



XIV FERIA FACULTATIVA

DE EMPRENDEDURISMO INNOVACIÓN Y TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA



NOMBRE DEL PROYECTO: CONSULTORA DE AUDITORIA AIDIMAS S.A.

CATEGORÍA

EMPRENDIMIENTO

INTEGRANTES

MARIBEL LLANOS VIDAURRE	222124105
ERICKA VALDIVIA SALVATIERRA	210050411
MAVELIN MARCOS CAHUAYA	219031371
CARELY CARVALLO MONTERO	219011044
SOLEDAD CRISTINA HUANCA SILVESTRE	219025142

DOCENTE GUIA

LILIANA BEJARANO MARTINEZ

Resumen ejecutivo o abstracto:

Este servicio de auditoría tiene como objetivo evaluar de manera integral los procesos, controles y registros contables relacionados con las operaciones de Caja y Bancos dentro de la organización. La auditoría está diseñada para asegurar la integridad, exactitud y transparencia de las transacciones financieras, así como para identificar posibles riesgos, errores u omisiones que puedan afectar la confiabilidad de la información financiera.

El enfoque metodológico contempla una revisión sistemática de los movimientos de caja, conciliaciones bancarias, políticas internas de manejo de efectivo, custodia de fondos, autorizaciones de pagos, y procedimientos de control interno. Se utilizarán pruebas sustantivas y de cumplimiento, así como entrevistas con el personal responsable y análisis documental.

Entre los principales beneficios del servicio se incluyen:

- Detección y prevención de fraudes o malas prácticas.
- Verificación de la correcta conciliación de saldos bancarios.
- Evaluación del cumplimiento normativo y políticas internas.
- Recomendaciones para fortalecer los controles internos.
- Generación de confianza hacia los stakeholders internos y externos.

La auditoría concluirá con la entrega de un informe detallado, que incluirá los hallazgos, análisis de riesgos y un plan de acción con recomendaciones prácticas para mejorar la eficiencia y seguridad de los procesos de Caja y Bancos.

Índice:

• Introducción	1
• Capítulo 1; Análisis Externo	2
• Capítulo 2; Análisis Interno	3
• Capítulo 3; Plan de Producción	4
• Capítulo 4; Plan de Marketing	5
• Capítulo 5; Plan de Recursos Humanos	6
• Capítulo 6; Plan de Finanzas	7
• Capítulo 7; Estudio Jurídico Fiscal	8
• Conclusiones y Recomendaciones	9
• Bibliografía	10
• Anexos	11

INTRODUCCION

En un contexto donde los emprendedores y pequeños empresarios enfrentan desafíos financieros y fiscales en su camino hacia el éxito, surge nuestra empresa de servicios de asesoría en Auditoría.. Conformada por un equipo de cinco socios comprometidos, nuestra misión es ofrecer servicios de revisión y evaluación de los procesos internos, financieros y legales de una organización. Nos especializamos en apoyar a empresas familiares y pequeñas en Santa Cruz, Bolivia, brindándoles herramientas para gestionar sus ingresos y gastos, planificar presupuestos, cumplir con sus obligaciones fiscales, y mejorar su administración financiera.

Nuestra visión es convertirnos en un aliado estratégico para emprendedores bolivianos, Esto puede incluir auditorías financieras de cumplimiento, de operaciones, de sistemas, y de calidad entre otros, por lo que buscamos que cada cliente pueda enfocarse en hacer crecer su empresa mientras nosotros nos ocupamos de sus finanzas de forma profesional y responsable.

Desde un equipo sólido y capacitado, nos apoyamos en una estructura de trabajo bien definida y un compromiso con la excelencia, ofreciendo transparencia, confianza, y calidad en cada servicio. Nos enfocamos en facilitar el cumplimiento de las normativas locales, la planificación fiscal adecuada, y la administración de las finanzas de manera efectiva y ordenada. Además, brindamos atención personalizada para que cada emprendedor reciba el apoyo necesario y pueda tomar decisiones informadas que impulsen el éxito de su negocio.

**Naturaleza del negocio: Consultora “CONSULTORA DE AUDITORÍA
AUDIMAS ” S.A.**

CAPITULO 1

ANALISIS EXTERNO

- **Microentorno**
- **Análisis de la demanda o clientes potenciales**
- **Nuestros clientes potenciales por departamento**

En Bolivia, las empresas que no califican para el régimen simplificado son aquellas que tienen un volumen de ingresos anuales superior al umbral establecido para este régimen (que, en general, es de Bs 2.700.000 al año) o que realizan actividades que no están incluidas dentro de las categorías que permiten acogerse al régimen simplificado. Estos negocios suelen tener un mayor nivel de formalidad y, por lo tanto, requieren servicios contables más complejos.

A continuación, se describe por departamentos los clientes potenciales de una empresa de servicios contables para empresas que no califican para el régimen simplificado, es decir, aquellas que están sujetas a la facturación normal, con mayores requerimientos contables y fiscales:

1. La Paz

Clientes Potenciales:

Grandes comercios y retail: cadenas de tiendas, supermercados y comercios de gran volumen.

Construcción: Empresas constructoras grandes y proveedores de materiales de construcción.

Entidades gubernamentales: Aunque no son estrictamente comerciales, requieren servicios contables para la gestión de fondos públicos y privados.

2. Santa Cruz de la Sierra

Se destacan sectores como la agroindustria (soja, caña de azúcar, aceite de girasol), petrolero, automotriz, construcción, y comercio.

Clientes Potenciales:

Industria automotriz y manufactura: Empresas dedicadas a la producción de vehículos, repuestos y otros productos manufacturados.

Grandes comercios y retail: Cadenas de supermercados, mayoristas, y tiendas de distribución a gran escala.

Logística y transporte: Empresas dedicadas al transporte de carga y logística internacional.

3. Cochabamba

Cochabamba es un importante centro comercial y de producción agrícola, destacándose en la agroindustria, alimentación, manufactura y comercio.

Clientes Potenciales:

Agroindustriales: Empresas dedicadas al procesamiento de alimentos, productos lácteos, frutas y hortalizas.

Empresas manufactureras: Pequeñas y medianas industrias que producen bienes para el mercado interno.

Comercio y retail: Grandes comercios y distribuidores de productos.

Empresas de servicios profesionales: Abogados, consultores, arquitectos, que requieren contabilidad detallada.

4. Oruro

La minería es el pilar económico de Oruro, especialmente la extracción de estaño, plata y otros minerales. También hay presencia de pequeñas y medianas empresas en sectores como la agricultura y comercio.

Clientes Potenciales:

Empresas mineras: Empresas grandes que extraen y comercializan minerales.

Proveedores de servicios para la minería: Contratistas, empresas de logística y equipos para la minería.

Comercio mayorista: Negocios que comercializan productos a gran escala para la industria minera y la población local.

Pequeñas y medianas empresas (PYMES): Empresas que, por su tamaño, tienen mayores exigencias contables, como comercios locales o manufactureras.

5. Potosí

Potosí es conocido por su minería, en especial la extracción de plata, zinc y estaño, además de contar con una creciente actividad en agroindustria y comercio.

Clientes Potenciales:

Empresas mineras y extractivas: Empresas que extraen metales y minerales preciosos.

Proveedores para la minería: Empresas que ofrecen equipos y servicios para la industria minera.

Pequeñas industrias y comercios: Empresas familiares que producen bienes para el mercado local.

Empresas de turismo: Aprovechando la riqueza histórica y cultural de la ciudad.

6. Sucre

Sucre tiene una economía más orientada al sector agroindustrial (producción láctea y agrícola), comercio y algunos sectores educativos y gubernamentales.

Clientes Potenciales:

Agroindustriales: Empresas productoras y procesadoras de lácteos, frutas, hortalizas, y otros productos agrícolas.

Instituciones educativas y culturales: Universidades, colegios y fundaciones que requieren servicios contables complejos.

PYMES: Pequeñas empresas que superan los umbrales del régimen simplificado y necesitan cumplir con regulaciones fiscales.

7. Tarija

Economía y Sectores Principales: Tarija se destaca en la producción de vino y uvas, gas natural y tiene una economía diversificada con presencia de pequeñas industrias, comercio y agricultura.

Clientes Potenciales:

Empresas vitivinícolas: Productores y exportadores de vinos y otros productos derivados de la uva.

Comercios y retail: Empresas de distribución mayorista y minorista.

PYMES: Empresas locales de comercio y manufactura que necesitan cumplir con las regulaciones tributarias y fiscales.

8. Beni y Pando

Economía y Sectores Principales: Las economías de estos departamentos están más orientadas a la agricultura, la ganadería, y los servicios. En Beni, se destaca la producción de arroz, cacao, y ganadería; mientras que Pando tiene un enfoque en agroindustria y la explotación forestal.

Clientes Potenciales:

Agroindustriales: Empresas productoras de cacao, arroz, caña de azúcar y otros productos.

Ganadería: Grandes productores de carne y derivados de la ganadería.

Empresas forestales y madereras: Empresas que explotan los recursos naturales de la región.

Tamaño de clientes potenciales.

Clientes

1. Tamaño de los Clientes Potenciales

En el contexto de empresas que no califican para el régimen simplificado, estamos hablando de empresas de mayor tamaño, que superan los umbrales de facturación para el régimen simplificado y requieren servicios contables más complejos. Estos clientes potenciales incluyen empresas de diferentes tamaños, con más complejidad operativa, más requisitos fiscales, y mayores exigencias contables.

Clasificación del Tamaño de los Clientes Potenciales

Las empresas que no califican para el régimen simplificado suelen dividirse en tres categorías, dependiendo de su volumen de ingresos y complejidad operativa:

Empresas Medianas:

Características: Empresas con ingresos anuales entre Bs 2.700.000 y Bs 100.000.000. Son empresas que operan a nivel nacional y pueden tener varias filiales o unidades de negocio, pero no necesariamente están involucradas en mercados internacionales o tienen operaciones complejas.

Necesidades contables: Necesitan servicios como la elaboración de estados financieros, declaraciones fiscales periódicas, auditoría interna, control de inventarios, informes fiscales, y asesoría en el cumplimiento normativo.

Ejemplos: Empresas en sectores como la agroindustria, manufactura, retail, comercios grandes, empresas de transporte, etc.

Tamaño de cliente potencial: Aunque tienen una operación menos compleja que las grandes empresas, requieren apoyo contable detallado y pueden tener una necesidad constante de servicios contables.

Pequeñas Empresas en Expansión:

Características: Empresas con ingresos anuales entre Bs 1.000.000 y Bs 10.000.000 que están en una etapa de crecimiento y que superan el régimen simplificado. Estas empresas están empezando a expandirse y requieren un nivel de contabilidad más profesional para mantenerse al día con las obligaciones fiscales y laborales.

Necesidades contables: Servicios básicos como la gestión de la contabilidad diaria, declaraciones fiscales, asesoría en impuestos, planificación financiera y control de costos.

Ejemplos: Pequeñas manufacturas, comercios, servicios profesionales, empresas de tecnología en crecimiento, etc.

Tamaño de cliente potencial: Son clientes con menor complejidad que las empresas medianas o grandes, pero que aún requieren servicios contables especializados para cumplir con las regulaciones fiscales.

