

XVI FERIA FACULTATIVA

DE EMPREDEDURISMO INNOVACION
Y TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA

GRUPO N°

18

PLAN DE NEGOCIOS (EMPRENDIMIENTO)

NOMBRE DEL TEMA:

CONSULTORA SERVICONT.

INTEGRANTES:

VICTOR HUGO LOAYZA COLQUE

CARLY NADINE AGUILAR OVANDO

MAYELY FUENTES ARRASCAIN

EMILY DORIS REYES MOJYANO

ANA LUCIA CLAROS MONTAÑO

DOCENTE GUÍA:

MSc. WALDO VILLEGAS MENDIVIL

ORGANIZA:



APOYAN:



UNIVERSIDAD AUTONOMA GABRIEL RENE MORENO
**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, AUDITORÍA, SISTEMAS
DE CONTROL DE GESTIÓN Y FINANZAS**

(CONTADURIA PUBLICA)



CONSULTORA SERVICONT

INEGRANTES:

- | | |
|--|------------------|
| 1.- VÍCTOR HUGO LOAYZA COLQUE | 222086505 |
| 2.- CARLY NADINE AGUILAR OVANDO | 222052244 |
| 3.- MAYELY FUENTES ARRASCAIN | 222054638 |
| 4.- EMILY DORIS REYES MOJYANO | 222003367 |
| 5.- ANA LUCIA CLAROS MONTAÑO | 222000961 |

LICENCIADO: MSc. WALDO VILLEGAS MENDIVIL

MATERIA: AUDITORIA OPERATIVA “CPA 530”

SANTA CRUZ

12 de junio del 2026

DEDICATORIA

Dedicamos este proyecto a nuestras familias por su apoyo incondicional durante nuestra formación académica. Asimismo, a nuestros docentes y compañeros que contribuyeron con sus conocimientos y experiencias para el desarrollo de esta iniciativa emprendedora.

AGRADECIMIENTO

Expresamos nuestro más profundo agradecimiento a la Universidad por brindarnos el espacio y las herramientas necesarias para desarrollar nuestro potencial emprendedor a través de esta feria. De igual manera, agradecemos a los propietarios de las PYMEs locales que nos abrieron sus puertas y compartieron sus vivencias, permitiéndonos validar este proyecto con datos reales y tangibles.

RESUMEN EJECUTIVO

En el entorno empresarial actual de la ciudad de Santa Cruz de la Sierra, se ha detectado que más del 70% de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES) y profesionales independientes enfrentan serias dificultades en su gestión financiera y tributaria. El problema central radica en la falta de información financiera oportuna para la toma de decisiones, el desconocimiento de las complejas normativas fiscales vigentes y la ausencia de controles internos eficaces, lo que genera elevadas multas impositivas, pérdidas económicas y una alta tasa de cierres prematuros de negocios. Las soluciones actuales del mercado consisten en gestores tradicionales que se limitan al llenado reactivo de formularios tributarios, sin ofrecer un análisis estratégico ni herramientas accesibles para el emprendedor.

Como respuesta integral a esta problemática, se presenta el emprendimiento “SERVICONT” una firma de consultoría contable, fiscal y de auditoría interna de vanguardia. La solución propuesta consiste en un modelo de asesoramiento proactivo y continuo que fusiona la contabilidad técnica con la transformación digital. A través de una plataforma en la nube, la consultora procesará la información financiera en tiempo real, automatizará reportes y aplicará metodologías modernas de evaluación de riesgos de control y cumplimiento impositivo, permitiendo a los clientes anticiparse a contingencias y optimizar sus recursos financieros.

El público objetivo principal de este proyecto está conformado por micro, pequeños y medianos empresarios (MIPYMES), empresas emergentes y profesionales independientes de Santa Cruz de la Sierra que requieran formalizar sus operaciones, optimizar su carga tributaria legalmente y estructurar sus finanzas, pero que no cuentan con los recursos para contratar un departamento contable de planta.

