

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

UNIVERSIDAD AUTÓNOMA GABRIEL RENÉ MORENO



NÚMERO DE GRUPO



XIV FERIA FACULTATIVA

DE EMPRENDEDURISMO INNOVACIÓN Y
TRANSFERENCIA DE TECNOLOGÍA

NOMBRE DEL PROYECTO:

CATEGORÍA

EXPOSICIÓN

INTEGRANTES

1. SUSAN ANDIARA MONASTERIO CORNEJO
2. ALEJANDRO ESCALANTE GIRON
3. RODRIGO SEAS MELENDEZ
4. VERONICA TORREZ CRUZ
5. ANGELINA HERRERA BAUTISTA

DOCENTE GUIA

ROSA LÍA ARANDA ORELUANA

**FORMATO PARA PRESENTAR
UN PLAN DE NEGOCIO**

PLAN DE NEGOCIO



Nombre de la Idea de Negocio:

Prestación de servicios de consultoría contable, tributaria y financiera para pequeñas y medianas empresas.

Nombre Comercial:

ContaNova

Breve, moderno y profesional. Combina "contabilidad" con "novedad", proyectando una imagen innovadora en el ámbito contable.

1. PLANTEAMIENTO ESTRATÉGICO

Misión:

Brindar servicios contables y tributarios de alta calidad, oportunos y personalizados, contribuyendo al cumplimiento normativo y al crecimiento financiero de nuestros clientes.

Visión:

Ser una consultora reconocida a nivel nacional por su excelencia, profesionalismo e innovación en la prestación de servicios contables y tributarios, siendo aliados estratégicos de nuestros clientes.

Objetivo del Negocio:

- ¿Cómo? Ofreciendo servicios contables, tributarios y financieros con calidad, responsabilidad y ética profesional.
- ¿Cómo? A través de asesoría personalizada y actualizada según la normativa vigente.
- ¿Para qué? Para mejorar la gestión financiera de nuestros clientes, asegurar su cumplimiento legal y optimizar su carga tributaria.

Breve descripción del Negocio:

ContaNova es una consultora especializada en servicios contables, tributarios y financieros, enfocada en apoyar a emprendedores, pymes y profesionales independientes a cumplir con sus obligaciones fiscales, tomar decisiones informadas y fortalecer sus negocios. Nos diferenciamos por nuestro trato cercano, soluciones tecnológicas y atención personalizada.

2. ESTUDIO DE MERCADO

El mercado es un grupo de consumidores y compradores de un producto o servicio que tienen una necesidad o deseo por satisfacer. En este caso, empresas y emprendedores que requieran servicios contables, tributarios y financieros confiables, accesibles y personalizados.

Segmento de Mercado

Implica encontrar un criterio para clasificar los tipos de clientes en el mercado para poder identificar cuáles son las necesidades en común a satisfacer y conocer el comportamiento del consumidor.

Se identifican dos tipos de perfiles: **EMPRESARIAL y PROFESIONAL INDEPENDIENTE**

IDENTIFICACIÓN DEL SEGMENTO DE MERCADO

N	Segmento	Perfil de Segmento
1	Empresarial	Micro y pequeña empresa formales o proceso de formalización, ubicada en Santa Cruz de la sierra, con necesidad de llevar contabilidad mensual, presentar declaraciones tributarias, y recibir asesoría financiera
2	Profesional Independiente	Persona que ofrecen servicio por cuenta propia (consultores, medico, arquitecto,) que requieren apoyo en la emisión de factura, declaración de impuesto y ordenamiento de su actividad económica

Análisis de la Competencia

Se debe identificar qué tipo de competencia existe en el mercado y evaluar sus características frente al emprendimiento.

Criterio de evaluar	Competidor A	Competidor B	Competidor C	ContaNova
Precio	Medio	Bajo	Alto	Competitivo
Cantidad de servicio	Limitada	Completa	Intermedia	Personalizado y completo
Atención al cliente	Estándar	Limitada	Buena	Cercana y personalizado
Calidad de servicio	Media	Baja	Alta	Alta
Variedad de servicio	Basico	Basico	Amplio	tributario, contable y financiero
Promociones	No	Parcial	No	Si(descuento de lanzamiento y referido)
Presencia en redes sociales	Limitada	Nula	Activa	Activa y educativa
Atención virtual/presencial	Solo presencial	Virtual	Ambas	Híbrida: oficina y digital
Otro(Actualización legal)	No frecuente	No	Frecuente	Actualización constante y asesoría normativa

Tipo de competencia:

- **Directa:** Otras consultoras contables locales.

- **Indirecta:** Software de contabilidad autogestionado, servicios virtuales genéricos, contadores freelance sin oficina física.

