



EMPRENDIMIENTO (PLAN DE NEGOCIOS)



II-2025

EXPO

CIENCIA FACULTATIVA XV

NOMBRE DEL TEMA: APP MOVIL FINTECH

NÚMERO DE GRUPO: 054 **TURNO DE PRESENTACIÓN:** TARDE

DOCENTE GUÍA: Ph.D. Luis Alberto Mendez Paz

INTEGRANTES:

Bruno Andrés Rueda Gutiérrez

Miguel Angel Quiroz Pessoa

Angy Emily Baldiviezo Garcia

Juan Daniel mamani calle

Richard Juan de Dios solis

**NÚMERO INTERNO
DE GRUPO:**

APOYAN:



Ph.D. Luis Alberto Méndez
DECANO

M.Sc. Miguel Sorich
VICE-DECANO

M.Sc. Gabriela Montenegro
DIR. DE INF. CONTROL DE GEST.

Ph.D. Piter Fernández
DIR. DE CONTADURÍA PÚBLICA

RESUMEN

FINTECH es una aplicación de finanzas personales dirigida a jóvenes estudiantes universitarios en Santa Cruz, Bolivia, con el objetivo de ofrecerles herramientas educativas y prácticas para la gestión de sus finanzas. La app proporcionará recursos como la creación de presupuestos, el seguimiento de gastos, el ahorro para metas específicas, y la educación financiera adaptada al contexto local.

El mercado objetivo son jóvenes estudiantes universitarios, un grupo con alto potencial de adopción tecnológica pero que, en su mayoría, carece de conocimientos en la gestión financiera. En Santa Cruz, la necesidad de educación financiera es creciente, ya que muchos jóvenes empiezan a manejar su dinero sin tener una guía adecuada. Además, no existen muchas aplicaciones adaptadas a las necesidades específicas de los usuarios bolivianos, lo que presenta una oportunidad para FINTECH.

Aunque existen algunas aplicaciones internacionales, como Mint o YNAB, que ofrecen funcionalidades similares, no están completamente adaptadas al mercado local. Esto deja un espacio para una aplicación que considere particularidades de la economía boliviana, como el uso de la moneda nacional (boliviano) y la integración con bancos locales.

Tabla de contenido

1.INTRODUCCION	6
2. ANALISIS EXTERNO E INTERNO.....	7
2.1 ANALISIS EXTERNO.....	7
2.1.1. Microentorno.....	7
2.1.1.1. Análisis de la demanda	7
2.1.1.1.1. Objetivo de la Investigación de mercado	7
2.1.1.1.2. Enfoque o metodología de investigación	8
2.1.1.1.3. Enfoque o metodología Aplicada en el Plan de Negocio.....	8
2.1.1.1.4. Resultados de la investigación de mercado.....	9
2.1.1.2. Competidores	11
2.1.2. Macroentorno	11
2.2. ANALISIS INTERNO.....	14
2.2.1. Análisis FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades, Amenazas).....	15
2.2.1.1. Descripción Oportunidades y Amenazas del Análisis Externo.....	15
2.2.1.2. Descripción Fortalezas y Debilidades del Análisis Interno	16
2.2.1.3. Conclusiones del Análisis FODA	17
2.2.2. Estrategia.....	18
3. PLANIFICACION OPERATIVA	18
3.1. Planeamiento y programación de primera vista.....	18
3.2. Planeamiento y programación de la aplicación.....	19
3.2.1. Definición de Requisitos y Planificación de Recursos (Meses 1-2)	19
3.2.2. Desarrollo del Producto Mínimo Viable (MVP) (Meses 2-4).....	19
3.2.3. Pruebas y Validación (Meses 4-8)	19
3.2.4. Lanzamiento de la Versión Beta (Meses 9-10).....	20
3.2.5. Lanzamiento Oficial y Expansión de Funcionalidades (Mes 11 en adelante)	20
3.3. Infraestructura	20
3.4. Localización de planta o lugar del servicio.....	20
3.5. Distribución Interna de Planta (Layout).....	20
3.6. Estrategia de producción.....	21
3.6.1. Capacidad de Escalabilidad de la App	21
3.6.2. Herramientas tecnológicas	21
3.6.3 Logística.....	22
3.6.4. Gestión de información y datos internos.....	23
4. PLAN DE MARKETING.....	24
4.1 Introducción	24

4.1.1. Objetivos Cuantitativos.....	24
4.1.2. Objetivos Cualitativos.....	24
4.2 Estrategia de Segmentación	24
4.2.1 Demografía	25
4.2.2. Conductual	25
4.2.3 Estrategia de mercado objetivo o target.....	25
4.3. Estrategia de posicionamiento	25
4.3.1. Identificación de posibles ventajas competitivas	26
4.3.2. Selección de ventajas competitivas	26
4.3.3. Selección de una estrategia general de posicionamiento	26
5. PLAN DE RECURSOS HUMANOS	27
5.1. Recursos Humanos Indispensables para Iniciar	27
5.2. Personal de Dirección	27
5.3. Manual de Organización	27
5.3.1. Organigrama	27
5.4. Manual de funciones del personal clave	28
5.5 Plan de Cartera	30
5.5.1. Reclutamiento	30
5.5.2. Selección	30
5.5.3. Capacitación.....	30
5.5.4. Contratación Formal	31
5.5.5. Motivación personal.....	31
6. PLAN DE FINANZAS	32
6.1 Estados Financieros	32
6.2 Balance General	33
6.2.1. Activo.....	34
.....	34
6.2.2. Pasivo.....	35
6.3. Estados de Resultados.....	36
6.4. Flujo de Caja	38
6.4.1 Flujo de caja de Financiamiento	39
6.5. Flujo de caja libre.....	39
6.6. Instrumentos Requeridos	40
6.6.1 TRMA Tasa de Rendimiento mínima Aceptada	40
6.6.2. VAN. Valor Actual Neto	40
6.6.3 TIR. Tasa Interna de retorno	41

.....	41
6.6.5. Periodo de recuperación.....	41
6.6.7 Riesgos que presentaría el negocio	42
6.6.7.1. Riesgo de Flujo de Efectivo:	42
6.6.7.2. Riesgo de Inversión Inicial	42
6.6.7.3. Riesgo de Costos Imprevistos	42
7. ESTUDIO JURIDICO FISCAL.....	43
7.1 Forma jurídica para constituir una empresa de acuerdo al Código de Comercio vigente en Bolivia.....	43
7.2. Forma Jurídica de la Constitución de la empresa.....	43
7.3. Nombre de la empresa	44
7.4. Número de Socios.....	44
7.5. Organigrama público de la empresa.....	44
7.6. Obligaciones Fiscales.....	44
7.6.1. Inscripción de la empresa.....	44
7.6.2. Marco Legal	45
7.6.3. Reserva de Nombre.....	45
7.6.3.1. Requisitos.....	45
7.6.3.2. Procedimiento para tramite presencial	46
7.6.3.3. Procedimiento para tramite virtual.....	46
7.6.4. Licencia de Funcionamiento – gobierno municipal	49
7.6.5. Afiliación de empresas publicas y privadas (S.R.L., S.A., en Comandita Simple, en Comandita por acciones y Cooperativas Privadas).....	50
7.6.5. Gestora Publica	51
7.6.6. Principales obligaciones fiscales de la empresa.....	54
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	55
Bibliografía	56
ANEXOS	57

1.INTRODUCCION

En la era digital actual, la gestión de las finanzas personales se ha convertido en una de las prioridades más importantes para las personas, especialmente en un contexto económico donde la incertidumbre y la necesidad de optimizar los recursos son cada vez mayores. En países como Bolivia, donde el acceso a la información financiera y las herramientas de planificación personal todavía son limitados, surge la oportunidad de ofrecer soluciones innovadoras que faciliten la administración del dinero de manera más eficiente y accesible. Además, la aplicación no solo será un instrumento práctico para los usuarios, sino que también podrá incluir un componente educativo que fomente la cultura financiera, permitiendo a las personas comprender mejor sus hábitos de consumo y dándoles las herramientas necesarias para alcanzar sus metas financieras a corto, mediano y largo plazo. La implementación de esta app de finanzas personales será clave para promover un manejo más eficiente de los recursos, contribuir a la estabilidad financiera de los usuarios y, a su vez, abrir nuevas oportunidades de negocio en el sector de las tecnologías financieras en Bolivia.

2. ANALISIS EXTERNO E INTERNO

2.1 ANALISIS EXTERNO

2.1.1. Microentorno

Estará conformado por personas Jóvenes que manejan un presupuesto limitado y desean aprender a administrar su dinero desde temprano, También por personas que tienen ingresos variables y necesitan llevar un control riguroso de sus finanzas y por hombres y mujeres adultos: aquellos que buscan herramientas para gestionar y pagar sus deudas de manera más efectiva.

Para realizar la investigación de mercado desarrollaremos encuestas en la ciudad de Santa Cruz de la Sierra, a estudiantes universitarios, recién graduados, personas que inician su carrera profesional, que hallaremos en universidades y centros educativos (presenciales o virtuales) o a través de grupos de WhatsApp o foros de jóvenes interesados en finanzas personales

Según (Bush, 2014) "Investigación de Mercado "se mencionan diferentes tipos de investigación de mercado, Como investigación cualitativo y cuantitativo, Primaria y secundaria, y exploratoria y descriptiva

2.1.1.1. Análisis de la demanda

2.1.1.1.1. Objetivo de la Investigación de mercado

Objetivo General

Realizar una investigación de mercado que permita conocer las necesidades, preferencias y comportamientos financieros de los diferentes grupos de usuarios potenciales de la aplicación móvil "Fintech", con el fin de desarrollar una herramienta efectiva que facilite la gestión financiera personal y ayude a los usuarios a optimizar sus recursos, ahorrar, y reducir deudas.

Objetivos Específicos

- Identificar las necesidades y dificultades financieras de los jóvenes con presupuesto limitado que desean aprender a administrar su dinero.
- Analizar las necesidades de los freelancers y trabajadores autónomos para el manejo de sus finanzas personales y profesionales.
- Evaluar las necesidades de los adultos que buscan herramientas para gestionar y pagar sus deudas de manera más eficiente.

2.1.1.1.2. Enfoque o metodología de investigación

Para (Neuman, 2014) la investigación cualitativa es una forma de investigación social orientada a comprender, interpretar y representar la realidad social. Se basa en la recolección de datos no numéricos, como entrevistas, observaciones y documentos, con el fin de explorar las experiencias, significados y perspectivas de los participantes en su contexto social y cultural.

Para (Creswell, 2014) la investigación Cualitativo utiliza la recolección y análisis de datos numéricos para identificar patrones y establecer generalizaciones. Se enfoca en la medición objetiva y en la estadística para probar hipótesis

Para (Hernández Sampieri, 2014) la investigación de enfoque mixto es un diseño de investigación que integra tanto métodos cualitativos como cuantitativos en un solo estudio. Se busca aprovechar las fortalezas de ambos enfoques para abordar preguntas de investigación complejas, permitiendo una comprensión más completa y profunda de los fenómenos estudiados

2.1.1.1.3. Enfoque o metodología Aplicada en el Plan de Negocio

Para el presente plan de negocio se aplicará el enfoque mixto porque combina la amplitud del análisis cuantitativo, que mide la demanda y segmenta el mercado, con la profundidad del cualitativo, que explora necesidades y motivaciones de los usuarios. Esta integración permite desarrollar una aplicación que no solo cumple con las expectativas del público, sino que también responde a sus comportamientos.

La técnica empleada serán las encuestas en línea y se puedan recopilar datos estructurados sobre ingresos, hábitos de gasto, problemas que enfrentan con la gestión de su dinero, uso de tecnología móvil y disposición para usar una aplicación de finanzas.

Muestreo:

- Encuestas: Entre 200 y 300 participantes por segmento.
- Entrevistas en profundidad: 30-50 participantes por segmento.
- Pruebas de usabilidad (Beta testing): 60-80 participantes por segmento.

El objetivo de este plan de muestreo es obtener una muestra representativa de tres segmentos clave de usuarios para la aplicación **FINTECH** que está dirigida a jóvenes con presupuesto limitado, freelancers/autónomos y adultos con deudas.

2.1.1.1.4. Resultados de la investigación de mercado

Los resultados de las entrevistas presenciales y en líneas realizadas se alcanzó los siguientes resultados:

- Edad: los jóvenes de entre 18 – 25 años con el 66% y de 25- 35 años entre 25 – 35 años.
- Género: las encuestas realizadas presento la participación de un 57% de mujeres y 43% varones.
- Nivel de educación: El 83% de los entrevistados tienen educación superior o en proceso.
- Ingresos: el 45% de los entrevistados perciben entre 500 – 1000 Bs. Mensuales y el 46% percibe entre 1000-3000 Bs. Mensual.