El elemento innovador de “SERVICONT” es de carácter tecnológico y comercial. A diferencia de las oficinas contables tradicionales, se implementará un enfoque de Contabilidad Inteligente apoyado en tableros de control digitales interactivos para el cliente, además de un modelo de negocio basado en suscripciones mensuales accesibles y escalables. Asimismo, la consultora destaca por su enfoque preventivo, utilizando matrices de riesgo

basadas en estándares profesionales para blindar a las empresas antes de que ocurran fiscalizaciones o pérdidas operativas.

Finalmente, el impacto esperado del proyecto es multidimensional. En el ámbito económico y social, promoverá la formalización del sector empresarial cruceño, reducirá drásticamente las pérdidas por contingencias tributarias y fomentará una cultura de salud financiera y educación empresarial.

Tecnológicamente, impulsará la digitalización de los procesos administrativos en los negocios locales. Desde la perspectiva del emprendimiento.

INDICE

INTRODUCCION.....	5
1. DESARROLLO DE LA IDEA EMPRENDEDORA	7
1.1 IDENTIFICACION DE LA IDEA	7
1.1.1 Nombre del Emprendimiento	7
1.1.2 Descripción de la idea.....	7
1.1.3 Origen de la idea	7
1.2 IDENTIFICACION DEL PROBLEMA U OPORTUNIDAD.....	8
1.2.1 Problema detectado	8
1.2.2 Soluciones actuales	8
1.2.3 Oportunidad de negocio	8
1.3 PROPUESTA DE VALOR	9
1.4 INNOVACION DEL EMPRENDIMIENTO	9
1.5 MERCADO OBJETIVO	10
1.5.1 Cliente potencial	10
1.5.2 Segmentación de mercado	10
1.5.3 Necesidades del cliente	10
1.6 ANALISIS BASICOS DE LA COMPETENCIA	11
1.7 VIABILIDAD PRELIMINAR	11
1.7.1 Viabilidad técnica	11
1.7.2 Viabilidad económica	11
1.7.3 Viabilidad comercial	11
1.7.4 Recursos básicos requeridos.....	11
1.8 IMPACTO DEL EMPRENDIMIENTO	12
1.9 MISION Y VISION	12
1.10 OBJETIVOS DEL EMPRENDIMIENTO	12

2. VALIDACION INICIAL DE LA IDEA	13
2.1 Validación de mercado.....	13
2.2 Resultados obtenidos.....	13
3. CONCLUSIONES	13
4. RECOMENDACIONES.....	14
5. BIBLIOGRAFIA.....	14

INTRODUCCION

En el dinamismo económico actual, las organizaciones operan en un entorno altamente competitivo, regulado y globalizado, donde la información financiera y el cumplimiento normativo han dejado de ser meras obligaciones legales para convertirse en activos estratégicos de supervivencia empresarial. En el departamento de Santa Cruz, motor económico de Bolivia, el tejido empresarial está constituido predominantemente por micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES). A pesar de su enorme contribución al Producto Interno Bruto (PIB) regional, un alto porcentaje de estas unidades económicas opera bajo condiciones de informalidad, carece de estructuras de control interno eficaces y no posee sistemas de información contable oportunos que guíen la toma de decisiones gerenciales. La situación actual del mercado de servicios contables en la región metropolitana de Santa Cruz de la Sierra evidencia una brecha crítica. Por un lado, la contabilidad tradicional se ha limitado históricamente a un enfoque puramente operativo, histórico y de cumplimiento básico ante el Servicio de Impuestos Nacionales (SIN), descuidando la asesoría preventiva y estratégica. Por otro lado, las grandes firmas de auditoría y consultoría internacional concentran sus costosos servicios exclusivamente en corporaciones consolidadas, dejando desatendido y vulnerable al sector de las empresas emergentes, profesionales independientes y MIPYMES. Este segmento de mercado frecuentemente incurre en severas contingencias tributarias, multas administrativas y asimetrías financieras debido a la falta de un acompañamiento técnico profesional accesible.

