

SMARTPYME

GESTIÓN QUE TRANSFORMA



INNOVADORES

- CHOQUE FLORES, OSCAR JOEL
- FERNANDEZ CHIRI ENRIQUE RAFAEL
- GUTIERREZ MORALES BETZABE
- MAMANI APAZA NOHEMY RUTH
- VILLCA PALMA JHESSICA CORAL

LA PAZ - BOLIVIA

CONTENIDO

1. TÍTULO DEL PROYECTO..... 3

2. TEMA. 3

3. INNOVADOR PRINCIPAL..... 3

4. EQUIPO DE INNOVADORES..... 3

5. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO. 4

6. VENTAJA COMPETITIVA DEL PROYECTO..... 6

7. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA IDENTIFICADO..... 7

8. DESCRIPCIÓN DE LA SOLUCION AL PROBLEMA..... 7

9. HIPÓTESIS INCIALES Y PROCESO DE VALIDACIÓN..... 10

10. PÚBLICO OBJETIVO. 11

11. ANÁLISIS DE COMPETENCIA..... 11

12. COMPARACIÓN POR PARTE DE LOS CLIENTES. 12

13. VENTAJA DEL PROYECTO SOBRE SOLUCIONES EXISTENTES..... 12

14. ALINEACIÓN CON LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE (ODS). 13

15. PRINCIPALES BARRERAS O LIMITACIONES..... 14

16. ESTRATEGIAS PARA SUPERAR LAS BARRERAS O LIMITACIONES. 14

17. CONTRIBUCIONES TÉCNICAS DEL EQUIPO AL PROYECTO. 15

18. MODELO DE SOSTENIBILIDAD FINANCIERA (NUEVO). 16

19. REDES ESTRATÉGICAS Y ALIADOS INSTITUCIONALES DEL PROYECTO..... 17

20. CRONOGRAMA TENTATIVO DE DESARROLLO E IMPLEMENTACION. 18

21. MÉTRICA DE IMPACTO Y RESULTADOS ESPERADOS..... 21

22. PRESUPUESTO ESTIMADO PARA EJECUCIÓN Y ESCALABILIDAD..... 21

1. TÍTULO DEL PROYECTO.

SMARTPyme La Paz

2. TEMA.

Categoría: Innovación frugal con impacto social

El proyecto SMARTPyme La Paz se enmarca en la categoría Innovación Frugal con Impacto Social, dado que busca generar transformación económica y social mediante una solución tecnológica integral, accesible y sostenible dirigida a los microemprendedores urbanos y rurales del departamento de La Paz.

La propuesta se orienta a fortalecer la gestión de los pequeños negocios a través de herramientas digitales de bajo costo, educación financiera y acompañamiento continuo. Más allá del desarrollo tecnológico, el proyecto prioriza el impacto social, la formalización y la inclusión económica de los emprendedores.

Exclusión de otras categorías:

No corresponde a Tech 4.0 en acción porque la tecnología es un medio, no el fin principal.

Tampoco se clasifica como Emprendimiento verde o Productivo/manufacturero con innovación tecnológica, ya que no se enfoca en la sostenibilidad ambiental ni en la producción de bienes, sino en la gestión empresarial y financiera de las MYPEs.

3. INNOVADOR PRINCIPAL.

Fernández Chiri Enrique Rafael

4. EQUIPO DE INNOVADORES.

Choque Flores, Oscar Joel

Fernandez Chiri Enrique Rafael

Gutierrez Morales Betzabe

Mamani Apaza Nohemy Ruth

Villca Palma Jhessica Coral

5. DESCRIPCIÓN DEL PROYECTO.

La innovación de SMARTPyme La Paz radica en su enfoque integral, diseñado específicamente para atender las necesidades reales de los microemprendedores paceños.

A diferencia de las plataformas de gestión empresarial tradicionales, costosas o adaptadas a mercados internacionales, SMARTPyme combina tecnología accesible, educación financiera y acompañamiento humano, orientado a resultados medibles en la productividad y sostenibilidad del negocio.

