

XVI FERIA FACULTATIVA

DE EMPREDEDURISMO INNOVACION
Y TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA

GRUPO N°

21

PLAN DE NEGOCIOS (EMPREDIMIENTO)

NOMBRE DEL TEMA:

CONSULTURA ANGELES & ASOCIADOS

INTEGRANTES:

- Abigail Prieto Rocha 221196277
- Dayra Angeles Algarañaz Añez 221193391
- Kamila Diaz Burgos 222001216

DOCENTE GUÍA:

Lic. Waldo Villejas

ORGANIZA:



APOYAN:



UNIVERSIDAD AUTONOMA GABRIEL RENE MORENO
FACULTA DE CIENCIAS CONTABLES
CARRERA CONTADURIA PUBLICA



“CONSULTORA ANGELES & ASOCIADOS”

Estudiantes:

- Abigail Prieto Rocha 221196277
- Dayra Angeles Algarañaz Añez 221193391
- Kamila Diaz Burgos 222001216

Docente: Lic. Waldo Villejas

Materia: Auditoria Operativa

INDICE

1. INTRODUCCIÓN	9
2. DESARROLLO DE LA IDEA EMPRENDEDORA	11
2.1. IDENTIFICACIÓN DE LA IDEA	11
2.1.1 Nombre del emprendimiento	11
2.1.2 Descripción de la idea	11
2.1.3 Origen de la idea	14
2.2 IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA U OPORTUNIDAD	16
2.2.1 Problema detectado.....	16
2.2.2 Soluciones actuales.....	16
2.2.3 Oportunidad de negocio	18
2.3 PROPUESTA DE VALOR	19
2.4 INNOVACIÓN DEL EMPRENDIMIENTO	23
2.5 MERCADO OBJETIVO	26
2.5.1 Cliente Potencial.....	26
2.5.2 Segmentación de Mercado.....	28
2.5.3 Necesidades del Cliente.....	30
2.6 ANÁLISIS BÁSICO DE LA COMPETENCIA	31
2.6.1 Competidores Directos	31
2.6.2 Competidores Indirectos	34
2.6.3 Comparación Competitiva	36
2.7 VIABILIDAD PRELIMINAR.....	36
2.7.1 Viabilidad Técnica	37
2.7.2 Viabilidad Económica.....	37
2.7.3 Viabilidad Comercial.....	38
2.7.4 Recursos Básicos Requeridos.....	39
2.8 IMPACTO DEL EMPRENDIMIENTO.....	41
2.9 MISIÓN Y VISIÓN	43
2.10 OBJETIVOS DEL EMPRENDIMIENTO	44
3. VALIDACIÓN INICIAL DE LA IDEA	44
3.1 VALIDACIÓN DE MERCADO.....	44
3.2 RESULTADOS OBTENIDOS.....	47
4. CONCLUSIONES.....	50

5. RECOMENDACIONES.....	51
6. BIBLIOGRAFÍA.....	52
7.ANEXOS.....	53
Anexo 1. Encuesta aplicada para la validación de mercado	53
Anexo 2. Modelo CANVAS	53
Anexo 3. Logotipo	54
Anexo 4 . Cronograma del Proyecto (12 meses).....	54

DEDICATORIA

Dedicamos el presente proyecto a nuestras familias, quienes nos brindan apoyo constante durante nuestra formación universitaria y nos motivan a seguir desarrollando nuestras capacidades profesionales.

También dedicamos este trabajo a todos los emprendedores y pequeños empresarios que con esfuerzo, creatividad y perseverancia buscan mejorar su calidad de vida mediante la creación de nuevos negocios.

Este proyecto representa nuestro compromiso con la innovación, el aprendizaje y la búsqueda de soluciones que aporten al desarrollo económico de nuestra sociedad.

AGRADECIMIENTO

Agradecemos principalmente a Dios por permitirnos continuar nuestra formación académica y alcanzar nuevas metas profesionales.

A nuestras familias por el apoyo emocional y económico que nos brindan durante nuestra etapa universitaria.

A nuestros docentes por compartir sus conocimientos y guiarnos en el desarrollo de este proyecto emprendedor.

También agradecemos a todas las personas que aportaron con sus ideas, opiniones y experiencias, permitiendo identificar necesidades reales del mercado y convertirlas en una oportunidad de negocio.

RESUMEN EJECUTIVO

La presente propuesta de emprendimiento consiste en la creación de Consultora Ángeles & Asociados, una empresa especializada en servicios de contabilidad, asesoría financiera, consultoría tributaria y apoyo administrativo para emprendedores, microempresas, pequeñas empresas y profesionales independientes del departamento de Santa Cruz de la Sierra.

La idea surge a partir de la necesidad que tienen muchos emprendedores y pequeños empresarios de contar con asesoramiento profesional para administrar adecuadamente sus recursos financieros. En la actualidad, numerosos negocios presentan dificultades relacionadas con el control de ingresos y gastos, la organización de documentación contable, la planificación financiera y la toma de decisiones económicas, lo que limita su crecimiento y sostenibilidad.

El problema identificado radica en que gran parte de los pequeños negocios no dispone de un departamento contable propio ni de personal especializado que les permita gestionar eficientemente sus operaciones financieras. Además, muchos emprendedores desconocen herramientas básicas de contabilidad y administración, situación que genera errores en la gestión de recursos y dificultades para cumplir con obligaciones financieras y tributarias.

Como solución a esta problemática, Consultora Ángeles & Asociados ofrecerá servicios profesionales integrales enfocados en brindar asesoramiento personalizado, apoyo contable, organización financiera y capacitación básica para emprendedores. La empresa buscará convertirse en un aliado estratégico para sus clientes, ayudándolos a mejorar la administración de sus negocios y fortalecer su crecimiento empresarial.

El público objetivo estará conformado principalmente por emprendedores, microempresarios, pequeñas empresas, comerciantes, profesionales independientes y nuevos negocios que operan en Santa Cruz de la Sierra. Este segmento presenta una creciente demanda de servicios especializados que sean accesibles, confiables y adaptados a sus necesidades específicas.

Uno de los principales elementos innovadores del emprendimiento será la combinación de asesoría profesional con herramientas tecnológicas modernas. La consultora incorporará atención presencial y virtual, gestión digital de documentos, comunicación mediante plataformas digitales

y seguimiento personalizado de cada cliente. Esto permitirá ofrecer un servicio más eficiente, flexible y accesible.

Asimismo, se implementarán estrategias de educación financiera dirigidas a los clientes, con el propósito de que comprendan mejor la situación económica de sus negocios y puedan tomar decisiones fundamentadas para mejorar su rentabilidad y competitividad.

El impacto esperado del proyecto será positivo tanto en el ámbito económico como social. Se espera contribuir al fortalecimiento de pequeños negocios, mejorar la gestión financiera de los emprendedores, promover la formalización empresarial y generar nuevas oportunidades de crecimiento económico en la región. De igual manera, el emprendimiento fomentará una cultura de organización financiera y responsabilidad administrativa entre sus clientes.

En cuanto al alcance temporal del proyecto, se propone una etapa inicial de implementación y validación de 12 meses, periodo durante el cual se desarrollarán actividades de lanzamiento, captación de clientes, evaluación de resultados y consolidación de la consultora en el mercado local.

Si vuelves a subir la guía completa, puedo continuar exactamente con los siguientes puntos y elaborar todo el trabajo en formato universitario, extenso y detallado.

1. INTRODUCCIÓN

En la actualidad, el crecimiento constante de los emprendimientos y pequeñas empresas ha generado una mayor necesidad de contar con servicios profesionales que permitan una adecuada administración de los recursos financieros. En este contexto, la contabilidad se ha convertido en una herramienta fundamental para garantizar el correcto funcionamiento de los negocios, facilitando el control de ingresos y gastos, la planificación económica y la toma de decisiones estratégicas.

En el departamento de Santa Cruz de la Sierra, considerado uno de los principales motores económicos de Bolivia, existe una gran cantidad de emprendimientos, microempresas y pequeñas empresas que contribuyen significativamente al desarrollo productivo de la región. Sin embargo, muchos de estos negocios enfrentan dificultades relacionadas con la organización financiera, el control contable y la gestión administrativa, debido a la falta de conocimientos especializados o al limitado acceso a servicios de asesoramiento profesional.

La situación actual del mercado demuestra que los emprendedores requieren cada vez más apoyo en áreas relacionadas con la contabilidad, la planificación financiera y la gestión empresarial. La competitividad del entorno económico exige que las empresas administren sus recursos de manera eficiente para mantenerse vigentes y lograr un crecimiento sostenible. No obstante, una gran parte de los pequeños negocios no cuenta con personal especializado que les permita realizar estas actividades de forma adecuada.

Frente a esta realidad surge la idea de crear Consultora Ángeles & Asociados, una empresa dedicada a brindar servicios de asesoría contable, financiera y administrativa, orientada principalmente a emprendedores, microempresas, pequeñas empresas y profesionales independientes del departamento de Santa Cruz de la Sierra. La consultora nace con el propósito de ofrecer soluciones prácticas y personalizadas que permitan a los clientes mejorar la gestión de sus recursos económicos y fortalecer sus procesos administrativos.

La importancia de este proyecto radica en que busca atender una necesidad real del mercado, proporcionando servicios especializados que contribuyan al desarrollo y crecimiento de los negocios locales. A través de una atención profesional, accesible y adaptada a las necesidades

de cada cliente, la consultora pretende convertirse en un aliado estratégico para quienes buscan mejorar la organización y rentabilidad de sus actividades económicas.