1. ¿Cómo manejas actualmente tus finanzas personales?

El 42% de los entrevistados responden que no manejan sus finanzas y el 30% utiliza una hoja de cálculo.

2. ¿Cuál es tu principal objetivo financiero?

El 43% responde que su principal objetivo financiero es Ahorrar y el 32% invertir.

3. ¿Cuánto tiempo dedicas a manejar tus finanzas cada semana?

El 68% de los participantes dedica menos de 30 minutos a la semana.

4. ¿Qué tipo de dispositivo móvil utilizas?

El 79% utiliza Android.

5. ¿Qué características te gustaría ver en una app de finanzas personales?

El 64 % de los entrevistados responden que les gustaría ver el registro de sus ingresos y gastos.

6. ¿Qué es lo más importante para ti al elegir una app de finanzas personales?

El 53% responde que la seguridad es lo más importante y el 42% que tenga facilidad de uso.

7. ¿Qué características adicionales te gustaría ver en la aplicación?

Los entrevistados responden que les gustaría todas las características adicionales mencionadas como opciones a elegir.

8. ¿Te gustaría que la aplicación tenga una función de asesoramiento financiero?

El 95 % de los entrevistados responden que si les gustaría esta función.

9. ¿Estás dispuesto a pagar por una suscripción premium para acceder a características adicionales?

El 65 % estaría dispuesto a pagar por una suscripción premium.

10. ¿Cuánto estarías dispuesto a pagar al mes por una suscripción premium?

El 80% de los posibles usuarios estarían dispuestos a pagar entre 15-25 Bs.

11. ¿Te gustaría que la aplicación ofreciera un período de prueba gratuito para la suscripción premium?

El 85% le gustaría que la aplicación tuviera un mes de prueba gratis.

Se detallan los gráficos en el apartado Anexos.

2.1.1.2. Competidores

Como competencia directa tendremos otras aplicaciones móviles de finanzas Personales: Compañías como Mint, YNAB (You Need A Budget), Spendee, Fintonic u otras plataformas de gestión financiera en línea. Estas apps ofrecen servicios similares (gestión de presupuestos, categorización de gastos, reportes, etc.). por otro lado, los bancos y otras plataformas financieras también compiten en este espacio, ofreciendo herramientas de gestión financiera, ahorro e inversión.

COMPETIDORES	Descripción	Público Objetivo	Características Clave
Mint	App que ayuda a gestionar finanzas personales, realizar presupuestos y monitorear cuentas bancarias y deudas.	Jóvenes y adultos que buscan controlar sus finanzas.	<ul style="list-style-type: none"> - Seguimiento de gastos - Presupuestos automático - Alertas de facturas
Yolt	App para gestionar dinero, presupuestos y ahorros, con integración bancaria.	Jóvenes adultos y personas que desean ahorrar.	<ul style="list-style-type: none"> - Gestión de presupuesto - Consejos financieros - Conexión con cuentas bancarias
PocketGuard	App que permite monitorear gastos, ingresos y ayuda a gestionar deudas.	Adultos con deudas o ingresos fluctuantes.	<ul style="list-style-type: none"> - Establecimiento de metas de ahorro - Monitoreo de gastos - Herramienta de control d deudas

2.1.2. Macroentorno

El **macroentorno** de "FINTECH" abarca factores externos que impactan a la aplicación, pero que están fuera de tu control directo. Estos factores influyen en cómo desarrollas, posicionas y adaptas la app para satisfacer las necesidades del mercado, a continuación, mencionaremos factores claves que pueden influenciar en la aplicación.

Económico: Cambios en la economía que podrían aumentar la demanda de tu app, especialmente en tiempos de crisis.

Oportunidades	Amenazas
* Crecimiento del trabajo freelance y autónomo (más personas necesitan gestionar finanzas personales).	* Recesiones económicas pueden afectar la capacidad de pago de los clientes y la demanda de servicios.
* Baja inflación o tasas de interés pueden aumentar el acceso al crédito para los clientes.	* Alta inflación y aumento de tasas de interés pueden dificultar la gestión de deuda.
* Mayor interés en herramientas de ahorro e inversión.	* Desempleo o inestabilidad laboral reduce la capacidad de los usuarios para ahorrar e invertir.

Sociocultural: Tendencia hacia la educación financiera y el control de deudas.

Oportunidades	Amenazas
* Crecimiento del trabajo freelance y autónomo (más personas necesitan gestionar finanzas personales).	* Recesiones económicas pueden afectar la capacidad de pago de los clientes y la demanda de servicios.
* Baja inflación o tasas de interés pueden aumentar el acceso al crédito para los clientes.	* Alta inflación y aumento de tasas de interés pueden dificultar la gestión de deuda.
* Mayor interés en herramientas de ahorro e inversión.	* Desempleo o inestabilidad laboral reduce la capacidad de los usuarios para ahorrar e invertir.

Tecnológico: Uso de nuevas tecnologías y la expansión de la Fintech.

Oportunidades	Amenazas
* Avances en Fintech y tecnologías emergentes como IA y blockchain que pueden mejorar la personalización de los servicios.	* Rápido cambio tecnológico que obliga a las empresas a innovar constantemente para mantenerse competitivas.
* Creciente uso de apps móviles y plataformas de pago que facilitan la gestión financiera.	* Riesgos asociados con la ciberseguridad y la privacidad de los datos personales.
* Uso de datos para ofrecer soluciones más inteligentes y personalizadas.	* Dependencia de la tecnología puede excluir a usuarios menos tecnológicos.

Político y Legal: Cumplimiento de regulaciones y leyes sobre protección de datos y servicios financieros.

Oportunidades	Amenazas
<p>*Posibles incentivos fiscales y ayudas gubernamentales para educación financiera o gestión de deudas.</p> <p>* Regulaciones que protegen los datos de los usuarios y crean un entorno más seguro para la adopción de plataformas financieras.</p> <p>* Cambios en la regulación fiscal que pueden favorecer a los freelancers o autónomos, simplificando la gestión de impuestos.</p>	<p>*Regulaciones financieras complejas y cambiantes pueden aumentar los costos operativos.</p> <p>*Restricciones en el uso de datos pueden dificultar la personalización de los servicios.</p> <p>*Cambios en las leyes de protección de consumidores que requieran modificaciones rápidas en las plataformas.</p>

2.2. ANALISIS INTERNO

El autor (Perez, 2020) destaca la relevancia de identificar las Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas de una organización, con el fin de desarrollar estrategias efectivas que potencian sus capacidades y minimicen los riesgos. A través de ejemplos prácticos y casos de estudio, el autor ilustra cómo el análisis FODA puede ser una herramienta poderosa para la planificación y el desarrollo de negocios en diversos contextos empresariales.

FACTORES POSITIVOS	FACTORES NEGATIVOS
<ul style="list-style-type: none">• Alta Demanda y Crecimiento del Mercado: está en expansión lo que significa que más personas se están sumando y están usando aplicaciones para llevar y manejar de manera efectiva• las aplicaciones consolidadas ya han probado diferentes modelos de monetización como suscripciones premium, anuncios, comisiones por productos financieros, y asociaciones con instituciones bancarias.• Aplicaciones como Mint y PocketGuard tienen una base de usuarios grande y confiable, lo que significa que los usuarios confían en estas plataformas para manejar sus datos financieros y personales.• Tecnología Avanzada (IA y Personalización): varias aplicaciones han adoptado tecnologías avanzadas como inteligencia artificial (IA), aprendizaje automático y big data.• La aplicación genera ingresos de diversas maneras, ya sea mediante suscripciones premium, publicidad, o asociaciones con bancos y servicios financieros	<ul style="list-style-type: none">• Alta Competencia: El mercado de las apps de finanzas personales está saturado con competidores bien establecidos como Mint, PocketGuard, Yolt y Truebill, entre otros, que ya ofrecen una variedad de funciones similares, como seguimiento de gastos, presupuestos• Regulaciones Financieras y Cumplimiento Legal: las aplicaciones deben cumplir con una serie de normativas legales y regulaciones financieras.• Desconfianza en la Seguridad y Privacidad: las aplicaciones manejan información extremadamente sensible, como los detalles bancarios.• Altos Costos Iniciales de Desarrollo: desarrollar una app de calidad requiere una inversión considerable en desarrollo de software, seguridad, diseño de UX/UI y en la integración con sistemas bancarios y APIs de terceros.• El modelo de monetización de una app puede ser incierto en sus primeras etapas.

2.2.1. Análisis FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades, Amenazas)

FINTECH es una aplicación que se enfoca en **segmentos específicos** de usuarios (jóvenes con presupuestos limitados, freelancers con ingresos variables y adultos con deudas), lo que nos permite diseñar una **propuesta de valor personalizada** para cada grupo. Este enfoque de nicho puede ser un gran diferenciador frente a las apps genéricas de finanzas.

4

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<p>Conocimiento en finanzas, economía, regulaciones.</p> <p>Fácil de usar para cualquier nivel de conocimiento financiero.</p> <p>Funciones adaptadas a las necesidades de cada usuario, como alertas y análisis personalizados.</p> <p>Accesible para una amplia gama de usuarios, con opciones premium para servicios avanzados.</p>	<p>Aumento de la conciencia sobre la importancia de la educación financiera.</p> <p>Alianzas con bancos, fintechs o servicios de pago digital.</p> <p>Potencial para adaptar la aplicación a diferentes mercados con idiomas y características locales.</p> <p>Incentivos para soluciones tecnológicas que promuevan la inclusión financiera.</p>
DEBILIDADES	AMENAZAS
<p>Requiere actualizaciones frecuentes para mantenerse competitivo y funcional.</p> <p>aplicaciones similares en el mercado, algunas ya bien posicionadas.</p> <p>Recursos significativos necesarios para garantizar calidad y seguridad.</p>	<p>Las aplicaciones establecidas y con mayores recursos podrían atraer a los mismos usuarios.</p> <p>Desconfianza de los usuarios respecto al manejo de sus datos financieros.</p> <p>Disminución del gasto de los usuarios en suscripciones premium.</p> <p>Disminución del gasto de los usuarios en suscripciones premium.</p>

2.2.1.1. Descripción Oportunidades y Amenazas del Análisis Externo

Oportunidades:

Crecimiento del trabajo freelance y autónomo: A medida que más personas adoptan trabajos freelance o autónomos, la necesidad de herramientas para gestionar ingresos fluctuantes y controlar las finanzas personales se incrementa. FINTECH tiene la oportunidad de dirigirse específicamente a este segmento.

Educación financiera en aumento: El creciente interés por la educación financiera, especialmente entre los jóvenes, crea una demanda de aplicaciones móviles que ayuden a gestionar el dinero de manera más efectiva.

Mayor interés en el ahorro e inversión: Los usuarios, especialmente los jóvenes, están cada vez más interesados en gestionar sus finanzas de manera que les permita ahorrar e invertir. Esto puede traducirse en un mercado creciente para aplicaciones que proporcionen educación y herramientas en estas áreas.

Amenazas:

Recesión económica: En tiempos de crisis económica, el poder adquisitivo de los usuarios puede disminuir, lo que podría reducir la demanda de servicios de suscripción a aplicaciones financieras, y dificultar la capacidad de pago de los clientes.

Desigualdad de acceso a la educación financiera: Aunque la educación financiera está en crecimiento, aún existen barreras que impiden el acceso igualitario a estos conocimientos, especialmente entre grupos socioeconómicos bajos o mujeres en ciertas regiones.

Riesgos de ciberseguridad: La preocupación por la seguridad y la privacidad de los datos es un desafío constante en el mundo de las aplicaciones Fintech. Cualquier brecha de seguridad puede dañar la reputación y la confianza en la aplicación.

Competencia con plataformas consolidadas: La competencia con aplicaciones bien establecidas como Mint, YNAB y PocketGuard es una amenaza significativa. Estas apps ya tienen una base de usuarios fiel y ofrecen características avanzadas que podrían hacer que sea más difícil para una nueva app ganar cuota de mercado.

2.2.1.2. Descripción Fortalezas y Debilidades del Análisis Interno

Fortalezas:

Alta demanda y crecimiento del mercado de apps de finanzas: La expansión del mercado de aplicaciones de finanzas personales presenta una oportunidad clara para FINTECH, que puede aprovechar el aumento de usuarios interesados en gestionar sus finanzas de manera efectiva.

Modelo de negocio probado y sostenible: La experiencia de otras apps consolidadas ha demostrado que los modelos de monetización como suscripciones premium, publicidad y comisiones por productos financieros son efectivos. FINTECH puede adaptarlos y ajustarlos según sus necesidades y perfil de usuarios.