El proyecto se estructura en cuatro módulos principales, que permiten un abordaje completo de la gestión empresarial:

1. Módulo de Capacitación en Gestión y Finanzas

Incluye formación práctica en los temas esenciales que requiere un microempresario:

- Contabilidad básica y registro de operaciones.
- Cálculo de costos e inventarios.
- Elaboración de presupuestos y control de tesorería.
- Flujo financiero y análisis de resultados.
- Inteligencia de mercados, promoción y ventas digitales.
- Innovación, creatividad y desarrollo de ideas de negocio.

Los cursos estarán diseñados en formato interactivo y gamificado, con lenguaje claro y ejemplos contextualizados a la realidad paceña. Al finalizar, el emprendedor recibe un Certificado Digital de Competencias en Gestión, emitido por SMARTPyme, que valida las habilidades prácticas adquiridas y fortalece su perfil emprendedor.

2. Módulo de Gestión Inteligente

Aplicación móvil y web que facilita la administración integral de los negocios.

Permite registrar inventarios, ventas, gastos y utilidades, automatizando cálculos y generando reportes en tiempo real.

El sistema incorporará Inteligencia Artificial ligera para:

- Analizar patrones de ventas.
- Sugerir acciones de mejora (reposición, ajuste de precios, control de stock).
- Apoyar la toma de decisiones financieras.

Este módulo servirá como eje operativo del proyecto y permitirá alcanzar control total del 100% de inventarios y registros financieros.

3. Módulo de Microfinanzas y Formalización

Orientado a fortalecer la educación financiera y el acceso al sistema formal.

Incluye herramientas para:

- Manejo de tesorería, ingresos y gastos.
- Simulación de ahorro e inversión.
- Guías paso a paso para formalizar negocios (NIT, licencias, trámites).
- Directorio actualizado de programas de microcréditos existentes.
- Generación automática de reportes financieros desde el módulo de gestión, para respaldar solicitudes crediticias.

4. Módulo de Comunidad y Acompañamiento Práctico

Espacio colaborativo donde los emprendedores resuelven dudas mediante:

- Foro de consultas: Voluntarios especializados responden preguntas sobre el uso de la plataforma y aplicación de los cursos.
- Clínicas virtuales mensuales: Sesiones en vivo donde los emprendedores interactúan directamente con asesores.
- Retos prácticos: Ejercicios aplicados que los emprendedores resuelven usando la plataforma.

Los voluntarios (estudiantes y profesionales) reciben certificados de experiencia con carga horaria emitidos por SMARTPyme, validando su participación sin necesidad de convenios complejos.

Innovación central

SMARTPyme no se limita a ofrecer una herramienta tecnológica; propone un ecosistema completo de aprendizaje, gestión e inclusión económica, donde la tecnología, la educación y la mentoría se integran para mejorar la rentabilidad, competitividad y formalización de los microemprendedores paceños.

6. VENTAJA COMPETITIVA DEL PROYECTO.

La ventaja competitiva de SMARTPyme La Paz se basa en un modelo integral y profundamente contextualizado que resuelve las tres mayores barreras del micro emprendedor paceño: el costo, la complejidad y la falta de acompañamiento continuo.

Frente a soluciones genéricas (TiendaNube, Alegra o Contapp):

- Ellos ofrecen: Herramientas técnicas de pago para usuarios con conocimientos previos.
- Nosotros ofrecemos: Un ecosistema de aprendizaje gratuito que combina una herramienta de gestión sencilla, capacitación práctica aplicada al contexto local y una comunidad de soporte activa que resuelve dudas en tiempo real.