La motivación principal para el desarrollo de esta idea de emprendimiento surge de la observación de las dificultades que enfrentan muchos emprendedores al momento de administrar sus finanzas. En numerosos casos, la falta de conocimientos contables genera errores en la gestión económica, pérdidas financieras y dificultades para tomar decisiones acertadas. Por ello, se considera necesario ofrecer un servicio que no solo resuelva problemas contables, sino que también contribuya a la educación financiera y al fortalecimiento empresarial.

Desde el punto de vista económico, Consultora Ángeles & Asociados contribuirá al fortalecimiento de las pequeñas unidades productivas mediante la optimización de sus procesos financieros y administrativos. Esto permitirá mejorar la competitividad de los negocios, incrementar sus posibilidades de crecimiento y fomentar la generación de empleo en la región.

En el ámbito social, el proyecto busca apoyar a emprendedores y pequeños empresarios, proporcionándoles herramientas que les permitan desarrollar negocios más organizados y sostenibles. Asimismo, contribuirá a la formación de una cultura de responsabilidad financiera y planificación económica dentro del sector empresarial.

Desde una perspectiva tecnológica, la consultora incorporará herramientas digitales para optimizar la atención al cliente, facilitar la gestión documental y mejorar la comunicación mediante plataformas virtuales. La implementación de tecnologías modernas permitirá ofrecer servicios más eficientes, ágiles y accesibles, adaptándose a las nuevas tendencias del mercado y a las necesidades actuales de los usuarios.

Por todo lo expuesto, Consultora Ángeles & Asociados representa una propuesta de emprendimiento con potencial de crecimiento y sostenibilidad, capaz de generar beneficios económicos, sociales y tecnológicos para sus clientes y para la comunidad empresarial de Santa Cruz de la Sierra, consolidándose como una alternativa profesional para el fortalecimiento de los negocios locales.

2. DESARROLLO DE LA IDEA EMPRENDEDORA

2.1. IDENTIFICACIÓN DE LA IDEA

2.1.1 Nombre del emprendimiento

Consultora Ángeles & Asociados.

"Impulsando el crecimiento de tu negocio con confianza y profesionalismo"

La empresa estará orientada a brindar servicios especializados de contabilidad, asesoría financiera, consultoría administrativa y apoyo empresarial a emprendedores, microempresas, pequeñas empresas y profesionales independientes del departamento de Santa Cruz de la Sierra

2.1.2 Descripción de la idea

La idea de emprendimiento consiste en la creación de una empresa de servicios profesionales denominada Consultora Ángeles & Asociados, dedicada a proporcionar asesoramiento contable, financiero y administrativo a personas y organizaciones que requieren apoyo para mejorar la gestión de sus recursos económicos y fortalecer el desarrollo de sus actividades empresariales.

La consultora ofrecerá soluciones integrales que permitan a los clientes organizar adecuadamente su información financiera, optimizar sus procesos administrativos y contar con orientación profesional para la toma de decisiones.

La propuesta busca convertirse en un aliado estratégico para los emprendedores y pequeños empresarios que necesitan acompañamiento especializado para administrar sus negocios de manera eficiente y sostenible.

Los principales servicios serán:

Servicios contables

- Registro y organización de información financiera.
- Elaboración de estados financieros.
- Control de ingresos y gastos.
- Análisis contable.
- Organización documental.

Asesoría Financiera

- Evaluación financiera de negocios.
- Planificación económica.
- Elaboración de presupuestos.
- Control de costos.
- Análisis de rentabilidad.

Consultoría administrativa

- Organización empresarial.
- Optimización de procesos administrativos.
- Diseño de estrategias de crecimiento.
- Apoyo en la toma de decisiones.

Capacitación Empresarial

- Educación financiera para emprendedores.
- Talleres de administración básica.
- Capacitación en control financiero.
- Orientación para la formalización de negocios.

Servicios Digitales

- Atención virtual.
- Asesoría en línea.
- Gestión digital de documentos.
- Comunicación mediante plataformas tecnológicas.

La consultora desarrollará sus actividades mediante un sistema de atención personalizada adaptado a las necesidades de cada cliente.

El funcionamiento general se desarrollará en las siguientes etapas:

Primera etapa: Diagnóstico

Se realizará una entrevista inicial para identificar la situación financiera y administrativa del cliente.

- Durante esta fase se analizarán aspectos como:
- Ingresos.
- Gastos.
- Organización financiera.
- Procesos administrativos.
- Objetivos empresariales.

Segunda etapa: Plan de acción

Una vez identificado el problema o necesidad, se elaborará una propuesta de trabajo personalizada.

El plan podrá incluir:

- Organización contable.
- Elaboración de presupuestos.
- Estrategias administrativas.
- Asesoría financiera.
- Capacitación.

Tercera etapa: Implementación

Se aplicarán las soluciones propuestas mediante el acompañamiento profesional de la consultora.

Esta etapa permitirá que el cliente mejore sus procesos internos y optimice la administración de su negocio.

Cuarta etapa: Seguimiento

La empresa realizará evaluaciones periódicas para verificar los resultados obtenidos y realizar ajustes cuando sea necesario.

El seguimiento permitirá mantener una relación continua con los clientes y garantizar la calidad del servicio.

La consultora busca cubrir una necesidad cada vez más frecuente en el mercado actual: la falta de asesoramiento profesional en áreas contables y financieras para pequeños negocios.

Actualmente muchos emprendedores enfrentan problemas como:

- Desorganización financiera.
- Falta de planificación económica.
- Escaso conocimiento contable.
- Dificultades administrativas.
- Mala gestión de recursos.
- Toma de decisiones sin información adecuada.

Estas dificultades pueden afectar directamente el crecimiento y la sostenibilidad de los negocios.

Consultora Ángeles & Asociados ofrecerá soluciones que permitan reducir estos problemas mediante asesoramiento profesional, herramientas administrativas y acompañamiento permanente.

De esta manera se contribuirá al fortalecimiento de las empresas y al desarrollo económico de la región.

2.1.3 Origen de la idea

La idea de crear Consultora Ángeles & Asociados surge de la observación de diversas necesidades existentes dentro del sector emprendedor y empresarial de Santa Cruz de la Sierra.

Durante los últimos años se ha evidenciado un crecimiento constante en la creación de nuevos negocios, especialmente microempresas y emprendimientos familiares. Sin embargo, muchos de ellos presentan dificultades relacionadas con la administración de recursos financieros y la organización contable.

La idea nace a partir del interés por el área de contabilidad y administración, así como de la observación de las dificultades que enfrentan numerosos emprendedores al momento de gestionar sus negocios.

Se identificó que muchas personas poseen conocimientos sobre su producto o servicio, pero tienen limitaciones en aspectos financieros y administrativos.

Esta situación genera problemas de organización y dificulta el crecimiento empresarial.

Se observó que numerosos emprendedores requieren orientación profesional para:

- Organizar sus finanzas.
- Controlar gastos
- Planificar inversiones.
- Administrar recursos.
- Mejorar la rentabilidad.

Muchas veces estas necesidades no son atendidas debido al alto costo de algunas consultorías o a la falta de acceso a servicios especializados.

Por esta razón surge la oportunidad de ofrecer servicios accesibles y personalizados.

Actualmente existe una tendencia creciente hacia la profesionalización de los negocios

Los emprendedores buscan:

- Mayor control financiero.
- Mejor administración.
- Asesoramiento estratégico.
- Uso de herramientas tecnológicas.

Asimismo, la digitalización de los servicios profesionales ha permitido ampliar el acceso a consultorías y asesorías especializadas.

Esta tendencia representa una oportunidad favorable para el desarrollo del emprendimiento.

La incorporación de tecnologías digitales constituye uno de los principales factores que impulsan la creación de la consultora.

La empresa utilizará:

- Plataformas virtuales.
- Sistemas digitales de gestión.
- Almacenamiento electrónico de documentos.
- Herramientas de comunicación en línea.
- Servicios de asesoría remota.

Estas herramientas permitirán brindar una atención más eficiente y moderna.

Muchos pequeños negocios fracasan durante sus primeros años debido a problemas relacionados con la administración financiera.

Entre las principales causas se encuentran:

- Falta de planificación.
- Escasa educación financiera.
- Deficiente control de recursos.
- Ausencia de asesoramiento profesional.

Esta problemática afecta no solamente a los propietarios de los negocios, sino también a sus familias y colaboradores.

La consultora busca contribuir a la solución de esta situación mediante orientación especializada y capacitación permanente.

Santa Cruz de la Sierra es uno de los departamentos con mayor actividad económica y empresarial de Bolivia.

La constante creación de nuevos negocios genera una demanda creciente de servicios de asesoría contable y financiera.

Esta realidad representa una importante oportunidad de mercado para el desarrollo de Consultora Ángeles & Asociados, permitiendo ofrecer servicios con potencial de crecimiento y sostenibilidad a largo plazo.

Además, el emprendimiento podrá generar ingresos propios, crear oportunidades laborales futuras y contribuir al fortalecimiento del sector empresarial local.

2.2 IDENTIFICACIÓN DEL PROBLEMA U OPORTUNIDAD

2.2.1 Problema detectado

En la actualidad, uno de los principales problemas que enfrentan los emprendedores, microempresas y pequeños negocios en Santa Cruz de la Sierra es la falta de una adecuada gestión contable, financiera y administrativa. Muchos propietarios de negocios poseen conocimientos sobre el producto o servicio que ofrecen, pero carecen de formación especializada para administrar correctamente sus recursos económicos.

Esta situación provoca dificultades en el control de ingresos y gastos, desorganización financiera, falta de planificación económica y una toma de decisiones basada en información incompleta o poco confiable. Como consecuencia, numerosos negocios experimentan problemas de liquidez, disminución de rentabilidad e incluso el cierre de sus operaciones durante los primeros años de funcionamiento.