Tecnología avanzada y personalización: Aprovechar tecnologías como la inteligencia artificial para personalizar las recomendaciones financieras puede ser un gran diferenciador

frente a otras aplicaciones, ofreciendo a los usuarios un valor añadido y mejorando su experiencia de usuario.

Propuesta de valor centrada en nichos específicos: Al centrarse en jóvenes con presupuestos limitados, freelancers y adultos con deudas, FINTECH puede construir una propuesta de valor más específica y adaptada a sus necesidades particulares

Debilidades:

Alta competencia en el mercado: La saturación del mercado con aplicaciones bien establecidas como Mint, YNAB, y PocketGuard representa una amenaza considerable. Estas aplicaciones ya tienen una base de usuarios sólida y ofrecen funcionalidades robustas.

Regulaciones y cumplimiento legal: Las aplicaciones financieras deben adherirse a normativas estrictas, tanto en términos de protección de datos como de regulación financiera. Los costos de cumplimiento y la adaptación a cambios regulatorios pueden ser desafiantes.

Desconfianza en la seguridad y privacidad de los datos: La gestión de datos sensibles es uno de los mayores desafíos para las apps de finanzas personales. Si FINTECH no implementa medidas de seguridad robustas, podría perder la confianza de sus usuarios.

Altos costos iniciales de desarrollo: Desarrollar una aplicación de calidad requiere una inversión considerable en tecnología, diseño, desarrollo y seguridad. Los costos iniciales pueden ser elevados, lo que puede ser un obstáculo para su lanzamiento y escalabilidad.

2.2.1.3. Conclusiones del Análisis FODA

El análisis FODA de FINTECH revela que, aunque la aplicación tiene un gran potencial en un mercado en crecimiento, enfrenta varios desafíos. Las fortalezas clave de FINANTECH incluyen su enfoque en nichos específicos como jóvenes con presupuestos limitados, freelancers y adultos con deudas, lo que le permite ofrecer una propuesta de valor personalizada. Además, la aplicación puede aprovechar las tendencias de crecimiento en la educación financiera, el uso de tecnologías avanzadas como la inteligencia artificial y la adopción masiva de apps móviles.

En conclusión, FINTECH tiene un gran potencial de crecimiento si logra diferenciarse de la competencia y ofrecer soluciones únicas que aborden las necesidades específicas de sus usuarios. Sin embargo, debe gestionar cuidadosamente los riesgos asociados con la seguridad, los costos y la saturación del mercado para garantizar su éxito a largo plazo.

2.2.2. Estrategia

La Aplicación busca simplificar y empoderar la gestión financiera del usuario mediante una plataforma intuitiva que ofrece seguimiento automatizado y herramientas para alcanzar metas financieras, todo con seguridad y fácil acceso.

Misión: Desarrollar una aplicación móvil de finanzas personales que facilite el control y la planificación económica de los usuarios, proporcionando herramientas sencillas, seguras y eficientes para administrar sus ingresos, gastos y ahorros, mejorando su calidad de vida financiera.

Visión: Convertirnos en la plataforma de referencia para la gestión de finanzas personales, inspirando a las personas a alcanzar sus objetivos económicos y promoviendo una mayor educación financiera a nivel global.

3. PLANIFICACION OPERATIVA

3.1. Planeamiento y programación de primera vista

La planificación operativa de FINTECH se centrará en el desarrollo y lanzamiento de una aplicación de finanzas personales dirigida a jóvenes con presupuestos limitados, freelancers y adultos con deudas.

La app ofrecerá herramientas básicas:

- gestión de presupuestos
- seguimiento de ingresos y gastos
- categorización de gastos
- recordatorios de pagos

Se garantizará la seguridad de los datos personales y se utilizarán tecnologías avanzadas para una experiencia de usuario fluida.

Se realizarán pruebas de usabilidad con un grupo de usuarios para mejorar la interfaz y ajustar funcionalidades basadas en sus necesidades.

La aplicación se lanzará en Google Play y App Store, con campañas de marketing digital para atraer a usuarios. Además, se comenzará a medir la retención y satisfacción de los usuarios.

Se agregarán herramientas avanzadas como:

- integración bancaria
- Asesoría financiera personalizada
- Opciones de inversión
- Se explorará la expansión a mercados internacionales.

La aplicación se centrará en facilitar el manejo de finanzas personales y el pago de deudas, brindando herramientas prácticas y accesibles para todos los usuarios.

3.2. Planeamiento y programación de la aplicación

3.2.1. Definición de Requisitos y Planificación de Recursos (Meses 1-2)

Durante esta etapa, se definirán las funcionalidades básicas del MVP, tales como la gestión de presupuestos, categorización de gastos, control de deudas y recordatorios de pagos. También se identificarán los recursos necesarios: equipos de desarrollo (backend, frontend, UX/UI), diseñadores gráficos, y expertos en seguridad de datos. Se creará un cronograma detallado con hitos específicos para cada fase de desarrollo y se asignarán las tareas a los miembros del equipo.

3.2.2. Desarrollo del Producto Mínimo Viable (MVP) (Meses 2-4)

En esta fase, se desarrollará la versión básica de la app, comenzando con la arquitectura técnica, la base de datos y las interfaces de usuario. Se realizará la programación tanto para plataformas Android como iOS, integrando las funcionalidades definidas, y se pondrá especial atención en la seguridad de la información financiera de los usuarios. A lo largo de esta fase, se llevarán a cabo pruebas internas de calidad para detectar errores y mejorar la estabilidad del sistema.

3.2.3. Pruebas y Validación (Meses 4-8)

Una vez que el MVP esté en una etapa funcional, se iniciará la fase de pruebas con usuarios seleccionados para obtener retroalimentación sobre la interfaz de usuario, la usabilidad y las funcionalidades. Esta retroalimentación se utilizará para ajustar la aplicación, mejorar el diseño y corregir posibles fallos antes de la versión final.

rendimiento, los errores técnicos y el comportamiento de los usuarios para realizar los últimos ajustes.

3.2.5. Lanzamiento Oficial y Expansión de Funcionalidades (Mes 11 en adelante)

Finalmente, se hará el lanzamiento oficial en Google Play y Apple Store. Tras el lanzamiento, se comenzarán a implementar nuevas funcionalidades según el feedback recibido de los usuarios, como integración con bancos, opciones de inversión y recomendaciones personalizadas.

3.3. Infraestructura

La infraestructura de **FINTECH** se compondrá de servidores en la nube, una base de datos segura, sistemas de autenticación robustos, APIs para integración financiera, herramientas de escalabilidad y monitoreo, y una plataforma de soporte al cliente. Todo esto estará diseñado para garantizar la seguridad, fiabilidad y facilidad de uso de la aplicación, permitiendo que crezca de manera escalable y brinde un servicio de alta calidad a los usuarios. La infraestructura técnica estará basada en tecnologías escalables en la nube, como **AWS** o **Google Cloud**, para asegurar una alta disponibilidad y capacidad de crecimiento. Las actualizaciones del producto se realizarán de manera continua, con un enfoque en mejorar la experiencia de usuario y optimizar el rendimiento.

3.4. Localización de planta o lugar del servicio

La delimitación espacial es en Santa Cruz de la Sierra, Bolivia.

En general, la **localización** se adapta a las necesidades de desarrollo, cumplimiento legal, atención al cliente y validación de mercado, con un enfoque principalmente en plataformas digitales, lo que permite flexibilidad y expansión en el futuro.

3.5. Distribución Interna de Planta (Layout)

La distribución interna de **FINTECH** no es necesariamente física, sino más bien una estructura funcional de equipos que interactúan entre sí para crear, mantener, y promover la aplicación. Cada equipo tiene su propia área de especialización, pero las interacciones entre los equipos de desarrollo, marketing, atención al cliente y análisis de datos son continuas, por lo que las áreas de trabajo deben ser colaborativas, ya sea en una oficina física o de forma remota. La clave de la distribución es la flexibilidad para adaptarse a un entorno de trabajo

híbrido o remoto, en el que los diferentes equipos puedan colaborar eficazmente a través de herramientas digitales.

3.6. Estrategia de producción

La estrategia de producción de FINTECH se centrará en el desarrollo ágil y la mejora continua de la aplicación. Inicialmente, se lanzará un MVP (Producto Mínimo Viable) para validar la idea y obtener retroalimentación temprana de los usuarios. El equipo de desarrollo trabajará en ciclos de **sprints** de 2 a 4 semanas, utilizando metodologías ágiles como **Scrum** para garantizar una rápida iteración y ajustes según las necesidades del usuario. Se priorizarán las funcionalidades básicas y críticas como la gestión de presupuestos, categorización de gastos y alertas, mientras se integrarán características avanzadas en fases posteriores.

3.6.1. Capacidad de Escalabilidad de la App

La **capacidad de escalabilidad** de la aplicación FINTECH se estima en función de su infraestructura y escalabilidad en la nube. Inicialmente, se prevé que la app pueda gestionar **10,000 a 50,000 usuarios activos mensuales**, con un promedio de **5 a 20 interacciones diarias por usuario**. Esto resulta en un rango de **50,000 a 200,000 transacciones diarias**. La infraestructura en la nube permitirá la escalabilidad automática, lo que garantizará un rendimiento óptimo incluso con el aumento de usuarios. Además, se espera un tiempo de respuesta de menos de **2 segundos** por transacción y un **99.9% de uptime** mensual.

3.6.2. Herramientas tecnológicas

Para desarrollar la aplicación móvil orientada al asesoramiento, es necesario contar con una variedad de materiales e insumos tanto en términos de recursos humanos, herramientas tecnológicas y elementos de diseño (Crosoften, 2021). A continuación, te detallamos los principales:

- **Lenguaje de programación:** Para nuestra app móvil, el lenguaje de programación no solo debe permitir la creación de una interfaz atractiva y funcional, sino que también debe ser capaz de manejar tareas específicas, como: interacción con bases de datos, cálculos y operaciones matemáticas y seguridad.
- **Servidores / Base de datos:** Son componentes esenciales para gestionar y almacenar información de manera eficiente y segura. Ambos trabajan juntos para asegurar que la aplicación funcione correctamente, permitiendo el acceso, almacenamiento y

aplicación funcione correctamente, permitiendo el acceso, almacenamiento y procesamiento de los datos financieros de los usuarios, como transacciones y presupuestos.

- **Pruebas y aseguración de calidad:** son nuestros procesos fundamentales para garantizar que la aplicación funcione correctamente, sea segura, confiable y proporcione una experiencia de usuario óptima.

3.6.3 Logística

Los principales procesos logísticos de nuestra aplicación móvil abarcan varios aspectos clave, que incluyen tanto la gestión interna de la aplicación como la experiencia del usuario (TooKane, 2021), estos procesos pueden dividirse en las siguientes áreas:

- **Gestión de Datos:** Se debe recoger, almacenar y procesar grandes cantidades de datos relacionados con las finanzas, como transacciones bancarias, saldo de cuentas, historial de compras. Esto requiere una infraestructura de base de datos robusta y segura.
- **Sincronización de datos:** La sincronización de los datos en tiempo real o en intervalos periódicos es fundamental para mantener actualizada la información entre los dispositivos del usuario y los servidores de la app.
- **Infraestructura Técnica:** Para garantizar la escalabilidad y disponibilidad, muchas aplicaciones utilizan servicios en la nube para alojar sus bases de datos. Esto incluye gestionar la infraestructura de servidores que soportan la aplicación.
- **Seguridad y Cumplimiento:** Los usuarios deben autenticarse de manera segura para proteger sus cuentas y datos personales, toda la información sensible debe ser encriptada tanto en tránsito como en reposo para evitar vulnerabilidades.
- **Mantenimiento y Actualizaciones:** Es importante monitorear constantemente el rendimiento de la app y las transacciones para detectar problemas antes de que afecten a los usuarios, la app debe actualizarse periódicamente para corregir fallos, introducir nuevas funcionalidades y mantener su compatibilidad con las últimas versiones de sistemas operativos móvil.

Los procesos logísticos son complejos e incluyen desde la gestión de datos y transacciones hasta la seguridad y el cumplimiento normativo. Para garantizar su éxito, es crucial contar con una infraestructura tecnológica adecuada, ofrecer soporte al cliente eficiente, y cumplir con regulaciones estrictas para proteger la información financiera de los usuarios.

3.6.4. Gestión de información y datos internos

En el sitio web (ARCETEC, 2023) se menciona que la gestión de la información debe ser cuidadosa, eficiente y segura. El objetivo principal es ofrecer a los usuarios una herramienta útil para mejorar su salud financiera, mientras se protegen sus datos.

