

XVI FERIA FACULTATIVA

DE EMPRENDEDURISMO INNOVACION
Y TRANSFERENCIA DE TECNOLOGIA

GRUPO N°
49

PLAN DE NEGOCIOS (EMPRENDIMIENTO)

NOMBRE DEL TEMA:

CONSULTORA SOLUTIONS S.A.

INTEGRANTES:

CARLA ORTIZ SORAIDE

VERONICA PEDRAZA ALBA

MARLENY MARIZOL CONDO APAZA

EDWIN GABRIEL MEDINA ESPINOZA

DOCENTE GUÍA:

VILLEGAS MENDIVIL WALDO

ORGANIZA:



APOYAN:



RESUMEN EJECUTIVO

SOLUTIONS S. A

¿Quiénes somos?

Somos una consultora con el objetivo principal de brindar orientación, asesoría y consultoría calificada a los diferentes sectores económicos, optimizando la eficiencia operativa empresarial mediante Inteligencia Artificial.

la atención personalizada y el conjunto de profesionales que trabajan con nosotros hacen de nuestro servicio uno de los más satisfactorios.

Nuestro servicio es la Automatización de arqueos de caja, predicción inteligente de demanda de inventarios y asistentes de IA para desarrollo y cierre de ventas.

El mercado objetivo son tiendas de barrio, micropymes comerciales, restaurantes y pequeños distribuidores en Santa Cruz de la Sierra.

La propuesta de valor está basada en herramientas de IA fáciles de usar que permiten a los dueños de negocios ahorrar tiempo, evitar pérdidas de dinero y vender más sin contratar personal adicional.

El capital propio mínimo es de BS 1500 que está destinado a licencias básicas de software, conectividad y herramientas de desarrollo ágil.

La rentabilidad esperada es un flujo de caja positivo inmediato gracias a servicios empaquetados de bajo costo operativo y alta rotación de clientes.

El impacto de nuestra consultora vendría siendo el fortalecimiento de la economía local, incrementando la supervivencia y competitividad de las pequeñas empresas cruceñas en el mercado actual.

Contenido	
RESUMEN EJECUTIVO	2
SOLUTIONS S. A.....	2
INTRODUCCION.....	4
Antecedentes del Proyecto	4
Importancia del Emprendimiento	4
Contexto del Mercado	4
Justificación del Negocio	4
Objetivos Generales del Plan.....	5
PLAN DE NEGOCIO	5
Modelo de Operación y Entrega de Servicios	5
Ventaja Competitiva y Diferenciación	5
Canales de Distribución y Relación con el Cliente	6
Naturaleza del Negocio	6
MISION.....	7
VISION.....	7
OBJETIVOS EMPRESARIALES	7
ANALISIS DE MERCADO.....	8
Mercado Objetivo	8
Análisis de la Demanda	8
ANALISIS DE COMPETENCIA	8
PROPUESTA DE VALOR	9
PLAN OPERATIVO	9
Capacidad operativa	10
PLAN FINANCIERO	11
Proyección de ingresos	11
CONCLUSIONES.....	12
Recomendaciones	12
ANEXOS	13

INTRODUCCION

Antecedentes del Proyecto

Nace al identificar que las pequeñas empresas en Santa Cruz gestionan su contabilidad y operaciones de forma manual. Los problemas detectados son, que los dueños de microempresas pierden horas valiosas en cuadros de caja y control de inventarios, cometiendo errores costosos.

la evolución tecnológica nos da la a accesibilidad actual de las herramientas de Inteligencia Artificial que permite automatizar tareas complejas sin requerir grandes infraestructuras informáticas y nos da la oportunidad de Integrar la contabilidad tradicional con automatización de cajas y ventas, un servicio que ninguna consultora local ofrece a bajo costo.

Importancia del Emprendimiento

Reduce la tasa de fracaso de las pequeñas empresas al darles control real sobre su dinero y su stock, poniendo así herramientas de nivel corporativo al alcance de negocios que no pueden pagar un departamento de sistemas o contabilidad interna.

A su vez libera al propietario de las tareas operativas repetitivas para que pueda enfocarse exclusivamente en hacer crecer sus ventas.

Contexto del Mercado

- **Entorno local:** Santa Cruz de la Sierra concentra la mayor cantidad de micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) comerciales de Bolivia.
- **Situación contable:** La mayoría de las pequeñas empresas cruceñas operan con registros en cuadernos o planillas básicas de Excel propensas a errores.
- **Barrera de entrada:** Las consultoras contables tradicionales son costosas y se limitan a la presentación de impuestos, descuidando el control del día a día.
- **Tendencia tecnológica:** Existe una adopción masiva de herramientas móviles (como WhatsApp de atención o cobros QR), lo que facilita la introducción de soluciones con IA.