Los principales afectados por esta problemática son:

- Emprendedores que inician actividades comerciales
- Microempresas y pequeñas empresas.
- Comerciantes independientes.
- Profesionales que trabajan por cuenta propia.
- Negocios familiares.
- Nuevos emprendimientos en proceso de crecimiento.

La problemática ocurre con bastante frecuencia debido a que gran parte de los pequeños negocios no cuenta con personal especializado en contabilidad o administración. Además, muchos emprendedores consideran que contratar asesoría profesional representa un gasto innecesario, por lo que intentan gestionar sus finanzas sin los conocimientos adecuados.

Es importante resolver este problema porque una adecuada administración financiera permite a los negocios mejorar su organización, aumentar su rentabilidad, reducir riesgos económicos y tomar decisiones estratégicas que favorezcan su crecimiento sostenible. Asimismo, una correcta gestión contable contribuye al fortalecimiento de las empresas, la generación de empleo y el desarrollo económico de la región.

2.2.2 Soluciones actuales

Actualmente, los emprendedores y pequeños empresarios utilizan diversas alternativas para resolver sus necesidades contables y administrativas.

Contratación de contadores independientes

Una de las opciones más comunes consiste en contratar servicios de profesionales independientes que brindan asesoramiento contable de manera externa.

Ventajas:

- Conocimiento técnico especializado.
- Apoyo en temas financieros.
- Atención personalizada en algunos casos.

Limitaciones:

- Disponibilidad limitada.
- Servicios enfocados únicamente en aspectos contables.
- Escaso seguimiento administrativo.
- Costos elevados para algunos emprendedores.

Estudios contables y consultoras tradicionales

Existen empresas especializadas que ofrecen servicios de contabilidad y asesoramiento empresarial.

Ventajas:

- Mayor experiencia
- Servicios profesionales completos.
- Infraestructura establecida

Limitaciones:

- Atención menos personalizada.
- Procesos burocráticos.
- Costos relativamente altos.
- Enfoque dirigido principalmente a empresas medianas o grandes.

Gestión propia del negocio

Muchos emprendedores administran sus finanzas por cuenta propia utilizando hojas de cálculo, cuadernos de registro o aplicaciones básicas.

Ventajas:

- Bajo costo.
- Control directo de la información.

Limitaciones:

- Mayor probabilidad de errores.
- Falta de conocimientos técnicos.
- Dificultad para interpretar información financiera.
- Decisiones basadas en datos incompletos.

Herramientas digitales y aplicaciones

Actualmente existen programas y aplicaciones que facilitan el registro de información financiera.

Ventajas:

- Fácil acceso.
- Automatización de procesos.
- Menor costo.

Limitaciones:

- Requieren conocimientos básicos para utilizarlas.
- No ofrecen asesoramiento profesional.
- No resuelven problemas estratégicos del negocio.

2.2.3 Oportunidad de negocio

La oportunidad de negocio para Consultora Ángeles & Asociados surge a partir de la creciente necesidad de servicios especializados en contabilidad, administración y asesoramiento financiero dirigidos a emprendedores y pequeñas empresas de Santa Cruz de la Sierra

Durante los últimos años se ha observado un incremento significativo en la creación de nuevos emprendimientos, especialmente en sectores como comercio, servicios, tecnología, gastronomía y actividades profesionales independientes. Este crecimiento ha generado una demanda constante de apoyo administrativo y financiero que permita a los negocios desarrollarse de manera organizada y sostenible.

La oportunidad existe porque muchos emprendedores requieren acompañamiento profesional, pero no siempre encuentran servicios accesibles, personalizados y adaptados a sus necesidades específicas. En muchos casos, las consultoras tradicionales se enfocan en empresas de mayor tamaño, dejando un segmento de mercado poco atendido.

Consultora Ángeles & Asociados podría funcionar debido a los siguientes factores:

- Existe una necesidad real y constante de asesoramiento contable.
- El mercado de emprendedores continúa creciendo.
- Los pequeños negocios buscan mejorar su organización financiera.
- Existe interés por recibir orientación profesional accesible
- La digitalización permite ampliar la cobertura de los servicios.
- La educación financiera es cada vez más valorada por los empresarios.

Además, el emprendimiento ofrecerá un enfoque diferenciador basado en la combinación de consultoría profesional, acompañamiento personalizado, herramientas digitales y capacitación financiera para los clientes.

Entre las principales tendencias que favorecen el proyecto se encuentran

Transformación digital

Cada vez más empresas utilizan plataformas tecnológicas para gestionar información y contratar servicios profesionales, lo que facilita la implementación de asesorías virtuales.

Crecimiento del emprendimiento

La creación constante de nuevos negocios genera una demanda creciente de servicios de apoyo empresarial y financiero.

Profesionalización de las empresas

Los emprendedores comprenden cada vez más la importancia de la planificación financiera y la administración profesional para asegurar la sostenibilidad de sus negocios.

Educación financiera

Existe un mayor interés por adquirir conocimientos que permitan mejorar la gestión económica y aumentar la competitividad empresarial.

Externalización de servicios

Muchas empresas prefieren contratar especialistas externos en lugar de mantener departamentos internos, reduciendo costos y obteniendo asesoramiento especializado.

Por estas razones, Consultora Ángeles & Asociados tiene una oportunidad favorable para posicionarse como una empresa de confianza que contribuya al crecimiento y fortalecimiento de los emprendimientos y pequeñas empresas de Santa Cruz de la Sierra.

2.3 PROPUESTA DE VALOR

La propuesta de valor de Consultora Ángeles & Asociados se basa en brindar servicios de asesoría contable, financiera y administrativa de manera profesional, accesible y personalizada, orientados principalmente a emprendedores, microempresas, pequeñas empresas y profesionales independientes del departamento de Santa Cruz de la Sierra.

A diferencia de muchas consultoras tradicionales que se enfocan únicamente en aspectos técnicos de la contabilidad, Consultora Ángeles & Asociados busca convertirse en un aliado estratégico para sus clientes, acompañándolos en la organización, crecimiento y fortalecimiento de sus negocios mediante soluciones adaptadas a sus necesidades específicas.

El principal factor diferenciador de Consultora Ángeles & Asociados es la combinación de asesoramiento profesional con atención personalizada y el uso de herramientas tecnológicas modernas.

Las características que diferencian a la consultora son:

- Atención individualizada para cada cliente.
- Diagnóstico personalizado de la situación financiera y administrativa.
- Seguimiento continuo de los resultados obtenidos.
- Servicios adaptados al tamaño y necesidades de cada negocio.
- Uso de plataformas digitales para facilitar la comunicación
- Educación financiera para emprendedores.
- Orientación estratégica para la toma de decisiones.
- Atención presencial y virtual.

Además, la consultora no se limitará únicamente a elaborar reportes o brindar asesoramiento puntual, sino que buscará generar relaciones de confianza a largo plazo con sus clientes.

Los clientes que contraten los servicios de Consultora Ángeles & Asociados obtendrán diversos beneficios que contribuirán al crecimiento y fortalecimiento de sus negocios.

Beneficios financieros

- Mejor control de ingresos y gastos.
- Optimización del uso de recursos económicos.
- Reducción de errores financieros.
- Mejor planificación económica.
- Mayor rentabilidad.

Beneficios administrativos

- Organización de procesos internos.
- Mejor gestión documental.
- Mayor eficiencia operativa.
- Control adecuado de actividades administrativas.

Beneficios estratégicos

- Información para la toma de decisiones.
- Identificación de oportunidades de mejora.
- Planificación del crecimiento empresarial.
- Evaluación del desempeño financiero.

Beneficios tecnológicos

- Acceso a asesoría virtual.
- Gestión digital de documentos.
- Comunicación rápida y eficiente.
- Herramientas tecnológicas para el control financiero.

Beneficios educativos

- Capacitación financiera básica.
- Comprensión de conceptos contables.
- Desarrollo de habilidades administrativas.
- Mayor autonomía en la gestión empresarial.

Los clientes elegirán Consultora Ángeles & Asociados porque encontrarán una solución integral que combina profesionalismo, cercanía y accesibilidad.

Entre las principales razones se encuentran:

- Atención personalizada.
- Precios accesibles para emprendedores.
- Acompañamiento continuo.
- Soluciones adaptadas a cada negocio.
- Comunicación directa con los asesores.
- Uso de tecnología para facilitar los procesos.
- Confianza y transparencia en el servicio.
- Compromiso con el crecimiento del cliente.

Mientras otras empresas ofrecen únicamente servicios contables, esta consultora proporcionará acompañamiento empresarial que permitirá a los clientes comprender mejor la situación de sus negocios y mejorar su desempeño.

Consultora Ángeles & Asociados generará valor en diferentes niveles.

Valor para los clientes

- Mayor organización financiera.
- Incremento de la productividad.
- Reducción de riesgos administrativos.
- Mejor toma de decisiones.
- Mayor competitividad.

Valor para los emprendedores

- Acceso a asesoramiento especializado.
- Fortalecimiento de capacidades empresariales.
- Crecimiento sostenible del negocio.
- Desarrollo de una cultura financiera responsable.

Valor para la sociedad

- Fortalecimiento de las pequeñas empresas.
- Generación de empleo indirecto.
- Impulso al desarrollo económico local.
- Promoción de la formalización empresarial.

Valor para el mercado

- Introducción de servicios modernos y accesibles.
- Incorporación de tecnología en la asesoría contable.
- Mayor profesionalización del sector emprendedor.