Factor diferenciador del producto o servicio del negocio

La ventaaja competitiva de ContaNova se basa en un servicio personalizado, tecnológico y actualizado, enfocado en las necesidades reales de cada cliente.

VENTAJAS COMPETITIVAS

N	Ventajas Competitivas
1	Asesoría actualizada constantemente según normativa tributaria y contable vigente brindado seguridad legal y fiscal
2	Atención híbrida presencial y virtual que se adapte al ritmo y necesidad del cliente
3	Comunicación directa y constante a través de WhatsApp, Correo, Zoom y visitas programada
4	Servicio paquetizado y flexible según tipo de cliente (emprendedor, PYME, profesional)
5	Promociones atractivas descuento de bienvenida, programa de referido)
6	Publicaciones educativa semanales en redes sociales como medio de fidelización y posicionamiento

3. ESTRATEGIAS

Estrategia de Precios:

Plan de Negocio: ContaNova

Precios de Venta de Servicios

Detallados:

Servicios Contables

- *Plan Básico Mensual*:
- Costo de Servicio: Bs. 150
- Impuesto (IVA): Bs. 19,50
- Comisión de plataforma: Bs. 10
- Margen deseado: 30%
- Precio Final de Venta: Bs. 220
- *Plan Avanzado Mensual*:
- Costo de Servicio: Bs. 300
- Impuesto (IVA): Bs. 39
- Comisión de plataforma: Bs. 15
- Margen deseado: 35%

- Precio Final de Venta: Bs. 420
- *Plan Personalizado*:
- Costo de Servicio: variable según necesidades del cliente
- Precio Final de Venta: a negociar

Servicios Tributarios

- *Declaración de Impuestos*:
- Costo de Servicio: Bs. 100
- Impuesto (IVA): Bs. 13
- Comisión de plataforma: Bs. 5
- Margen deseado: 25%
- Precio Final de Venta: Bs. 140
- *Asesoría Tributaria*:
- Costo de Servicio: Bs. 200
- Impuesto (IVA): Bs. 26
- Comisión de plataforma: Bs. 10
- Margen deseado: 30%
- Precio Final de Venta: Bs. 280

Servicios Financieros

- *Análisis Financiero*:
- Costo de Servicio: Bs. 300
- Impuesto (IVA): Bs. 39
- Comisión de plataforma: Bs. 15
- Margen deseado: 35%
- Precio Final de Venta: Bs. 420
- *Planificación Financiera*:
- Costo de Servicio: variable según necesidades del cliente
- Precio Final de Venta: a negociar

Paquetes y Promociones

- *Paquete de Bienvenida*:
- 15% de descuento en el primer mes para nuevos clientes
- *Programa de Referidos*:
- 10% de descuento en la próxima factura por cada cliente referido
- *Paquete de Servicios*:
- combinación de servicios contables, tributarios y financieros a un precio especial

Estrategia de Distribución:

La consultora funcionará de manera híbrida: con atención presencial desde una oficina céntrica y atención virtual por medios digitales (WhatsApp, Zoom, correo electrónico), permitiendo llegar a clientes de cualquier ciudad.

Estrategia de Comunicación:

1. **Promoción de lanzamiento:** Descuento del 15% en el primer mes para los 20 primeros clientes nuevos.
2. **Marketing en redes sociales:** Publicaciones educativas semanales en Instagram y Facebook, con tips contables y tributarios.
3. **Campaña de referidos:** Clientes que recomienden a otros obtendrán un descuento del 10% en su próxima factura.

4. ANÁLISIS ECONÓMICO

Inversión Total Inicial:

- Mobiliario y Equipos: Bs. 4.000
- Licencias de software contable: Bs. 2.500
- Marketing inicial: Bs. 1.500
- Capital de trabajo (3 meses): Bs. 3.000
- **Total Inversión Inicial:** Bs. 11.000

Costos:

- **Costos Fijos:** Bs. 2.000/mes (alquiler, luz, internet, software)
- **Costos Variables:** Bs. 500/mes (impresiones, transporte, marketing digital)

Punto de Equilibrio:

Con un precio promedio de Bs. 220 por cliente, se necesita al menos **12 clientes mensuales** para cubrir costos fijos y variables.

5. CONCLUSIÓN

Conclusión:

ContaNova tiene potencial de posicionarse como una consultora moderna, cercana y confiable. Existe una alta demanda de servicios contables adaptados a las nuevas realidades digitales y las pymes.

Recomendación:

Enfocar los esfuerzos en marketing digital, alianzas con centros de emprendimiento y seguimiento personalizado para generar fidelización.