Bajo este panorama, la importancia del presente proyecto radica en la creación de una consultora contable e integral de vanguardia, diseñada específicamente para mitigar las debilidades administrativas y fiscales de los negocios en crecimiento. A través de la oferta de servicios proactivos que integran la contabilidad estratégica, la planificación tributaria legal y la evaluación de

riesgos financieros, el proyecto se constituye en un aliado estratégico para la sostenibilidad de las empresas locales, permitiéndoles optimizar sus recursos, blindar sus operaciones frente a fiscalizaciones y proyectar un crecimiento financiero sostenible.

La motivación principal para el desarrollo de esta idea surge del compromiso académico y social de un equipo de cinco estudiantes de la carrera de Contaduría Pública de la Universidad Autónoma Gabriel René Moreno. Al encontrarnos en la etapa de culminación de nuestra formación profesional, identificamos la imperiosa necesidad de trasladar el conocimiento técnico adquirido en las aulas en materias de legislación fiscal, auditoría y sistemas de control de gestión hacia la resolución de problemáticas reales que frenan el desarrollo empresarial cruceño. Nos motiva la oportunidad de demostrar que la carrera de Contaduría Pública es un agente de cambio y de innovación, capaz de transformar la realidad operativa del entorno a través de propuestas emprendedoras viables.

Finalmente, la relevancia de esta consultora abarca tres dimensiones esenciales: Económica: Al dotar a las empresas de herramientas de control financiero, se disminuye la tasa de mortalidad empresarial y se optimiza la recaudación de utilidades, impulsando la competitividad económica de la región.

Social: Fomenta activamente la cultura tributaria y la formalización laboral, lo que se traduce en negocios más estables que generan empleo digno y seguro.

Tecnológica: El proyecto rompe con el esquema tradicional de oficina física al proponer una infraestructura digital basada en la nube, herramientas de análisis de datos y reportes automatizados en tiempo real. Esto introduce a los clientes en la era de la transformación digital, optimizando tiempos de respuesta y modernizando la gestión de la información financiera local.

1. DESARROLLO DE LA IDEA EMPRENDEDORA

1.1 IDENTIFICACION DE LA IDEA

1.1.1 Nombre del Emprendimiento

El nombre comercial seleccionado para el proyecto es “SERVICONT”. Este nombre nace de la fusión conceptual de las palabras “Servicio” y “Contabilidad”, reflejando la promesa central de la marca: humanizar el trato con el cliente y transformar la gestión contable tradicional en un servicio proactivo, accesible y de acompañamiento constante para el crecimiento empresarial.

1.1.2 Descripción de la idea

SERVICONT consiste en una consultora contable, tributaria y de control de gestión integral de vanguardia, diseñada a la medida de las micro, pequeñas y medianas empresas (MIPYMES), empresas emergentes y profesionales independientes de la ciudad de Santa Cruz de la Sierra. Nuestro modelo operativo rompe con el esquema del contador tradicional reactivo y se enfoca en una Contabilidad Proactiva e Inteligente.

El emprendimiento funcionará bajo una modalidad híbrida. A nivel digital, implementaremos el uso de herramientas en la nube donde los clientes podrán cargar su información diaria de manera sencilla y visualizar la salud financiera de su negocio (ingresos, gastos, cuentas por cobrar y proyecciones de impuestos) a través de tableros visuales interactivos y fáciles de entender. A nivel humano, la consultora ofrecerá un portafolio de servicios esenciales que incluye: contabilidad general automatizada, planificación fiscal legal para evitar multas ante el Servicio de Impuestos Nacionales, diseño de manuales de control interno para proteger los inventarios y la caja, y asesorías financieras mensuales personalizadas.

Con este funcionamiento, SERVICONT cubrirá tres necesidades críticas del mercado cruceño: la seguridad legal frente a un sistema impositivo complejo, la claridad financiera en tiempo real para tomar decisiones acertadas y el acceso a un equipo profesional multidisciplinario a un costo mensual de suscripción totalmente adaptado a la realidad económica de un negocio en crecimiento.