2. Capacidad de la Empresa de Auditoría para Atender a los Clientes

Ahora, en cuanto a la capacidad de la empresa de servicios de Auditoría para vender servicios a estos clientes, vamos a analizar cómo el equipo de 5 contadores puede manejar los diferentes segmentos de clientes en función de su carga de trabajo.

Carga de trabajo y tiempo por cliente:

Clientes medianos: Estos clientes también requieren atención constante, pero no al nivel de las grandes empresas. Podrían requerir entre 40 a 80 horas al mes, ya que sus necesidades son más estandarizadas, aunque igualmente importantes para cumplir con la legislación tributaria.

Clientes pequeños: Empresas en expansión con menos complejidad. Podrían requerir entre 15 a 30 horas al mes, con servicios más básicos como preparación de impuestos, gestión de estados financieros, y asesoría en impuestos.

Capacidad de trabajo de los 5 contadores:

Suponiendo que cada contador pueda manejar entre 5 a 10 clientes (dependiendo de la complejidad), la capacidad total de la empresa podría ser:

Cada contador puede trabajar alrededor de 120 horas al mes (suponiendo que trabajen a tiempo completo en tareas relacionadas con la contabilidad).

Si se distribuye entre clientes grandes, medianos y pequeños, la empresa podría dividirse de la siguiente manera:

Empresas medianas: 1 contador podría manejar entre 5 a 7 empresas medianas, que requieren entre 40 a 80 horas mensuales.

Empresas pequeñas: 2 contadores podrían manejar entre 10 a 15 pequeñas empresas (requieren menos horas, entre 15-30 por mes).

Capacidad total del equipo de 5 contadores:

Empresas medianas: El equipo podría manejar 25 a 35 empresas medianas (asumiendo un servicio más estandarizado pero continuo).

Pequeñas empresas: El equipo podría manejar 50 a 75 pequeñas empresas en expansión, ya que requieren menos tiempo y son clientes que generalmente tienen menos complejidad contable.

Promedio de clientes manejados:

Empresas medianas: Entre 25 a 35 clientes.

Pequeñas empresas: Entre 50 a 75 clientes.

3. Cuántos Servicios Contables Podría Vender la Empresa

Dependiendo de la segmentación y la capacidad del equipo, la empresa de servicios contables podría ofrecer diferentes tipos de servicios a cada segmento:

Empresas medianas: A este tipo de clientes se les pueden vender servicios de gestión de impuestos, preparación de informes financieros mensuales y auditorías anuales, generalmente a precios más accesibles. Estas empresas también requieren servicios contables continuos, pero menos complejos que los de las grandes empresas.

Pequeñas empresas: Los servicios más comunes incluyen preparación de impuestos, gestión contable mensual, consultoría fiscal básica y asesoría en cumplimiento normativo. A este tipo de cliente se les pueden vender servicios a precios más bajos y con contratos a corto plazo.

Estimación de ingresos potenciales:

Ingresos por cliente: Dependiendo de la complejidad, los servicios a grandes empresas podrían generar entre Bs 5.000 a Bs 20.000 mensuales. A empresas medianas podrían generar entre Bs 2.000 a Bs 5.000 mensuales, y a las pequeñas empresas entre Bs 500 a Bs 1.500 mensuales.

Total de ingresos: Si la empresa de contabilidad logra vender sus servicios a un número moderado de empresas dentro de cada segmento, los ingresos anuales podrían variar desde Bs 250.000 hasta Bs 1.000.000 anuales (o más), dependiendo de la combinación de clientes grandes, medianos y pequeños.

Criterios de segmentacion de de nuestros clientes potenciales.

Sector economico

Segmentos Potenciales:

Manufactura: Empresas que producen productos industriales o bienes de consumo (textiles, electrodomésticos, maquinaria, etc.).

Comercio y Retail: Grandes cadenas comerciales, distribuidores, importadores y exportadores de productos.

Turismo y Servicios: Agencias de viajes, operadores turísticos, hoteles, etc.

Tecnología y Servicios Profesionales: Empresas de software, consultoría, telecomunicaciones.

Ventajas de este enfoque:

Cada sector tiene necesidades fiscales, contables y de auditoría muy particulares.

Permite crear propuestas de valor personalizadas para cada industria.

Por Tamaño de la Empresa

Segmentos Potenciales:

Empresas medianas: Empresas que ya operan a nivel nacional, tienen una estructura jerárquica establecida y requieren servicios contables más sofisticados, pero con menor complejidad que las grandes corporaciones.

Pequeñas empresas en expansión: Empresas que están creciendo y necesitan servicios contables y de cumplimiento fiscal para manejar su crecimiento, pero aún no tienen una estructura contable interna compleja.

Ventajas de este enfoque:

El tamaño impacta directamente en el volumen de trabajo, la complejidad y las necesidades de soporte contable.

Permite a la empresa de contabilidad ofrecer paquetes de servicios adaptados al tamaño de la empresa (servicios más básicos o más avanzados).

Definición del Mercado Objetivo o target

Las **empresas no clasificadas para el régimen tributario** se refieren generalmente a aquellas que no están dentro de un régimen tributario formal o específico, como puede ser el régimen de pequeñas empresas o el régimen general. Esto podría incluir:

- **Microempresas** que no superan los umbrales de facturación para ser incluidas en un régimen fiscal específico.
- **Empresas informales** o que operan de manera no registrada y, por lo tanto, no tienen una clasificación tributaria formal.
- **Nuevas empresas** que están en proceso de formalización o que aún no han determinado su régimen tributario.
- **Empresas que se encuentran en un proceso de transición** entre un régimen tributario y otro, o que están en una fase de reestructuración fiscal.
-

2. Características del Mercado Objetivo

Este tipo de empresas suele compartir varias características comunes que definen sus necesidades y expectativas respecto a los servicios contables:

- **Falta de conocimientos fiscales:** Muchas de estas empresas carecen de un entendimiento profundo de las normativas fiscales y de cómo deben cumplir con sus obligaciones tributarias.

- **Estructura empresarial sencilla:** En general, estas empresas son de tamaño pequeño o mediano, lo que implica que tienen una estructura operativa relativamente sencilla pero con una gran necesidad de simplificación en sus procesos contables.
- **Necesidad de asesoría para formalización:** Necesitan apoyo para cumplir con los requisitos fiscales y, a menudo, buscan ayuda para clasificarse correctamente en el régimen tributario adecuado.
- **Preocupación por la optimización de costos:** Dado que las empresas que no están formalmente clasificadas suelen ser pequeñas o informales, suelen estar muy atentas a la optimización de recursos, por lo que prefieren servicios contables que les ofrezcan una relación calidad-precio razonable.
- **Falta de una infraestructura contable formal:** Muchas veces estas empresas no tienen sistemas contables establecidos y dependen de servicios externos para cumplir con las obligaciones fiscales.

3. Necesidades de Servicios Contables

Las empresas en este mercado objetivo requieren diversos servicios contables, que incluyen:

- **Asesoría fiscal y tributaria:** Orientación para entender y aplicar correctamente el régimen tributario más adecuado según su actividad, tamaño y facturación.
- **Cumplimiento tributario:** Elaboración y presentación de declaraciones fiscales (como IVA, retenciones, declaraciones anuales, etc.), asegurándose de que la empresa cumpla con todas las obligaciones fiscales.
- **Planificación fiscal:** Asesoría sobre cómo optimizar la carga fiscal, aplicando las deducciones y exenciones fiscales que correspondan, según el régimen aplicable.
- **Regularización de la situación tributaria:** En el caso de empresas que no están correctamente formalizadas o que han estado operando en la informalidad, los servicios contables pueden incluir el proceso de regularización ante las autoridades fiscales.
- **Gestión de la contabilidad básica:** Servicios que incluyen el registro de operaciones, la generación de estados financieros básicos y la conciliación de cuentas.

Hábitos de consumo que tiene mi mercado

Para identificar los hábitos de consumo de los emprendedores que podrían interesarse en tus servicios contables en la feria de emprendimiento, considera los siguientes aspectos clave:

1. **Enfoque en costos y ahorro:** Los emprendedores suelen estar muy enfocados en controlar sus costos y buscan servicios que les permitan optimizar sus recursos. Un servicio contable que les ayude a identificar áreas de ahorro y a mejorar la gestión financiera seguramente llamará su atención.

2. Servicios flexibles y personalizados: A menudo prefieren servicios a la medida, que se adapten a las características y necesidades de su negocio. Ofrecer paquetes o planes de contabilidad personalizados podría atraer más clientes.
3. Educación financiera básica: Muchos emprendedores pueden carecer de conocimientos profundos en contabilidad. Ofrecer talleres o asesoría en aspectos básicos (como registros contables, impuestos y flujo de efectivo) puede ser muy valorado, ya que buscan aprender a gestionar mejor sus finanzas.
4. Facilidad de pago y precios accesibles: Los emprendedores prefieren precios claros, accesibles y facilidades de pago, como mensualidades. Ofrecer opciones de pago adaptables puede hacer que vean el servicio como una inversión más que como un gasto.
5. Preferencia por la tecnología y la digitalización: Los emprendedores valoran la tecnología que facilita la gestión remota. Implementar herramientas digitales (como software de contabilidad en línea o aplicaciones móviles) para un seguimiento fácil y acceso a la información financiera en tiempo real puede ser un punto diferenciador.
6. Asesoría y soporte continuo: Los emprendedores suelen valorar el acceso constante a apoyo y asesoría, en lugar de servicios limitados o con cargos adicionales por consulta. Mostrar disponibilidad y seguimiento constante puede hacer que tu servicio sea visto como confiable.

Con estos puntos en mente, podrías adaptar tu estrategia para mostrar cómo tu servicio contable resuelve problemas específicos y añade valor a los emprendedores en el área comercial

Perfil o características que tienen mi mercado objetivo

El perfil y las características de los consumidores que requieren servicios de contabilidad financiera para emprendedores generalmente incluyen los siguientes aspectos:

Perfil del Cliente

1. Emprendedores y propietarios de pequeñas empresas*: Suelen ser dueños de negocios familiares o startups, con una operación pequeña o mediana, principalmente en sectores comerciales o de servicios.
2. Residentes en Santa Cruz, Bolivia*: Este es un factor geográfico clave, especialmente si necesitas cumplir con normativas locales.
3. Personas que no tienen conocimientos contables profundos*: Muchos de ellos manejan su negocio desde un enfoque práctico y necesitan apoyo con la administración financiera.

Características Clave

1. Interés en crecer y formalizar su negocio*: Buscan herramientas y conocimientos que les ayuden a profesionalizar y escalar su emprendimiento.
2. Necesidad de organización financiera*: Tienen dificultades para separar finanzas personales y del negocio, gestionar presupuestos y llevar registros claros de ingresos y gastos.

3. Preocupación por la gestión fiscal y tributaria*: Quieren cumplir con sus obligaciones fiscales de manera correcta para evitar problemas legales.
4. Limitación de tiempo y recursos*: Prefieren servicios que faciliten y simplifiquen su administración, ya que suelen tener un equipo reducido y deben manejar diversas tareas.
5. Aspiración de rentabilidad y sostenibilidad*: Quieren asegurar que su negocio sea rentable a largo plazo y buscan asesoría en la toma de decisiones financieras que respalden esta meta.
6. Búsqueda de apoyo en planificación y proyecciones*: Necesitan ayuda con la planificación financiera y creación de presupuestos realistas para poder tomar decisiones informadas sobre la reinversión y crecimiento.