Diferenciadores Clave:

1. Gratuidad Sostenible: Un modelo que no depende del usuario final, sino de un diseño de bajo costo y alto impacto social.
2. Autonomía con Apoyo: La plataforma está diseñada para el autoaprendizaje, pero está respaldada por foros y clínicas virtuales donde los emprendedores resuelven sus dudas con voluntarios, sin trámites complejos.
3. Contexto como Esencia: No es una herramienta internacional adaptada; es una solución diseñada desde cero para la realidad comercial, fiscal y digital de La Paz.

Actualmente, no existe en Bolivia una plataforma que una de manera tan orgánica la gestión digital simplificada, la formación aplicada y la comunidad de apoyo, posicionando a SMARTPyme no como un software más, sino como un verdadero socio en el crecimiento del negocio paceño.

7. DESCRIPCIÓN DEL PROBLEMA IDENTIFICADO

En la ciudad de La Paz, miles de micro emprendedores enfrentan dificultades estructurales para administrar de manera eficiente sus negocios.

Las principales problemáticas identificadas son:

- Falta de conocimientos sistemáticos en contabilidad, control de costos, inventarios y finanzas.
- Escaso manejo de herramientas digitales para la gestión de ventas, gastos y registros.
- Alta informalidad en la operación de los negocios y desconocimiento de los procesos de formalización.
- Dependencia de métodos empíricos o manuales que limitan la capacidad de crecimiento y sostenibilidad.

Esta situación se traduce en pérdidas económicas, baja competitividad y limitada inserción en el mercado formal.

Por ello, SMARTPyme La Paz surge como una iniciativa de innovación tecnológica y educativa que busca fortalecer la gestión empresarial, digitalizar procesos y mejorar la rentabilidad de los microemprendimientos paceños, contribuyendo al desarrollo económico local.

8. DESCRIPCIÓN DE LA SOLUCION AL PROBLEMA.

SMARTPyme La Paz propone una plataforma integral de capacitación, gestión y acompañamiento empresarial diseñada específicamente para micro emprendedores del área urbana y rural del departamento de La Paz.

La propuesta combina herramientas tecnológicas accesibles, educación financiera y mentoría personalizada, estructuradas en cuatro módulos complementarios:

1. Módulo de Capacitación en Gestión y Finanzas

Formación práctica en contabilidad, presupuestos, costos, tesorería y flujo de caja.

Capacitación en inteligencia de mercados, promoción y ventas digitales.

Desarrollo de competencias en creatividad, innovación y planificación de negocios.

Contenido interactivo y contextualizado a la realidad local.

Certificación digital de competencias emitida por SMARTPyme.

2. Módulo de Gestión Inteligente

Registro digital de inventarios, ventas, gastos y utilidades.

Control total del 100% de inventarios y flujos financieros.

Generación automática de reportes y gráficos para análisis en tiempo real.

Asistencia mediante Inteligencia Artificial ligera, que analiza patrones de ventas y sugiere decisiones óptimas de reabastecimiento, precios o inversión.

3. Módulo de Fortalecimiento Financiero y Formalización

Educación financiera aplicada a la realidad de las MYPEs.

Guías paso a paso para la formalización (NIT, licencias, permisos).

Manejo de flujos de caja, ahorro e inversión mediante simuladores.

Directorio actualizado de programas de microcréditos y generación automática de reportes financieros desde el módulo de gestión para respaldar solicitudes.

4. Módulo de Comunidad y Acompañamiento Práctico

Foro de consultas donde voluntarios especializados resuelven dudas sobre la plataforma y aplicación de los cursos.

Clínicas virtuales mensuales para interacción directa con asesores.

Retos prácticos que los emprendedores resuelven usando la plataforma.

Los voluntarios reciben certificados de experiencia con carga horaria emitidos por SMARTPyme.

Fases de Implementación

Fase 1 – Validación y Piloto (Mes 0-6)

- Alcance: 100 microemprendedores en 3 ferias representativas de La Paz.
- Objetivo: Validar usabilidad de la plataforma, efectividad de la capacitación y modelo de acompañamiento.
- Entregables: Versión funcional de la app, primeras certificaciones a emprendedores, reporte de impacto inicial.