Justificación del Negocio

- **Por qué es necesario:** Porque el control manual de caja e inventario genera mermas ocultas que desangran la economía de las pequeñas empresas.
- **Ventaja competitiva:** Solutions S.A. no vende software complejo; vende un servicio de consultoría contable que implementa IA directamente en el flujo diario del cliente.
- **Viabilidad financiera:** El modelo no requiere inversión de capital externo, opera con costos fijos bajísimos y genera ingresos recurrentes desde el inicio.

- **Oportunidad de tiempo:** El mercado cruceño está en un proceso de digitalización acelerado, demandando soluciones financieras rápidas, baratas y efectivas.

Objetivos Generales del Plan

Es diseñar un catálogo de soluciones contables-operativas automatizadas con IA específicas para cajas, inventarios y ventas de microempresas. Posicionando a Solutions S.A. como la consultora aliada de las pequeñas empresas en Santa Cruz de la Sierra durante el primer año de gestión,

El objetivo se basa en alcanzar el punto de equilibrio financiero en los primeros 90 días de operación mediante un modelo de suscripción mensual accesible.

PLAN DE NEGOCIO

Descripción general del negocio

Solutions S.A. es una firma de consultoría que fusiona los servicios contables tradicionales con la optimización operativa basada en Inteligencia Artificial (IA). Su enfoque principal está diseñado para resolver tres áreas críticas de fricción operativa: el cuadre de cajas, el control predictivo de inventarios y el seguimiento en tiempo real de las ventas.

Modelo de Operación y Entrega de Servicios

La consultora opera bajo una modalidad ágil y de baja fricción tecnológica para el cliente.

El proceso estándar con cada negocio se divide en tres fases consecutivas:

- **Auditoría Express:** Diagnóstico rápido de cómo el negocio registra actualmente su dinero, maneja su stock y atiende a sus clientes.
- **Integración con IA:** Configuración de asistentes virtuales y herramientas automatizadas que procesan datos contables y de ventas sin necesidad de que el dueño aprenda programación.
- **Monitoreo y Soporte:** Entrega de reportes financieros simplificados y alertas predictivas automatizadas (por ejemplo, notificaciones vía WhatsApp sobre stock bajo o descuadres).
-

Ventaja Competitiva y Diferenciación

A diferencia de las oficinas de contabilidad tradicionales de Santa Cruz que se limitan exclusivamente al llenado de formularios tributarios, Solutions S.A. aporta valor real a la gestión operativa. Sus principales ventajas frente a la competencia local son:

- **Precio Accesible:** Rompe la barrera del costo gracias al uso de IA, permitiendo ofrecer tarifas competitivas para microempresarios.
- **Cero Infraestructura:** El cliente no necesita comprar servidores ni computadoras avanzadas; todo funciona en la nube o mediante dispositivos móviles existentes.
- **Enfoque Preventivo:** Pasa de una contabilidad histórica (saber qué pasó el mes anterior) a una contabilidad predictiva (saber qué inventario faltará la próxima semana).

Canales de Distribución y Relación con el Cliente

La captación de clientes combina la confianza del trato local con la agilidad digital. Se prioriza el contacto directo mediante visitas en zonas comerciales clave de Santa Cruz, talleres presenciales de digitalización financiera para Mipymes y campañas segmentadas en redes sociales (Facebook y WhatsApp Business). El servicio se sostiene mediante una relación estrecha de asesoría, garantizando que el dueño del negocio entienda los datos de su empresa para tomar decisiones rápidas.

Naturaleza del Negocio

¿Qué hace la empresa?

- Es una consultora que moderniza la administración de pequeñas empresas.
- Fusiona la contabilidad tradicional con la Inteligencia Artificial básica.
- Reestructura los flujos de trabajo diarios de sus clientes.
- Automatiza tareas operativas manuales sin requerir sistemas informáticos complejos.
- Facilita la transición digital de los negocios de Santa Cruz.

¿Qué vende?

- Servicios de auditoría y ordenamiento: Diagnóstico rápido de finanzas.
- Paquetes de automatización operativa: Configuración de herramientas de IA.
- Sistemas de control inteligente: Monitoreo de cajas e inventarios.
- Reportes financieros predictivos: Informes simples enviados directo a WhatsApp.
- Soporte y asesoría continua: Acompañamiento contable mensual con tecnología.

¿Cómo genera ingresos?

