

UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

CARRERA DE LICENCIATURA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

TRABAJO DE GRADO

TEMA

"Proyecto de Emprendimiento para la creación de un Sistema contable para las MIPYMES del sector comercial ubicadas en la ciudad de Ibarra, Imbabura, Ecuador"

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE LICENCIATURA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA

AUTOR:

ALEXIS JAVIER MAIGUA BONILLA

DIRECTORA:

MSC. SANDRA MERCEDES GUEVARA LÓPEZ

IBARRA, MAYO 2022

APROBACIÓN DE TRABAJO DE GRADO

En mi calidad de Directora de Trabajo de Grado presentados por el señor Alexis Javier Maigua Bonilla, para optar por el título de LICENCIATURA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA, cuyo tema es: **Proyecto de Emprendimiento para la creación de un Sistema contable para las MIPYMES del sector comercial ubicadas en la ciudad de Ibarra, Imbabura, Ecuador,** considero que el presente trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometidos a presentación y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

En la ciudad de Ibarra, a los 13 días del mes de Marzo 2022



Msc. Sandra Mercedes Guevara López

C.I:100254138-9

DIRECTORA DE TRABAJO DE GRADO

UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE
BIBLIOTECA UNIVERSITARIA

AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA

En cumplimiento del Art. 144 de la Ley de Educación Superior, hago la entrega del presente trabajo a la Universidad Técnica del Norte para que sea publicado en el Repositorio Digital Institucional, para lo cual pongo a disposición la siguiente información:

DATOS DE CONTACTO			
CÉDULA DE IDENTIDAD:	100374378-6		
APELLIDOS Y NOMBRES:	Maigua Bonilla Alexis Javier		
DIRECCIÓN:	Ibarra, Quinta del Olivo		
EMAIL:	alexismaigua82@gmail.com		
TELÉFONO FIJO:	2 580-343	**TELÉFONO MÓVIL:**	0999225281

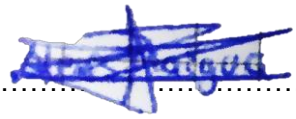
DATOS DE LA OBRA	
TÍTULO:	Proyecto de Emprendimiento para la creación de un Sistema contable para las MIPYMES del sector comercial ubicadas en la ciudad de Ibarra, Imbabura, Ecuador.
AUTOR (ES):	Maigua Bonilla Alexis Javier
FECHA: AAAAMMDD	2022-03-13
SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO	
PROGRAMA:	PREGRADO POSGRADO
TITULO POR EL QUE OPTA:	Licenciatura en Contabilidad y Auditoría CPA
ASESOR /DIRECTOR:	Msc. Sandra Guevara

2. CONSTANCIAS

El autor manifiesta que la obra objeto de la presente autorización es original y se la desarrolló, sin violar derechos de autor de terceros, por lo tanto, la obra es original y que es el titular de los derechos patrimoniales, por lo que asume la responsabilidad sobre el contenido de la misma y saldrá en defensa de la Universidad en caso de reclamación por parte de terceros.

Ibarra, a los 17 días del mes de Mayo del 2022

EL AUTOR:



……

Alexis Javier Maigua Bonilla

DEDICATORIA

El presente trabajo primero que todo dedico a Dios por darme la sabiduría, fortaleza, amor que, con esfuerzo, constancia, sacrificio y perseverancia vi reflejado en el camino hacia la culminación de este gran sueño.

A mis padres por ser un pilar fundamental y apoyo en toda mi formación académica, guiándome por el camino correcto para llegar a la concusión de mi gran anhelo, sueño y meta. También a mis hermanos que fueron mis confidentes en todo mi proceso de desarrollo académico.

A mis abuelitos por inculcarme valores y darme consejos que me han ayudado a forjarme metas claras para mi desarrollo profesional al mismo tiempo como ser humano.

Finalmente, a mi hija Danna y a mi novia Samantha por estar de manera incondicional a mi lado en cada momento de alegría y tristeza ayudándome a levantarme y mejorándome como papá y ser humano para ayudarme a culminar con éxitos este gran sueño que hace 5 años atrás comenzó.