- **Competidores**

- **Firmas de contadores locales independientes**

- Los contadores independientes suelen ofrecer servicios contables y tributarios básicos para pequeños negocios, incluyendo el cálculo de impuestos, preparación de reportes financieros y asesoría fiscal.

- **Compradores de su competencia:** Micro y pequeñas empresas que buscan servicios contables a precios accesibles, pero con menos estructura y personalización en el servicio. Estos compradores suelen ser negocios familiares o emprendimientos que no cuentan con recursos para contratar servicios contables corporativos y prefieren asesorías económicas y directas.

- **Pequeñas firmas contables o estudios contables**

- Estas firmas suelen estar integradas por un pequeño equipo de contadores y auxiliares. Ofrecen una gama de servicios un poco más amplia que los contadores independientes, como la gestión de auditorías básicas, elaboración de informes contables y cumplimiento tributario.

- **Compradores de su competencia:** Empresas pequeñas y medianas que buscan servicios de mayor calidad y con personal especializado. Estas empresas buscan la formalización contable y cumplir con las regulaciones fiscales sin hacer grandes inversiones. Incluyen empresas de sectores como comercio, servicios y manufactura.

- **Software de contabilidad y plataformas digitales**

Las plataformas de contabilidad digital han ganado popularidad y ofrecen funciones automatizadas, como el registro de ingresos y gastos, generación de reportes financieros y algunas incluso ofrecen servicios de asesoría fiscal en línea.

Compradores de su competencia: Empresas tecnológicamente más avanzadas y emprendedores jóvenes que prefieren una solución digital por su accesibilidad y automatización. Estos compradores suelen ser startups o empresas en crecimiento que desean gestionar sus finanzas de manera autónoma y económica.

Firmas de contabilidad con servicios integrales y experiencia en consultoría

Estas son empresas más grandes y estructuradas que ofrecen servicios contables integrales, asesoría fiscal avanzada, planificación financiera y gestión de auditorías para empresas que desean una solución completa.

Compradores de su competencia: Empresas medianas y grandes que necesitan servicios más complejos y sofisticados, con cumplimiento de normas y regulaciones específicas. En su mayoría, estas empresas buscan optimizar sus recursos y cumplir con los requisitos fiscales detalladamente, prefiriendo una firma de confianza con un alto nivel de experiencia y personal altamente capacitado.

- **Macroentorno**

1. Situación Política

Bolivia ha atravesado una fase de inestabilidad política, con cambios en el gobierno y desafíos sociales. Esto ha impactado en la administración pública y en la percepción de las empresas sobre el cumplimiento tributario.

Oportunidades: La implementación de políticas que buscan formalizar a los pequeños negocios ofrece oportunidades para que más empresas necesiten apoyo contable para cumplir con regulaciones nuevas o cambiantes.

Amenazas: La inestabilidad política y posibles cambios en el sistema fiscal pueden generar incertidumbre en las empresas y afectar su voluntad de inversión en servicios contables.

2. Situación Económica

Bolivia ha experimentado una desaceleración económica que afecta particularmente a las micro, pequeñas y medianas empresas (MiPymes), las cuales representan el grupo objetivo de este negocio.

Oportunidades: Durante épocas de crisis, las empresas buscan optimizar sus finanzas y evitar problemas legales por incumplimiento tributario, lo que aumenta la demanda de servicios contables.

Amenazas: La desaceleración económica puede hacer que muchas pequeñas empresas recorten gastos, incluyendo servicios contables, o prefieran soluciones más económicas, como contadores independientes.

3. Situación Social

Existen altos niveles de informalidad en Bolivia, donde muchas pequeñas empresas no están registradas y carecen de cultura tributaria. Además, la mayoría de la población empresarial de este tipo es joven y con formación limitada en contabilidad y finanzas.

Oportunidades: Una empresa que eduque y asesore a empresarios sobre los beneficios de la formalización y cumplimiento tributario puede posicionarse como un aliado confiable para estos negocios. Servicios personalizados pueden atraer a este sector.

Amenazas: La informalidad está profundamente arraigada y muchas empresas pueden ver la formalización como una carga en lugar de un beneficio, lo cual dificulta la adquisición de clientes.

4. Situación Tecnológica

Bolivia ha avanzado en el uso de tecnología digital, y cada vez más empresas están adoptando herramientas de gestión contable y financiera. Sin embargo, el acceso a la tecnología aún es limitado en áreas rurales y para empresas con bajo capital.

Oportunidades: Ofrecer servicios digitales o asesoría en el uso de software contable puede atraer a empresas que están comenzando a digitalizarse. Un modelo de servicio virtual permite llegar a clientes en áreas geográficas amplias sin la necesidad de tener presencia física.

Amenazas: La adopción lenta de la tecnología y la falta de familiaridad con herramientas digitales puede ser una barrera. Además, existe competencia con plataformas de software contable que ofrecen soluciones accesibles y automatizadas.

5. Situación Ambiental

Bolivia enfrenta desafíos ambientales, como la deforestación y la gestión de recursos. La legislación ambiental está comenzando a influir en ciertos sectores y, en algunos casos, exige reportes específicos que pueden incluir asistencia contable.

Oportunidades: La empresa podría ofrecer servicios adicionales, como reportes de impacto ambiental para empresas que necesiten cumplir con normas ecológicas. Esto puede ser un nicho especializado en el sector de asesoría contable.

Amenazas: Los costos asociados con cumplir con normativas ambientales pueden desincentivar la formalización de empresas pequeñas y hacer que eviten contratar servicios adicionales.

6. Situación Legal

El sistema tributario en Bolivia está en constante cambio, lo cual complica el cumplimiento normativo. Además, hay incentivos del gobierno para que las empresas se formalicen y se registren dentro del régimen fiscal.

Oportunidades: Las empresas que buscan regularizar su situación necesitan un apoyo continuo para mantenerse al día con la normativa. Esto representa una oportunidad para ofrecer asesoría en el cumplimiento normativo y evitar sanciones.

Amenazas: La complejidad de las normativas fiscales puede desincentivar a las empresas informales a formalizarse, especialmente si no ven beneficios claros de hacerlo.

7. Situación Demográfica

Bolivia tiene una población en crecimiento, con una gran cantidad de jóvenes emprendedores que buscan formalizar pequeños negocios. La mayoría se concentra en zonas urbanas, pero las áreas rurales también presentan una actividad empresarial considerable.

Oportunidades: El crecimiento en la base de emprendedores y jóvenes empresarios representa una oportunidad para educar sobre la importancia de los servicios contables y atraer a nuevos clientes.

Amenazas: Muchas de estas nuevas empresas prefieren economizar y pueden optar por soluciones contables mínimas o incluso mantenerse en la informalidad.

8. Situación Cultural

Contexto: Existe una cultura de informalidad en el ámbito empresarial, donde muchas personas ven el cumplimiento tributario como un obstáculo en lugar de una necesidad. Sin embargo, esto está comenzando a cambiar lentamente, especialmente en sectores urbanos y entre las nuevas generaciones.

Oportunidades: Una empresa contable que eduque a sus clientes sobre los beneficios de la formalización y los beneficios tributarios puede posicionarse como una aliada para empresas en crecimiento.

Amenazas: La resistencia cultural hacia la formalización y los servicios contables dificulta que las empresas informales opten por contratar asesoría profesional, especialmente si ven este gasto como innecesario.

1.2.1 Producto/mercado

ofrecemos:

Asesoría y Servicios de Auditoría : La empresa ofrece servicios básicos y avanzados de Auditoría que incluyen revisión y evaluación de procesos internos ,financieros y legales de una organización.

Asesoría Tributaria: Ayudamos a las empresas a entender y cumplir con sus obligaciones fiscales. Esto incluye determinar su situación frente al sistema tributario, preparar declaraciones fiscales y evitar sanciones o multas.

Consultoría en Formalización y Cumplimiento: Ofrecemos orientación en el proceso de formalización, de manera que las empresas puedan cumplir con los requisitos del régimen tributario. Esto abarca la creación de registros contables básicos, asesoramiento en temas legales y preparación de documentos financieros.

Nuestros servicios están destinados a:

Emprendedores y negocios emergentes: Muchas empresas nuevas necesitan orientación en contabilidad y cumplimiento fiscal, especialmente aquellas que empiezan a crecer y a requerir formalización.

Negocios familiares y comerciantes individuales: Estos son pequeños negocios que buscan cumplir con la normativa tributaria sin incurrir en grandes gastos, y a menudo requieren servicios contables básicos.

Nuestros servicios cuentan con profesionales de gran conocimiento y componentes técnicos.

Componentes Técnicos y Humanos: El servicio contable se basa en la experiencia y el conocimiento de profesionales en contabilidad y finanzas que entienden la normativa local y los desafíos específicos de las empresas informales en Bolivia.

Plataformas Digitales y Herramientas Contables: Aunque es un servicio, la empresa utiliza herramientas tecnológicas para la gestión de la contabilidad, como software contable, calculadoras fiscales, y plataformas de colaboración en línea. Esto permite digitalizar procesos y facilitar la elaboración de reportes y documentos para los clientes.

Estrategias de Educación y Capacitación: Además del servicio contable, se brindan capacitaciones y orientación en temas financieros y fiscales para ayudar a los clientes a comprender los beneficios de la formalización y el cumplimiento tributario.

- **ANÁLISIS INTERNO.**

Actividades Primarias

- **Logística Interna**
 - **Fortalezas:** La estructura organizativa es pequeña, lo cual facilita la comunicación y la coordinación entre los contadores. Esto permite una rápida gestión de los casos y una atención más personalizada a cada cliente.
 - **Debilidades:** Al ser una empresa pequeña, los recursos administrativos y de soporte son limitados, lo que puede llevar a que los contadores asuman tareas adicionales fuera de sus competencias técnicas, como gestión de clientes o aspectos administrativos, lo que afecta su productividad.
- **Operaciones**
 - **Fortalezas:** El equipo está compuesto por cinco contadores que brindan servicios especializados en contabilidad y asesoría tributaria. Cada contador puede dedicar tiempo a casos específicos, permitiendo una atención personalizada y de calidad.
 - **Debilidades:** La capacidad de respuesta está limitada al número de contadores. Si la demanda aumenta, podrían surgir retrasos en la entrega de servicios y dificultades para gestionar mayores volúmenes de trabajo.
- **Logística Externa**
 - **Fortalezas:** La cercanía con los clientes permite ofrecer servicios en persona y fortalecer la relación con el cliente. La empresa está en posición de entregar informes y documentación de manera directa, favoreciendo una comunicación más eficiente.
 - **Debilidades:** La logística externa es limitada en cuanto a alcance geográfico. Al no contar con canales de entrega digital desarrollados, puede perder competitividad frente a servicios contables que emplean plataformas digitales para atender a clientes en otras regiones de Bolivia.
- **Marketing y Ventas**
 - **Fortalezas:** La especialización en empresas informales que buscan cumplir con requisitos fiscales es un nicho claro que permite enfocar los esfuerzos de marketing en una audiencia específica.
 - **Debilidades:** La empresa cuenta con recursos limitados para estrategias de marketing digital y publicidad. Esto dificulta el acceso a un mercado más amplio y hace que la captación de nuevos clientes dependa en gran medida de las recomendaciones y el boca a boca.
- **Servicio Postventa**
 - **Fortalezas:** La empresa tiene el potencial de ofrecer un seguimiento personalizado a los clientes después de completar el servicio, lo cual puede aumentar la lealtad y la satisfacción de los clientes.
 - **Debilidades:** No existe una estructura formal de servicio postventa, lo cual podría reducir la fidelización de los clientes a largo plazo. Esto limita la capacidad de mantener relaciones continuas con los clientes y ofrecerles asesorías adicionales o servicios recurrentes.