- Suscripciones mensuales: Cobros fijos y económicos por monitoreo.
- Tarifas de implementación única: Cobro inicial por configurar la IA.
- Capacitaciones grupales: Talleres pagados de digitalización para micropymes.
- Asesorías contables especiales: Servicios extra como regularizaciones tributarias.

¿Qué necesidad satisface?

- Elimina la pérdida de dinero: Evita mermas y descuadres de caja.
- Ahorra tiempo crítico: Libera a los dueños de tareas repetitivas.
- Aporta claridad financiera: Muestra las ganancias reales del negocio siempre.
- Reduce la brecha tecnológica: Hace la IA accesible para microempresarios.
- Aumenta la competitividad: Permite vender más con los mismos recursos

MISION

Afianzar un vínculo con nuestros socios estratégicos a fin de ser el soporte clave para el crecimiento de su empresa, es por ello que nuestras soluciones integrales son parte del óptimo servicio que ofrecemos frente a sus necesidades.

VISION

Consolidarnos como una de las firmas más importantes en el desarrollo empresarial a través del cumplimiento de nuestros objetivos en respuesta a la confianza que nuestros clientes nos depositan.

OBJETIVOS EMPRESARIALES

Objetivo General

Proponer un modelo de consultoría contable e impositiva basado en la integración de herramientas de Inteligencia Artificial (IA), con el fin de optimizar el procesamiento de datos financieros, mitigar riesgos de cumplimiento fiscal y fortalecer la toma de decisiones estratégicas y sostenibles en las organizaciones clientas.

Objetivos Específicos

- Diagnosticar la situación actual de los procesos contables, fiscales y operativos de las organizaciones clientas, identificando errores manuales frecuentes y áreas críticas de ineficiencia administrativa, como inventario, caja, venta, entre otros.
- Diseñar el plan de integración tecnológica de la IA dentro de los flujos de trabajo tradicionales de la consultora, garantizando la seguridad, confidencialidad y la correcta migración de los datos financieros.
- Desarrollar un programa de capacitación continua para el personal contable y directivo, enfocado en el desarrollo de competencias digitales, análisis de datos automatizados e interpretación de reportes inteligentes.
- Establecer indicadores de gestión (KPIs) financieros y operativos para medir el impacto de la automatización inteligente en la reducción de costos, ahorro de tiempo y mitigación de riesgos fiscales en las empresas asesoradas.

ANALISIS DE MERCADO

Mercado Objetivo

- Segmento de clientes: Micro, pequeñas y medianas empresas (Mipymes) comerciales del sector minorista), gastronómico (pensiones y restaurantes) y pequeños distribuidores.
- Perfil del consumidor: Propietarios de negocios y emprendedores (de 25 a 55 años) que actúan como administradores, cajeros y compradores a la vez, con conocimientos tecnológicos básicos (manejo fluido de WhatsApp y redes sociales).
- Ubicación: Zona urbana y comercial de Santa Cruz de la Sierra (áreas de alta densidad comercial como el centro, mercados principales y zonas de crecimiento como el Plan Tres Mil, La Pampa o Equipetrol).
- Hábitos de consumo: Prefieren soluciones de bajo costo y pago inmediato (efectivo o QR), valoran el trato directo y personalizado, y desconfían de los contratos a largo plazo o softwares corporativos complejos.
- Comportamiento del mercado: El sector comercial cruceño es altamente dinámico, informal en gran medida, pero con una necesidad urgente de digitalizarse debido a la alta competencia local.

Análisis de la Demanda

- Tamaño del mercado: Santa Cruz concentra el mayor parque empresarial de Mipymes de Bolivia, con decenas de miles de pequeños comercios registrados y no registrados que operan a diario en el municipio.
- Crecimiento esperado: Demanda en aumento constante; tras la masificación de los pagos QR, los pequeños comerciantes buscan el siguiente paso en digitalización para competir y sobrevivir.
- Necesidades del cliente: Controlar el dinero diario sin fugas, saber exactamente qué productos tienen en inventario, automatizar el registro de ventas y reducir el tiempo dedicado a cuadrar cuentas por las noches.
- Tendencias del consumo: Adopción masiva de herramientas móviles (asistentes por WhatsApp, cobros digitales rápidos) y preferencia por la automatización que no requiera contratar personal adicional.

ANALISIS DE COMPETENCIA

Competidores directos:

Contadores independientes y consultoras tradicionales de Santa Cruz de la Sierra que trabajan de forma manual o con Excel básico.

Competidores indirectos:

Softwares de escritorio locales y aplicaciones móviles genéricas de control de stock que no ofrecen asesoría.