AGRADECIMIENTO

En primer lugar, le doy gracias a Dios por brindarme salud, sabiduría, fortaleza para poder sacar adelante este gran sueño que con responsabilidad, esfuerzo y constancia ha llegado a su fin con éxitos.

Agradezco a mis padres Javier Maigua y Lourdes Bonilla por inculcarme valores y aconsejarme en los momentos más complicados y difíciles al momento de tomar las mejores decisiones que me han ayudado a sobresalir y forjarme como una persona de bien para afrontar todos los retos del futuro. Además, a mis hermanos por ser mis confidentes y fieles compañeros durante el arduo trabajo que he llevado a cabo durante mi carrera universitaria.

También agradezco a mi querida Universidad Técnica del Norte principalmente a la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas por haberme acogido durante estos 5 años de vida universitaria donde me he desarrollado como un profesional y ser humano de bien.

Finalmente agradezco a mis compañeros y amigos que han sido parte de mi carrera universitaria con los cuales he compartido gratos momentos que quedaran grabados en mi mente y en mi corazón.

ÍNDICE DE CONTENIDOS

CAPÍTULO I 20

Diagnóstico 20

1.1. Introducción 20

1.2. Determinación y justificación del problema 20

1.3. Propuesta de la idea de negocios 22

1.4. Sustentar la innovación y pertinencia de la idea de negocios 23

1.4.1. Introducción 23

1.4.2. Producto 23

1.5. Identificación de las variables diagnósticas 24

1.6. Matriz Diagnóstica 27

1.7. Factores que intervienen en la puesta en marcha de la idea de negocio 32

1.7.1. Situación del macro ambiente 32

1.7.1.1. Político legal 32

1.7.1.2. Socio cultural 36

1.7.1.3. Económico 39

1.7.1.4. Tecnológico 41

1.7.2. Situación competitiva de la Industria 44

1.7.2.1. Análisis de PORTER 44

1.8. AOOR 45

1.9. Conclusión Diagnóstica 47

CAPÍTULO II 49

Fundamentación Teórica 49

2.1. Introducción 49

2.2. Objetivo 49

2.3. Fundamentación metodológica 49

2.3.1. Tipo de investigación 49

2.3.2. Método 50
2.3.3. Tipo de muestreo 51
2.3.3.1. Muestreo probabilístico 51
2.3.3.2. Población 51
2.3.4. Técnicas e instrumentos 51
2.4. Fundamentación de la propuesta 52
2.4.1. Términos Generales 52
Emprendimiento 52
Modelo de negocio 52
Modelo nube y software-as-a-services (SAAS) 52
Plan de negocio 52
2.4.2. Términos Específicos 52
Mipymes 52
Sistema Contable 52
Software Contable 53
Características del Software Contable 54
Empresa Comercial 54
CAPÍTULO III 56
Propuesta 56
3.1. Introducción 56
3.2. Objetivo general 56
3.2.1. Objetivos específicos 56
3.3. Modelo de negocio 57
3.3.1. Lienzo CANVAS 58
3.3.2. Mapa de empatía 60
3.3.3. Descripción de los elementos CANVAS 61
3.3.3.1. Segmento de clientes 61

3.3.3.2. Propuesta de Valor 61
3.3.3.3. Relación con los clientes 62
3.3.3.4. Canales 64
3.3.3.5. Fuentes de ingresos 65
3.3.3.6. Actores clave 66
3.3.3.7. Actividades clave 67
3.3.3.8. Recursos clave 67
3.3.3.9. Estructura de Costes 68
3.4. Estudio de mercado 68
3.4.1. Diseño de la investigación de mercados 68
3.4.2. Segmentación de mercados 71
3.4.3. Clientes 72
3.4.4. Instrumentos de recolección 73
3.4.5. Resultados y discusión 77
3.4.6. Análisis de la demanda 89
3.4.7. Análisis de la oferta 91
3.4.8. Demanda insatisfecha 93
3.4.9. Estrategias de comercialización 93
3.4.10. Análisis y determinación de la localización óptima del proyecto ... 95
3.4.10.1. Macrolocalización 95
3.4.10.2. Microlocalización 95
3.4.11. Análisis y determinación del tamaño óptimo de la empresa 97
3.4.11.1. Mercado (Análisis de la Demanda insatisfecha) 97
3.4.11.2. Financiamiento 97
3.4.11.3. Capacidad Instalada 97
3.4.12. Ingeniería del proyecto 98
3.4.12.1. Distribución de la planta 98