Podemos mencionar algunos datos importantes como:

- **Recopilación de Datos:** Los datos que una app de finanzas recopila son muy variados y deben ser gestionados con responsabilidad y transparencia. Entre los datos comunes que se recopilan se incluyen: Datos personales, datos financieros, transacciones, etc.
- **Seguridad y Protección de Datos:** Dado que se manejan datos sensibles y privados, la seguridad debe ser una prioridad. Algunas medidas de seguridad incluyen: Cifrado de datos, autorización, política de privacidad, etc.
- **Procesamiento de Datos:** La app debe poder procesar los datos de manera eficiente para ofrecer recomendaciones y servicios relevantes. Algunas funcionalidades clave incluyen: Clasificación de gastos, generación de reportes, seguimiento de presupuestos, predicción y recomendaciones.

4. PLAN DE MARKETING

4.1 Introducción

Las aplicaciones móviles de finanzas están tomando un papel cada vez más destacado, las personas buscan cada vez más herramientas que les permitan gestionar sus ingresos, gastos, inversiones y ahorro de manera eficiente, segura y accesible, es que en este sentido el marketing digital se presenta como un elemento clave para el éxito y la adaptación del manejo de nuestras finanzas.

4.1.1. Objetivos Cuantitativos

El objetivo cuantitativo de nuestro plan de marketing es poder desarrollar una aplicación, y que ese objetivo tenga éxito en el lanzamiento y la adaptación de la app, así como su desempeño en el mercado, contamos con los siguientes objetivos que se planea conseguir.

Los objetivos de descarga y uso:

- Aumentar las descargas en un 20% dentro de los próximos 4 meses.
- Alcanzar 5,000 descargas en el primer año.
- Incrementar el uso activo en un 30% dentro de los próximos 3 meses.
- Mantener una tasa de retención de usuarios del 75% después de 30 días.

4.1.2. Objetivos Cualitativos

Los objetivos cualitativos de nuestra aplicación están enfocados en la experiencia del usuario, a diferencia de los objetivos cuantitativos que se centran en métricas como el número de descargas o los ingresos generados, los objetivos cualitativos se refieren a aspectos más emocionales relacionados con cómo los usuarios experimentan y perciben la aplicación.

- Aumentar la satisfacción del usuario con la interfaz de usuario.
- Reducir la complejidad en la configuración inicial.
- Incrementar la variedad de opciones de personalización.
- Reducir los errores y bugs.
- Aumentar la integración con otras aplicaciones y servicios.
- Incrementar la compatibilidad con diferentes plataformas.
- Implementar medidas de seguridad avanzadas para proteger datos de usuario.

4.2 Estrategia de Segmentación

Para identificar grupos específicos dentro del mercado objetivo, se aplicó criterios demográficos, , conductuales y geográficos:

4.2.1 Demografía

Edad: Jóvenes adultos (18-35 años) interesados en mejorar su gestión financiera, y adultos de mediana edad (36-55 años) con mayor estabilidad económica que buscan optimizar ahorros e inversiones.

ingresos: Personas con ingresos medios y altos que valoran herramientas para controlar su flujo de dinero.

4.2.2. Conductual

Usuarios que han tenido problemas con la gestión de deudas, falta de ahorro o gastos impulsivos

También se aplicará la segmentación geográfica de manera inicial en mercados urbanos con alta penetración de smartphones y acceso a servicios digitales.

4.2.3 Estrategia de mercado objetivo o target

Segmento principal: Jóvenes adultos entre 18-35 años, profesionales o estudiantes, interesados en aprender a manejar sus finanzas de manera sencilla y práctica.

Segmento secundario: Adultos entre 36-55 años con ingresos estables, que buscan herramientas avanzadas para planificación financiera e inversiones.

Se desarrolla una oferta premium: una versión gratuita para captar al público general y una premium con funciones avanzadas para usuarios comprometidos con su salud financiera

4.3. Estrategia de posicionamiento

La aplicación se posicionará como una herramienta confiable, intuitiva y accesible para mejorar la salud financiera personal. Se busca como primera interfaz de acuerdo al estudio de mercado realizado que la aplicación proporcione seguridad al usuario y simplicidad de uso, dado que fueron los dos motivos por los cuales los posibles usuarios instalarían la aplicación. Se destaca los atributos:

- **Simplicidad:** Fácil de usar para cualquier persona, independientemente de su nivel de conocimiento financiero.
- **Seguridad:** Garantizar la protección de los datos personales y financieros con altos estándares de cifrado.
- **Innovación:** Presentar la aplicación como una solución moderna que combina tecnología y educación financiera

4.3.1. Identificación de posibles ventajas competitivas

Se identificaron las posibles ventajas de acuerdo al estudio de mercado realizado.

Usabilidad y diseño intuitivo: Interfaz sencilla y accesible para usuarios de cualquier nivel de conocimiento financiero.

Funciones personalizadas: Herramientas que se adaptan a las necesidades específicas del usuario, como presupuestos personalizados, análisis de gastos y alertas de pagos.

Modelo freemium: Ofrecer una versión gratuita con funciones básicas y una premium con herramientas avanzadas a un precio competitivo.

Educación financiera integrada: Contenidos educativos, como tutoriales y consejos prácticos, que fomentan el aprendizaje y el empoderamiento financiero.

Seguridad robusta: Cifrado avanzado y políticas estrictas de privacidad para proteger los datos de los usuarios.

4.3.2. Selección de ventajas competitivas

Las ventajas identificadas seleccionadas se alinean a las capacidades de la aplicación con necesidades del mercado objetivo, generando una propuesta única y competitiva.

Personalización: Diferenciación clave que permite a los usuarios sentirse atendidos según sus necesidades financieras.

Usabilidad: Atrae tanto a usuarios principiantes como avanzados gracias a su diseño intuitivo.

Seguridad: Genera confianza, especialmente en un entorno digital donde la protección de datos es prioritaria.

Educación financiera: Agrega valor al servicio y crea una relación más duradera con los usuarios al enseñarles a manejar su dinero mejor.

4.3.3. Selección de una estrategia general de posicionamiento

- Confianza: Seguridad de datos y transparencia.
- Simplicidad: Una experiencia de usuario intuitiva y directa.
- Valor agregado: Funciones avanzadas y educación financiera en un solo lugar.

5. PLAN DE RECURSOS HUMANOS

5.1. Recursos Humanos Indispensables para Iniciar

Para el desarrollo de la aplicación se requiere el siguiente personal:

- **Desarrolladores de software:** Encargados de la programación, mantenimiento y actualización de la aplicación.
- **Especialistas en UI/UX:** Responsables de diseñar una interfaz atractiva y fácil de usar.
- **Analistas financieros:** Para desarrollar herramientas personalizadas que ofrecerán valor educativo y práctico a los usuarios.
- **Expertos en seguridad informática:** Garantizan la protección de los datos de los usuarios con altos estándares de cifrado.

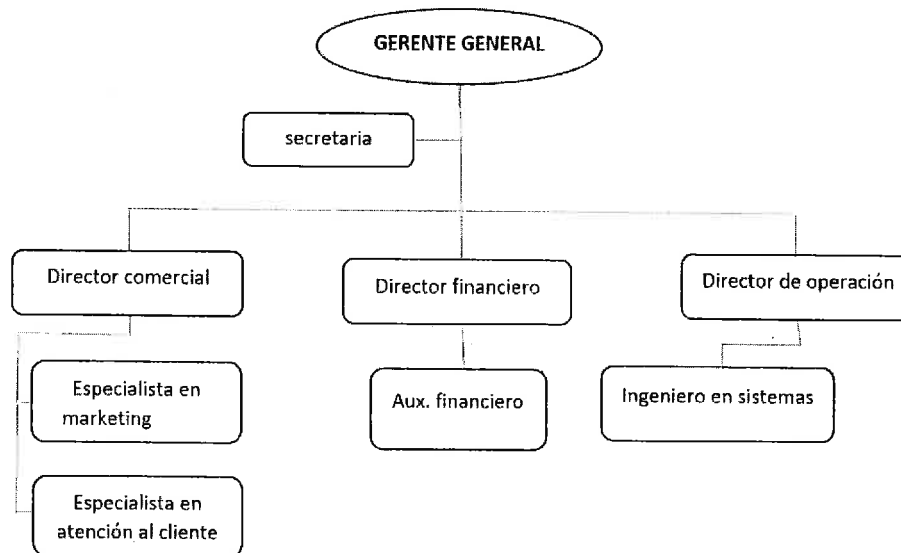
5.2. Personal de Dirección

En plantel requerido una vez la aplicación ya este desarrollada:

- **Director General:** Responsable de la visión, misión y estrategia general del negocio.
- **Director de Tecnología:** Lidera el desarrollo técnico y las soluciones tecnológicas.
- **Director de Marketing:** Encargado de la promoción y posicionamiento de la aplicación.

5.3. Manual de Organización

5.3.1. Organigrama



5.4. Manual de funciones del personal clave

1. Gerente General

- Definir la visión, misión y valores de la empresa.
- Tomar decisiones estratégicas relacionadas con el desarrollo y crecimiento de la app móvil.
- Gestionar las relaciones
- Supervisar el rendimiento general de la empresa.
- Dirigir la expansión y la obtención de financiación.
- Asegurar que la app móvil cumpla con las normativas financieras y regulatorias.

2. secretaria

- Organizar y gestionar agendas, citas y reuniones del ejecutivo o equipo directivo.
- Elaborar informes, presentaciones y documentos necesarios para la toma de decisiones.
- Manejar correspondencia, correos electrónicos y llamadas telefónicas.
- Mantener actualizados archivos físicos y digitales, asegurando su organización y accesibilidad.

3. Director comercial

- Desarrollar planes comerciales para captar la atención de nuevos usuarios y aumentar la retención.
- Identificar oportunidades de expansión en nuevos segmentos de clientes.
- Establecer metas de ventas y monitorear el desempeño del equipo.
- Proponer y desarrollar nuevos servicios que generen ingresos o aumenten la competitividad de la app.

4. Ingeniero en sistema

- Crear y programar la arquitectura de la aplicación.
- Implementar funciones como registro de usuarios, gestión de transacciones, cálculo de intereses, etc.
- Proteger los datos sensibles de los usuarios.

- Diseñar y optimizar bases de datos para almacenar de manera eficiente la información de los usuarios y las transacciones.
- Asegurarse de que los datos estén disponibles y seguros.
- Conectar la app con plataformas de pago, bancos u otros servicios financieros.
- Monitorear el rendimiento de la app para evitar fallos o caídas.
- Actualizar el sistema según las necesidades o cambios regulatorios
- Asegurarse de que la app cumpla con las normativas legales del sector financiero, como protección de datos y privacidad
- Colaborar con diseñadores y otros equipos para garantizar que la app sea fácil de usar, rápida y funcional.

5. Director financiero

- Crear estrategias financieras y de escalabilidad para un crecimiento de los ingresos del usuario.
- Analizar y evaluar el rendimiento financiero.
- Monitoriar los ingresos por usuarios y el margen operativo para optimizar los resultados.
- Identificar y mitigar los riesgos de fallos en plataforma.

6. Aux. financiero

- Apoyar en tareas operativas y administrativas todo lo relacionado con la gestión económica y financiera.
- Dar soporte en el desarrollo de presupuestos y planes de inversión.

7. Especialista en marketing digital

- Diseño y ejecución de planes de marketing en canales digitales, alineados con los objetivos de la empresa.
- Identificar al público objetivo y determinar los canales más efectivos para llegar al cliente.

8. Asesor legal:

Proporciona consejo y asistencia en cuestiones legales para ayudar a sus clientes a tomar decisiones informadas, cumplir con la legislación vigente y evitar problemas legales

5.5 Plan de Cartera

5.5.1. Reclutamiento

Publicación de vacantes en plataformas especializadas en tecnología (LinkedIn, periódico, paginas: trabajo.com etc.). redes sociales, ferias de empleabilidad. Colaboración con universidades para atraer jóvenes talentos en áreas tecnológicas-financieras.

5.5.2. Selección

Revisión de Currículos: Filtro inicial basado en la experiencia previa, habilidades técnicas y adecuación a la cultura de la empresa.

Entrevistas Iniciales: Entrevistas telefónicas o virtuales para evaluar habilidades interpersonales y conocimientos generales.

Evaluaciones Técnicas: Pruebas prácticas (por ejemplo, codificación para desarrolladores, creación de prototipos para diseñadores, análisis de campañas para el marketing digital).

Entrevistas Finales: Entrevistas presenciales o por videoconferencia con los directores de área (finanzas, desarrollo, marketing).

Referencias Laborales: Comprobación de referencias profesionales para validar la experiencia previa y desempeño

5.5.3. Capacitación

Inducción a la empresa: Formación sobre la misión, visión y valores de la empresa, además de sus productos y servicios.

Capacitación técnica: Entrenamiento específico para el desarrollo de apps móviles, seguridad financiera, diseño UX/UI, y el uso de herramientas de marketing digital.