Actividades de Apoyo

- **Infraestructura de la Empresa**
 - **Fortalezas:** Al ser una pequeña empresa de cinco contadores, los costos fijos de operación, como el alquiler de oficina y los recursos básicos, son moderados, permitiendo una estructura de costos operativos relativamente baja.
 - **Debilidades:** La infraestructura es básica, sin sistemas avanzados de gestión contable ni recursos de tecnología robustos, lo cual podría limitar la eficiencia y la capacidad de manejo de datos y procesos contables de manera más ágil y segura.
- **Gestión de Recursos Humanos**
 - **Fortalezas:** El equipo está conformado por profesionales especializados y con experiencia en contabilidad y asesoría fiscal, lo que garantiza un nivel de servicio de calidad y una atención personalizada.
 - **Debilidades:** La empresa tiene un equipo limitado, y la falta de un departamento de recursos humanos dificulta la capacitación continua y el desarrollo profesional. Esto puede llevar a una sobrecarga de trabajo y agotamiento de los contadores si la demanda crece.
- **Desarrollo Tecnológico**
 - **Fortalezas:** La empresa utiliza algunas herramientas básicas de contabilidad, lo cual facilita el registro de operaciones y la generación de reportes financieros básicos.
 - **Debilidades:** La falta de inversión en software contable avanzado y sistemas de gestión digital limita la eficiencia y la competitividad de la empresa frente a servicios contables que emplean plataformas en línea y herramientas de automatización contable. Esto podría dificultar el acceso a clientes que prefieren soluciones tecnológicas.
- **Abastecimiento**
 - **Fortalezas:** Dado que se trata de una empresa de servicios, no existen grandes costos de inventario ni de abastecimiento, y el equipo se centra en ofrecer servicios directos con base en sus habilidades y experiencia.
 - **Debilidades:** La dependencia en los cinco contadores hace que la empresa sea vulnerable si algún miembro del equipo se ausenta o reduce su disponibilidad, afectando la capacidad de entrega de los servicios.

Fortalezas Generales

- **Especialización en un Nicho:** La empresa se especializa en ayudar a pequeños emprendedores y cumplir con los requisitos tributarios, lo cual es un nicho con creciente demanda en Bolivia.
- **Equipo de Profesionales:** La empresa cuenta con cinco contadores capacitados, lo que permite brindar un servicio de alta calidad y adaptado a las necesidades del cliente.

- **Estructura Ágil:** La pequeña estructura organizativa permite una toma de decisiones rápida y una atención personalizada a los clientes.
-

Debilidades Generales

- **Recursos Limitados para Crecimiento:** La falta de recursos en tecnología y marketing limita la capacidad de expansión y de competir con otras empresas que ofrecen servicios contables digitalizados.
- **Capacidad de Respuesta Reducida:** Al depender únicamente de cinco contadores, la empresa puede enfrentar desafíos en la gestión de una alta demanda de clientes.
- **Falta de Infraestructura Tecnológica:** La ausencia de herramientas tecnológicas avanzadas limita la eficiencia operativa y la capacidad para brindar servicios a distancia o en otras regiones del país.

3. ANALISIS FODA

3.1.1. Del análisis externo: Oportunidades y Amenazas

Oportunidades:

- **Tendencia de formalización:** Cada vez más emprendedores buscan formalizar sus negocios para acceder a créditos, licitaciones y beneficios gubernamentales, lo cual aumenta la demanda de servicios contables.
- **Avances tecnológicos:** Herramientas digitales de contabilidad y gestión financiera permiten brindar servicios más eficientes, accesibles y personalizados.
- **Políticas de fomento al emprendimiento:** El gobierno boliviano ha implementado políticas para apoyar a las micro y pequeñas empresas, facilitando su crecimiento y generando una mayor demanda de servicios financieros especializados.
- **Crecimiento del comercio en línea:** La digitalización y el comercio electrónico han ampliado las oportunidades para pequeños negocios, quienes necesitarán asesoría contable para manejar transacciones y registros complejos.

Amenazas:

- **Competencia creciente:** El aumento de empresas de contabilidad y asesores independientes puede reducir la cuota de mercado.

- **Inflación:** La inflación impacta en los costos operativos, como salarios, tecnología y servicios, lo cual podría llevar a un aumento de precios que afecte la accesibilidad del servicio.
- **Cambios en la regulación fiscal:** Las modificaciones imprevistas en la normativa fiscal pueden afectar la planificación y ejecución de servicios contables.
- **Dependencia del ciclo económico:** La demanda de servicios contables para pequeños negocios puede fluctuar en función del entorno económico, que podría impactarse en tiempos de crisis o recesión.

3.1.2 Del análisis interno: Fortalezas y Debilidades

Fortalezas:

- **Equipo capacitado:** Contamos con profesionales en contaduría que tienen experiencia en el manejo de pequeñas empresas, con conocimiento actualizado de las leyes fiscales bolivianas.
- **Servicio especializado:** Nuestro enfoque exclusivo en pequeños emprendimientos nos permite ofrecer soluciones personalizadas y adaptadas a las necesidades específicas de este segmento.
- **Uso de tecnología accesible:** Implementación de software de contabilidad fácil de usar para nuestros clientes, mejorando la comunicación y eficiencia en el servicio.
- **Enfoque en el cliente:** Nos distinguimos por un alto nivel de atención personalizada y asesoramiento continuo para nuestros clientes.

Debilidades:

- **Falta de reconocimiento de marca:** Como un nuevo emprendimiento, tenemos poca visibilidad en el mercado y debemos trabajar en la construcción de una reputación sólida.
- **Recursos limitados para expansión:** Inicialmente, los recursos para invertir en publicidad y contratación de más personal son limitados.

- **Dependencia de canales tradicionales:** Actualmente, contamos con pocos canales digitales para atraer y gestionar clientes, lo cual limita el alcance y la capacidad de adaptación a cambios en el comportamiento de los consumidores.

3.1.3. Matriz FODA



3.2 Estrategia

Propuesta de Valor

Nuestro servicio brinda una solución única para emprendedores y pequeños negocios que desean mantener sus finanzas en orden sin la complejidad y altos costos de una auditoría empresarial. Ofrecemos mejorar la gestión de riesgo, optimización de procesos, cumplimiento normativo, mejorar la transparencia y la rendición de cuentas, incrementar la confianza de los inversores e identificar la oportunidad de mejoras y oportunidad para aumentar la eficiencia, tomar decisiones informadas para hacer crecer sus negocios.

Diferenciación

Nos destacamos en el mercado por nuestra especialización en emprendedores y pequeños negocios, ofreciendo un servicio integral que combina tecnología accesible, un equipo capacitado y una atención personalizada. A diferencia de los servicios de auditoría tradicionales, nuestro enfoque se centra en ser accesible y orientado a las necesidades específicas del cliente, brindando soluciones prácticas para su crecimiento.

Adecuación al Entorno

Nuestro negocio se adapta al entorno económico y regulatorio de Bolivia a través de:

- Actualización constante en normativa fiscal y legal, para cumplir con los requisitos de auditoría para pequeños negocios.
- Uso de herramientas tecnológicas que permiten ofrecer servicios remotos y más eficientes.
- Atención a las necesidades de formalización y digitalización de nuestros clientes, ayudándoles a adaptarse al cambio en el comercio y servicios en línea.

Misión y Visión

Misión:

La misión fundamental de la auditoría es **proporcionar una opinión independiente y objetiva** sobre la fiabilidad y veracidad de la información financiera, operativa o de cumplimiento de una entidad. En términos más sencillos, busca **generar confianza** en dicha información para los diferentes usuarios, ya sean inversionistas, acreedores, la gerencia o el público en general.

Visión:

La visión de la auditoría se proyecta hacia un futuro donde su rol evoluciona para **ser un pilar aún más estratégico en la gobernanza y la sostenibilidad de las organizaciones**. No se limita solo a la verificación financiera, sino que se expande para abordar los desafíos emergentes del entorno empresarial.

4. PLAN OPERATIVO

4.1 Plan de Producción u Operación

- **Ubicación de nuestro negocio**

El negocio se establecerá en un espacio de oficina ubicado C. Fortín Toledo #36 Santa Cruz, Bolivia. Estratégicamente en el centro de la ciudad. Esta ubicación fue seleccionada por su accesibilidad, proximidad a clientes potenciales, y la cercanía a otros servicios financieros y administrativos. Al estar en el centro de la ciudad, se facilita el acceso a transportes y servicios bancarios, además de brindar comodidad a los clientes que deseen realizar consultas presenciales.

- **principales procesos de producción**

Los procesos operativos clave para la prestación de servicios contables serán los siguientes:

- **Recepción de Clientes y Evaluación Inicial:** Se realiza una consulta inicial para comprender las necesidades financieras del cliente y definir los servicios adecuados.
- **Recolección y Organización de Documentación:** Se solicita la documentación fiscal y financiera necesaria para realizar los registros contables y preparar los reportes.
- **Registro y Análisis Contable:** Se registran y analizan los datos financieros utilizando software contable especializado.
- **Elaboración de Reportes y Asesoramiento Fiscal:** Se preparan reportes financieros y se brinda asesoramiento sobre temas fiscales específicos.

- **Entrega y Explicación de Resultados:** Se entrega el reporte final al cliente y se le explica el estado financiero de su negocio, recomendaciones y próximos pasos.
- **Seguimiento y Revisión Periódica:** Se realiza un seguimiento para evaluar la continuidad de los servicios y ajustar según la evolución del negocio.
- **forma de distribución interna que tendremos**
La oficina se dividirá en:
 - **Área de Recepción y Espera:** Espacio de bienvenida para los clientes.
 - **Zona de Trabajo Principal:** Incluye escritorios equipados con computadoras y software contable para el equipo de contabilidad.
 - **Sala de Reuniones:** Área para consultas privadas y reuniones con clientes, donde se discutirán reportes y estrategias.
 - **Área de Archivos:** Espacio destinado para el almacenamiento de documentos y archivos de clientes.
- **Nuestra estrategia óptima de producción**
Se empleará una estrategia de "producción bajo demanda," atendiendo las necesidades de los clientes de manera personalizada y conforme a sus requerimientos específicos. Al trabajar en servicios que se generan a partir de las solicitudes de los clientes, se optimizarán los recursos al asignarlos según la demanda real.
- **capacidad, programa y método de producción máxima de producción**
La capacidad máxima de producción se determinó en base a la disponibilidad de personal y herramientas tecnológicas. Con un equipo de tres contadores, se estima que pueden gestionarse de 15 a 20 clientes mensuales, dependiendo de la complejidad de los servicios solicitados. El programa de producción es mensual, alineado a los requerimientos fiscales y contables de los clientes.