MODELO CANVAS DE CONSULTORA ÁNGELES & ASOCIADOS

El Modelo CANVAS de Consultora Ángeles & Asociados permite identificar de manera integral los elementos estratégicos que sustentan el emprendimiento. La empresa está orientada a brindar servicios de asesoría contable, financiera y administrativa dirigidos principalmente a emprendedores, microempresas, pequeñas empresas, comerciantes independientes, profesionales independientes y negocios familiares de Santa Cruz de la Sierra

La propuesta de valor se basa en ofrecer asesoría personalizada, consultoría financiera accesible, acompañamiento empresarial continuo, educación financiera y atención tanto presencial como virtual, apoyada en herramientas digitales que facilitan la comunicación y la gestión de información.

Para llegar a sus clientes, la consultora utilizará diversos canales como oficina física, página web, redes sociales, WhatsApp, correo electrónico, videoconferencias y recomendaciones de clientes satisfechos. Asimismo, mantendrá una relación cercana mediante atención personalizada, seguimiento permanente, soporte virtual y programas de fidelización.

Los ingresos del negocio provendrán de consultas contables, asesorías financieras, consultorías administrativas, planes de acompañamiento empresarial, capacitaciones y talleres especializados. Para desarrollar estas actividades se contará con recursos clave como profesionales especializados, equipos tecnológicos, software contable, acceso a internet y una plataforma digital de atención.

Por otra parte, las actividades principales estarán enfocadas en la asesoría contable y financiera, elaboración de informes, capacitación empresarial, atención al cliente y seguimiento continuo. El emprendimiento contará con el apoyo de instituciones educativas, cámaras empresariales, proveedores tecnológicos y aliados estratégicos que contribuirán a su crecimiento y consolidación.

Finalmente, la estructura de costos estará compuesta por gastos relacionados con alquiler de oficina, tecnología, software, publicidad, capacitación profesional, materiales de trabajo y remuneración del personal.

Para una descripción detallada del Modelo CANVAS, (ver Anexo 2.)

2.4 INNOVACIÓN DEL EMPRENDIMIENTO

La innovación constituye uno de los pilares fundamentales de Consultora Ángeles & Asociados, ya que busca ofrecer servicios contables y financieros modernos, accesibles y adaptados a las necesidades actuales de los emprendedores y pequeñas empresas de Santa Cruz de la Sierra.

El emprendimiento no se limitará a brindar asesoramiento contable tradicional, sino que incorporará herramientas tecnológicas, estrategias de atención personalizada y procesos digitales que permitan mejorar la experiencia del cliente y optimizar la gestión empresarial.

La propuesta innovadora se enfoca en facilitar el acceso a servicios profesionales de calidad, combinando conocimientos contables, educación financiera y tecnología digital para generar soluciones prácticas y eficientes.

El principal aspecto innovador de Consultora Ángeles & Asociados es la integración de servicios contables, financieros y administrativos con herramientas digitales que permitan brindar atención rápida, personalizada y accesible.

A diferencia de las consultoras tradicionales, la empresa buscará acompañar continuamente a sus clientes mediante asesoramiento permanente y seguimiento de resultados.

La innovación consiste en transformar la asesoría contable en una experiencia más cercana, comprensible y orientada al crecimiento de los negocios.

Entre los principales elementos innovadores se encuentran:

- Atención presencial y virtual.
- Comunicación permanente mediante plataformas digitales.
- Gestión electrónica de documentos.
- Seguimiento personalizado de cada cliente.
- Educación financiera para emprendedores.
- Uso de herramientas tecnológicas para el control financiero.
- Elaboración de informes simplificados y fáciles de interpretar.

Muchas consultoras contables se enfocan únicamente en la elaboración de documentos financieros y registros contables.

Consultora Ángeles & Asociados busca diferenciarse mediante:

Atención personalizada

Cada cliente recibirá asesoramiento adaptado a las características específicas de su negocio.

No se aplicarán soluciones generales, sino estrategias diseñadas según las necesidades particulares de cada empresa.

Acompañamiento continuo

La consultora realizará seguimiento periódico para evaluar resultados y proponer mejoras.

Esto permitirá construir relaciones de confianza a largo plazo con los clientes

Educación financiera

Además de brindar servicios contables, se capacitará a los emprendedores para que comprendan mejor la administración de sus recursos

Esto ayudará a fortalecer la toma de decisiones empresariales.

Accesibilidad

Los servicios estarán diseñados para ser accesibles para emprendedores, microempresas y pequeños negocios que normalmente tienen dificultades para acceder a consultorías especializadas.

Digitalización

La incorporación de tecnología permitirá ofrecer servicios más rápidos, eficientes y cómodos para los usuarios.

La empresa incorporará diversas herramientas tecnológicas para mejorar la calidad de sus servicios y optimizar los procesos de trabajo.

Software contable

Se utilizarán programas especializados para:

- Registro financiero
- Elaboración de reportes.
- Control de ingresos y gastos.
- Análisis de información financiera.

Almacenamiento en la nube

La documentación de los clientes podrá almacenarse de manera segura mediante plataformas digitales.

Esto permitirá:

- Acceso rápido a la información.
- Respaldo de documentos.
- Mayor organización

Videoconferencias

La consultora implementará reuniones virtuales para atender clientes que no puedan asistir presencialmente

Se utilizarán plataformas digitales para:

- Asesorías
- Capacitaciones
- Reuniones de seguimiento.

Redes sociales

Las redes sociales permitirán:

- Difundir servicios.
- Compartir contenido educativo.
- Captar nuevos clientes.
- Mantener comunicación constante.

WhatsApp Busines

Se utilizará para:

- Atención inmediata.
- Programación de reuniones.
- Envío de información.
- Seguimiento de clientes.

Herramientas de productividad

La empresa implementará plataformas digitales para organizar tareas, gestionar proyectos y optimizar procesos internos

ELEMENTO CREATIVO QUE APORTA EL EMPRENDIMIENTO

El principal elemento creativo consiste en combinar la consultoría contable tradicional con procesos educativos y herramientas digitales que permitan a los clientes comprender mejor la situación financiera de sus negocios.

La consultora desarrollará materiales informativos, capacitaciones y asesorías prácticas utilizando un lenguaje sencillo y accesible.

Entre los elementos creativos destacan:

- Talleres para emprendedores.
- Guías digitales de educación financiera.
- Informes simplificados.
- Atención virtual personalizada.
- Programas de acompañamiento empresarial.
- Estrategias de aprendizaje práctico.

Esta combinación permitirá transformar la contabilidad en una herramienta útil y comprensible para cualquier emprendedor.

Tipo de innovación del emprendimiento

Innovación tecnológica

La empresa incorporará software contable, plataformas digitales, almacenamiento en la nube y herramientas virtuales para mejorar la calidad de sus servicios.

Innovación digital

Se ofrecerán asesorías virtuales, gestión electrónica de documentos y comunicación permanente mediante canales digitales.

Innovación educativa

La consultora promoverá la educación financiera mediante capacitaciones, talleres y orientación personalizada para emprendedores.

Innovación comercial

Se implementarán planes de servicios flexibles y personalizados que se adapten al tamaño y necesidades de cada cliente

Innovación social

El emprendimiento contribuirá al fortalecimiento de pequeños negocios, promoviendo el desarrollo económico local y apoyando a emprendedores en la mejora de sus capacidades administrativas.

Innovación ambiental

Se fomentará el uso de documentos digitales para reducir el consumo de papel, promoviendo prácticas empresariales más sostenibles y responsables con el medio ambiente.

2.5 MERCADO OBJETIVO

El mercado objetivo de Consultora Ángeles & Asociados está conformado por emprendedores, microempresarios, pequeñas empresas y profesionales independientes que requieren asesoramiento contable, financiero y administrativo para mejorar la gestión de sus negocios. La consultora enfocará inicialmente sus actividades en el departamento de Santa Cruz de la Sierra, donde existe una importante concentración de actividades comerciales y empresariales.

La identificación adecuada del mercado objetivo permitirá diseñar servicios ajustados a las necesidades reales de los clientes y desarrollar estrategias efectivas de captación y fidelización.

2.5.1 Cliente Potencial

El cliente potencial de Consultora Ángeles & Asociados corresponde a personas y organizaciones que necesitan apoyo profesional para organizar sus finanzas, optimizar sus recursos y fortalecer la administración de sus actividades económicas.

Edad

Los servicios estarán dirigidos principalmente a personas comprendidas entre:

25 y 60 años de edad.

Este rango incluye:

- Jóvenes emprendedores.
- Propietarios de pequeños negocios.

- Profesionales independientes.
- Empresarios en etapa de crecimiento.

No obstante, la consultora podrá atender a cualquier persona interesada en recibir asesoría contable y financiera.

Género

Los servicios estarán orientados a

- Hombres.
- Mujeres.

La consultora promoverá la igualdad de oportunidades y ofrecerá atención sin distinción de género.

Ocupación

Los principales clientes potenciales serán:

- Emprendedores.
- Microempresarios.
- Dueños de pequeñas empresas.
- Comerciantes.
- Profesionales independientes.
- Prestadores de servicios.
- Negocios familiares.
- Startups y nuevos emprendimientos.

Estos segmentos requieren apoyo para organizar adecuadamente sus operaciones financieras y administrativas.

Ubicación

La ubicación principal del mercado objetivo será:

Santa Cruz de la Sierra, Departamento de Santa Cruz, Bolivia.

La consultora iniciará operaciones en esta ciudad debido a su dinamismo económico y alta concentración de actividades empresariales.

A mediano plazo, mediante herramientas digitales y asesorías virtuales, se proyecta ampliar la cobertura hacia otros departamentos del país.

Nivel socioeconómico

Los clientes potenciales pertenecerán principalmente a:

Nivel socioeconómico medio

- Emprendedores.
- Profesionales independientes
- Comerciantes.