Precios del mercado:

Los contadores cobran entre 200 y 500 BOB mensuales, mientras que las consultoras superan los 1.000 BOB.

Fortaleza rival:

Alta confianza local y dominio absoluto de las normativas de Impuestos Nacionales de Bolivia.

Debilidad rival:

Procesos muy lentos, reportes con un mes de retraso y nulo control sobre pérdidas operativas diarias.

Diferenciación de Solutions S.A.:

No vende software complejo ni contabilidad tardía; ofrece control e Inteligencia Artificial operativa en tiempo real.

PROPUESTA DE VALOR

Elemento diferenciador:

Entrega tranquilidad operativa automatizada integrando IA en canales cotidianos como WhatsApp y códigos QR.

Beneficios clave:

Alertas anti bancarrota por descuadres, cero curvas de aprendizaje para el dueño y reducción del 80% del tiempo de cuadro nocturno.

Razón de elección:

Es una solución económica adaptada al presupuesto del microempresario cruceño que se paga sola al eliminar las pérdidas hormiga.

PLAN OPERATIVO

Características

- Atención personalizada.
- Servicios adaptados a cada cliente.
- Alto nivel de confidencialidad.
- Uso de tecnología moderna.

Procesos operativos

El funcionamiento inicia con el diagnóstico de la empresa cliente, seguido por la recopilación de información, análisis financiero, implementación de soluciones, elaboración de informes y seguimiento continuo.

Procesos principales

- Recepción del cliente.

- Diagnóstico inicial.
- Revisión documental.
- Análisis contable y tributario.
- Elaboración de informes.
- Implementación de mejoras.
- Capacitación y seguimiento.

Auditorías.

- Declaraciones tributarias.
- Elaboración de estados financieros.
- Automatización de procesos.
- Consultoría estratégica.

Recursos necesarios

Maquinaria y equipos

Computadoras.

Impresoras.

Escáneres.

Herramientas

Software contable.

Sistemas de inteligencia artificial.

Plataformas en la nube.

Tecnología

Conexión a internet.

Sistemas de respaldo.

Bases de datos seguras.

Infraestructura

Oficinas.

Salas de reuniones.

Espacios de atención al cliente.

Materiales

Papelería.

Equipos de oficina.

Material de capacitación.

Capacidad operativa

La consultora tiene capacidad para atender simultáneamente múltiples empresas mediante equipos especializados y herramientas digitales.

Se proyecta atender entre 10 y 20 clientes mensuales durante la etapa inicial, con incremento gradual según el crecimiento de la cartera.

Se espera una expansión anual mediante la incorporación de nuevas tecnologías, contratación de personal especializa

PLAN FINANCIERO

Rubro	Detalle Específico	Costo (BOB)
Equipos	Fondo de mantenimiento preventivo para laptops personales	400 BOB
Software	Licencias de IA, APIs y flujos de automatización en la nube	600 BOB
Internet	Conectividad y datos para desarrollo y pruebas del sistema	350 BOB
Capital de Trabajo	Pasajes en transporte público para visitas presenciales	150 BOB
TOTAL INVERSIÓN	Distribución final	1,500 BOB

Proyección de ingresos

La consultora SOLUTION S.A. proyecta atender aproximadamente 10 clientes mensuales con un servicio promedio de Bs. 4500 por proyecto.

Clientes por mes 10

Precio promedio por servicio Bs. 4500

Ingreso mensual estimado Bs. 45.000

Ingreso anual estimado Bs. 540.000

Crecimiento esperado

Se proyecta un crecimiento del 15% anual gracias a la ampliación de la cartera de clientes y la incorporación de nuevos servicios tecnológicos.

CONCLUSIONES

Viabilidad del negocio: El proyecto es altamente viable debido a que no requiere inversiones en inventario físico y opera con costos tecnológicos variables muy bajos.

Potencial de crecimiento: El potencial es exponencial dada la enorme cantidad de pequeñas empresas comerciales en el eje troncal de Bolivia que urgen de una digitalización barata.

Sostenibilidad: El modelo de suscripción mensual recurrente asegura un flujo de caja constante y predecible a partir del tercer mes de operaciones.

Competitividad: Solutions S.A. se posiciona por encima de las consultorías tradicionales al ofrecer respuestas inmediatas con IA a una fracción del costo de un contador clásico.

RECOMENDACIONES

Fortalecer el negocio: Crear alianzas estratégicas con asociaciones de comerciantes, gremios locales y cámaras empresariales de Santa Cruz para ganar credibilidad acelerada.

