativa vigente.

Estos registros permiten a la empresa operar de forma legal y conforme a las regulaciones nacionales, asegurando que cumple con sus obligaciones con el personal y el Estado.

8.6. Principales Obligaciones Fiscales

Asesoramiento Consultoría Contable J S.R.L. deberá cumplir con las siguientes obligaciones fiscales en Bolivia:

Impuesto al Valor Agregado (IVA): La empresa deberá realizar declaraciones y pagos mensuales a través del Formulario 200 sobre las transacciones de venta de servicios. El IVA es un impuesto al consumo con una alícuota del 13%, y la empresa puede deducir el IVA de sus compras para determinar el monto a pagar.

Impuesto a las Transacciones (IT): La empresa debe pagar mensualmente el IT a través del Formulario 400. Este impuesto se aplica a las transacciones comerciales con una tasa del 3%, y es exigido sobre el monto facturado mensualmente.

Impuesto sobre las Utilidades de las Empresas (IUE): Este impuesto se paga anualmente y se calcula sobre la utilidad neta de la empresa después de deducir los gastos permitidos por ley. La tasa del IUE es del 25%, y la declaración se realiza a través del Formulario 500. El IUE también permite el ajuste y la deducción de ciertas inversiones y gastos, optimizando la carga tributaria anual.

Aportes Patronales y Laborales: Incluye el pago de contribuciones a la seguridad social y jubilación, como la Caja Nacional de Salud y las AFPs. Estos pagos se realizan de manera mensual y son necesarios para brindar cobertura social y previsional a los empleados.

Retenciones de Impuestos: La empresa deberá retener impuestos en el caso de pagos a proveedores de servicios profesionales independientes. Estas retenciones deben ser declaradas y pagadas al SIN, como parte de las obligaciones fiscales de una empresa responsable.

Libros Contables y Auditorías: La empresa deberá llevar un registro ordenado de sus libros contables, registrando ingresos, egresos, transacciones y estados financieros. En caso de superar ciertos umbrales de ingresos anuales, puede estar sujeta a auditorías externas, garantizando la transparencia y el correcto cumplimiento de sus obligaciones fiscales.

Registro en el SIAT (Sistema Integrado de Administración Tributaria): Como parte de la obligación de bancarización, la empresa debe registrar en línea sus transacciones de compra y venta en el SIAT, controlando el movimiento financiero para garantizar el correcto cumplimiento tributario. Este sistema permite al SIN monitorear y verificar las operaciones financieras de la empresa.

Presentación de Estados Financieros: Al ser una S.R.L., la empresa debe presentar anualmente los estados financieros auditados ante la Gestora Pública, cumpliendo con los requisitos de transparencia y reportes anuales que aseguran la correcta administración del negocio.

Consideraciones Adicionales

Asesoramiento Consultoría Contable J S.R.L. deberá mantenerse al tanto de las actualizaciones en la normativa fiscal y laboral boliviana, ya que las regulaciones pueden cambiar y es necesario cumplir con todas las disposiciones en tiempo y forma. Dado que la empresa trabaja en el área de asesoría contable, resulta especialmente importante la capacitación continua del equipo en temas tributarios y fiscales, así como la implementación de herramientas tecnológicas para asegurar la precisión y eficiencia en el cumplimiento de estas obligaciones.

La empresa planea desarrollar un sistema interno de seguimiento y control de cumplimiento fiscal, así como realizar auditorías internas periódicas, lo que permitirá evaluar el desempeño en términos de cumplimiento y mejorar la planificación fiscal y operativa.

Conclusiones

El proyecto de Asesoramiento Consultoría Contable J S.R.L. presenta un enfoque especializado para estaciones de servicio, con una clara propuesta de valor basada en la optimización contable y tributaria del sector hidrocarburos en Bolivia. Se destacan las siguientes conclusiones:

Viabilidad Financiera: Con un VAN positivo y una TIR del 61.03%, el proyecto muestra una excelente rentabilidad y un periodo de recuperación de tres años, lo que refuerza su sostenibilidad a largo plazo.

Estrategia de Especialización: La especialización en estaciones de servicio representa una ventaja competitiva clave, diferenciando a la empresa de consultoras generalistas y captando un nicho de mercado con necesidades específicas.

Cumplimiento Normativo y Eficiencia Operativa: La empresa está alineada con las normativas fiscales y laborales bolivianas, lo cual asegura una operación transparente y reduce riesgos de sanciones.

Expansión y Digitalización: El uso de tecnología avanzada en los servicios contables y la posibilidad de expansión a otros mercados, como los países limítrofes, refuerzan el crecimiento proyectado.

Recomendaciones

Fortalecimiento de la Presencia Digital: Invertir en estrategias digitales y redes sociales para aumentar la visibilidad y posicionamiento de la marca.

Capacitación Continua: Mantener al equipo actualizado en las normativas y herramientas tecnológicas para asegurar un servicio de alta calidad y adaptado a cambios regulatorios.