Fase 2 – Escalamiento Local (Mes 7-18)

- Alcance: Expansión a El Alto y 2 provincias del altiplano (via misiones móviles).
- Objetivo: Afinar modelo operativo, consolidar red de voluntarios y captar interés de primeros aliados municipales.
- Entregables: Plataforma con mejoras, acuerdos de colaboración con 2 gobiernos locales, 500 usuarios activos.

Fase 3 – Sostenibilidad e Integración (Mes 19-36)

- Alcance: Nacional, mediante alianzas con cámaras de comercio y programas de desarrollo productivo.
- Objetivo: Transición hacia modelo sostenible con aliados estratégicos que financien la operación.
- Entregables: Modelo de ingresos por servicios B2B, convenio con programa nacional de MYPE, 2,000+ usuarios.

Impacto Esperado

Para los usuarios que completen el programa:

- Control Financiero Total: El 100% logrará un control completo de sus inventarios y registros financieros mediante el sistema.
- Capacitación Garantizada: El 100% adquirirá conocimientos básicos de gestión y finanzas aplicables a su negocio.

Impacto en la rentabilidad y formalización:

- Aumento de Ingresos: Incremento promedio del 15-20% en los ingresos netos durante el primer año de uso.
- Avance en Formalización: Al menos el 30% de los usuarios activos iniciará su proceso de formalización (NIT) en el segundo año.

Desarrollo del Ecosistema:

- Creación de una red colaborativa de al menos 100 microempresarios en La Paz durante el primer piloto.

9. HIPÓTESIS INICIALES Y PROCESO DE VALIDACIÓN.

Hipótesis 1:

"La principal limitante para el crecimiento económico de los micro emprendedores paceños es la carencia de conocimientos estructurados en gestión empresarial."

Proceso de Validación:

Para confirmar esta hipótesis, se realizará un **diagnóstico inicial mediante encuestas y entrevistas cortas** dirigidas a comerciantes de ferias y mercados de La Paz. El objetivo es recopilar datos concretos sobre sus métodos actuales de control de inventario, cálculo de precios y manejo de flujo de caja.

Hipótesis 2:

"La implementación de una plataforma integral de gestión y capacitación incide directamente en la eficiencia operativa y en el aumento de la rentabilidad."

Proceso de Validación:

La validación se realizará mediante una **prueba pre piloto con los primeros 20 usuarios**. Se compararán métricas clave (como ventas mensuales y nivel de pérdidas por inventario) antes y después del uso de la plataforma para medir su impacto real.

Hipótesis 3:

"Un sistema de acompañamiento basado en voluntarios especializados y comunidad en línea es un modelo sostenible para brindar soporte continuo."

Proceso de Validación:

Se probará el modelo lanzando una **convocatoria para voluntarios**. El éxito se medirá por la cantidad de postulantes, su nivel de compromiso y la satisfacción de los emprendedores con el soporte recibido.

10. PÚBLICO OBJETIVO.

Beneficiarios Directos:

Microemprendedores y pequeños comerciantes de la ciudad de La Paz, con especial énfasis en:

- Mujeres emprendedoras.
- Jóvenes que inician su primer negocio.
- Comerciantes de ferias y mercados que operan en la economía informal.

Beneficiarios Indirectos y Aliados Estratégicos:

- **Estudiantes universitarios y profesionales junior** de administración, contabilidad e informática, quienes participarán como voluntarios recibiendo certificación de experiencia.
- **Gobiernos municipales y cámaras de comercio** interesados en programas de digitalización y formalización de MYPEs.

11. ANÁLISIS DE COMPETENCIA.

Competencia Directa Identificada:

Plataformas de gestión establecidas como TiendaNube, Alegra y Contapp.

Limitaciones de la Competencia para Nuestro Público:

- Están diseñadas para mercados internacionales y PYMES consolidadas.
- Implican **costos de suscripción** inaccesibles para un microemprendedor.
- Requieren **conocimientos técnicos o contables previos**, creando una barrera de entrada.