Mejorar procesos: Desarrollar plantillas y flujos de IA estandarizados para que la activación del servicio en una nueva tienda no tome más de 48 horas.

Optimizar marketing: Utilizar el formato de "casos de éxito" reales en video (TikTok y Facebook) mostrando testimonios de comerciantes locales que ahorraron dinero con la consultora.

Aumentar rentabilidad: Diseñar paquetes premium que incluyan la gestión de trámites tributarios ante Impuestos Nacionales para elevar el valor del ticket mensual por cliente.

Reducir riesgos: Firmar contratos claros de confidencialidad y protección de datos con los clientes para garantizar el manejo seguro de su información financiera.

SOLUTIONS S.A

BIENVENIDOS

Nuestra mision es optimizar los procesos internos de nuestros clientes para maximizar su eficiencia, reducir costos y asegurar un crecimiento sostenible.

Más información

NOSOTROS SOMOS MIEMBROS DE LA CONSULTORA:

SOLUTIONS S.A

[Nombre]

[Cargo]

[Correo electrónico]

[Nombre]

[Cargo]

[Correo electrónico]

[Nombre]

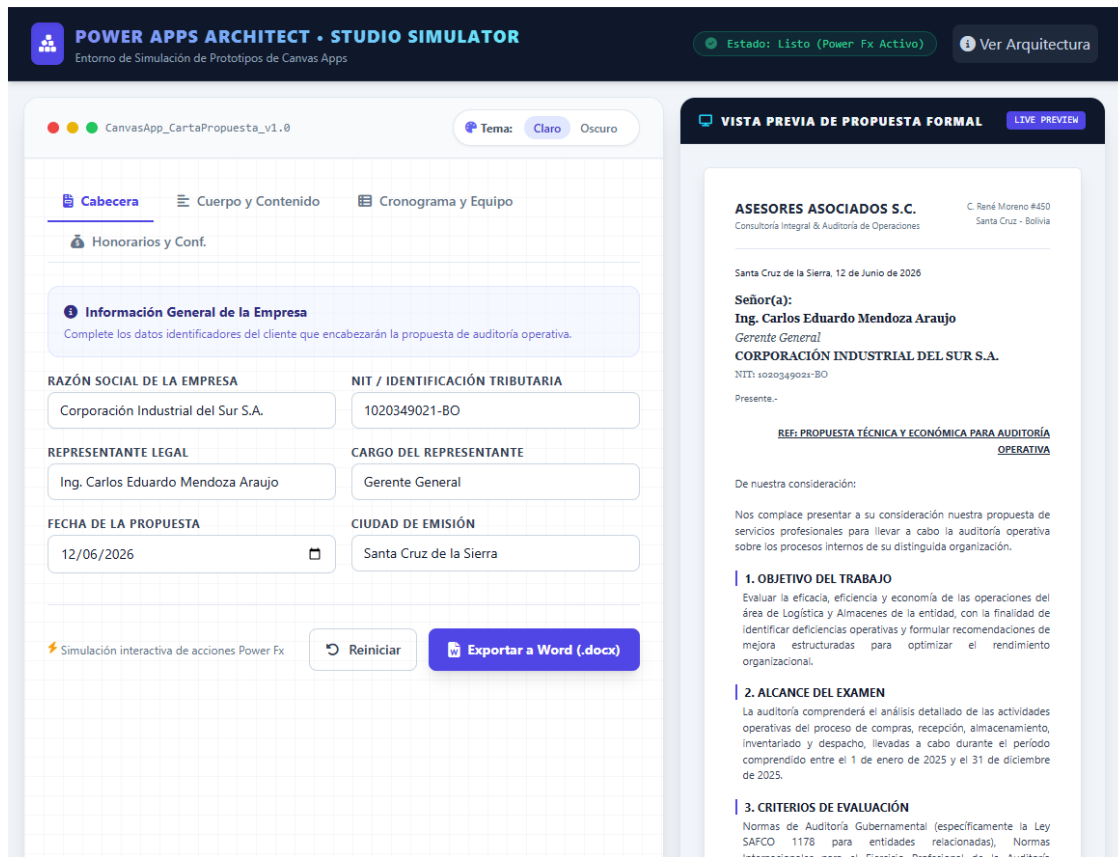
[Cargo]

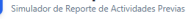
[Correo electrónico]

[Nombre]

[Cargo]

[Correo electrónico]





Exportar a Word

La empresa ha experimentado un incremento en costos de importación de materia prima debido a presiones inflacionarias globales. Se observa un decremento del margen de contribución del 4.5% en la última gestión debido a ineficiencias en los tiempos muertos de producción y almacenamiento avaciao.