Nivel socioeconómico medio-alto

- Pequeñas empresas consolidadas.
- Empresarios en crecimiento.
- Negocios con necesidad de asesoría permanente

Este segmento posee capacidad de inversión en servicios profesionales que contribuyan al crecimiento de sus negocios.

Hábitos de consumo

Los clientes potenciales presentan los siguientes hábitos:

- Buscan servicios confiables y profesionales.
- Utilizan internet para buscar información empresarial.
- Se comunican frecuentemente mediante WhatsApp.
- Valoran la rapidez y eficiencia en la atención.
- Comparan precios antes de contratar servicios.
- Prefieren soluciones personalizadas.
- Utilizan redes sociales para informarse.
- Buscan alternativas digitales para ahorrar tiempo.

Además, suelen valorar empresas que generen confianza y mantengan una relación cercana con sus clientes.

2.5.2 Segmentación de Mercado

La segmentación de mercado permite identificar grupos específicos de clientes para diseñar estrategias más efectivas y ofrecer servicios adaptados a cada necesidad

Mercado Principal

El mercado principal estará conformado por:

Microempresas y pequeñas empresas

Incluye:

- Tiendas comerciales.
- Negocios familiares
- Empresas de servicios.
- Emprendimientos en crecimiento.
- Comercios minoristas.

Este segmento constituye el principal mercado porque frecuentemente necesita asesoría contable y administrativa, pero no cuenta con departamentos internos especializados.

Emprendedores

Personas que están iniciando actividades económicas y requieren orientación para:

- Organizar sus finanzas.
- Elaborar presupuestos.

- Controlar ingresos y gastos.
- Tomar decisiones financieras.

Representan uno de los grupos con mayor potencial de crecimiento para la consultora.

Mercado Secundario

El mercado secundario estará integrado por:

Profesionales independientes

Como:

- Arquitectos.
- Abogados.
- Diseñadores.
- Consultores.
- Ingenieros.
- Médicos con actividades privadas.

Estos profesionales requieren organización financiera y asesoramiento para administrar sus ingresos.

Instituciones y asociaciones

Se consideran:

- Organizaciones sin fines de lucro
- Asociaciones de emprendedores.
- Cooperativas.
- Organizaciones comunitarias

Aunque no constituyen el principal segmento, pueden representar oportunidades de negocio importantes.

Nicho de Mercado

El nicho específico de Consultora Ángeles & Asociados será:

Emprendedores y pequeñas empresas que buscan asesoría contable personalizada y accesible.

Este nicho presenta características particulares:

- Recursos limitados.
- Necesidad constante de orientación.
- Interés en mejorar su gestión financiera.
- Búsqueda de servicios económicos y eficientes.
- Necesidad de capacitación empresarial.

La consultora se enfocará en brindar soluciones adaptadas a este segmento, diferenciándose de empresas que atienden únicamente grandes corporaciones.

2.5.3 Necesidades del Cliente

Comprender las necesidades de los clientes es fundamental para diseñar servicios que generen valor y satisfagan sus expectativas.

Los clientes potenciales necesitan:

- Organización financiera.
- Control adecuado de ingresos y gastos.
- Información clara sobre la situación económica de su negocio
- Asesoramiento profesional.
- Planificación financiera.
- Optimización de recursos.
- Apoyo para la toma de decisiones.
- Capacitación administrativa y financiera.

Asimismo, requieren acompañamiento continuo que les permita desarrollar sus actividades con mayor seguridad y eficiencia.

Los consumidores buscan resolver problemas relacionados con:

Desorganización financiera

Muchos negocios no cuentan con registros adecuados de sus operaciones económicas.

Falta de conocimientos contables

Los emprendedores suelen desconocer procedimientos financieros y administrativos básicos.

Mala administración de recursos

La falta de planificación puede generar pérdidas económicas y afectar el crecimiento empresarial.

Toma de decisiones sin información

Numerosos empresarios toman decisiones basadas en estimaciones y no en datos financieros confiables.

Falta de asesoramiento especializado

Muchos negocios no tienen acceso permanente a profesionales que puedan guiarlos en la gestión de sus recursos.

Los clientes esperan obtener diversos beneficios al contratar los servicios de la consultora.

Beneficios económicos

- Mayor control financiero
- Reducción de gastos innecesarios.
- Mejor aprovechamiento de recursos.
- Incremento de la rentabilidad.

Beneficios administrativos

- Mejor organización interna
- Procesos más eficientes.
- Gestión documental adecuada.

Beneficios estratégicos

- Información para tomar mejores decisiones.
- Planificación empresarial.
- Identificación de oportunidades de crecimiento.

Beneficios personales

- Tranquilidad.
- Confianza.
- Seguridad financiera.
- Acompañamiento profesional.

Beneficios tecnológicos

- Acceso a servicios virtuales.
- Gestión digital de documentos.
- Comunicación rápida y eficiente.

2.6 ANÁLISIS BÁSICO DE LA COMPETENCIA

El análisis de la competencia permite identificar a las empresas y profesionales que ofrecen servicios similares a los de Consultora Ángeles & Asociados, con el fin de conocer sus características, ventajas y debilidades para diseñar estrategias que permitan diferenciar el emprendimiento dentro del mercado de Santa Cruz de la Sierra.

La competencia se divide en competidores directos e indirectos.

2.6.1 Competidores Directos

Los competidores directos son aquellas empresas o profesionales que ofrecen servicios de contabilidad, asesoría financiera y consultoría administrativa similares a los que brindará Consultora Ángeles & Asociados.

Competidor Directo 1: Consultoras Contables Privadas

Son empresas establecidas que ofrecen servicios especializados de contabilidad y asesoramiento empresarial.

- Servicios contables.

- Elaboración de estados financieros.
- Asesoría administrativa.
- Consultoría financiera.
- Organización empresarial.
- Capacitación empresarial.

Precios aproximados

Los precios pueden variar según el tamaño de la empresa y los servicios requeridos.

- Consultas individuales: Bs. 200 a Bs. 500.
- Asesorías mensuales: Bs. 800 a Bs. 3.000.
- Consultorías especializadas: Bs. 1.500 a Bs. 5.000.

Fortalezas

- Experiencia en el mercado.
- Personal especializado.
- Infraestructura establecida.
- Amplia cartera de clientes.
- Mayor reconocimiento empresarial.

Debilidades

- Costos elevados para pequeños emprendedores.
- Atención menos personalizada.
- Procesos más burocráticos
- Menor flexibilidad en algunos servicios.

Formas de promoción

- Página web corporativa.
- Redes sociales.
- Publicidad digital.
- Recomendaciones empresariales.
- Participación en eventos y ferias.

Competidor Directo 2: Contadores Independientes

Profesionales que ofrecen servicios contables de manera individual.

- Registro contable.
- Elaboración de reportes financieros.
- Asesoramiento económico.
- Apoyo administrativo.
- Consultas especializadas

Precios aproximados

Consulta básica: Bs. 100 a Bs. 300

Asesoría mensual: Bs. 500 a Bs. 1.500

Fortaleza

- Atención personalizada.
- Comunicación directa.
- Flexibilidad de horarios.
- Menor costo

Debilidades

- Capacidad limitada de atención
- Dependencia de una sola persona.
- Menor variedad de servicios.
- Menor capacidad de crecimiento.

Formas de promoción

- Referencias personales.
- Redes sociales.
- WhatsApp Business.
- Recomendaciones de clientes.

Competidor Directo 3: Empresas de Consultoría Empresarial

Empresas que ofrecen servicios integrales de administración y finanzas.

- Consultoría estratégica.
- Planificación financiera.
- Gestión empresarial
- Estudios económicos.
- Capacitación organizacional.

Precios aproximados

Consultorías especializadas: Bs. 2.000 a Bs. 10.000.

Planes empresariales: Desde Bs. 1.500 mensuales.

Fortalezas

- Alto nivel profesional.
- Servicios especializados.
- Equipo multidisciplinario.
- Mayor experiencia.

Debilidades

- Costos elevados.
- Orientación hacia empresas medianas y grandes.
- Menor accesibilidad para emprendedores.

Formas de promoció

- Marketing digital.
- Seminarios empresariales.
- Alianzas corporativas.
- Publicidad institucional.

2.6.2 Competidores Indirectos

Los competidores indirectos son aquellas alternativas que los clientes utilizan para resolver parcialmente sus necesidades sin contratar una consultoría especializada.

Competidor Indirecto 1: Software Contable

Programas y aplicaciones que permiten registrar información financiera.

- Registro de ingresos y gastos.
- Reportes automáticos.
- Control financiero básico.

Precios aproximados

- Versiones básicas: Gratuitas o desde Bs. 50 mensuales.
- Versiones avanzadas: Bs. 150 a Bs. 500 mensuales.

Fortalezas

- Bajo costo
- Automatización.
- Fácil acceso.

Debilidades

- No brindan asesoramiento profesional.
- Requieren conocimientos previos.
- No ofrecen acompañamiento estratégico.

Formas de promoción

- Publicidad digital.
- Redes sociales.
- Marketing en internet.

Competidor Indirecto 2: Tutoriales y Cursos Gratuitos

Información disponible en internet sobre contabilidad y administración.

- Capacitación básica.
- Consejos financieros.
- Información educativa.

Precios aproximados

- Gratuitos o de bajo costo.

Fortalezas

- Fácil acceso.
- Disponibilidad permanente.
- Bajo costo.

Debilidades

- Información general.
- Falta de personalización.
- No resuelven casos específicos.

Formas de promoción

- Plataformas digitales.
- Redes sociales.
- Canales educativos.

Competidor Indirecto 3: Gestión Propia del Negocio

Muchos emprendedores administran personalmente sus finanzas.