Capacitación en productos: Entrenamiento sobre la funcionalidad y características de la app móvil financiera, así como sobre cómo resolver dudas de los usuarios.

Desarrollo profesional continuo: Cursos de actualización sobre nuevas tecnologías, tendencias de fintech y marketing digital.

5.5.4. Contratación Formal

Presentación de la oferta de trabajo formal, incluyendo todos los detalles del contrato laboral.

Negociación de Condiciones: Discusión sobre salario, beneficios, horario laboral y flexibilidad.

Firma de Contrato: Formalización del acuerdo con la firma del contrato, incluyendo detalles sobre los beneficios y políticas de la empresa.

Documentación: Recolección de documentos requeridos para el cumplimiento de normativas fiscales y laborales (identificación, datos bancarios, etc.).

5.5.5. Motivación personal

- Reconocimiento del desempeño
- Bonificaciones y beneficios
- Oportunidades de crecimiento
- Cultura empresarial inclusiva

6. PLAN DE FINANZAS

6.1 Estados Financieros

Se presentan los estados financieros de Fintech, una innovadora aplicación de finanzas personales que ha experimentado un crecimiento constante y sostenido en sus primeros cinco años de operación. La misión de Fintech es ayudar a los usuarios a gestionar sus finanzas de manera eficiente, permitiéndoles tomar decisiones informadas sobre sus ahorros, gastos e inversiones. A lo largo de este periodo, la empresa ha logrado generar ingresos principalmente a través de sus servicios premium y publicidad, lo que ha contribuido a una expansión sólida y continua de su base de usuarios. Este aumento en la base de usuarios también ha favorecido el crecimiento de los ingresos, consolidando la presencia de la aplicación en un mercado competitivo.

En cuanto a los costos operativos, se ha observado un incremento moderado, especialmente en áreas clave como servidores, marketing y almacenamiento de datos. Estos costos son esenciales para el mantenimiento de la infraestructura tecnológica y la adquisición de nuevos usuarios, lo que permite a Fintech seguir ofreciendo un servicio de alta calidad. A pesar de este aumento en los costos, la empresa ha logrado mantener márgenes de rentabilidad positivos, lo que refleja una buena gestión y control de los gastos operativos.

El flujo de caja ha mostrado una evolución favorable: aunque comenzó en negativo en el primer año debido a la inversión inicial y los costos de lanzamiento, a partir del segundo año los resultados se tomaron positivos. Este cambio se ha consolidado en los años siguientes, con un crecimiento considerable en la generación de efectivo, lo que indica una mejora en la eficiencia operativa y la capacidad de la empresa para generar recursos de manera más efectiva.

En términos de rentabilidad, los indicadores financieros son sólidos y favorables. El **Valor Actual Neto (VAN)** es positivo, lo que indica que el proyecto está creando valor y es capaz de cubrir sus costos iniciales y operativos, además de generar ganancias. Esto refuerza la viabilidad del proyecto a largo plazo. Por otro lado, la **Tasa Interna de Rentabilidad (TIR)** supera la tasa mínima esperada, lo que indica que la rentabilidad del proyecto es superior a la tasa de retorno requerida, brindando una alta rentabilidad a los inversionistas y accionistas de la empresa.

6.2 Balance General

El **balance general** es un estado financiero que resume lo que una empresa posee (activos), lo que debe (pasivos) y lo que pertenece a sus propietarios (patrimonio) en un momento específico. Es como una fotografía de la salud financiera que muestra el equilibrio entre recursos y obligaciones, ayudando a entender cómo se financian las operaciones y el valor neto de la empresa.

BALANCE GENERAL					
expresado en Bs.					
DETALLE	AÑO1	AÑO2	AÑO3	AÑO4	AÑO5
Caja	100.251	100.763	98.409	109.502	134.186
TOTAL, ACTIVO CORRIENTE	100.251	100.763	98.409	109.502	134.186
Activo Fijo Bruto	15.000	15.000	15.000	15.000	15.000
Depreciación Acumulada	-2.843	-5.686	-8.529	-11.371	-14.214
Activo Fijo Neto	12.157	9.314	6.471	3.629	786
TOTAL, ACTIVO NO CORRIENTE	12.157	9.314	6.471	3.629	786
TOTAL, ACTIVO	112.409	110.077	104.880	113.130	134.971
Cuentas por Pagar	5.237	7.523	8.365	9.695	10.213
Anticipo de Clientes	0	0	0	0	0
TOTAL, PASIVO CORRIENTES	5.237	7.523	8.365	9.695	10.213
Deudas Financiera LP	73.113	61.137	47.964	33.473	17.534
TOTAL, PASIVO NO CORRIENTE	73.113	61.137	47.964	33.473	17.534
TOTAL, PASIVO	78.350	68.660	56.329	43.168	27.747
Patrimonio	36.000	36.000	36.000	36.000	36.000
Utilidades Acumuladas	-1.941	5.417	12.551	33.962	71.225
TOTAL, PATRIMONIO	34.059	41.417	48.551	69.962	107.225
TOTAL, PASIVO Y PATRIMONIO	112.409	110.077	104.880	113.130	134.971
DIFERENCIA	0	0	0	0	0

El balance general de **Fintech** muestra un camino positivo con una tendencia a la consolidación y expansión. La reducción de deudas a largo plazo y el crecimiento de las utilidades acumuladas indican una estrategia financiera exitosa. Además, el aumento en la caja refleja una mejora en la liquidez, lo que es favorable para el desarrollo de nuevas iniciativas o la inversión en tecnología.

6.2.1. Activo

Activos fijos actuales

DETALLE	CANTIDAD	UNITARIO BS	BS	VIDA UTIL
Escritorio	2	1200	2400	7
Computadoras	3	4000	12000	5
Sillas	5	70	350	7
Teléfono	1	250	250	5
TOTAL			15000	

Este cuadro muestra los activos fijos de la empresa, sus cantidades, costos unitarios, y vida útil. El total de la inversión en activos fijos es Bs 15,000. Este cuadro permite entender la composición y la inversión inicial en activos que la empresa tiene y la expectativa de su vida útil.

DEPRECIACION ANUAL	UNIDAD	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Escritorio	Bs	343	343	343	343	343
Computadoras	Bs	2.400	2.400	2.400	2.400	2.400
Sillas	Bs	50	50	50	50	50
Teléfono	Bs	50	50	50	50	50
TOTAL	Bs	2.843	2.843	2.843	2.843	2.843

Se muestra la depreciación anual de cada activo a lo largo de los 5 años de su vida útil. La depreciación se calcula de manera constante, lo que significa que la pérdida de valor es uniforme cada año. El total de depreciación anual es Bs 2,843 por año para todos los activos, lo que indica que el valor total de los activos disminuirá esa cantidad anualmente.

ACTIVO NO CORRIENTE						
DETALLE	UNIDAD	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
activo fijo bruto	Bs	15000	15000	15000	15000	15000
depreciación acumulada	Bs	-2.843	-5.686	-8.529	-11.371	-14.214
activo fijo neto	Bs	12.157	9.314	6.471	3.629	786

Se presenta el valor del activo fijo bruto (Bs 15,000) y la depreciación acumulada durante 5 años. Al final del periodo, la depreciación acumulada es de Bs 14,214, lo que deja un valor neto de Bs 786. Este cuadro ayuda a comprender cómo los activos se deprecian a lo largo del tiempo y el impacto que esto tiene en su valor contable en el balance general de la empresa.

6.2.2. Pasivo

Datos generales del crédito 70 % de financiamiento

MONTO	84000
PLAZO	6
TASA	10%
CUOTA	19287

Este cuadro presenta los parámetros básicos del préstamo. El monto total del crédito es de Bs 84,000, con un plazo de 6 años y una tasa de interés de 10% anual. La cuota fija mensual para el pago del préstamo es de Bs 19,287, lo que implica que, durante el periodo establecido, el deudor deberá realizar pagos constantes de esta cantidad.

- Calculo de las amortizaciones por el método francés

METODO FRANCES					
PERIODOS	DEUDA AL INICIO DEL PERIODO	CUOTA	INTERESES DEL PERIODO	AMORTIZACION AL CAPITAL	TOTAL, AMORTIZADO
1	84.000	19.287	8.400	10.887	10.887
2	73.113	19.287	7.311	11.976	22.863
3	61.137	19.287	6.114	13.173	36.036
4	47.964	19.287	4.796	14.491	50.527
5	33.473	19.287	3.347	15.940	66.466
6	17.534	19.287	1.753	17.534	84.000
7	0	0	0	0	84.000
8	0	0	0	0	84.000
9	0	0	0	0	84.000
10	0	0	0	0	84.000

se detalla también el proceso de amortización del préstamo utilizando el **Método Francés**. En este método, las cuotas son constantes a lo largo del plazo del préstamo, pero la proporción destinada a intereses disminuye con el tiempo, mientras que la parte dedicada a la amortización del capital aumenta. El cuadro muestra cómo, durante los primeros meses, la deuda se va reduciendo progresivamente, con una disminución en los intereses y un incremento en la amortización del capital. Al final del periodo 6, el total amortizado alcanza los Bs 84,000, lo que indica que el préstamo se ha saldado por completo.

6.3. Estados de Resultados

ESTADO DE RESULTADO	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
expresado en Bs.					
INGRESOS					
Servicios Premium	200.000	215.250	206.640	235.053	265.791
Publicidad	45.000	51.975	60.031	69.336	80.083
TOTAL, INGRESOS	245.000	267.225	266.671	304.389	345.874
COSTOS VARIABLES					
Total, costos variables	-29.200	-30.952	-32.190	-33.156	-33.819
TOTAL, COSTO VARIABLE	-29.200	-30.952	-32.190	-33.156	-33.819
MARGEN BRUTO	215.800	236.273	234.481	271.233	312.055
COSTOS FIJOS					
Mano de Obra	-179.258	-179.258	-179.258	-179.258	-179.258
Otros Costos	-27.240	-27.240	-27.240	-27.240	-27.240
TOTAL, COSTOS FIJOS	-206.498	-206.498	-206.498	-206.498	-206.498
EBITDA(UAIDA)	9.302	29.775	27.983	64.735	105.557
depreciaciones	-2.843	-2.843	-2.843	-2.843	-2.843
EBIT(UAII)	6.459	26.932	25.140	61.892	102.714
costos financieros	-8.400	-7.311	-6.114	-4.796	-3.347
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	-1.941	19.621	19.026	57.096	99.366
IUE	0	-4.905	-4.757	-14.274	-24.842
UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS	-1.941	14.715	14.270	42.822	74.525
dividendos pagados	0	-7.358	-7.135	-21.411	-37.262
UTILIDAD NETA	-1.941	7.358	7.135	21.411	37.262

El estado de resultados de Fintech muestra una evolución positiva en los cinco años analizados. Aunque la empresa presenta pérdidas netas en el primer año, logra mejorar su rentabilidad a medida que aumentan sus ingresos por Servicios Premium y Publicidad, los cuales crecen consistentemente. Los costos variables se mantienen controlados, mientras que los costos fijos, como la mano de obra, permanecen estables. La utilidad antes de impuestos y la utilidad neta mejoran significativamente a partir del segundo año, reflejando una mayor eficiencia operativa y control financiero. Además, los costos financieros disminuyen, lo que fortalece la salud financiera de la empresa. Al final del periodo, Fintech muestra una rentabilidad sólida, con un

fortalece la salud financiera de la empresa. Al final del periodo, Finantech muestra una rentabilidad sólida, con un crecimiento notable en la utilidad neta y la capacidad de repartir dividendos, lo que indica un desempeño exitoso y una sostenibilidad financiera.

Proyección de mercado

MERCADO	UNIDAD	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Servicios Premium	Usuarios/año	8.000	8.200	8.610	9.041	9.493
Publicidad	Usuarios/año	3.000	3.150	3.308	3.473	3.647
TOTAL	Usuarios/año	11.000	11.350	11.918	12.513	13.139

El número de usuarios crece de manera constante en ambos segmentos, con un aumento del 18.66% en Servicios Premium y del 21.57% en Publicidad. En total, los usuarios aumentan un 19.44% en cinco años, lo que indica un crecimiento general sostenido.

Proyección de crecimiento de los precios unitarios

	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Servicios Premium		5%	5%	6%	7%
Publicidad		10%	8%	7%	5%

Precios unitarios proyectados

PRECIO UNITARIO	UNIDAD	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Servicios Premium	Bs/usuario	25	26	24	26	28
Publicidad	Bs/usuario	15	17	18	20	22

Proyección de ingresos

INGRESOS	UNIDAD	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
Servicios Premium	Bs.	200.000	215.250	206.640	235.053	265.791
Publicidad	Bs.	45.000	51.975	60.031	69.336	80.083
TOTAL	Bs.	245.000	267.225	266.671	304.389	345.874

Los ingresos muestran un crecimiento constante, con un aumento del 32.74% en total. Los **Servicios Premium** tienen una fluctuación, pero aumentan un 32.79% en cinco años. La **Publicidad** crece de manera constante, con un aumento del 77.96% en el mismo período. El crecimiento general en los ingresos refleja una tendencia positiva, destacando un mayor impulso en la publicidad.