- **los costos unitarios y totales de producción**

Los costos unitarios incluyen:

- **Mano de obra:** Sueldo de contadores y personal administrativo.
- **Software Contable:** Licencias de uso del software necesario para la prestación de servicios.
- **Material de Oficina y Papelería:** Gastos en papelería, impresión y otros materiales para la generación de reportes. El costo total para operar mensualmente, considerando todos estos aspectos, se calcula en aproximadamente 12,000 Bs.
- **Definir y explicar sus principales proveedores.**
- **Software Contable:** Se utilizará un software contable líder en el mercado, seleccionado por su adaptabilidad a normativas bolivianas y su funcionalidad para gestionar múltiples cuentas de clientes.
- **Material de Oficina:** Proveedores locales de papelería y artículos de oficina que ofrecen precios accesibles y entregas rápidas.
- **Servicios de Telecomunicación e Internet:** Se contrata un proveedor local que garantiza conectividad estable para comunicación continua con los clientes y el trabajo en línea.

- **Determinar los costos de inversión en maquinarias, equipos e infraestructura.**

La inversión inicial incluye:
- **Computadoras y Equipos de Oficina:** 5,000 Bs cada uno, totalizando 15,000 Bs.
- **Mobiliario:** Escritorios, sillas, y área de recepción, sumando un total de 8,000 Bs.
- **Software de Contabilidad:** Suscripción anual de 2,500 Bs.
- **Infraestructura de Oficina (renta y acondicionamiento):** Aproximadamente 5,000 Bs mensuales en renta y 2,000 Bs en acondicionamiento inicial. Estos

costos se financiarán mediante una combinación de ahorros personales y un préstamo comercial pequeño.

- **Definir normas de calidad del producto o servicio.**

El servicio se guiará por normas de calidad como:

- **Precisión y Puntualidad:** Cada reporte será revisado para garantizar la exactitud de los datos y cumplir con los plazos legales de entrega.
- **Confidencialidad de Datos:** Se implementarán prácticas de manejo seguro de la información financiera para proteger la privacidad de los clientes.
- **Comunicación Clara y Transparente:** Se explicarán de forma accesible los resultados y recomendaciones a cada cliente, asegurando que comprendan su situación financiera.

- **Crear programas de mantenimiento de planta preventivo y correctivo.**
- **Mantenimiento Preventivo:** Cada seis meses, se realizará una revisión del equipo de cómputo y la infraestructura de la oficina para asegurar el funcionamiento adecuado.
- **Mantenimiento Correctivo:** Cualquier falla detectada será atendida de inmediato con ayuda de proveedores de soporte técnico, para minimizar interrupciones en el servicio.

- **Seguros**
- **Seguro contra Accidentes:** Para cubrir cualquier incidente en el lugar de trabajo, protegiendo tanto al equipo como a los clientes.
- **Seguro de Responsabilidad Civil:** Para cubrir posibles responsabilidades legales en caso de errores que afecten financieramente a los clientes.
- **Seguro de Propiedad:** Para proteger el equipo y los muebles de la oficina contra daños o robos.

5. PLAN DE MARKETING

5.1 Mercado Objetivo

5.1.1 Estructura del servicio

El servicio de una auditoria se estructura en :

- **Asesoría Financiera:** Incluye servicios como valoración de empresas, fusiones y adquisiciones (due diligence), reestructuraciones y apoyo en la obtención de financiación.
- **Consultoría de Gestión:** Asesoramiento sobre estrategia, optimización de procesos, gestión del cambio, eficiencia operativa y mejora del rendimiento empresarial.
- **Asesoría Fiscal:** Planificación fiscal, cumplimiento de obligaciones tributarias, asesoramiento en impuestos internacionales y resolución de disputas con autoridades fiscales.
- **Asesoría en Riesgos y Ciberseguridad:** Ayuda a las organizaciones a identificar, evaluar y mitigar riesgos, incluyendo riesgos operativos, financieros, tecnológicos y de ciberseguridad.
- **Asesoría en Tecnología:** Implementación de sistemas ERP, transformación digital, análisis de datos y optimización de infraestructuras tecnológicas.
- **Servicios Forenses y de Investigación:** Investigación de fraudes, disputas financieras y apoyo en litigios.
- **Outsourcing de Auditoría Interna:** Para empresas que no desean mantener un departamento de auditoría interna propio, las firmas pueden ofrecer este servicio de forma externalizada.

5.1.2 Básico.

El servicio ofrece gestión de auditoria integral para pequeños negocios y emprendedores, facilitando el cumplimiento de obligaciones legales y ayudándoles a comprender mejor su situación financiera.

5.1.3 Esperado.

El cliente espera un servicio de auditoria, seguro y accesible, con una atención rápida y profesional. También desea recibir informes claros que le permitan saber en que situación se encuentra la empresa si hay fraude o no.

5.1.4 Aumentado.

En el futuro, el servicio podría evolucionar para incluir:

- Identificación y Fortalecimiento de Controles.
- Optimización de Procesos: Al revisar los procesos de negocio, los auditores pueden identificar ineficiencias, duplicidades o cuellos de botella. Su asesoramiento se enfoca en cómo optimizar estos procesos para lograr mayor productividad y menor costo.
- Asesoramiento en Cumplimiento Normativo y Regulatorio.

5.2 Análisis del Producto

5.2.1 Características del servicio

El servicio está diseñado para ser modular y adaptable a las necesidades específicas de cada cliente. Incluye un enfoque intuitivo y personalizado, con reportes que se presentan de manera visual y accesible.

5.2.2 Descripción la calidad de servicio

La calidad del servicio se basa en precisión, puntualidad y confidencialidad. Todos los procesos siguen estándares de la auditoría y fiscales bolivianos, y cada reporte pasa por revisiones exhaustivas.

5.2.3 La marca del servicio

La marca propuesta es "Auditoría financiera" simbolizando apoyo en las finanzas para emprendedores.

5.2.4 El servicio de apoyo que brindaremos como empresa al cliente

El negocio ofrecerá:

- Soporte en línea y telefónico
- Consultas de seguimiento gratuitas durante el primer mes
- Capacitaciones virtuales sobre temas de auditoría básicos

5.2.7 Cartera de servicios Sí es así

Sí, se ofrece una gama de servicios auditoría integral

5.2.8 Líneas de servicios

- Asesoramiento Estratégico y de Gestión

- Asesoramiento en Control Interno.
- Asesoramiento en Cumplimiento Normativo y Regulatorio
- Asesoramiento en Tecnología de la Información (TI) y Ciberseguridad

5.2.9 La profundidad de cada línea de servicios

Cada línea incluye varias opciones según las necesidades: desde asesorías puntuales hasta paquetes completos de gestión y asesoramiento.

5.2.10 Área del ciclo de vida que se encuentra

El servicio se encuentra en la fase de introducción, buscando posicionarse y ganar visibilidad en el mercado.

5.3 Análisis de Precio

5.3. Estrategia de precio

Se seguirá una estrategia de precios accesibles con opciones de paquetes, adaptados para emprendedores que inician con limitados recursos.

5.3.2 Fijación de precio basado en el valor

Sí, se fijará en función del valor percibido de los beneficios y el ahorro de tiempo que aporta al cliente.

5.3.3 Fijación de precio basado en el costo

Se calcularán los precios considerando los costos operativos y el margen de utilidad necesario para sostener el negocio.

5.3.4 Fijación de precio basado en la competencia

Se analizarán los precios de la competencia local para mantener una oferta competitiva y atractiva.

5.3.5 Tipo de elasticidad precio de la demanda

El servicio presenta una elasticidad moderada, ya que la contabilidad es un servicio esencial para la formalidad del negocio, pero los clientes buscan precios accesibles.

5.3.6 Política de modificación de precios

Los precios se ajustarán cada año en función de la inflación y los costos operativos.

5.3.8 Política de descuentos

Se ofrecerán descuentos por pago anual, referidos y paquetes de servicio.

5.3.9 ¿Cómo motivará a sus clientes para que tengan preferencia en su empresa?

Se motivará a los clientes destacando los beneficios de formalizar su negocio, el ahorro en tiempo, y la transparencia de la auditoria que ofrecemos.

5.4 Análisis de la Promoción

5.4.1 promoción del servicio

La promoción se hará a través de redes sociales, anuncios digitales y alianzas estratégicas con asociaciones de emprendedores.

5.4.2 mezcla comunicacional o promocional

Se utilizarán redes sociales (Facebook, Instagram), marketing de contenidos, y campañas de email marketing.

5.4.3 Publicidad

Publicidad digital en redes sociales y Google Ads para alcance local.

5.4.4 Promoción en ventas

Se ofrecerán descuentos de lanzamiento y paquetes promocionales.

5.4.5 Relaciones públicas

Participación en eventos locales de emprendedores y alianzas con organizaciones de negocios.

5.4.6 Marketing directo

Sí, a través de email marketing y mensajes personalizados.

5.4.7 Venta personal

Se realizarán consultas gratuitas para explicar los servicios y beneficios a los interesados.

5.4.8 Experiencias

Se realizarán talleres y charlas gratuitas sobre la audi.

5.4.9 Solo algunas

Se utilizarán redes sociales, marketing de contenido, publicidad digital y venta personal.

5.4.10 Mensaje que comunicaremos

“si no siente confianza y cree que se esta cometiendo fraude en la empresa le podemos ofrecer nuestro servicio de auditoria”

5.4.11 Medios y vehículos

Redes sociales, email marketing, y anuncios en sitios web de emprendimiento.

5.4.12 Presupuesto de comunicación

El presupuesto mensual estimado es de 1,500 Bs para publicidad en redes sociales y materiales promocionales.

5.4.13 Evaluación de la promoción y los resultados esperados

Se evaluará mediante el análisis de nuevos clientes captados, seguimiento de conversiones desde redes sociales y encuestas de satisfacción.

5.5 Análisis de Plaza

5.5.1 ¿Qué tipo de canal de distribución utilizará?

Se utilizará un canal directo, donde los clientes contactarán directamente con la empresa.

5.5.2 Canal Directo

Se atenderá a los clientes directamente a través de la oficina, página web y redes sociales.

5.5.3 Canal Indirecto

No se utilizarán intermediarios en esta fase inicial.

5.5.4 Evaluación de distribución eficiente y eficaz

La eficiencia del canal se evaluará mediante la satisfacción de la empresa, encuestas y análisis de tiempos de respuesta y entrega de servicios.

5. PLAN DE RECURSOS HUMANOS

Dado que nuestro negocio ofrece contabilidad financiera para emprendedores, es esencial que tengamos un equipo sólido y especializado en áreas de auditoría y normativas NIA . (Dirección , ejecución y operaciones)

Este plan de recursos humanos tiene como objetivo definir el personal necesario, las funciones y responsabilidades, y los procesos clave para el manejo del capital humano en el negocio financiera dirigido a emprendedores. Con un enfoque en la eficiencia operativa y el desarrollo.