Diversificación de Servicios: Explorar servicios complementarios en áreas de auditoría o asesoría estratégica que podrían atraer a clientes con necesidades ampliadas.

Evaluación y Expansión: Planificar la expansión hacia otras regiones y países vecinos de manera gradual, aprovechando el conocimiento adquirido en el mercado local.

Bibliografía

Gobierno de Bolivia. (2023). Normativa fiscal y tributaria para empresas en el sector hidrocarburos. Servicio de Impuestos Nacionales (SIN). Recuperado de sitio web del SIN.

Ministerio de Trabajo, Empleo y Previsión Social de Bolivia. (2023). Reglamento de Seguridad Social y Normativa Laboral para Empresas. Recuperado de sitio web del Ministerio de Trabajo.

INE (Instituto Nacional de Estadística de Bolivia). (2023). Estadísticas de estaciones de servicio y consumo de hidrocarburos en Bolivia. Informe sectorial. Recuperado de sitio web del INE.

Porter, M. (1985). Competitive Advantage: Creating and Sustaining Superior Performance. Free Press.

SIN (Servicio de Impuestos Nacionales). (2023). Guía de cumplimiento para el Impuesto sobre las Utilidades de las Empresas (IUE) y el Impuesto al Valor Agregado (IVA). Servicio de Impuestos Nacionales. Recuperado de sitio web del SIN.

Tigo Bolivia. (2023). Planes de Internet Corporativos. Recuperado de sitio web de Tigo Bolivia.

Entel Bolivia. (2023). Planes de Internet Empresariales. Recuperado de sitio web de Entel Bolivia.

Software Contable X. (2023). Guía de uso del software contable especializado para estaciones de servicio.

Anexos

Anexo 1: Organigrama de Asesoramiento Consultoría Contable J S.R.L.

Descripción: Estructura organizacional que muestra la jerarquía de roles dentro de la empresa. Incluye al Contador General, Contador de Gestión, Asesor Fiscal, Analista de Inventarios y Asistente Administrativo.

Anexo 2: Proyecciones Financieras

2.1 Balance General Proyectado a 5 Años

Tabla con el detalle de activos fijos y circulantes, pasivos y patrimonio de la empresa para los primeros cinco años de operación.

2.2 Estado de Resultados Proyectado a 5 Años

Desglose de ingresos, costos de ventas, margen bruto, costos fijos y utilidad neta, mostrando el crecimiento financiero esperado.

2.3 Flujo de Caja Proyectado a 5 Años

Proyección del flujo de efectivo, incluyendo ingresos, egresos y flujos netos anuales, reflejando la rentabilidad proyectada del negocio.

Anexo 3: Análisis FODA

Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas detalladas para identificar los factores internos y externos que pueden impactar el desarrollo y crecimiento de la consultoría.

Anexo 4: Plan de Recursos Humanos

Descripción de Cargos y Funciones: Roles y responsabilidades de cada miembro del equipo de trabajo, con un plan de carrera que resalta la posibilidad de crecimiento dentro de la empresa.

Política de Reclutamiento y Selección: Detalle del proceso de reclutamiento, selección y capacitación del personal.

Anexo 5: Estrategia de Marketing y Promoción

Estrategia de Marketing Digital y Presencia en Redes Sociales: Plan para incrementar la visibilidad de la empresa a través de LinkedIn y otros canales digitales.

Política de Precios y Descuentos: Estrategia de precios por servicio, así como políticas de descuento para contratos a largo plazo o clientes que adquieran varios servicios.

Anexo 6: Detalles de los Servicios y Costos

6.1 Cartera de Servicios y Descripción

Asesoramiento contable

Asesoría tributaria

Optimización de inventarios

Elaboración de estados financieros

6.2 Tabla de Precios

Detalle de precios mensuales de los servicios, con costos específicos para el registro de transacciones, declaraciones fiscales y elaboración de estados financieros.

Anexo 7: Análisis de Punto de Equilibrio

Cálculo del Punto de Equilibrio: Análisis financiero que determina el año en el cual la empresa cubrirá sus costos operativos y comenzará a generar beneficios netos.

Anexo 8: Equipos y Software Contable

8.1 Lista de Equipos

Desglose de equipos de oficina (computadoras, impresoras, mobiliario).

Plan de mantenimiento preventivo y correctivo.

8.2 Software Contable: Descripción del software contable específico para estaciones de servicio y los beneficios que aporta en la automatización y precisión de procesos.

Anexo 9: Proveedores y Contratos de Servicio

9.1 Proveedores de Servicios de Internet

Planes y costos de Tigo y Entel, incluidos en el presupuesto operativo para asegurar conectividad continua.

9.2 Contrato de Mantenimiento de Equipos

Plan de mantenimiento periódico para garantizar la funcionalidad de los equipos y prevenir interrupciones operativas.