Proyección de Costos variables

AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
0%	6%	4%	3%	2%

Detalle	Unidad	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Uso de servidores	Bs.	4200	4452	4630	4769	4864
Comisiones de plataforma	Bs.	10000	10600	11024	11355	11582
Aplicaciones externas	Bs.	5000	5300	5512	5677	5791
Marketing (adquisición)	Bs.	6000	6360	6614	6813	6949
Almacenamiento de datos	Bs.	4000	4240	4410	4542	4633
Total, costos variables	Bs.	29200	30952	32190	33156	33819

Los costos variables aumentan constantemente con un crecimiento total del 15.8% en cinco años. Las **comisiones de plataforma** representan la mayor parte de los costos, con un aumento del 15.82%. Otros costos, como **marketing** y **uso de servidores**, también muestran un crecimiento moderado, pero son menos significativos en comparación. En general, los costos siguen una tendencia ascendente, lo que refleja un aumento en las operaciones y expansión del negocio.

6.4. Flujo de Caja

EVALUACION FINANCIERA	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
(Expresado en Bs.)					
Inversión inicial	-84.000				
Flujo	-5.398	12.075	12.527	42.067	74.857
Total, Flujo	-84.000	-5.398	12.075	42.067	74.857

Se presenta en el anterior cuadro de un flujo negativo en el Año 1. A partir del Año 2, la empresa comienza a generar flujos positivos, con un crecimiento significativo hacia el Año 5, alcanzando Bs. 74,857. Este aumento progresivo en los flujos refleja una mejora en la rentabilidad de la empresa con el tiempo.

6.4.1 Flujo de caja de Financiamiento

Flujo de efectivo de financiamiento	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Variaciones en Deuda financiera a LP	0	-11.976	-13.173	-14.491	-15.940
Variaciones en Patrimonio	0	0	0	0	0
Dividendos pagados	0	-7.358	-7.135	-21.411	-37.262
TOTAL, EFECTIVO DE FINANCIAMIENTO	0	-19.333	-20.308	-35.902	-53.202

El flujo de efectivo de financiamiento muestra un incremento en los pagos de deuda financiera a largo plazo y dividendos pagados a lo largo de los cinco años. A partir del Año 2, la empresa comienza a reducir su deuda y aumentar los dividendos, lo que resulta en un flujo de efectivo negativo creciente. El total de efectivo de financiamiento pasa de 0 en el Año 1 a -53,202 en el Año 5, lo que indica un mayor desembolso de efectivo para cumplir con obligaciones financieras y repartir ganancias.

6.5. Flujo de caja libre

FLUJO DE CAJA LIBRE (FCL)	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
(Expresado en Bs.)					
Utilidad después de impuestos	-1.941	14.715	14.270	42.822	74.525
Depreciación de la gestión	2.843	2.843	2.843	2.843	2.843
(+) intereses pagados después de impuestos	-6.300	-5.483	-4.585	-3.597	-2.511
(-) intereses ganados después de impuestos					
TOTAL, FLUJO DE CAJA LIBRE	-5.398	12.075	12.527	42.067	74.857

El **flujo de caja libre (FCL)** muestra una tendencia positiva en los cinco años. Aunque el Año 1 comienza con un flujo negativo de -5,398 Bs., a partir del Año 2 se genera un flujo positivo que crece progresivamente. En el Año 5, el FCL alcanza los 74,857 Bs., lo que refleja un incremento significativo en la capacidad de la empresa para generar efectivo después de cubrir sus costos operativos, impuestos e intereses. Esto indica una mejora en la eficiencia financiera y un mayor potencial para reinvertir en el negocio.

6.6. Instrumentos Requeridos

6.6.1 TRMA Tasa de Rendimiento mínima Aceptada

		TASA
CAPITAL	36000	12%
FINANCIAMIENTO	84000	10%
TMAR MIXTA		8.5%

La Tasa de Capital es del 12% para una inversión de 36,000 Bs., mientras que la Tasa de Financiamiento es del 10% sobre una deuda de 84,000 Bs. La Tasa Mínima Atractiva de Rentabilidad (TMAR) Mixta es del 8.5%, lo que indica el rendimiento mínimo que la empresa debe generar para justificar la inversión, teniendo en cuenta tanto el costo del capital propio como el costo de la deuda. Esto refleja un entorno financiero que favorece un rendimiento superior al 8.5% para asegurar la viabilidad de los proyectos.

6.6.2. VAN. Valor Actual Neto

EVALUACION FINANCIERA	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
(Expresado en Bs.)					
Inversión inicial	-84.000				
Flujo	-5.398	12.075	12.527	42.067	74.857
Total, Flujo	-84.000	-5.398	12.075	42.067	74.857

VAN	25.894
-----	--------

El Valor Actual Neto (VAN) de 25,894 Bs. indica que el proyecto o inversión tiene un valor positivo, lo que significa que se espera generar más valor del que se ha invertido, superando la tasa mínima atractiva de rentabilidad (TMAR) del 8.5%. Un VAN positivo sugiere que la empresa está en una posición financiera favorable y que el proyecto es rentable a largo plazo.

6.6.3 TIR. Tasa Interna de retorno

EVALUACION FINANCIERA	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	
(Expresado en Bs.)						
Inversión inicial	-84.000					
Flujo		-5.398	12.075	12.527	42.067	74.857
Total, Flujo	-84.000	-5.398	12.075	12.527	42.067	74.857

TIR 12%

La Tasa Interna de Rentabilidad (TIR) del 12% es superior a la Tasa Mínima Atractiva de Rentabilidad (TMAR) del 8.5%, lo que indica que el proyecto generará un rendimiento mayor al mínimo esperado. Esto sugiere que la inversión es viable y rentable, ya que la TIR refleja la tasa de descuento a la cual el VAN es cero, y en este caso, supera la tasa mínima requerida.

6.6.5. Periodo de recuperación

EVALUACION FINANCIERA	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	
(Expresado en Bs.)						
Inversión inicial	-84.000					
Flujo		-5.398	12.075	12.527	42.067	74.857
Total, Flujo	-84.000	-5.398	12.075	12.527	42.067	74.857

$$PRI = \frac{\text{MONTO PENDIENTE}}{\text{FLUJO ANUAL}} = \frac{22739}{74857} = 0,30 \text{ Años en el 5to año}$$

El periodo de recuperación es **4 años y 0.30 años** adicionales, es decir, **4 años y 3.6 meses**.

6.6.7 Riesgos que presentaría el negocio

6.6.7.1. Riesgo de Flujo de Efectivo:

La irregularidad en los ingresos puede ser un desafío, especialmente en las primeras etapas del negocio. Dependiendo del modelo premium, gran parte de los usuarios podrían optar por la versión gratuita, retrasando o limitando los ingresos generados por suscripciones premium. Esto, combinado con gastos recurrentes como mantenimiento, marketing y soporte, puede dificultar el pago puntual de las obligaciones financieras, afectando la sostenibilidad del negocio.

6.6.7.2. Riesgo de Inversión Inicial

El desarrollo de una aplicación móvil requiere una inversión significativa en tecnología, diseño, pruebas y marketing antes de generar ingresos. Si el mercado no responde como se espera o si el producto no logra captar suficiente atención en un entorno competitivo, la recuperación de esta inversión puede ser lenta o incluso inviable, poniendo en peligro la viabilidad del negocio desde el inicio.

6.6.7.3. Riesgo de Costos Imprevistos

El desarrollo y operación de una aplicación pueden surgir gastos inesperados, como la necesidad de solucionar vulnerabilidades de seguridad, adaptar la plataforma a nuevas regulaciones legales o cubrir problemas técnicos críticos que afectan la experiencia del usuario. Estos costos no planificados pueden desequilibrar el presupuesto, generando presión financiera y la necesidad de buscar fondos adicionales.

7. ESTUDIO JURIDICO FISCAL

7.1 Forma jurídica para constituir una empresa de acuerdo al Código de Comercio vigente en Bolivia

Sociedad Anónima (S.A.): Esta forma jurídica permite la creación de una empresa con un capital dividido en acciones. Los accionistas tienen responsabilidad limitada, es decir, solo responden hasta el monto de sus aportes. Es ideal para empresas grandes que buscan captar inversiones.

Sociedad de Responsabilidad Limitada (SRL): Como mencionamos anteriormente, en esta estructura, la responsabilidad de los socios está limitada al capital aportado. Es adecuada para empresas pequeñas y medianas y permite un número reducido de socios (hasta 50).

Sociedad Colectiva: En este tipo de sociedad, todos los socios tienen responsabilidad ilimitada, lo que significa que responden con su patrimonio personal por las deudas de la empresa. Es menos común debido al alto riesgo que implica.

Sociedad Comanditaria: Esta forma incluye dos tipos de socios: los comanditados, que tienen responsabilidad ilimitada y gestionan la empresa, y los comanditarios, que solo aportan capital y tienen responsabilidad limitada.

Persona Natural con Registro Mercantil: También puedes optar por operar como persona natural, registrando tu negocio en el registro mercantil. Esto es común para emprendedores individuales o pequeños negocios.

Cooperativas: Las cooperativas son organizaciones formadas por un grupo de personas que se asocian para satisfacer necesidades comunes, como la producción o el consumo. Los miembros tienen igualdad en la toma de decisiones.

7.2. Forma Jurídica de la Constitución de la empresa

La forma jurídica se constituirá como una sociedad de responsabilidad limitada (S.R.L.). Este tipo de forma jurídica ofrece una estructura flexible para la gestión y operación de negocios, permitiendo a los socios limitar su responsabilidad al capital aportado.

- Las SRL suelen tener menos requisitos legales y administrativos, lo que puede simplificar el proceso de constitución y operación.

- La SRL permite una estructura organizativa más flexible en comparación con otras formas jurídicas, como las sociedades anónimas.

7.3. Nombre de la empresa

El nombre de la Empresa es “FINTECH” (soluciones financieras).

7.4. Número de Socios

La consultora cuenta con 4 socios donde se establece acuerdos internos sobre la administración, brindando una mayor flexibilidad para la estructura de la empresa de manera que se ajuste mejor a los objetivos de la plataforma y las relaciones entre los socios.

7.5. Organigrama público de la empresa

- Servicio Plurinacional de Registro de Comercio (SEPREC).
- Servicio de Impuestos Nacionales (SIN).
- Caja Nacional de Salud.
- Administradoras de Fondos de Pensiones – AFP.
- Ministerio de Trabajo
- Servicio Nacional de Propiedad Intelectual SENAPI.
- SENASAG

7.6. Obligaciones Fiscales

7.6.1. Inscripción de la empresa

La Sociedad de Responsabilidad Limitada, es aquella cuyo capital está integrado por cuotas de capital no representadas por títulos negociables, cuyo giro se efectúa bajo una razón social o denominación, seguido del aditamento «Sociedad de Responsabilidad Limitada», o su abreviatura «S.R.L.», o, la palabra «Limitada» o la abreviatura «Ltda.», en las que la responsabilidad de los socios se limita a su aporte societario.

7.6.2. Marco Legal

Las sociedades comerciales referidas, se encuentran reguladas en el Código de Comercio: Sociedad Colectiva Arts. 173 al 183, Sociedad en Comandita Simple Arts. 184 al 194 y Sociedad de Responsabilidad Limitada Art. 195 al 214.

La Resolución Administrativa SEPREC N° 024/2022 de fecha 28 de marzo de 2022 emitida por el Servicio Plurinacional de Registro de Comercio – SEPREC.

7.6.2. Marco Legal

Las sociedades comerciales referidas, se encuentran reguladas en el Código de Comercio: Sociedad Colectiva Arts. 173 al 183, Sociedad en Comandita Simple Arts. 184 al 194 y Sociedad de Responsabilidad Limitada Art. 195 al 214.

La Resolución Administrativa SEPREC N° 024/2022 de fecha 28 de marzo de 2022 emitida por el Servicio Plurinacional de Registro de Comercio – SEPREC.

SEPREC (FUNDEMPRESA)

7.6.3. Reserva de Nombre

La reserva de nombre para S.R.L., Sociedad Colectiva y Sociedad en Comandita Simple es de 10 días hábiles.