5.6 Manual de Organización

- **Misión de la Empresa**

Misión: La misión de una consultora de auditoría se centra en **proporcionar confianza y valor añadido a sus clientes a través de la evaluación independiente y objetiva de su información financiera, operativa y de cumplimiento.** Va más allá de la simple verificación de datos para convertirse en un socio estratégico que ayuda a las organizaciones a mejorar su desempeño y mitigar riesgos.

- **Visión de la Empresa**
-

Visión: La visión de una consultora de auditoría se proyecta hacia un futuro donde su rol es **fundamental y transformador en el ecosistema empresarial.** Va más allá de la verificación para convertirse en un **socio estratégico indispensable** que impulsa la confianza, la resiliencia y el crecimiento sostenible en un mundo en constante evolución.

- **Estructura Organizativa**

El equipo de trabajo está compuesto por 5 personas, cada una desempeñando un rol clave en el funcionamiento del negocio. La estructura de la empresa es horizontal y colaborativa, donde todos los miembros trabajan en conjunto para ofrecer los mejores servicios a nuestros clientes.

- **Comunicación Interna**

La comunicación entre todos los miembros del equipo será continua y abierta. Las reuniones semanales se realizarán para revisar el progreso de los proyectos y discutir temas relevantes del negocio. Además, se usará una plataforma digital (como Google Drive, Slack, o Trello) para compartir información, documentos y tareas.

- **Proceso de Toma de Decisiones**

Las decisiones estratégicas importantes, como la expansión de servicios o la contratación de personal, serán tomadas por Carmen Villalobo Ruiz, en consulta con los otros miembros del equipo. Las decisiones operativas y de ejecución, como la implementación de campañas de marketing o la preparación de informes, serán tomadas por los responsables de cada área,

- **Gestión de Documentos y Archivos**

La organización y archivo de los documentos será digital y accesible para todos los miembros del equipo a través de herramientas como Google Drive o Dropbox. Todos los documentos contables, fiscales y administrativos serán almacenados de acuerdo con las regulaciones locales sobre confidencialidad y protección de datos.

- **Valores organizacionales**

- * **Integridad**

La integridad es el pilar fundamental de nuestro trabajo. Nos comprometemos a actuar con honestidad, transparencia y responsabilidad en todas nuestras interacciones, tanto con nuestros clientes como entre nosotros como equipo. Mantener una conducta ética es esencial para generar confianza en nuestros servicios.

Brindamos asesoramiento honesto y profesional, sin buscar beneficios personales a costa de nuestros clientes.

Aseguramos que toda la información que manejamos se mantenga confidencial y esté en cumplimiento con las normativas vigentes.

*** Compromiso con la Calidad**

Nos esforzamos por ofrecer servicios de auditoria de alta calidad que ayuden a nuestros clientes con la toma de decisiones, verificar la eficiencia en el control interno y verificar si hubo o hay fraude dentro de la empresa, el compromiso con la calidad nos motiva a mejorar continuamente nuestros procesos y habilidades.

Realizamos un análisis detallado de las necesidades de cada cliente para ofrecer soluciones personalizadas y de calidad.

Cada miembro del equipo se compromete a mantener los estándares más altos en sus tareas diarias y a actualizarse constantemente en los avances contables y fiscales.

*** Confianza**

La confianza es la base de todas nuestras relaciones. Queremos que nuestros clientes se sientan seguros y respaldados en todo momento, sabiendo que pueden confiar en nuestra experiencia y en nuestra capacidad para gestionar sus finanzas.

Construimos relaciones a largo plazo con nuestros clientes, basadas en el respeto mutuo y la honestidad.

Respondemos a las necesidades de nuestros clientes de manera puntual y eficiente, manteniendo siempre un enfoque en su bienestar financiero.

*** Profesionalismo**

Como equipo, mantenemos un alto nivel de profesionalismo en todas nuestras interacciones. Nos aseguramos de ser competentes, puntuales y respetuosos, y tomamos con seriedad la responsabilidad que conlleva manejar la contabilidad y las finanzas de nuestros clientes.

Respetamos los plazos de entrega de los informes contables y fiscales.

Nos comunicamos de manera clara y respetuosa, manteniendo siempre un enfoque profesional en nuestras interacciones con clientes y entre nosotros.

*** Trabajo en Equipo**

El trabajo en equipo es esencial para el éxito de nuestra empresa. Fomentamos un ambiente colaborativo, donde cada miembro puede aportar sus conocimientos y habilidades para lograr los objetivos comunes.

Valoramos la colaboración y el apoyo mutuo entre los miembros del equipo, asegurándonos de que cada persona pueda contribuir con sus fortalezas para el bienestar del grupo.

Promovemos un ambiente inclusivo y respetuoso, donde las ideas de todos se toman en cuenta.

*** Innovación y Mejora Continua**

Nos comprometemos a mantenernos a la vanguardia en la tecnología y las mejores prácticas del ámbito contable. Creemos que la innovación es clave para ofrecer a nuestros clientes servicios más eficientes y de mayor valor. Además, fomentamos la mejora continua dentro del equipo.

*** Responsabilidad Social**

Somos conscientes de nuestro impacto en la comunidad y el entorno. Como empresa, nos comprometemos a actuar con responsabilidad social y a contribuir de alguna forma al bienestar de la sociedad, ya sea mediante prácticas éticas de negocio o apoyando iniciativas sociales.

Fomentamos prácticas empresariales sostenibles, minimizando el impacto ambiental dentro de nuestras operaciones.

Participamos en iniciativas de apoyo a emprendedores y pymes locales, ya sea mediante asesoría gratuita o colaborando con organizaciones sin fines de lucro.

*** Empatía**

Comprendemos que cada cliente es único y tiene sus propias necesidades y desafíos financieros. La empatía nos permite ponernos en el lugar del cliente y ofrecer soluciones que realmente les ayuden a mejorar su situación financiera.

Escuchamos activamente a nuestros clientes, entendiendo sus necesidades y preocupaciones para ofrecer soluciones personalizadas.

Aseguramos que cada cliente reciba la atención que merece.

***Transparencia**

Nos comprometemos a ser completamente transparentes en todas nuestras operaciones y en la manera en que gestionamos la información financiera de nuestros clientes. La transparencia es clave para generar confianza y asegurar relaciones duraderas.

Explicamos claramente los procesos y costos de nuestros servicios, sin sorpresas ni cargos ocultos.

Proporcionamos informes financieros claros, comprensibles y fácilmente accesibles para nuestros clientes.

***Adaptabilidad**

El entorno empresarial y financiero está en constante cambio, por lo que debemos ser flexibles y adaptarnos a nuevas situaciones. La adaptabilidad nos permite seguir siendo efectivos ante los desafíos y cambios que puedan surgir en el camino.

Estamos dispuestos a ajustarnos a las necesidades cambiantes de nuestros clientes y a adaptarnos a las nuevas tecnologías y regulaciones fiscales.

Fomentamos la disposición del equipo a aprender y adaptarse rápidamente a nuevos enfoques y herramientas en el ámbito de la auditoría.

- **Procedimientos para la Comunicación con Otros Miembros del Equipo**

La comunicación fluida y eficiente es clave para el buen funcionamiento del equipo. Aquí te detallo cómo se organizará la comunicación interna:

Canales de Comunicación

Reuniones Semanales: Una reunión semanal de 30-45 minutos se llevará a cabo para revisar el progreso de las tareas, compartir actualizaciones, y resolver dudas o problemas. Esta reunión será liderada por Alondra y todos los miembros del equipo deberán asistir.

Plataforma Digital de Comunicación: Se utilizará una herramienta como Slack, Microsoft Teams, o Google Chat para la comunicación diaria. Esta plataforma será el espacio principal para la coordinación de tareas, compartir documentos y resolver dudas rápidas.

Correo Electrónico: Para comunicaciones más formales o que requieran enviar documentos adjuntos, se utilizará el correo electrónico. También será la vía para interactuar con clientes, proveedores y socios externos.

Google Drive: Todos los documentos clave (informes financieros, presupuestos, contratos, etc.) estarán almacenados en Google Drive o una plataforma similar, y el acceso será compartido entre todos los miembros del equipo para facilitar la colaboración.

Flujo de Información

Iniciación de Proyectos: Alondra como Directora General iniciará los proyectos clave, asignando responsabilidades y estableciendo plazos. La información se compartirá a través de Google Drive y Slack.

Actualizaciones Diarias: Cada miembro del equipo informará sobre el avance de sus tareas diariamente a través de un informe corto o actualización en el canal de Slack correspondiente.

Reuniones de Seguimiento: Si es necesario, se organizarán reuniones adicionales entre las personas directamente involucradas en proyectos específicos

Resolución de Conflictos: Si surgiera un desacuerdo o un problema importante, Alondra se encargará de mediar y asegurar que se resuelva de manera justa y eficiente, manteniendo siempre la comunicación abierta.

Reuniones y Reportes

Reuniones de Estrategia: Alondra coordinará reuniones trimestrales para revisar el progreso del negocio y definir nuevas metas estratégicas.

Informes de Desempeño: Marianela y Maribel compartirán informes detallados sobre el estado financiero de los clientes en las reuniones semanales, mientras que José María se encargará de mantener los informes administrativos actualizados.

- **Estrategias para la Resolución de Problemas Comunes**

Aunque es inevitable que surjan problemas en cualquier negocio, tener un enfoque estructurado para solucionarlos es crucial. A continuación, algunas estrategias para resolver los problemas comunes en nuestro equipo:

Problema 1: Retrasos en la entrega de tareas

Estrategia:

Identificación temprana: Si un miembro del equipo nota que una tarea está retrasada, debe comunicarlo de inmediato en la reunión diaria o en Slack para ajustarse a los plazos.

Si el retraso se debe a una sobrecarga de trabajo, el equipo debe colaborar para redistribuir las tareas y asegurarse de que se cumplan los plazos. En caso de que surjan conflictos de tiempo, se deben establecer prioridades claras. Alondra se encargará de tomar decisiones sobre qué tareas deben ser completadas primero.

Problema 2: Desacuerdos entre miembros del equipo

Estrategia:

Cada miembro del equipo debe expresar su opinión sin interrupciones, y el resto debe escuchar activamente antes de dar su punto de vista. Si un desacuerdo persiste, Alondra se encargará de actuar como mediadora para asegurar una solución equitativa. Puede organizar una reunión de resolución de conflictos donde se discutan los puntos de vista de cada parte. Además que el equipo debe recordar que la solución debe ser beneficiosa para todos y que el trabajo en equipo es la base del éxito del emprendimiento.

Problema 3: Errores en la gestión de auditoría

Estrategia:

Si se detecta un hallazgo en los informes de los estados financieros _deberán revisar

Capacitación continua: Organizar sesiones de capacitación periódicas para asegurar que todo el equipo esté al día con las mejores prácticas contables y fiscales.

Implementación de herramientas automatizadas: Utilizar software contable avanzado para reducir errores humanos y mejorar la precisión en los informes.