- Control directo de operaciones.
- Ahorro de costos.

Precios aproximados

- Sin costo adicional.

Fortalezas

- Independencia.
- Control total de la información.

Debilidades

- Falta de conocimientos especializados.
- Mayor riesgo de errores.
- Dificultad para analizar información financiera

Formas de promoción

No aplican, ya que es una práctica realizada por los propios emprendedores.

2.6.3 Comparación Competitiva

Aspecto	Competencia Tradicional	Consultora Ángeles & Asociados
Atención personalizada	Media	Alta
Costos accesibles	Media	Alta
Atención virtual	Limitada	Completa
Educación financiera	Bajo	Alta
Seguimiento continuo	Limitada	Permanente
Orientación a emprendedores	Media	Alta
Uso de herramientas digitales	Media	Alta
Relación con clientes	Tradicional	Cercana y Personalizada

Ventaja Competitiva de Consultora Ángeles & Asociados

La principal ventaja competitiva de Consultora Ángeles & Asociados será la combinación de asesoramiento profesional, atención personalizada, accesibilidad económica y uso de tecnología digital.

Mientras muchas empresas se enfocan únicamente en servicios contables tradicionales, la consultora ofrecerá:

- Acompañamiento permanente.
- Educación financiera para emprendedores.
- Atención presencial y virtual
- Planes adaptados a cada cliente.
- Herramientas digitales para facilitar la gestión.
- Seguimiento continuo de resultados
- Comunicación rápida mediante plataformas tecnológicas.

Esto permitirá posicionar a Consultora Ángeles & Asociados como una consultora moderna, cercana y orientada al crecimiento de emprendedores y pequeñas empresas de Santa Cruz de la Sierra.

2.7 VIABILIDAD PRELIMINAR

La viabilidad preliminar permite determinar si la idea de negocio puede desarrollarse de manera realista considerando aspectos técnicos, económicos y comerciales. En el caso de Consultora Ángeles & Asociados, se analiza la posibilidad de implementar una empresa de asesoría contable y financiera orientada a emprendedores, microempresas y pequeñas empresas de Santa Cruz de la Sierra.

2.7.1 Viabilidad Técnica

La viabilidad técnica se refiere a la capacidad de desarrollar y ofrecer los servicios propuestos utilizando los recursos disponibles.

En el caso de Consultora Ángeles & Asociados, el servicio es técnicamente viable debido a que no requiere procesos de producción industrial ni maquinaria compleja. La principal herramienta para el funcionamiento del negocio será el conocimiento profesional en áreas de contabilidad, finanzas y administración.

Asimismo, existen en el mercado los recursos tecnológicos necesarios para brindar asesoría presencial y virtual, permitiendo atender a clientes de manera eficiente

La consultora podrá desarrollar sus actividades mediante:

- Uso de computadoras y software contable.
- Acceso a internet de alta velocidad.
- Plataformas digitales para reuniones virtuales.
- Herramientas de gestión documental.
- Equipos de oficina básicos.

Además, se cuenta con profesionales capacitados en contabilidad y administración que pueden brindar servicios especializados de manera efectiva

Por estas razones, se concluye que el proyecto es técnicamente factible y puede implementarse sin grandes dificultades operativas

Factores que favorecen la viabilidad técnica

- Disponibilidad de tecnología accesible.
- Facilidad para obtener equipos informáticos.
- Existencia de profesionales especializados.
- Posibilidad de atención presencial y virtual.
- Procesos operativos relativamente simples.

Factores de riesgo técnico

- Actualización constante de software.
- Capacitación continua del personal.
- Dependencia de servicios de internet.
- Protección y seguridad de la información digital.

No obstante, estos riesgos pueden gestionarse adecuadamente mediante planificación y mantenimiento tecnológico.

2.7.2 Viabilidad Económica

La viabilidad económica busca determinar si el emprendimiento tiene capacidad para generar ingresos suficientes que permitan cubrir los costos operativos y obtener beneficios económicos.

Consultora Ángeles & Asociados presenta una viabilidad económica favorable debido a que pertenece al sector servicios, lo que implica menores costos iniciales en comparación con negocios de producción o comercialización de bienes físicos.

Los ingresos se generarán a través de diferentes servicios profesionales.

Fuentes de ingreso

- Consultas contables individuales.
- Asesorías financieras.
- Consultoría administrativa.
- Elaboración de informes financieros.
- Capacitaciones empresariales.
- Planes mensuales de acompañamiento.
- Talleres de educación financiera.
- Servicios virtuales de asesoría.

Proyección inicial de ingresos

Durante los primeros meses se espera captar entre 10 y 20 clientes regulares.

Suponiendo una tarifa promedio mensual de Bs. 500 por cliente:

10 clientes $\times$ Bs. 500 = Bs. 5.000 mensuales

A medida que aumente la cartera de clientes:

20 clientes $\times$ Bs. 500 = Bs. 10.000 mensuales

Esto permitirá cubrir gastos operativos y generar rentabilidad.

Ventajas económicas del proyecto

- Baja inversión inicial.
- Costos operativos moderados.
- Posibilidad de crecimiento progresivo.
- Diversificación de servicios.
- Escalabilidad mediante plataformas digitales.

Por lo tanto, la idea presenta potencial para generar ingresos sostenibles a mediano y largo plazo.

2.7.3 Viabilidad Comercial

La viabilidad comercial analiza la existencia de clientes interesados en contratar los servicios que ofrecerá la empresa.

En Santa Cruz de la Sierra existe una creciente actividad emprendedora y empresarial, lo que genera una demanda constante de servicios relacionados con la gestión financiera y administrativa.

Muchos emprendedores enfrentan problemas relacionados con:

- Organización financiera.
- Planificación económica.
- Control de gastos.

- Administración de recursos.
- Toma de decisiones empresariales.

Estas necesidades representan una oportunidad para el desarrollo de la consultora.

Existe demanda debido a que:

- Cada año se crean nuevos emprendimientos.
- Las pequeñas empresas requieren asesoramiento profesional
- Los emprendedores buscan mejorar su gestión financiera.
- Existe interés por la educación financiera.
- La digitalización facilita el acceso a consultorías especializadas.

Factores que favorecen la demanda

- Crecimiento económico de Santa Cruz.
- Incremento de emprendimientos.
- Necesidad de formalización empresarial.
- Uso creciente de tecnologías digitales.
- Mayor interés por la planificación financiera.

Potencial de crecimiento

El negocio tiene potencial de expansión mediante:

- Servicios virtuales.
- Capacitación empresarial.
- Alianzas con organizaciones emprendedoras.
- Programas de asesoría continua.

Por estas razones, se considera que la propuesta posee una viabilidad comercial favorable.

2.7.4 Recursos Básicos Requeridos

Para poner en funcionamiento Consultora Ángeles & Asociados se requiere una combinación de recursos materiales, tecnológicos y humanos.

Materiales

Los recursos materiales necesarios incluyen:

- Escritorios.
- Sillas ergonómicas.
- Archivadores.
- Estanterías
- Material de oficina.
- Carpetas.
- Papelería
- Impresora.

Herramientas

Entre las herramientas de trabajo se encuentran:

- Calculadoras financieras.
- Equipos de impresión.
- Escáner.
- Teléfono corporativo.
- Herramientas de organización administrativa.

Tecnología

La tecnología será uno de los recursos más importantes para la consultora.

Se utilizarán:

- Computadoras de escritorio o portátiles.
- Internet de alta velocidad.
- Software contable.
- Plataformas de videoconferencia.
- Almacenamiento en la nube.
- WhatsApp Business.
- Redes sociales corporativas.
- Correo electrónico empresarial.

Personal Básico

Durante la etapa inicial se requerirá:

Gerente General

Responsable de la administración y dirección estratégica de la empresa.

Cantidad: 1

Contador Consultor

Encargado de brindar asesoría contable y financiera.

Cantidad: 1

Asistente Administrativo

Responsable de atención al cliente y apoyo operativo.

Cantidad: 1

Diseñador o Community Manager (externo)

Responsable de la promoción digital.

Cantidad: 1 (servicio externo).

Inversión Aproximada

Concepto	Monto Aproximado (Bs.)
Computadoras	10.000
Mobiliario	5.000
Impresora y equipos	2.000
Software contable	2.500
Publicidad inicial	3.000
Material de oficina	1.500
Servicios básicos	2.000
Capital de trabajo	4.000
Total Aproximado	30.000 Bs.

Alcance Temporal del Proyecto

Se propone un alcance inicial de:

12 meses

Distribuidos de la siguiente manera:

Meses 1 al 3: planificación e instalación.

Meses 4 al 6: inicio de operaciones.

Meses 7 al 9: captación y fidelización de clientes.

Meses 10 al 12: evaluación y consolidación.

2.8 IMPACTO DEL EMPRENDIMIENTO

La creación de Consultora Ángeles & Asociados generará impactos positivos en diferentes ámbitos, contribuyendo al desarrollo empresarial y económico de Santa Cruz de la Sierra.

Impacto Económico

El emprendimiento contribuirá al fortalecimiento económico de emprendedores y pequeñas empresas mediante una mejor administración de sus recursos.

Beneficios económicos:

- Incremento de la rentabilidad empresarial.
- Mejor control financiero.
- Optimización de recursos.
- Reducción de pérdidas económicas.
- Generación de empleo.

- Impulso al crecimiento empresarial.

Asimismo, la consultora generará ingresos propios y contribuirá al movimiento económico local.

Impacto Social

El proyecto tendrá un impacto social significativo porque apoyará a emprendedores que buscan mejorar sus condiciones económicas y fortalecer sus negocios.