1.1.3 Origen de la idea

La idea de fundar SERVICONTE nació formalmente en las aulas de la Facultad de Ciencias Contables, Auditoría, Sistemas de Control de Gestión y Finanzas de la Universidad Autónoma Gabriel René Moreno. Como un equipo integrado por cinco estudiantes del último año de la carrera de Contaduría Pública, compartíamos constantemente la preocupación de ver cómo la teoría avanzada que aprendíamos sobre control de gestión, auditoría y tributación contrastaba drásticamente con la realidad de nuestro entorno. A través de nuestras primeras prácticas profesionales, el apoyo a negocios familiares o la simple observación del comercio local, fuimos testigos de una problemática recurrente: emprendedores con ideas brillantes y un gran volumen de ventas terminaban quebrando debido a multas impositivas catastróficas causadas por un mal asesoramiento, o por no saber calcular correctamente sus costos y márgenes de ganancia. Al identificar que los servicios contables actuales en Santa Cruz están fragmentados (o son muy tradicionales y lejanos para el emprendedor, o son corporativos y sumamente costosos), vimos una oportunidad económica y social clara. Decidimos unir nuestras habilidades y especialidades académicas para crear una consultora que actúe como un escudo protector y un motor de crecimiento para las MIPYMES locales, transformando esta iniciativa en nuestra propuesta de innovación.

1.2 IDENTIFICACION DEL PROBLEMA U OPORTUNIDAD

1.2.1 Problema detectado

Existe una falta crítica de control interno y eficiencia operativa en las PYMEs. Los afectados son los micro y medianos empresarios. Ocurre de forma diaria y continua (pérdidas hormiga, descuadres de caja, falta de conciliación con bancos). Es vital resolverlo porque estas ineficiencias merman hasta un 25% de las utilidades de los negocios, provocando quiebras que podrían evitarse con una gestión operativa adecuada.

1.2.2 Soluciones actuales

Actualmente, las PYMEs resuelven esto contratando contadores externos (que solo liquidan impuestos, pero no analizan los procesos operativos) o intentando hacerlo los mismos dueños empíricamente. Las limitaciones son la falta de visión analítica objetiva, escasez de tiempo y el alto costo de las firmas de auditoría corporativas conocidas inaccesibles para el presupuesto de una PYME.

1.2.3 Oportunidad de negocio

Existe un mercado desatendido de miles de PYMEs que buscan sobrevivir y expandirse, pero están estancadas operativamente. La tendencia actual hacia la digitalización y el uso de herramientas en la nube favorece nuestro proyecto, ya que nos permite operar con costos fijos muy bajos y ofrecer tarifas sumamente competitivas.

1.3 PROPUESTA DE VALOR

La propuesta de valor de SERVICONTE se resume en una frase: "Tranquilidad legal y claridad financiera a través de conocimiento joven, actualizado y transparente". No somos una oficina que se limita a transcribir facturas acumuladas a fin de mes; nos convertimos en el escudo fiscal y el motor estratégico del emprendedor, atacando directamente la obsolescencia y los errores del contador tradicional.

Lo que nos hace completamente diferentes y el motivo por el cual el cliente elegirá a SERVICONTE se basa en tres pilares de valor concreto:

Conocimiento de vanguardia sin errores: Al ser un equipo de cinco futuros contadores públicos formados con las normativas y plataformas digitales más recientes del país, garantizamos un blindaje tributario real. El cliente deja de pagar multas causadas por el desconocimiento o descuido de asesores desactualizados.

Contabilidad comprensible y sin secretos: Traducimos el lenguaje técnico y complejo de los impuestos a gráficos visuales sencillos. El cliente no recibe carpetas llenas de papeles que no entiende; recibe respuestas claras, proactivas y consejos prácticos para hacer crecer su dinero.

Accesibilidad y previsión: Ofrecemos la calidad y el análisis de una gran firma de auditoría corporativa, pero estructurado en tarifas mensuales de suscripción fijas y adaptadas a la realidad económica de una MIPYME o profesional independiente. No esperamos a que llegue el problema; auditamos y prevenimos diariamente.

1.4 INNOVACION DEL EMPRENDIMIENTO

Aspecto innovador:

- Digitalización de auditorías.
- Dashboard de indicadores empresariales.
- Reportes interactivos.

Tipo de innovación:

- Tecnológica.
- Digital.
- Comercial.