7.6.3.1. Requisitos

- Formulario web de Solicitud de Inscripción con carácter de declaración jurada, debidamente llenado por el representante legal y con aprobación vía ciudadanía digital.
- Testimonio de escritura pública de constitución social, en original o fotocopia legalizada legible. El mencionado instrumento debe contener los aspectos previstos en el Art. 127 del Código de Comercio y adecuarse a las normas correspondientes al tipo societario respectivo establecidas en el mismo cuerpo normativo. Cargar en formato PDF para el trámite virtual.
- Cancelar el costo para Publicación in extenso del testimonio de constitución en la Gaceta Electrónica del Registro de Comercio
- Testimonio de poder del representante legal (Cargar en formato PDF con firma digital del Notario de Fe Pública para el trámite virtual) original o fotocopia legalizada legible, para el caso en el que la escritura pública de constitución no determine el nombramiento del mismo. No se requiere la inclusión del acta de asamblea. Si el representante legal es extranjero, a momento de llenar el formulario web de solicitud de inscripción, cargar en formato PDF el documento que acredite la radicatoria en el país (únicamente para verificación), debiendo constar en el mismo alternativamente: visa de objeto determinado, permanencia temporal de un año, permanencia temporal de dos años, visa múltiple o permanencia indefinida, acompañando una fotocopia simple de dicho documento firmada por el titular. En su caso, puede también cargar en formato PDF certificación extendida por la Autoridad Migratoria Nacional.

- En caso de ser sociedad regulada por Ley, a momento de llenar el formulario web de solicitud de inscripción, cargar en formato PDF la autorización emitida por el ente regulador.

7.6.3.2. Procedimiento para tramite presencial

- Llenado el formulario web de solicitud de inscripción, generado el código de trámite, código de pago y realizado el mismo en línea o en los puntos autorizados por el Registro de comercio, el usuario se apersona a Plataforma de servicios para presentar la documentación requerida, se efectúa la constatación del cumplimiento de los requisitos exigidos, y se procede a la recepción respectiva.
- Ingresado el trámite, se realiza el análisis legal correspondiente, generando el registro de la sociedad otorgando la matrícula de comercio o en su caso la observación del trámite y cómo subsanar el mismo, derivando la documentación del trámite a Plataforma de servicios, para su devolución.
- El usuario podrá obtener la matrícula de comercio descargando el certificado desde la sección «Mis certificados» del Sistema del Registro de Comercio Plurinacional-RECOP o imprimir el certificado en las terminales de impresión a nivel nacional del Registro de Comercio.
- En caso que se adviertan observaciones, se enviarán las mismas a través del sistema a la bandeja de «Observados» en la que claramente se determinan las razones por las que el mismo ha sido observado y cómo puede subsanarse, pudiendo reingresar el trámite subsanado en línea, adjuntando testimonio de aclarativa, complementación o modificación al instrumento de constitución, se procederá al análisis legal y posterior registro u observación según corresponda.

7.6.3.3. Procedimiento para tramite virtual

- Ingresar al portal web de trámites, obtener credenciales de acceso vía ciudadanía digital, seleccionar el tipo de unidad económica, realizar el control de homonimia, llenar el formulario virtual de inscripción, aprobar el formulario vía ciudadanía digital, obteniendo el código de trámite como constancia de ingreso y generar el código de pago. Posteriormente cancelar el costo del trámite y publicación en la Gaceta Electrónica del Registro de Comercio ya sea en línea a través de cualquier medio disponible o de manera física en los puntos autorizados del Registro de Comercio obteniendo el código de trámite como constancia de ingreso. Una vez concluido el proceso, el Registro de Comercio verificará el

llenado del formulario web de solicitud de inscripción, los documentos cargados en PDF y si corresponde inscribirá la empresa.

- El usuario podrá obtener la matrícula de comercio descargando el certificado desde la sección «Mis certificados» del Sistema del Registro de Comercio Plurinacional-RECOP o imprimir el certificado en las terminales de impresión a nivel nacional del Registro de Comercio.
- En caso que se adviertan observaciones, se enviarán las mismas a través del sistema a la bandeja de “observados” en la que claramente se determinan las razones por las que él mismo ha sido observado y cómo puede subsanarse, pudiendo reingresar el trámite subsanado en línea, adjuntando testimonio de aclarativa, complementación o modificación al instrumento de constitución, se procederá al análisis legal y posterior registro u observación según corresponda.

Documento emitido

Matrícula de Comercio, Certificado de Registro de Testimonio de Constitución de Sociedad y Certificado de Registro de Otorgamiento de Poder. (Todos con código de validación QR).

Plazo de trámite

24 horas, tomando en cuenta que el cómputo del plazo del trámite en línea será en días hábiles a partir del pago.

Costo

S.R.L./Soc. Colectiva y en Comandita Simple: Bs. 455. (Cuatrocientos Cincuenta y Cinco 00/100 bolivianos) publicación en la Gaceta Electrónica del Registro de Comercio: Bs. 192 (Ciento noventa y dos 00/100 bolivianos)

Servicio de Impuestos Nacionales

El Servicio de Impuestos Nacionales permite la obtención del NIT que es el número de identificación tributaria para poder funcionar legalmente.

Régimen general

Requisitos para personas jurídicas (sociedades, cooperativas y otros)

- Escritura de Constitución de Sociedad, Ley, Decreto, Resolución o Contrato, según corresponda Fuente de mandato del Representante Legal (Poder, Acta de Directorio, Estatuto o Contrato) y Documento de Identidad vigente.
- Facturas o pre-facturas de consumo de energía eléctrica que acrediten el número de medidor del domicilio habitual del representante legal, domicilio fiscal y sucursales (si corresponde) donde desarrolla su actividad económica.

Régimen tributario simplificado

(Para artesanos, comerciantes minoristas y vivanderos): El capital no debe ser mayor a Bs 40.000

- Documento de Identidad. En original y fotocopia
- Original y fotocopia de Facturas o prefecturas de consumo de Energía eléctrica del domicilio donde desarrolla su actividad Económica y del domicilio habitual

El monto que se paga depende de la categoría

Bs 12.001 - Bs 15.000 es Bs 47

Bs 15.001 - Bs 18.700 es Bs 90

Bs 18.701 - Bs 23.500 es Bs 147

Bs 23.501 - Bs 29.500 es Bs 158

Bs 29.501 - Bs 37.000 es Bs 200

Bs 37.001 - Bs 40.000 es Bs 350

Inscripciones para todos los regímenes

Se aproxima al SIN (Servicio Nacional de Impuestos) de su jurisdicción entregando al funcionario los documentos requeridos y el formulario previo llenado (ingresar a la página de impuestos www.impuestos.gob.bo)

- El funcionario solicita información básica el cual es capturada en el sistema
- Imprime reporte preliminar con la información proporcionada el mismo debe ser revisado (o corregido)
- Firma el formulario. Imprime el reporte definitivo como constancia de la inscripción
- Otorga el NIT verificando el domicilio.

Acerca del NIT Bolivia, ahora Impuestos Nacionales lo puede sacar en tu propio negocio a través del nuevo procedimiento de inscripción «in Situ» que acaba de incorporarse con la RND 10-0012-15. (Es una RND que en realidad incorpora y modifica varios artículos a la anterior RND 10-0009-11, que trata sobre los requisitos para obtener NIT). Esto es, un funcionario del SIN en el momento de apersonarse en un negocio ya puede inscribir el NIT del contribuyente. Exactamente la norma dice: Artículo 39. (Procedimiento de Inscripción en Plataformas Móviles o “In Situ”).-

I. La Administración Tributaria a través de las Plataformas Móviles y/o apersonamiento de servidores públicos en los lugares donde se efectúe cualquier actividad comercial, con el consenso del sujeto pasivo procederá al registro “In Situ” en el Padrón Nacional de Contribuyentes a Personas Naturales y Empresas Unipersonales que realicen actividades económicas.

II. La “Plataforma Móvil” se ubicará en calles, avenidas, plazas u otro lugar público, donde el sujeto pasivo se apersonará llevando los requisitos establecidos para su inscripción al Padrón Nacional de Contribuyentes.

III. El servidor público del SIN que propicie el llenado del formulario MASI-001 verificará el Domicilio Fiscal del sujeto pasivo, por tanto, la factura de energía eléctrica ya no será exigida, registrándose como Domicilio Fiscal la dirección donde desarrolla la actividad económica. El domicilio que figura en el documento de identidad del sujeto pasivo inscrito “In Situ” se consignará como Domicilio Habitual.

7.6.4. Licencia de Funcionamiento – gobierno municipal

La licencia de funcionamiento permite la apertura de una actividad económica.

Requisitos:

- Carta de solicitud de exención de pago de Tasas Departamentales dirigida a la Agencia Tributaria Departamental, indicando el tipo de tasa, verificación y categorización por primera vez, firmada por el propietario o representante legal.
- Fotocopia simple del certificado de Matrícula de comercio o certificado de actualización de matrícula de comercio emitido por el Registro de Comercio-SEPREC.
- Fotocopia simple de la licencia de funcionamiento de la actividad económica de la alcaldía Municipal.

- Fotocopia simple del número de identificación tributaria NIT y certificación electrónica.
- Fotocopia simple del balance de Apertura o balance de gestión.
- Fotocopia simple de cédula de identidad del propietario o apoderado en empresas unipersonales y en las sociedades comerciales del representante legal, debidamente firmada.
- Fotocopia simple del poder del Representante Legal y fotocopia de su constancia de registro en el Registro de Comercio-SEPREC.
- Fotocopia simple de la Escritura de Constitución y sus modificaciones si corresponde y fotocopia de la constancia de inscripción en el Registro de Comercio-SEPREC. (Este requisito es solo para las Sociedades Comerciales)
- Detalle del establecimiento:
 - a) Información de la empresa (croquis de ubicación, teléfonos fijos, teléfono celular, correo electrónico y/o página web).
 - b) Oferta habitacional (capacidad de camas y capacidad de habitaciones).
 - c) Detalles de cada habitación.
 - d) Servicios que ofrecen.

7.6.5. Afiliación de empresas publicas y privadas (S.R.L., S.A., en Comandita Simple, en Comandita por acciones y Cooperativas Privadas)

Para la afiliación se solicitan los siguientes requisitos:

- Formulario AVC-01 (vacío) firmado por el Representante Legal y sello de empresa.
- Formulario AVC-02 (vacío).
- Formulario RCI-1A (vacío) - firmado por el Representante Legal y número de cédula de identidad.
- Solicitud dirigida a jefatura de la unidad afiliación Regional o Distrital.
- Presentar fotocopia legalizada de poder notariado del Representante Legal y Cédula de Identidad del Representante legal.
- Fotocopia NIT y (certificado electrónico) o Personería Jurídica para Edificios.
- Para Organizaciones Sindicales presentar Reconocimiento del Ministerio de Trabajo y Personería Jurídica.
- Balance de apertura firmado por el Colegio Departamental de Contadores o Auditores.

- Testimonio de Constitución si la empresa se encuentra en Sociedad (Fotocopia legalizada).
- Para Edificios presentar Personería Jurídica o NIT.
- Planilla de Haberes un original y cinco copias firmadas por los trabajadores en la casilla respectiva.
- Nómina del personal con fecha de nacimiento.
- Croquis de ubicación de la empresa.
- Recibo de Examen pre-ocupacional (100 bs. Por cada trabajador).
- La documentación debe ser presentada en un folder amarillo en la unidad de Afiliación.

Afiliación del empleador para apertura de sucursal de empresas privadas

- Formulario AVC-01 (vacío) firmado por el Representante Legal y sello de la empresa.
- Formulario AVC-02 (vacío).
- Formulario RCI-1A (vacío) firmado por el Representante Legal y número de cédula de identidad.
- Solicitud dirigida a jefatura de la unidad afiliación Regional o Distrital.
- Presentar poder notariado, fotocopia Cédula de Identidad del representante legal o propietario.
- Fotocopia NIT y (certificado electrónico).
- Balance de apertura firmado por el Colegio Departamental de Contadores o Auditores.
- Testimonio de Constitución si la empresa se encuentra en Sociedad (Fotocopia legalizada).
- Para Edificios presentar Personería Jurídica o NIT (si corresponde).
- Planilla de Haberes un original y cinco copias firmadas por los trabajadores en la casilla respectiva.
- Nómina del personal con fecha de nacimiento.
- Croquis de ubicación de la empresa.
- Recibo de Examen pre-ocupacional (100 bs. Por cada trabajador).
- La documentación debe ser presentada en un folder amarillo en la unidad de Afiliación.