Beneficios sociales:

- Apoyo al emprendimiento local.
- Promoción de la cultura empresarial.
- Fortalecimiento de pequeñas empresas.
- Generación de oportunidades de crecimiento.
- Mejora de la calidad de vida de los emprendedores.

La consultora también fomentará relaciones de confianza y colaboración con la comunidad empresarial.

Impacto Ambiental

Aunque se trata de una empresa de servicios, se implementarán prácticas responsables con el medio ambiente.

Acciones ambientales:

- Uso de documentos digitales.
- Reducción del consumo de papel.
- Almacenamiento electrónico de información.
- Reuniones virtuales para reducir desplazamientos.
- Promoción de procesos administrativos sostenibles.

Estas acciones contribuirán a disminuir el impacto ambiental de las actividades empresariales.

Impacto Tecnológico

La consultora incorporará tecnología moderna para mejorar la calidad de los servicios ofrecidos.

Beneficios tecnológicos:

- Digitalización de procesos contables.
- Automatización de tareas administrativas.
- Gestión electrónica de documentos.
- Asesoría virtual.
- Comunicación rápida mediante plataformas digitales.

Esto permitirá modernizar la gestión empresarial de los clientes.

Impacto Educativo

Uno de los principales aportes de Consultora Ángeles & Asociados será la educación financiera de emprendedores y pequeños empresarios.

Beneficios educativos:

- Capacitación en administración financiera.
- Desarrollo de conocimientos contables.
- Formación empresarial.
- Promoción de buenas prácticas de gestión.
- Fortalecimiento de habilidades para la toma de decisiones.

La consultora no solo ofrecerá servicios, sino que también contribuirá a la formación de empresarios más preparados y competitivos.

2.9 MISIÓN Y VISIÓN

Misión

Brindar servicios profesionales de asesoría contable, financiera y administrativa a emprendedores, microempresas, pequeñas empresas y profesionales independientes, ofreciendo soluciones personalizadas, accesibles e innovadoras que contribuyan a una gestión eficiente de los recursos, la toma de decisiones estratégicas y el crecimiento sostenible de los negocios en Santa Cruz de la Sierra.

Consultora Ángeles & Asociados tiene como razón de ser apoyar el desarrollo empresarial mediante un acompañamiento cercano y profesional, promoviendo la educación financiera, la organización administrativa y el uso de herramientas tecnológicas que permitan mejorar la competitividad de sus clientes.

La empresa busca convertirse en un aliado estratégico para cada emprendedor, brindando confianza, transparencia, responsabilidad y compromiso en cada servicio ofrecido.

Visión

Ser reconocida para el año 2031 como una de las consultoras contables y financieras más confiables, innovadoras y accesibles de Santa Cruz de la Sierra y Bolivia, destacándose por la calidad de sus servicios, el uso de tecnología moderna, la excelencia profesional y el impacto positivo generado en el crecimiento de emprendedores y pequeñas empresas

Consultora Ángeles & Asociados aspira a expandir sus servicios a nivel nacional mediante plataformas digitales, consolidando una amplia cartera de clientes y contribuyendo al fortalecimiento del sector empresarial boliviano.

Asimismo, busca convertirse en un referente en educación financiera y consultoría empresarial, promoviendo una cultura de gestión responsable, planificación estratégica y desarrollo sostenible.

2.10 OBJETIVOS DEL EMPRENDIMIENTO

Objetivo General

Implementar y consolidar la empresa Consultora Ángeles & Asociados en la ciudad de Santa Cruz de la Sierra, brindando servicios de asesoría contable, financiera y administrativa dirigidos a emprendedores, microempresas y pequeñas empresas, con el propósito de mejorar su gestión empresarial, optimizar sus recursos económicos y contribuir a su crecimiento sostenible mediante soluciones innovadoras y personalizadas.

Objetivos Específicos

- Brindar servicios de asesoría contable y financiera de alta calidad que permitan a los clientes organizar adecuadamente sus recursos económicos, mejorar el control de sus operaciones y optimizar la toma de decisiones empresariales.
- Implementar herramientas tecnológicas y plataformas digitales que faciliten la atención de los clientes, la gestión documental, la comunicación eficiente y el acceso a servicios de consultoría tanto presenciales como virtuales.
Desarrollar programas de capacitación y educación financiera orientados a emprendedores y pequeños empresarios, fortaleciendo sus conocimientos en administración, planificación financiera y gestión de negocios.
- Captar y fidelizar una cartera inicial de al menos 20 clientes durante el primer año de funcionamiento, mediante estrategias de marketing digital, atención personalizada y seguimiento continuo de resultados.
- Posicionar a Consultora Ángeles & Asociados como una empresa reconocida por su profesionalismo, innovación y compromiso con el crecimiento empresarial, logrando una reputación sólida dentro del mercado de servicios de consultoría en Santa Cruz de la Sierra.

3. VALIDACIÓN INICIAL DE LA IDEA

La validación inicial de la idea tiene como propósito determinar si existe interés real por parte de los potenciales clientes hacia los servicios que ofrecerá Consultora Ángeles & Asociados. Esta etapa permite recopilar información relevante del mercado para evaluar la aceptación de la propuesta y realizar mejoras antes de la implementación definitiva del emprendimiento.

La validación se desarrolló considerando el mercado objetivo identificado previamente, conformado por emprendedores, microempresas, pequeñas empresas y profesionales independientes de la ciudad de Santa Cruz de la Sierra.

3.1 VALIDACIÓN DE MERCADO

Para validar la idea de negocio se propone utilizar diferentes herramientas de investigación que permitan conocer las necesidades, opiniones y expectativas de los posibles clientes.

Encuestas

Se elaboró una encuesta dirigida a emprendedores y propietarios de pequeños negocios con el objetivo de conocer sus necesidades relacionadas con la gestión contable y financiera.

Objetivos de la encuesta

Identificar problemas financieros frecuentes.

Determinar el interés en contratar asesoría especializada.

Conocer la percepción sobre los servicios de consultoría.

Analizar la disposición de pago por los servicios.

Muestra propuesta

- 50 emprendedores.
- 20 pequeños empresarios.
- 10 profesionales independientes.

Total de encuestados: 80 personas.

Preguntas aplicadas

1. ¿Considera importante llevar un adecuado control financiero en su negocio?
2. ¿Ha tenido dificultades para organizar sus ingresos y gastos?
3. ¿Ha contratado alguna vez servicios de asesoría contable?
4. ¿Estaría dispuesto a contratar una consultora especializada?
5. ¿Qué servicios considera más importantes?
6. ¿Qué medio preferiría para recibir asesoría?
7. ¿Cuánto estaría dispuesto a invertir mensualmente en asesoramiento profesional?

Entrevistas

También se realizaron entrevistas semiestructuradas a propietarios de negocios para conocer con mayor profundidad sus necesidades.

Cantidad de entrevistas

- 10 emprendedores.
- 5 propietarios de pequeñas empresas.
- 5 profesionales independientes.
- Total: 20 entrevistas.

Temas abordados

- Problemas administrativos frecuentes.
- Dificultades financieras.
- Necesidades de capacitación.
- Experiencias con consultoras anteriores.
- Expectativas sobre un servicio de asesoría.

Formularios Digitales

Con el objetivo de ampliar el alcance de la investigación, se utilizaron formularios digitales distribuidos mediante:

- WhatsApp.
- Facebook.
- Instagram.
- Grupos de emprendedores.

Esta herramienta permitió recopilar información de manera rápida y económica.

Ventajas obtenidas

- Mayor cantidad de respuestas.
- Facilidad de análisis.
- Acceso a diferentes perfiles de clientes.
- Menor costo de aplicación.

Observación

Se realizó observación directa de diversos emprendimientos y pequeños negocios en Santa Cruz de la Sierra.

Durante este proceso se identificaron situaciones frecuentes como:

- Falta de registros financieros organizados.
- Escaso control de gastos.
- Ausencia de presupuestos.
- Desconocimiento de herramientas contables.
- Deficiencias en la planificación financiera.

Estas observaciones permitieron confirmar la existencia de necesidades reales dentro del mercado objetivo.

Prueba Piloto

Como parte de la validación, se propone realizar una prueba piloto con algunos emprendedores seleccionados.

Alcance de la prueba piloto

Duración: 2 meses

Participantes

- 5 emprendedores.
- 3 pequeñas empresas.
- 2 profesionales independientes.

Servicios ofrecidos

- Diagnóstico financiero inicial
- Asesoría contable básica.
- Capacitación financiera.
- Seguimiento administrativo.

La prueba piloto permitirá evaluar la satisfacción de los clientes y realizar ajustes antes del lanzamiento oficial.

3.2 RESULTADOS OBTENIDOS

Los resultados obtenidos durante la validación inicial muestran una aceptación favorable de la propuesta de negocio.

Aceptación de la Idea

Los datos recopilados indican que existe una percepción positiva hacia los servicios ofrecidos por Consultora Ángeles & Asociados.

Resultados de las encuestas

- 95% considera importante recibir asesoría financiera.
- 88% manifestó tener dificultades para organizar sus finanzas.
- 90% afirmó que contrataría una consultora especializada.
- 85% mostró interés en recibir capacitación financiera.
- 92% valoró positivamente la posibilidad de atención virtual.

Estos resultados evidencian una alta aceptación de la propuesta.

Interés de Clientes Potenciales

Los potenciales clientes expresaron interés principalmente en los siguientes servicios:

Servicios más demandados

1. Asesoría contable.
2. Planificación financiera
3. Elaboración de presupuestos.
4. Control de gastos.
5. Capacitación empresarial.
6. Organización administrativa.
7. Consultoría para emprendedores.

Además, muchos participantes indicaron que prefieren servicios personalizados y adaptados a las necesidades específicas de cada negocio.