Propuesta de Valor Diferenciadora de SMARTPyme La Paz:

Frente a esto, ofrecemos un ecosistema integral y gratuito que se diferencia en:

1. Gratuidad Sostenible: Financiado mediante alianzas, no a través del usuario final.
2. Formación como Base: No es solo una herramienta, es un programa de capacitación práctica que enseña a gestionar.
3. Contexto Local: Diseñada desde cero para la realidad comercial, fiscal y digital de La Paz.

4. Red de Soporte: Integra una comunidad y acompañamiento que previene la deserción.

Actualmente, no existe en Bolivia una solución que integre de manera orgánica la gestión digital simplificada, la educación financiera aplicada y el soporte comunitario en una sola plataforma, posicionando a SMARTPyme como la única alternativa realmente diseñada para la base de la pirámide económica paceña.

12. COMPARACIÓN POR PARTE DE LOS CLIENTES.

Para el microemprendedor paceño, las herramientas digitales se juzgan por su costo, simplicidad y utilidad práctica inmediata.

Frente a aplicaciones como TiendaNube o Alegra—vistas como software complejo y costoso SMARTPyme es percibido de manera radicalmente diferente:

- No es un sistema contable, es un entrenador que le enseña a gestionar su negocio.
- No es una herramienta pasiva, es un socio activo que lo acompaña y responde sus dudas.
- No solo registra el pasado, usa IA para sugerir acciones futuras que mejoran sus ganancias.

Mientras la competencia vende una "licencia de software", SMARTPyme ofrece un "camino claro de crecimiento", posicionándose no como una aplicación más, sino como la única alternativa que entiende y resuelve sus problemas reales.

13. VENTAJA DEL PROYECTO SOBRE SOLUCIONES EXISTENTES.

SMARTPyme La Paz supera a las soluciones tradicionales al integrar tres pilares estratégicos que ninguna otra plataforma ofrece en conjunto para el contexto paceño:

1. Accesibilidad Total:

- Gratuidad sostenible, sin costos ocultos ni suscripciones.
- Lenguaje claro y contextualizado, sin tecnicismos innecesarios.

2. Aprendizaje Aplicado:

- Certificación digital de competencias que valida habilidades prácticas.
- Formación integral que fusiona contabilidad, finanzas, marketing e innovación.

3. Soporte Integral:

- Asistencia híbrida que combina IA ligera para análisis con mentoría humana para la aplicación.
- Enfoque social diseñado para impulsar la formalización y competitividad real.

Mientras las soluciones existentes ofrecen una *herramienta*, SMARTPyme ofrece un ecosistema de crecimiento: la combinación única de tecnología, educación y comunidad necesaria para transformar un microemprendimiento de subsistencia en un negocio sostenible.

14. ALINEACIÓN CON LOS OBJETIVOS DE DESARROLLO SOSTENIBLE (ODS).

SMARTPyme La Paz se alinea con la Agenda 2030 de la ONU, contribuyendo de manera directa y medible al logro de los siguientes Objetivos de Desarrollo Sostenible:

- ODS 1 – Fin de la Pobreza: Incremento del ingreso familiar mediante la mejora sostenible de la rentabilidad de los microemprendimientos.
- ODS 4 – Educación de Calidad: Democratización del acceso a educación financiera y digital práctica, inclusiva y aplicable de inmediato.
- ODS 5 – Igualdad de Género: Empoderamiento económico de la mujer a través de programas con enfoque de género y promoción de liderazgo femenino.
- ODS 8 – Trabajo Decente y Crecimiento Económico: Fomento del empleo independiente de calidad, la formalización y el aumento de la productividad local.
- ODS 9 – Industria, Innovación e Infraestructura: Introducción de infraestructura tecnológica e innovación frugal en el corazón de la economía popular.
- ODS 10 – Reducción de las Desigualdades: Reducción activa de las brechas digital, económica y social al priorizar a sectores tradicionalmente excluidos.