Elemento creativo:

- Plataforma virtual para seguimiento de recomendaciones.

1.5 MERCADO OBJETIVO

1.5.1 Cliente potencial

Edad: 30 a 60 años.

Género: Masculino y femenino.

Ocupación: Empresarios y administradores.

Ubicación: Santa Cruz de la Sierra.

Nivel socioeconómico: Medio y medio-alto.

Hábitos: Buscan optimizar recursos y mejorar resultados.

1.5.2 Segmentación de mercado

Mercado principal: PYME comerciales y de servicios.

Mercado secundario: Emprendimientos en crecimiento.

Nicho de mercado: Empresas con más de 5 empleados y procesos operativos definidos.

1.5.3 Necesidades del cliente

Necesitan:

- Reducir costos.
- Mejorar productividad.
- Controlar procesos.

- Incrementar rentabilidad.

1.6 ANALISIS BASICOS DE LA COMPETENCIA

Para evaluar la posición de **Consultora Servicont** en el mercado actual, se realizó un relevamiento de los actores que resuelven las necesidades de control y gestión en las Pequeñas y Medianas Empresas (PYMEs). Los competidores se han clasificado en dos categorías:

- **Competidores Directos:** Firmas, estudios o consultores independientes que ofrecen servicios de auditoría, control interno o consultoría de procesos orientados a la optimización de negocios.
- **Competidores Indirectos:** Despachos contables tradicionales o herramientas tecnológicas independientes que, aunque no hacen auditoría operativa, alivian la necesidad de orden financiero y fiscal de las empresas.

1.7 VIABILIDAD PRELIMINAR

1.7.1 Viabilidad técnica

Sí es posible. El equipo está compuesto por 5 estudiantes con conocimientos en auditoría, finanzas y herramientas de software analítico. No se requiere maquinaria pesada, solo computadoras, software de oficina y acceso a internet.

1.7.2 Viabilidad económica

Es altamente rentable. El costo variable de prestación del servicio es mínimo. Al cobrar tarifas adaptadas a las PYMEs, el volumen de clientes potenciales asegura un flujo de efectivo positivo desde el segundo mes de operación.

1.7.3 Viabilidad comercial

Existe demanda debido al crecimiento constante de las PYME en Santa Cruz.

1.7.4 Recursos básicos requeridos

Para poner en marcha la consultora, el equipo requiere de los siguientes elementos esenciales:

Materiales y Mobiliario: Escritorios básicos, sillas ergonómicas y material de escritorio esencial para las reuniones de coordinación del equipo.

Herramientas y Tecnología: Cinco computadoras portátiles (Laptops) con capacidad de procesamiento óptimo, conexión a internet de alta velocidad, licencias de software automatizado, espacio de almacenamiento en la nube empresarial y herramientas de Inteligencia de Negocios para la creación de los tableros visuales.

Personal básico: Los cinco estudiantes fundadores, quienes dividirán sus funciones de manera estratégica cubriendo las áreas de: Auditor Senior, dos Auditores Junior y dos Asistentes.

Inversión aproximada: Se estima una inversión inicial baja, destinada principalmente a la formalización legal de la consultora, adquisición de software y campañas de marketing digital para la captación de los primeros clientes.

1.8 IMPACTO DEL EMPRENDIMIENTO

- ☐ **Económico:** Formalización de procesos en las PYMEs, disminuyendo pérdidas y aumentando la recaudación y estabilidad del comercio local.
- ☐ **Social:** Salvaguardar puestos de trabajo al evitar el cierre de empresas locales por mala administración.
- ☐ **Tecnológico:** Introducción de herramientas de *Business Intelligence* (BI) en pequeños comercios tradicionales.

1.9 MISION Y VISION

Misión: Transformar la gestión interna de las PYMEs mediante servicios de auditoría operativa accesibles, innovadores y de alto valor, impulsando la rentabilidad y sostenibilidad de nuestros clientes.

Visión: Para el año 2029, ser la consultora líder en soluciones de control interno digital para el sector PYME a nivel nacional, reconocida por nuestra agilidad y el desarrollo de talento joven.