Observaciones Recibidas

Durante las entrevistas y encuestas se identificaron diversas observaciones que contribuyen al fortalecimiento de la propuesta.

Comentarios positivos

- Necesidad de servicios accesibles para pequeños negocios.
- Interés por asesorías virtuales.
- Valoración del acompañamiento continuo.
- Importancia de recibir educación financiera.
- Interés en herramientas tecnológicas para la gestión empresarial.

Aspectos sugeridos por los participantes

- Planes de servicio con diferentes niveles de precio
- Capacitación periódica para emprendedores.
- Atención rápida mediante medios digitales.
- Seguimiento constante de resultados.
- Material educativo complementario.

Estas observaciones fueron consideradas para mejorar la propuesta de valor del emprendimiento.

Posibles Mejoras

A partir de los resultados obtenidos se identificaron oportunidades de mejora para incrementar la competitividad del proyecto.

Mejora 1: Implementación de planes personalizados

Diseñar paquetes de servicios adaptados a diferentes tipos de clientes

- Plan Emprendedor
- Plan PyME.
- Plan Profesional Independiente.

Mejora 2: Fortalecimiento de canales digitales

Incorporar:

- WhatsApp Business.
- Plataforma web.
- Videoconferencias.
- Gestión digital de documentos.

Mejora 3: Programas de capacitación continua

Desarrollar talleres periódicos sobre:

- Educación financiera.
- Administración de negocios.
- Planificación estratégica.
- Gestión de recursos.

Mejora 4: Seguimiento permanente

Implementar sistemas de monitoreo que permitan evaluar periódicamente el desempeño de los clientes y proponer acciones correctivas.

Mejora 5: Creación de contenido educativo

Generar:

- Guías digitales.
- Boletines informativos.
- Videos educativos.
- Publicaciones en redes sociales.

Esto permitirá fortalecer la imagen profesional de la consultora y atraer nuevos clientes.

4. CONCLUSIONES

Después del análisis realizado para la creación de Consultora Ángeles & Asociados, se concluye que el emprendimiento presenta condiciones favorables para su implementación y desarrollo en la ciudad de Santa Cruz de la Sierra. La investigación permitió identificar una necesidad creciente de servicios de asesoría contable, financiera y administrativa dirigidos a emprendedores, microempresas y pequeñas empresas que requieren apoyo profesional para mejorar la gestión de sus recursos y fortalecer su crecimiento empresarial.

Asimismo, se determinó que la propuesta posee elementos innovadores basados en la atención personalizada, la utilización de herramientas tecnológicas, la digitalización de procesos y la educación financiera, aspectos que permiten diferenciarla de otras alternativas existentes en el mercado. La validación preliminar evidenció una aceptación positiva por parte de los potenciales clientes, quienes manifestaron interés en recibir servicios accesibles, confiables y adaptados a sus necesidades específicas.

Desde el punto de vista técnico, económico y comercial, el proyecto demuestra ser viable debido a que requiere una inversión moderada, cuenta con recursos disponibles para su ejecución y responde a una demanda real dentro del entorno empresarial. Además, posee amplias posibilidades de crecimiento mediante la incorporación de nuevos servicios, la expansión de la cartera de clientes y el uso de plataformas digitales que permitan ampliar la cobertura de atención.

En consecuencia, Consultora Ángeles & Asociados representa una oportunidad de negocio sostenible y con potencial de éxito, capaz de generar beneficios económicos para sus propietarios, aportar al desarrollo de los emprendedores y contribuir al fortalecimiento del sector empresarial de Santa Cruz de la Sierra.

5. RECOMENDACIONES

Se recomienda llevar adelante la implementación de Consultora Ángeles & Asociados, debido a que el estudio realizado demuestra la existencia de una oportunidad de mercado favorable y una demanda potencial por servicios de asesoría contable, financiera y administrativa. Para incrementar las probabilidades de éxito del emprendimiento, será importante mantener una actualización constante en conocimientos profesionales y herramientas tecnológicas que permitan ofrecer servicios de calidad y adaptados a las necesidades cambiantes de los clientes.

También se recomienda fortalecer la presencia digital de la empresa mediante redes sociales, plataformas virtuales y estrategias de marketing que faciliten la captación y fidelización de clientes. Asimismo, resulta conveniente realizar estudios de mercado periódicos para identificar nuevas necesidades, tendencias y oportunidades de crecimiento dentro del sector empresarial.

Por otra parte, será fundamental continuar desarrollando programas de capacitación y educación financiera para emprendedores, ya que esto permitirá generar mayor valor para los clientes y consolidar una ventaja competitiva sostenible. Finalmente, se recomienda elaborar posteriormente un plan de negocio completo que incluya estudios financieros, estrategias comerciales, análisis de riesgos y proyecciones de crecimiento a largo plazo, con el fin de garantizar una adecuada planificación y sostenibilidad del emprendimiento.

6. BIBLIOGRAFÍA

Chiavenato, I. (2019). Introducción a la teoría general de la administración (10.^a ed.). McGraw-Hill Education.

Drucker, P. F. (2015). La innovación y el empresario innovador. Deusto.

Kotler, P., & Keller, K. L. (2016). Dirección de marketing (15.^a ed.). Pearson Educación.

Osterwalder, A., & Pigneur, Y. (2011). Generación de modelos de negocio. Deusto.

Robbins, S. P., & Coulter, M. (2018). Administración (13.^a ed.). Pearson Educación

Sapag Chain, N., & Sapag Chain, R. (2014). Preparación y evaluación de proyectos (6.^a ed.). McGraw-Hill Education

Blank, S., & Dorf, B. (2013). El manual del emprendedor. Gestión 2000.

Hisrich, R., Peters, M., & Shepherd, D. (2018). Emprendimiento (10.^a ed.). McGraw-Hill Education.

Alcaraz Rodríguez, R. (2020). El emprendedor de éxito (6.^a ed.). McGraw-Hill Education.

Ministerio de Economía y Finanzas Públicas de Bolivia. (2024). Información económica y empresarial de Bolivia. Gobierno del Estado Plurinacional de Bolivia.

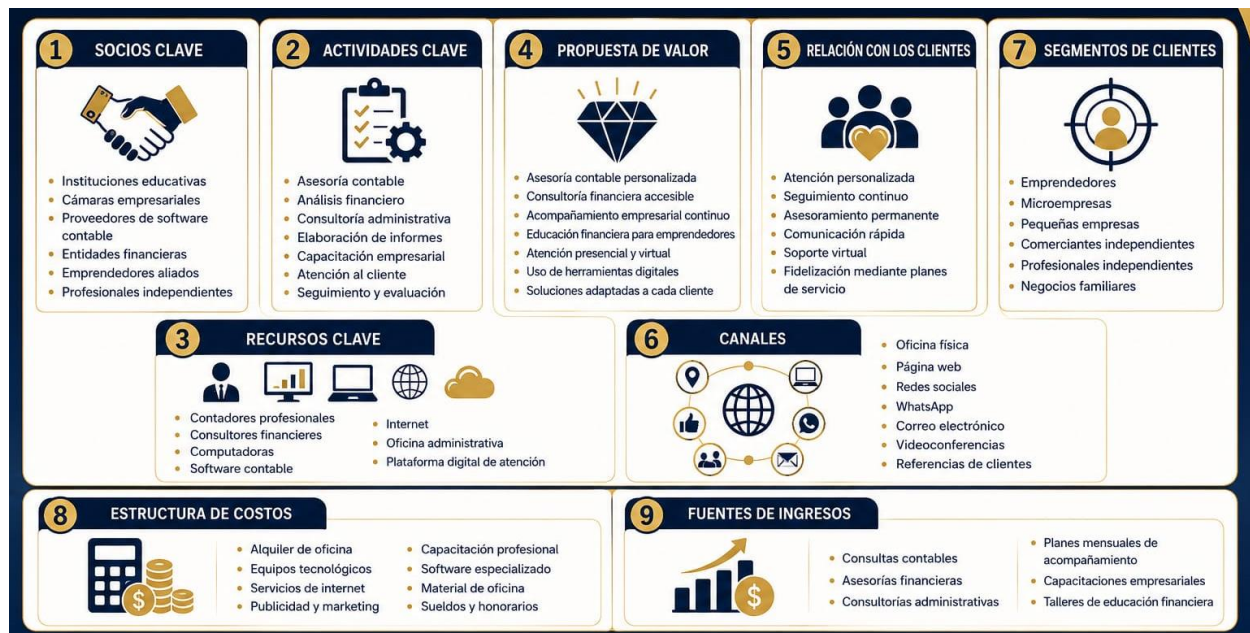
7. ANEXOS

Anexo 1. Encuesta aplicada para la validación de mercado

ENCUESTA PARA MICROEMPRESAS

1. ¿Cuenta con un sistema de control financiero para su negocio?
2. ¿Tiene dificultades para organizar sus ingresos y gastos?
3. ¿Ha contratado anteriormente servicios de asesoría contable?
4. ¿Considera importante recibir asesoramiento financiero profesional?
5. ¿Qué servicio le interesaría más?
6. ¿Preferiría atención presencial o virtual?
7. ¿Cuánto estaría dispuesto a invertir mensualmente en asesoría?
8. ¿Contrataría los servicios de Consultora Ángeles & Asociados?

Anexo 2. Modelo CANVAS



Anexo 3. Logotipo



Anexo 4 . Cronograma del Proyecto (12 meses)

ACTIVIDADES	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9	M10	M11	M12
 Planificación												
 Organización legal												
 Compra de equipos												
 Diseño de marca												
 Marketing inicial												
 Inicio de operaciones												
 Captación de clientes												
 Capacitación empresarial												
 Seguimiento y mejora												
 Evaluación final												