5.9 Manual de Funciones del Personal Clave

- Jefe de Comisión:

está a cargo de un equipo específico de auditoría en un encargo dado. Su rol es crucial para la ejecución exitosa de la auditoría y se sitúa en un nivel de experiencia y responsabilidad intermedio-alto dentro de la jerarquía de un equipo de auditoría. Dependiendo de la firma o el tipo de auditoría, este rol puede equivaler a un **Gerente**, **Gerente Senior** o, a veces, a un **Auditor Senior** con responsabilidades de liderazgo.

- Asistente 1

es el profesional de nivel de entrada. Es fundamental para el equipo, ya que realiza las tareas de base que sustentan el trabajo de los niveles superiores. Su rol principal es aprender y ejecutar los procedimientos de auditoría bajo supervisión directa.

- Asistente 2

realiza las tareas de base que sustentan el trabajo de los niveles superiores. Su rol principal es aprender y ejecutar los procedimientos de auditoría bajo supervisión directa.

- Asesor legal

desempeña un rol crucial en el ámbito empresarial y de auditoría, aunque sus funciones son distintas a las del equipo de auditores. Su participación garantiza que la empresa opere dentro del marco legal, minimizando riesgos y asegurando el cumplimiento normativo.

5.10 Plan de Carrera

Se implementará un plan de carrera que fomente el desarrollo profesional y la retención de talento, brindando oportunidades de crecimiento y formación continua para el personal, lo cual resulta motivador y beneficia al negocio en el largo plazo.

5.11 Reclutamiento

El proceso de reclutamiento será diseñado para atraer candidatos con las habilidades técnicas y personales necesarias para los roles dentro de la empresa. Se priorizarán los perfiles con experiencia en contabilidad y servicios financieros, especialmente aquellos que posean habilidades para trabajar con emprendedores.

El reclutamiento será clave para atraer talento con las competencias necesarias.

Reclutamiento: Publicar vacantes en sitios de empleo, redes sociales y plataformas profesionales como LinkedIn. También acudiremos a universidades locales para encontrar jóvenes profesionales.

5.12 Selección

La selección del personal se llevará a cabo mediante entrevistas y pruebas de competencia y conocimientos (en el caso de los auditores) y pruebas de habilidades blandas (en el caso de atención al cliente) que evalúen tanto sus conocimientos técnicos como su capacidad para adaptarse a la cultura del negocio y sus objetivos.

La selección debe asegurar que los valores del candidato estén alineados con los de la empresa.

5.13 Capacitación

El personal recibirá capacitación inicial para familiarizarse con los procesos y herramientas de la empresa, así como capacitación continua en temas contables y fiscales, para asegurar que se mantengan actualizados con las normativas y mejores prácticas.

Capacitación inicial: Todos los nuevos empleados deberán asistir a una capacitación interna sobre los procesos de la empresa, herramientas de auditoría y las normas internacionales de auditoría. Se ofrecerá capacitación en los procesos internos de la empresa.

5.14 Contratación

Contratación: Todo el personal será contratado bajo contratos de trabajo formal, con detalles sobre salario, funciones y beneficios.

La contratación se realizará de acuerdo con las políticas laborales locales, con un contrato escrito que detalle las condiciones laborales.

5.15 Inducción

Se implementará un programa de inducción para los nuevos empleados, facilitando su integración a la empresa y asegurando que comprendan la misión, visión y objetivos del negocio, así como su rol en el cumplimiento de los mismos.

Se dará una inducción sobre la cultura organizacional, de la empresa y sus valores, junto con un entrenamiento práctico en sus áreas específicas.

5.16 Motivación al Personal (Incentivos y Comisiones)

Con el fin de mantener la motivación y el compromiso del equipo, se implementarán incentivos, bonos o comisiones basadas en el desempeño, especialmente en áreas como la retención de clientes y el cumplimiento de metas financieras.

El equipo será motivado con:

Incentivos monetarios: Bonos trimestrales basados en metas alcanzadas, como la captación de clientes o la satisfacción de los mismos, Comisiones sobre el volumen de clientes atendidos o metas alcanzadas en la empresa.

Incentivos no monetarios: Reconocimientos mensuales (empleado del mes), días adicionales de vacaciones, días libres adicionales, actividades de team building, etc.

Comisiones: En el caso de los roles de ventas o atención al cliente, podrán recibir comisiones por cada cliente nuevo o por la fidelización de clientes.

Implementar incentivos que reconozcan el esfuerzo y desempeño de los empleados.

6.1.13 Sueldos y Salarios

Se definirá una estructura salarial competitiva, acorde con las funciones y responsabilidades de cada puesto, para asegurar la atracción y retención de talento calificado.

Los salarios se ajustarán según el mercado local, pero se espera que se distribuyan de la siguiente manera:

Sueldos y Salarios

Cargo Rango Salarial (Bs.)

Jefe de comisión (Alondra)	Bs. 15,000
Supervisor (Marianela)	Bs. 12,000
Asistente 1 (Maribel)	Bs. 10,000
Asistente 2 (Mariana)	Bs. 7,500
Asesor legal	Bs. 4,000

6.1.14 Seguridad e Higiene Personal

El negocio cumplirá con las normativas de seguridad e higiene para garantizar un ambiente de trabajo seguro y saludable, con las condiciones adecuadas para el bienestar del personal.

De igual manera el manejo adecuado de la información confidencial y la protección de datos personales de los clientes. Además, se velará por un ambiente de trabajo cómodo y seguro.

6.1.15 Evaluación de Desempeño

Se implementará un sistema de evaluación del desempeño para medir la contribución de cada empleado y establecer metas de mejora y desarrollo. Esto permitirá identificar fortalezas y áreas de mejora, asegurando el crecimiento tanto del personal como del negocio.

El desempeño de cada miembro del equipo debe ser evaluado periódicamente. Esto puede hacerse trimestral o anualmente, mediante una evaluación de competencias, objetivos alcanzados y retroalimentación constructiva.

Las evaluaciones de desempeño basadas en objetivos cuantificables (por ejemplo, número de clientes atendidos, calidad de los informes, satisfacción del cliente).

Esto servirá para proporcionar retroalimentación constructiva y mejorar el rendimiento del equipo

• PLANIFICACION DE AUDITORIA

Entendimiento de la Entidad y su Entorno:

El servicio de contabilidad financiera para emprendedores incluye la preparación de los El auditor busca comprender el negocio del cliente, su industria, su estructura, operaciones, estrategias, objetivos y, crucialmente, los riesgos de negocio que podrían afectar la información auditada

Identificación de Riesgos Significativos:

Se evalúan los riesgos de incorrección material en los estados financieros o en la información objeto de auditoría. Esto incluye el riesgo de fraude y el riesgo de error. Se consideran factores como la complejidad de las operaciones, la naturaleza de la industria y el entorno de control.

Comprensión y Evaluación del Control Interno

El auditor evalúa los sistemas de control interno de la entidad para determinar si son efectivos para prevenir y detectar errores o fraudes. Esta evaluación influye en la naturaleza, oportunidad y extensión de las pruebas sustantivas.

Evaluación de los Hallazgos:

Se acumulan y evalúan las incorrecciones identificadas (corregidas y no corregidas) para determinar si la información en su conjunto está libre de incorrección material.

Comunicación de Hallazgos y Recomendaciones: Se comunican los hallazgos significativos, las deficiencias de control interno y las recomendaciones de mejora a la gerencia y a los encargados del gobierno de la entidad (ej. Comité de Auditoría).

Consideración de Eventos Posteriores

Se revisan los eventos que ocurrieron después de la fecha de cierre de los estados financieros pero antes de la emisión del informe de auditoría, que podrían requerir ajuste o revelación.

Obtención de Representaciones Escritas::

El auditor solicita una carta de representación de la gerencia, confirmando su responsabilidad sobre los estados financieros y que han proporcionado toda la información relevante..

Revisión Final:

Se realiza una revisión final del informe de auditoría y los papeles de trabajo por parte de los niveles superiores (gerente senior y socio) para asegurar la calidad y la coherencia.

Emisión del Informe de Auditoría

Formulación de la Opinión: El auditor determina el tipo de opinión que emitirá (no modificada/limpia, con salvedades, desfavorable o denegación de opinión), basándose en la evidencia obtenida.

Emisión del Informe de Auditoría

Se publica el informe de auditoría, que es un documento formal que expresa la opinión del auditor sobre la información auditada.

Comunicación de Hallazgos y Recomendaciones: Se comunican los hallazgos significativos, las deficiencias de control interno y las recomendaciones de mejora a la gerencia y a los encargados del gobierno de la entidad (ej. Comité de Auditoría).

7 Estudio Jurídico Fiscal para el Servicio de Contabilidad Financiera para Emprendedores

1. Forma jurídica de la empresa

La empresa tomará la forma jurídica de Sociedad de Responsabilidad Limitada (SRL). Esta forma legal se ha seleccionado por ser la más adecuada para un emprendimiento de pequeña a mediana escala, como el que se plantea. La SRL es una estructura flexible y sencilla que permite limitar la responsabilidad de los socios al monto de su aportación, protegiendo así el patrimonio personal de cada uno de los miembros. Además, permite una administración más ágil, lo cual es ideal para un grupo pequeño como el nuestro, compuesto por cinco socios.

- **Elección de la forma jurídica de la empresa**

Responsabilidad limitada: Cada socio responde solo hasta el monto de su aporte, lo que protege el patrimonio personal de los miembros ante posibles deudas de la empresa. Los socios no responderán personalmente por las deudas o responsabilidades de la empresa, lo que les brinda una mayor protección patrimonial.

Simplicidad administrativa: La SRL tiene menos requisitos formales en comparación con una Sociedad Anónima (SA), lo cual facilita la gestión y la toma de decisiones, o que facilita su constitución y operación.

Flexibilidad en la gestión: El número de socios no puede superar los 25, lo cual permite un control efectivo y directo del negocio sin la complejidad administrativa de una estructura más grande.

Adecuada para pequeñas empresas: Como su actividad inicial está orientada a emprendedores, la SRL es ideal para empresas de tamaño pequeño o mediano.

Ideal para pequeños emprendimientos: Esta forma jurídica es perfecta para empresas en etapa de crecimiento y de tamaño moderado, como la nuestra, que se dedica a ofrecer servicios de contabilidad y asesoría financiera a emprendedores.

3. Nombre de la empresa

El nombre propuesto para la empresa es “Auditoria S.A.”. Este nombre refleja claramente los servicios que ofrecemos, destacando nuestra especialización en contabilidad para emprendedores. Es un nombre sencillo, fácil de recordar y comunica de manera efectiva nuestra misión de apoyar a los emprendedores en la gestión de sus finanzas y contabilidad.

3. Número de socios y sus respectivas aportaciones

Jefe de comisión (Maribel)	Bs. 15,000
Supervisor (Mavelin)	Bs. 12,000
Asistente 1 (Erika)	Bs. 10,000
Asistente 2 (Carely)	Bs. 7,500
Asesor legal (Soledad)	Bs. 4,000

La empresa será conformada por cinco socios: Maribel Llanos Vidaurre , Mavelin Marcos Cahuaya, Erika Valdivia Salvatierra y Carely Carballo Montero, continuación, se detallan las aportaciones de cada uno de los socios:

Maribel Llanos Vidaurre (Jefe de comisión): Bs. 30,000 en efectivo.

Mavelin Marcos Cahuaya (Supervisor): Bs. 25,000 en efectivo.