De esta forma, el proyecto actúa como un catalizador multidimensional, donde el avance en un ODS impulsa el progreso en otros, generando un impacto sistémico en el desarrollo de La Paz.

15. PRINCIPALES BARRERAS O LIMITACIONES.

El crecimiento de SMARTPyme La Paz enfrenta tres barreras críticas que requieren una gestión estratégica y realista:

1. Adopción Tecnológica y Brecha Digital:

El público objetivo presenta niveles variables de alfabetización digital, necesitando una capacitación inicial intensiva y personalizada. Además, la conectividad limitada o costosa en ferias, mercados y zonas urbanas representa una barrera física para el uso continuo de una plataforma online.

2. Sostenibilidad Financiera del Modelo Gratuito:

La decisión de ser gratuito para el usuario final es central para el impacto, pero genera una dependencia crítica de financiamiento externo. La falta de un modelo de ingresos claro y sostenible más allá de los apoyos iniciales es la amenaza principal para la permanencia del proyecto a largo plazo.

3. Escalabilidad del Componente Humano:

El modelo de acompañamiento, basado en voluntarios, enfrenta un cuello de botella operativo al escalar. Gestionar una logística compleja (horarios, matching, calidad, retención de voluntarios) para un número creciente de emprendedores requiere una estructura y recursos que no están garantizados en la fase inicial.

16. ESTRATEGIAS PARA SUPERAR LAS BARRERAS O LIMITACIONES.

Frente a las barreras identificadas, se implementarán las siguientes estrategias, priorizando la acción inmediata y la autosuficiencia sobre la dependencia de alianzas inciertas.

1. Estrategia contra la Brecha Digital:

- Sistema de Onboarding Integrado: La aplicación incluirá un tutorial interactivo obligatorio al primer inicio, guiando paso a paso el registro de una venta, un gasto y un producto.
- Centro de Ayuda en la App: Una sección con videotutoriales breves (max. 1 minuto) sobre cada función, donde los usuarios podrán dejar comentarios con dudas específicas.
- Funcionalidad Offline Prioritaria: Desarrollar un modo de trabajo sin conexión que permita registrar ventas e inventario, con sincronización automática al recuperar la red.
- Diseño Ultra-Intuitivo: Interfaz con iconografía familiar y flujos de no más de 3 clics para las tareas principales.

2. Estrategia para la Sostenibilidad Económica:

- Generación de Inteligencia de Mercado: Crear y vender reportes agregados y anónimos sobre el comportamiento comercial de los microemprendedores a instituciones financieras, grandes empresas o cámaras de comercio interesadas en el segmento.
- Servicio B2B de Capacitación: Ofrecer a empresas la implementación de nuestro programa de formación para sus proveedores o comunidades como un servicio de RSE pagado.
- Fondos Concursables: Postulación activa y continua a fondos de emprendimiento social, cooperación internacional y concursos públicos/privados.

3. Estrategia para Escalar el Acompañamiento:

- Plataforma de Gestión de Voluntarios: Sistema interno para el matching automático y gestión de horarios, minimizando la carga logística.
- Modelo de "Certificación de Experiencia": Otorgar a los voluntarios certificados con carga horaria y cartas de recomendación detalladas.

17. CONTRIBUCIONES TÉCNICAS DEL EQUIPO AL PROYECTO.

El equipo de innovación, conformado por estudiantes de la Carrera de Informática de la UMSA, será responsable del desarrollo integral de la plataforma tecnológica.

El sistema incluirá:

- Aplicación móvil y web para la gestión de inventarios, ventas y gastos.
- Módulo de Inteligencia Artificial ligera, que analizará patrones de ventas y ofrecerá recomendaciones de mejora.
- Base de datos centralizada para el almacenamiento seguro de información.
- Plataforma de capacitación gamificada, que ofrecerá microcursos interactivos y evaluaciones automáticas.