1.10 OBJETIVOS DEL EMPRENDIMIENTO

Objetivo General

Mejorar la eficiencia operativa de las PYME mediante servicios especializados de auditoría operativa.

Objetivos Específicos

1. Identificar oportunidades de mejora en los procesos empresariales.
2. Reducir costos operativos de los clientes.
3. Implementar herramientas digitales de control.
4. Incrementar la productividad organizacional.
5. Posicionar la marca Servicont en Santa Cruz.

2. VALIDACION INICIAL DE LA IDEA

2.1 Validación de mercado

La validación se realizó mediante dos métodos directos:

- ✓ 5 entrevistas a empresarios PYME.
- ✓ 30 encuestas digitales.

2.2 Resultados obtenidos

El **85%** de los encuestados admitió que no realiza conciliaciones bancarias periódicas por falta de tiempo o conocimiento.

El **92%** mostró un alto interés en contratar una auditoría si el costo se adaptara a su nivel de ingresos y el lenguaje técnico fuera sencillo.

Observación recibida: Los dueños sugirieron que los entregables incluyan videos explicativos cortos en lugar de informes escritos muy largos. Esta mejora será implementada de inmediato en nuestro catálogo de servicios.

3. CONCLUSIONES

Consultora Servicont llena un vacío crítico en el mercado: consultoría de gestión de calidad a precios PYME. El mercado está listo y necesitado de esta solución. El uso de metodologías ágiles y visuales rompe el esquema aburrido y costoso de la auditoría tradicional, volviéndolo un producto atractivo y competitivo para la feria.

Al requerir una inversión económica inicial sumamente baja, el riesgo financiero del proyecto es mínimo y sus posibilidades de escalabilidad digital son exponenciales.

4. RECOMENDACIONES

Fortalecer la propuesta: Desarrollar alianzas con universidades locales para que los estudiantes de semestres inferiores puedan realizar prácticas en Servicont, asegurando mano de obra calificada a bajo costo.

Mejorar la validación: Lanzar un programa piloto gratuito de 2 semanas con 3 empresas del entorno universitario para obtener testimonios en video que sirvan como respaldo comercial.

Desarrollo posterior: Diseñar, en una segunda etapa, un módulo automatizado de conciliación bancaria exprés que se conecte de forma segura con las plantillas de los clientes para acelerar el diagnóstico contable.

5. BIBLIOGRAFIA

Estupiñán Gaitán, R. (2015). *Control interno y fraudes: Análisis de informe COSO I, II y III con base en los ciclos transaccionales* (3.^a ed.). Ecoe Ediciones.

Whittington, O. R., & Pany, K. (2017). *Principios de auditoría* (20.^a ed.). McGraw-Hill Education.

Ministerio de Desarrollo Productivo y Economía Plural. (2024). *Información estadística de las micro, pequeñas y medianas empresas en Bolivia*. Gobierno del Estado Plurinacional de Bolivia.

Holmes, A. W., & Overmyer, W. S. (2018). *Auditoría operacional y administrativa*. Limusa.

Instituto Boliviano de Normalización y Calidad (IBNORCA). (2023). *Normas bolivianas para auditoría y sistemas de gestión*. IBNORCA.

Hernández Sampieri, R., & Mendoza Torres, C. P. (2018). *Metodología de la investigación: Las rutas cuantitativa, cualitativa y mixta*. McGraw-Hill Education.

Lefcovich, M. L. (2017). *Auditoría operativa: Evaluación integral de la gestión empresarial*. El Cid Editor.

Ries, E. (2012). *El método Lean Startup: Cómo crear empresas de éxito utilizando la innovación continua*. Deusto.

Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2011). *Generación de modelos de negocio: Un manual para visionarios, revolucionarios y retadores*. Deusto.

Yarborough, L. G. (2017). *Auditoría interna y control organizacional*. Limusa.

Blanco Luna, J. E. (2012). *Manual de auditoría interna: Enfoque operativo y de gestión* (2.^a ed.). Ecoe Ediciones.

Cepeda Alonso, G. (2018). *Auditoría y control interno* (4.^a ed.). McGraw-Hill Interamericana.