Erika Valdivia Salvatierra (asistente 1): Bs. 20,000 en efectivo.

Carely Carballo Montero (asistente 2): Bs. 15,000 en efectivo

soledad cristina huanca silvestre (Asesor legal): Bs. 5,000 en efectivo

Total de Aportes: Bs. 95,000

Con estos aportes, cada socio tendrá una participación proporcional en la empresa según lo acordado, y se establecerán los derechos y responsabilidades correspondientes en el contrato social de S.A.

Organismos públicos inscritos por la empresa

En Bolivia, para que la empresa opere legalmente, es necesario registrarse ante los siguientes organismos:

Fundempresa (Registro de Comercio): Deben inscribir la empresa en el Registro de Comercio para que se constituya legalmente y se le asigne un NIT (Número de Identificación Tributaria).

Servicio de Impuestos Nacionales (SIN): Deben registrarse en el Servicio de Impuestos Nacionales (SIN) para obtener el NIT y cumplir con las obligaciones fiscales como contribuyente.

Ministerio de Trabajo, Empleo y Previsión Social: Si contratan empleados, deben registrarse ante este ministerio para cumplir con la normativa laboral y de seguridad social.

Caja Nacional de Salud (CNS): Si se contratan empleados, también deberán registrar a los empleados en la Caja Nacional de Salud para cumplir con la obligación de afiliación a la seguridad social.

Gobernación Municipal: En algunos casos, dependiendo de la ubicación y tipo de actividad, también podrían requerir licencias de funcionamiento o autorizaciones municipales.

Principales obligaciones fiscales

Como empresa dedicada a la contabilidad financiera y asesoría a emprendedores, las principales obligaciones fiscales que se deberán cumplir son:

Impuesto sobre las Utilidades de las Empresas (IUE): La empresa deberá presentar una declaración anual del IUE, el cual grava las utilidades netas obtenidas por la empresa. Este impuesto es del 25% sobre las ganancias netas.

Impuesto al Valor Agregado (IVA): Si la empresa presta servicios sujetos a IVA, como es el caso de los servicios de asesoría contable, debe presentar las declaraciones mensuales del IVA (13% sobre los servicios prestados), tanto de ventas como de compras. La empresa debe pagar el IVA neto mensual, es decir, la diferencia entre el IVA cobrado y el IVA pagado.

Retención de Impuestos sobre Salarios (IR): Si la empresa tiene empleados, se deben hacer las retenciones de Impuesto a la Renta de las Personas Naturales (IR) sobre los salarios de los empleados, y entregarlas al SIN. Las tasas varían según los ingresos del trabajador, y la empresa es responsable de hacer estas retenciones.

Aportes a la Seguridad Social (CNS y AFP): En caso de que la empresa tenga empleados, estará obligada a realizar los aportes a la Caja Nacional de Salud (CNS) y a

las Administradoras de Fondos de Pensiones (AFP) para el sistema de jubilación y salud de los empleados.

Registros contables y declaraciones periódicas: La empresa deberá llevar una contabilidad formal, registrando todas las transacciones de ingresos y egresos. Además, deberá presentar las declaraciones periódicas correspondientes al IVA y otros impuestos, cumpliendo con los plazos establecidos por el Servicio de Impuestos Nacionales (SIN).

Otros impuestos locales y municipales: Dependiendo de la ubicación de la empresa, pueden existir otros impuestos municipales, como el Impuesto a la Propiedad de Bienes Inmuebles (IPBI), que deben ser pagados a la alcaldía respectiva.

Resumen del Estudio Jurídico Fiscal

Pregunta	Respuesta
Forma jurídica de la empresa	Sociedad de Responsabilidad Limitada (SRL)
Motivo de elección de forma jurídica	Responsabilidad limitada, simplicidad administrativa, flexibilidad en la gestión.
Nombre de la empresa	"Auditoria S.A."
Número de socios y sus aportaciones	5 socios: Maribel, Mavelin, Erika, Carely y soledad con aportaciones en efectivo y bienes.
Organismos públicos ante los cuales inscribir la empresa	Fundempresa, SIN, Ministerio de Trabajo, CNS, Gobernación Municipal.
Principales obligaciones fiscales	IUE, IVA, Retención de impuestos sobre salarios, Aportes a la Seguridad Social.

CONCLUSION

Más allá de la revisión de estados financieros, una consultora de auditoría ofrece una gama de servicios que abordan los desafíos más apremiantes de las organizaciones:

- **Generación de Confianza:** Su trabajo es el pilar de la confianza para inversionistas, reguladores y stakeholders, asegurando la credibilidad y transparencia de la información crítica.
- **Mitigación de Riesgos:** Son expertos en identificar y evaluar riesgos (financieros, operativos, tecnológicos, de cumplimiento) y asesorar en la implementación de controles robustos para salvaguardar los activos y la reputación de la empresa.
- **Mejora del Rendimiento:** A través de auditorías operativas y servicios de consultoría, identifican ineficiencias, optimizan procesos y ofrecen recomendaciones para potenciar la productividad y la rentabilidad.
- **Asesoramiento Estratégico:** Utilizan su profundo conocimiento del negocio y la industria para proporcionar *insights* valiosos que guían la toma de decisiones estratégicas, desde la transformación digital hasta la gestión de la sostenibilidad (ESG).
- **Cumplimiento Normativo:** Navegan el complejo entramado legal y regulatorio, asegurando que las organizaciones operen dentro del marco de la ley y evitando posibles sanciones

RECOMENDACION

Fortalezca su control interno invirtiendo en una auditoría profesional y confiable dentro de su empresa. Esto no solo le permitirá gestionar sus finanzas de manera precisa, sino que también asegurará el cumplimiento de sus obligaciones fiscales, legales y verificar si hay alguna irregularidad, fraudes por parte del empleador como también por parte de los altos cargos de su empresa, verificar la eficiencia del control interno dentro de su empresa.

BIBLIOGRAFIA

***Arens, A. A., Elder, R. J., Beasley, M. S. (Generalmente traducido como "Auditoría: Un Enfoque Integral"):**

Es uno de los textos más utilizados a nivel universitario y profesional. Cubre todos los aspectos de la auditoría de estados financieros con un enfoque práctico..

***Whittington, O. Ray, Pany, K. (A menudo traducido como "Principios de Auditoría"):**

Otro texto clásico que aborda los fundamentos de la auditoría con énfasis en los conceptos y aplicaciones

***Quintana A., Jhonny ("Las Normas Internacionales de Auditoría y los Nuevos Informes de Auditoría"):**

Un texto que aborda la aplicación de las NIA, relevante para la práctica actual de la auditoría.

***Normas Internacionales de Auditoría (NIA / ISA):**

Los manuales publicados por la Federación Internacional de Contadores (IFAC) a través del Consejo de Normas Internacionales de Auditoría y Aseguramiento (IAASB). Estos manuales se actualizan periódicamente y son la base de la auditoría moderna. Puedes encontrarlos en el sitio web de IFAC (www.ifac.org) en español

***Normas de Auditoría Gubernamental (NAG) de Bolivia**

Emitidas por la Contraloría General del Estado de Bolivia. Si te enfocas en auditorías en el sector público, estas normas son de lectura obligatoria. Las encuentras en el sitio web de la Contraloría (www.contraloria.gob.bo).

***Marco Internacional de Prácticas Profesionales (IPPF) del Instituto de Auditores Internos (IIA):**

Para auditoría interna, este marco es la referencia global. Incluye las Normas Internacionales para el Ejercicio Profesional de la Auditoría Interna (Normas del IIA). Disponible en el sitio web del IIA (www.theiia.org).

***arCOSO (Committee of Sponsoring Organizations of the Treadway Commission)**

Control Interno - Marco Integrado (COSO I)": Fundamental para comprender y evaluar el control interno.

Sitios web de reguladores financieros (Ej. ASFI en Bolivia):

ANEXOS

ANEXO 1:

A continuación, se presenta el balance general inicial proyectado

CONCEPTO	MONTO (Bs.-)
ACTIVO	
EFFECTIVO	69.500,00
MUEBLES Y ENSERES	23.000,00

EQUIPOS Y SOFTWARE	2.500,00
TOTAL ACTIVOS	95.000,00
SUELDOS Y SALARIOS	48.500,00
PASIVOS	
TOTAL PASIVOS	48.500,00
PATRIMONIO	46.500,00
TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	95.000,00

ANEXO 2

El siguiente anexo muestra el estado de resultado proyectado para el primer año de operaciones del servicio.

CONCEPTO	MONTO (BS.-)
INGRESOS	
VENTAS DE SERVICIOS	200.000,00
COSTOS	
COSTO DE PRESTACION DEL SERVICIO	80.000,00
MARGEN BRUTO	120.000,00
GASTOS OPERATIVOS	
GASTOS ADMINISTRATIVOS	30.000,00
MARKETING	20.000,00
OTROS GASTOS	10.000,00

TOTAL GASTOS	60.000,00
MARGEN NETO	60.000,00

ANEXO 3

Este anexo presenta un ejemplo de flujo de caja proyectado para el primer año de operación:

CONCEPTO	MONTO (Bs.-)
FLUJO DE CAJA OPERATIVO	
INGRESOS POR VENTAS	200.000,00
PAGO A PROVEEDORES	(800.000,00)
GASTOS OPERATIVOS	(60.000,00)
FLUJO DE CAJA DE INVERSION	
COMPRA DE SOFTWARE Y EQUIPOS	(100.000,00)
FLUJO DE CAJA DE FINANCIAMIENTO	
PRESTAMO BANCARIO	70.000,00
PAGO DE INTERESES	(5000,00)
FLUJO NETO DE CAJA	25.000,00

ANEXO 4

Para este servicio, se estiman los siguientes flujos de caja y se calcula el valor actual neto (VAN) y la tasa interna de retorno (TIR) considerando una tasa de descuento del 10%

AÑO	FLUJO DE CAJA (Bs.-)
0	(100.000,00)
1	40.000,00
2	60.000,00
3	70.000,00

CALCULO DEL VAN:

VAN=

CALCULO DEL TIR:

La TIR se obtiene encontrando la tasa que hace que el van sea igual a cero.

ANEXO 5

El punto de equilibrio es el nivel de ventas en el cual los ingresos cubren todos los costos fijos y variables. En este caso, se estima que el servicio alcanza el punto de equilibrio con ventas anuales de bs.- 15.000,00

CONCEPTO	MONTO (Bs.-)
INGRESOS POR VENTA	15.000,00
COSTOS FIJOS	8.000,00
COSTOS VARIABLES	7.000,00

ANEXO 6

Este anexo resume los principales riesgos financieros y sus posibles estrategias de mitigación:

RIESGO	DESCRIPCION	ESTRATEGIA DE MITIGACION
Riesgo de impago de intereses	Dificultad para cobrar a tiempo	Implementar una política de cobro anticipado
Variabilidad en la demanda	Fluctuaciones en el número de clientes	Diversificación de servicios y marketing constante
Dependencia de capital externo	Posible necesidad de financiamiento adicional	Mantener una reserva de efectivo y minimizar deudas
Cambios regulatorios	Modificaciones en normativas contables	Capacitación constante y revisión legal periódica