El desarrollo se basará en una arquitectura escalable, permitiendo la futura integración con otros sistemas de digitalización empresarial o fintech nacionales.

La investigación, diseño e implementación de estas herramientas representan resultados directos de las competencias adquiridas por el equipo en el área de ingeniería de software, inteligencia artificial y desarrollo de aplicaciones web.

18. MODELO DE SOSTENIBILIDAD FINANCIERA (NUEVO).

El proyecto se sustenta en un modelo híbrido de ingresos diseñado para garantizar la gratuidad para el usuario final, basado en la creación de valor para distintos actores del ecosistema económico.

1. Venta de Inteligencia de Mercado Agregada y Anónima

- Qué es: Reportes estadísticos sobre tendencias de consumo, comportamiento financiero y necesidades de los microemprendedores.
- Para quién: Entidades financieras (para diseñar productos crediticios), grandes empresas (para entender el mercado de base) y cámaras de comercio.
- Por qué es sostenible: La data se genera automáticamente con el uso de la plataforma. Es un producto de bajo costo de producción y alto valor para el sector formal.

2. Programas B2B de Capacitación y Responsabilidad Social Empresarial (RSE)

- Qué es: Implementación del programa de formación de SMARTPyme como un servicio pagado para empresas.

- Para quién: Empresas que buscan capacitar a sus proveedores, comunidades aledañas o como parte de sus metas de RSE.
- Por qué es sostenible: Las empresas tienen presupuesto asignado para RSE y desarrollo comunitario. Nosotros les ofrecemos un programa listo, medible y de alto impacto.

3. Fondos Concursables y Cooperación Internacional

- Qué es: Postulación a convocatorias públicas y privadas de financiamiento para emprendimiento social e innovación tecnológica.
- Por qué es sostenible: El proyecto, por su alineación con los ODS y su innovación frugal, es un candidato ideal para este tipo de fondos.

4. Servicios de Valor Agregado (a mediano plazo)

- Qué es: Conexión de emprendedores avanzados con servicios profesionales pagados (ej: asesoría legal, consultoría financiera) mediante un modelo de comisión.
- Por qué es sostenible: Surge orgánicamente cuando la base de usuarios es grande y hay demanda por servicios más especializados.

Ventaja Clave del Modelo:

La diversificación. No dependemos de una sola fuente de ingresos. Si una falla, las otras mantienen el proyecto a flote. El usuario final nunca paga por las funcionalidades básicas de gestión y formación.

19. REDES ESTRATÉGICAS Y ALIADOS INSTITUCIONALES DEL PROYECTO.

La estrategia de alianzas se basa en un enfoque por fases, priorizando socios de bajo requerimiento burocrático y alto impacto inicial, para luego escalar hacia instituciones más complejas una vez demostrados los resultados.

Fase 1: Aliados de Implementación (Ejecución Inmediata)

- Grupos Estudiantiles y Colectivos Universitarios: Facilita el acceso a voluntarios especializados (sin necesidad de convenios formales con la universidad).
- Líderesas de Ferias y Asociaciones de Comerciantes: Permiten el contacto directo y la validación con el público objetivo en su territorio.

Fase 2: Aliados de Sostenibilidad (Corto Plazo)

- Empresas del Rubro de Tecnología o Telecomunicaciones: Buscan alianzas B2B para proveer datos móviles subsidiados o infraestructura a bajo costo, como parte de su RSE.
- ONGs y Cooperación Internacional: Se priorizarán aquellas con convocatorias abiertas y objetivos alineados a los ODS, donde el proyecto es un candidato ideal.

Fase 3: Aliados de Escalamiento (Mediano Plazo)

- Gobierno Autónomo Municipal de La Paz: Una vez demostrado el impacto con métricas, se buscará ser incluido como herramienta oficial en sus programas de apoyo a la MYPE.
- Cámara de Comercio y FEDEMYPE: Se acercará a estas instancias para validación y difusión, presentando casos de éxito concretos de emprendedores.