Nota. - Adjuntar fotocopia último comprobante de pago y fotocopia de planilla de la empresa principal

7.6.5. Gestora Publica

Requisitos:

- Empresas S.R.L. / S.A. - registro (<https://www.gestora.bo/>)
- Fotocopia del documento de identidad del Representante Legal.
- Fotocopia del Poder del Representante Legal.
- Fotocopia de la Certificación de Inscripción del NIT.
- Fotocopia de Certificación SEPREC (Antes Fundempresa).
- Croquis de la ubicación de la empresa - google map(Opcional).
- Sello de la Empresa.
- Carátula del NIT (la que se exhibe).
- Carta de Habilitación Usuario Operador
- Fotocopia de CI de Usuario Operador
- Poder Notarial o memorándum o resolución

MINISTERIO DE TRABAJO

ROE

REQUISITOS

- Contar con conexión a Internet.
- Tener una cuenta de correo electrónico.
- Contar con NIT, para ingresar a la plataforma debe emplear los datos de NIT, usuario y contraseña otorgados por el Servicio de Impuestos Nacionales. Para el caso de las empresas bolivianas deben contar con Matrícula de Comercio

SENASAG

Requisitos

- Ser persona natural o jurídica.
- Ser mayor de edad.
- Tener nacionalidad boliviana, estar naturalizado o tener cédula extranjera.
- Tener conexión estable de internet para descargar formularios y modelos.
- Contar con los datos de la empresa.

Documentación a presentar

- Documento Nacional de Identidad, original y copia de todos y cada uno de los particulares que estén socios a la compañía sanitaria
- Despacho de atención (se exhorta monopolizar la forma instituida)
- Certificado de funcionamiento emitidos por el Gobierno Autónomo Municipal
- Duplicado del NIT. (Certificado de Inscripción del Contribuyente)
- Copia y original de etiqueta en FUNDEMPRESA
- Reglamentario de Atención y Formulario de correspondencia de componentes y añadidos a monopolizar correctamente atestado.
- Epístola de aquiescencia de protocolos de convenio a la conformación concreto o en su tema, si utilizase, por magnífica vez el despacho de investigación de protocolos adyacente con el recetario de uso de almacenamiento sobre las fórmulas estar a la mira de los mercados
- Sumario por beneficio (en tema de procesadores de cárnicos).
- Bosquejos de comercialización de acostumbres en la legumbre de convenio al comprendido imperceptible de la hechura señalado.
- Bocetos de lugar de la legumbre de convenio al contenido imperceptible de la conformación preciso
- Efectuar todos y cada uno de los pagos que corresponden a las entidades tributarias esto se realiza realizando un depósito bancario a la entidad bancaria que le sea correcto al particular

El procedimiento para realizar el registro Sanitario SENASAG se compone de cinco partes, estas son:

1. La compañía desarrolladora exhibe a la concerniente Autoridad de Jurisdicción del SENASAG una Epístola de Atención de Investigación de Suministradores del Rubro Alimenticio
2. Agregando un subterfugio con las demandas registrados en la ciudad preliminar
3. La Autoridad Distrital determina un Verificador, quien estampilla el “Tratado de Reconocimiento Sanitario” y efectúa la estimación capacidad elevando el “Acta de Intervención” y gaste la ocupación de especímenes hacia la producción o bien mercados y agua esterilizada
4. Fabrica el Informe de Reconocimiento Higiénico y expide al Gerente de Inactividad de Alimenticio, quien justiprecia el Contrahecho y pronuncia el sentir oportuno (competente, preparado de conciliación, no dispuesto de conciliación)

5. Si la doctrina es “dispuesto de admisión”, se informa a la compañía las exploraciones para que realice los conciertos ineludibles para conseguir la Exploración

Costo

A nivel nacional, el costo del Certificado de Registro Sanitario es:

- 500 bolivianos por servicios prestados para la solicitud del Certificado SENASAG.
- 754 bolivianos por análisis de laboratorio.

7.6.6. Principales obligaciones fiscales de la empresa

Las principales obligaciones que tendrá la empresa serán:

- Impuesto al Valor Agregado (IVA)
- Impuesto a las Transacciones (IT)
- Registro de Compras y Ventas (RCV)
- Impuesto a las Utilidades de las Empresas (IUE)
- Régimen Complementario al Impuesto al Valor Agregado (RC-IVA)

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

La aplicación de finanzas personales tiene un gran potencial para captar usuarios que buscan herramientas simples y seguras para gestionar su dinero. Su éxito dependerá de ofrecer una experiencia práctica y bien adaptada a las necesidades del mercado. Se recomienda priorizar la seguridad, invertir en estrategias de marketing efectivas y mantener una evolución constante en las funciones de la aplicación. Además, diversificar las fuentes de ingreso y planificar cuidadosamente los costos ayudará a asegurar la sostenibilidad del proyecto a largo plazo.

Bibliografía

(23 de Enero de 2023). Obtenido de ARCETEC: <https://arcetec.io/desarrollo-de-aplicacion-movil/>

Bush, R. y. (2014). *Investigacion de Mercados*.

Creswell, J. (2014). *Research Design: Qualitative, Quantitative, and Mixed Methods Approaches*. Thousand Oaks : CA: Sage Publications.

Crosoften. (24 de Febrero de 2021). Obtenido de <https://crosoften.com/es/conheca-algumas-ferramentas-que-os-desenvolvedores-usam-para-criar-um-app/>

Hernández Sampieri, R. F. (2014). *Metodologia de la investigacion* . McGraw Hill.

Neuman, W. (2014). *Social Reseach Methods: Qualitative and Quantitative Approaches*. Boston: M.A.PEARSON.

Perez, J. (2020). Analisis FODA: Fundamentos, conceptos y aplicaciones . *Revista de Gestion Empresarial*, 67-84.

TooKane. (Agosto de 2021). Obtenido de <https://tookane.com/apps-moviles-logistica/>

ANEXOS

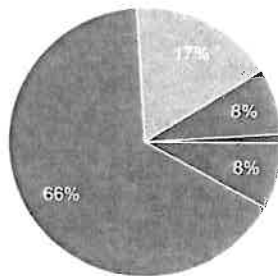


Fintech
TU DINERO, FÁCIL DE CONTROLAR

Logo de la aplicación

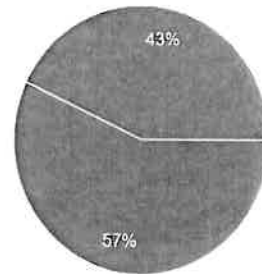
¿Cuál es tu edad ?

- Entre 15 - 18 años
- Entre 18 - 25 años
- Entre 25 - 35 años
- De 30 años en Adelante
- 41



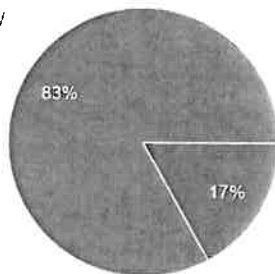
Genero

- Femenino
- Masculino



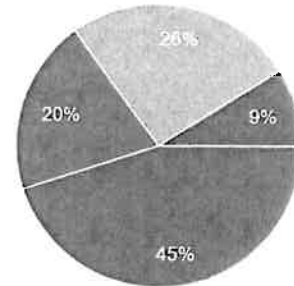
Nivel de Educación

- Educación Regular (Bachillerato)
- Educación superior (Universitario/ Profesional)



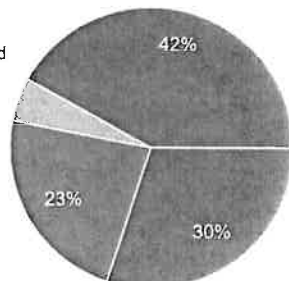
Ingresos Mensuales

- Entre 500 - 1000 Bs.
- Entre 1000 - 2000 Bs.
- Entre 2000 - 3000 Bs.
- En adelante



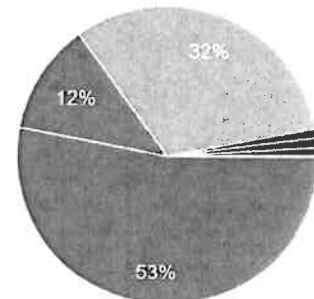
1. ¿Cómo manejas actualmente tus finanzas personales?

- utilizo una hoja de cálculo
- utilizo una app móvil
- utilizo un libro de contabilidad
- No manejo mis finanzas



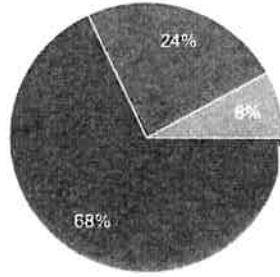
2. ¿Cuál es tu principal objetivo financiero?

- Ahorrar dinero
- Pagar deudas
- Invertir
- Proteger mi patrimonio de la inflación usando la inversión en bienes como medida
- Comer comida rica
- Pagarme mis gustos



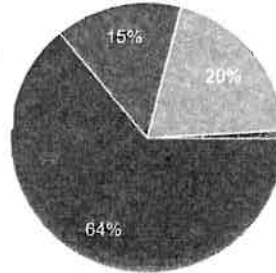
3. ¿Cuánto tiempo dedicas a manejar tus finanzas cada semana?

- Menos de 30 minutos
- 30 minutos a 1 hora
- 1-2 horas



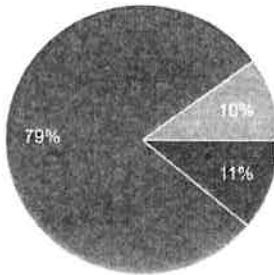
5. ¿Qué características te gustaría ver en una app de finanzas personales?

- Registro de ingresos y gastos
- Presupuestos
- Ahorros
- Otros (indique)



4. ¿Qué tipo de dispositivo móvil utilizas?

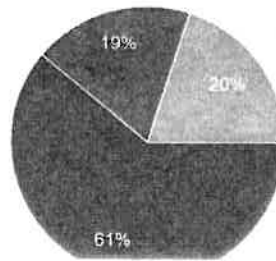
- iPhone
- Android
- Otro



6. ¿Cómo te gustaría que se comunicara contigo la app?

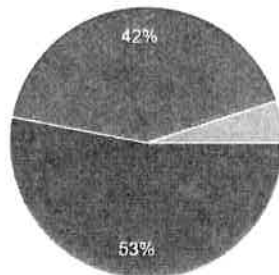
100 respuestas

- Notificaciones
- Correo Electronico
- Widgets en pantalla de inicio



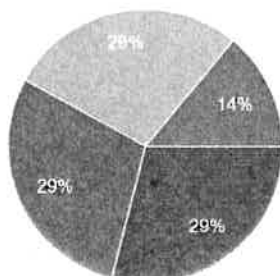
7. ¿Qué es lo más importante para ti al elegir una app de finanzas personales?

- Seguridad
- Facilidad de uso
- Características

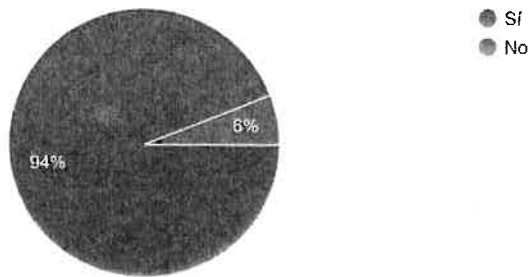


8. ¿Qué características adicionales te gustaría ver en la aplicación?

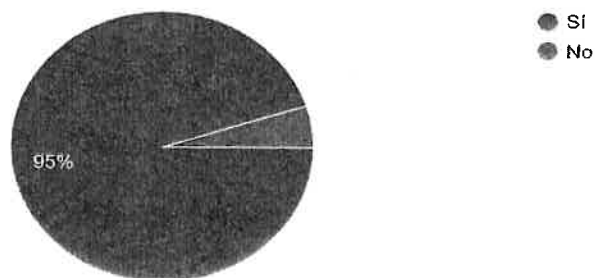
- Integración con cuentas bancarias
- Análisis de inversiones
- Presupuestos adaptados a sus ingresos
- ChatBot de asesoría personalizada



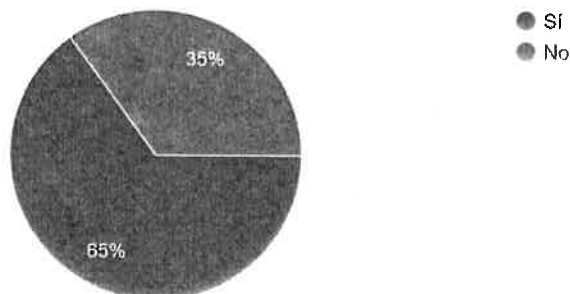
9. ¿Te gustaría que la aplicación tenga una función de alarma de pagos (agua, luz, internet, cuota de crédito, deudas x)?



10. ¿Te gustaría que la aplicación tenga una función de asesoramiento financiero?



11. ¿Estás dispuesto a pagar por una suscripción premium para acceder a características adicionales?



12. ¿Cuánto estarías dispuesto a pagar al mes por una suscripción premium?