Nota Estratégica:

Se evitará la dependencia de convenios complejos en fases iniciales. La relación con la UMSA se manejará a través de sus programas de extensión y vinculación existentes, y no mediante acuerdos formales entre facultades, lo que agiliza la participación de estudiantes.

20. CRONOGRAMA TENTATIVO DE DESARROLLO E IMPLEMENTACION.

A. Cronograma de Desarrollo de la Plataforma

Nº	Actividades	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8
1	Análisis de requisitos y planificación detallada	•	•						

Nº	Actividades	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8
2	Diseño UX/UI y arquitectura del sistema		•	•					
3	Desarrollo del módulo de capacitación y comunidad			•	•				
4	Desarrollo del módulo de gestión inteligente (App + IA)				•	•			
5	Desarrollo del módulo de microfinanzas					•	•		
6	Pruebas internas e integración de módulos (versión beta)						•	•	
7	Implementación de prueba piloto (20 usuarios)							•	•
8	Evaluación y ajustes finales								•

B. Cronograma de Implementación y Capacitación

Meses	Actividad Principal	Tareas Específicas	Entregables/Resultados
5-6	Diagnóstico y Contacto Inicial	<ul style="list-style-type: none"> - Realizar 100+ encuestas digitales en grupos de ferias. - Contacto virtual con líderes de asociaciones. - Diseñar el programa de capacitación en la plataforma. 	<ul style="list-style-type: none"> - Base de datos de potenciales usuarios. - Informe de diagnóstico con necesidades. - Cursos base cargados en la plataforma.

Meses	Actividad Principal	Tareas Específicas	Entregables/Resultados
7-8	Selección y Grupo Piloto	<ul style="list-style-type: none"> - Seleccionar 20 emprendedores para la prueba piloto. - Activación de cuentas y onboarding mediante tutoriales interactivos. - Soporte intensivo vía foro y WhatsApp. 	<ul style="list-style-type: none"> - 20 emprendedores usando activamente la plataforma. - Lista de ajustes necesarios para la app. - Primer reporte de experiencia de usuario.
9-10	Soporte y Ajustes	<ul style="list-style-type: none"> - Realizar 2 clínicas virtuales para resolver dudas. - Monitorear y responder consultas en el foro. - Reclutar y capacitar online a los primeros 10 voluntarios. 	<ul style="list-style-type: none"> - 85% de emprendedores del piloto activos. - Base de 10 voluntarios capacitados. - Versión mejorada de la plataforma.
11-12	Implementación Masiva	<ul style="list-style-type: none"> - Lanzar convocatoria abierta para 100 emprendedores. - Capacitación 100% online mediante la plataforma. - Activación de certificaciones automáticas. 	<ul style="list-style-type: none"> - 100+ nuevos emprendedores registrados. - 75% de certificación en el primer curso. - Comunidad de 120+ usuarios activos.
13-14	Formalización y Redes	<ul style="list-style-type: none"> - Publicar guías digitales sobre formalización (NIT). - Conectar a 15 emprendedores con mentorías virtuales. - Gestionar alianzas B2B con empresas para RSE. 	<ul style="list-style-type: none"> - 20% de usuarios inician trámites de formalización. - 15 mentorías virtuales activas. - 1 alianza con empresa confirmada.
15-16	Sostenibilidad	<ul style="list-style-type: none"> - Generar y comercializar reportes de inteligencia de mercado. - Postular a 2 fondos concursables. - Planificar expansión digital a El Alto. 	<ul style="list-style-type: none"> - Primer ingreso por venta de reportes. - 2 postulaciones a fondos realizadas. - Plan de expansión documentado.

21. MÉTRICA DE IMPACTO Y RESULTADOS ESPERADOS.
22. PRESUPUESTO ESTIMADO PARA EJECUCIÓN Y ESCALABILIDAD.