3.4.12.2. Diseño planimétrico de la planta 99
3.4.12.3. Requerimientos por áreas.....99
3.4.13. Identificación y descripción de los procesos 101
3.4.13.1. Caracterización y diseño del producto/servicio 101
3.4.13.2. Descripción del proceso productivo o prestación del servicio.....108
3.4.14. Estructura organizativa y administrativa.....110
3.4.14.1. Misión 110
3.4.14.2. Visión.....110
3.4.14.3. Políticas.....110
3.4.14.4. Valores 111
3.4.14.5. Marca e imagen corporativa.....112
3.4.14.6. Mapa de Procesos.....112
3.5.5.7. Diagramas de Flujo.....114
3.5.5.8. Descripción del diagrama de flujo 121
3.5.5.9 Organigrama.....128
3.5.5.10. Manual de funciones.....128
3.5.6. Constitución legal de la empresa (Empresas SAS) y propiedad intelectual 131
3.5.6.1. Tipo de empresa a constituir (describir el proceso de constitución) 131
3.5.6.2. Proceso de registro de marca(SENADI) 133
3.5.6.3. Nombre comercial de la empresa 134
3.6. Estudio financiero.....134
3.6.6. Inversiones y capital de trabajo.....134
3.6.6.1. Maquinaria y equipos.....134
3.6.6.2. Capital de trabajo (contrato de trabajadores, materia prima, insumos, servicios básicos, etc.).....136
3.6.6.3. Total, de inversión 136

3.6.6.4. Fuentes de Financiamiento y Costo de Capital 137
3.6.7. Estado de situación inicial 137
3.6.8. Estado de Resultados 138
3.6.9. Flujo de efectivo 139
3.6.10. Cálculo del valor actual neto 139
3.6.11. Cálculo de la tasa interna de retorno 140
3.6.12. Período de recuperación 141
3.6.13. Punto de equilibrio 141
3.6.14. Análisis Costo / Beneficio 142
3.6.15. Análisis de sensibilidad 143
CAPÍTULO IV 144
4.1. Introducción 144
4.2. Descripción del estudio 144
4.3. Objetivo 144
4.4. Equipo de trabajo 144
4.5 . Método de verificación 145
4.6. Método de calificación 146
4.7. Rango de interpretación 146
4.8. Resultados 147
4.9. Análisis 161
CONCLUSIONES 162
RECOMENDACIONES 163
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS 164
ANEXOS 168
ANEXO 1: Encuesta 168
ANEXO 2: Aplicación de encuestas 172
ANEXO 3: Informe de análisis de plagio Urkund 173

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Variables e indicadores diagnósticos 24
Tabla 2. Matriz diagnóstica 27
Tabla 3. Competidores indirectos 55
Tabla 4. Lienzo CANVAS 58
Tabla 5. Matriz de Variables 69
Tabla 6. Segmentación de mercados 71
Tabla 7. Estimación de la demanda en locales comerciales 90
Tabla 8. Demanda potencial anual por servicios 90
Tabla 9. Demanda potencial anual en dólares 91
Tabla 10. Oferta Anual en unidades o servicios 92
Tabla 11. Determinación de la Oferta anual en dólares 92
Tabla 12. Microlocalización 95
Tabla 13. Requerimiento por áreas 99
Tabla 14. Recursos para el sistema contable 106
Tabla 15. Requerimiento de personal 107
Tabla 16. Matriz aclaratoria del subproceso P03-S01 121
Tabla 17. Matriz aclaratoria del subproceso P03-S02 122
Tabla 18. Matriz aclaratoria del subproceso P04-S01 123
Tabla 19. Matriz aclaratoria del subproceso P04-S02 124
Tabla 20. Matriz aclaratoria del subproceso P05-S01 124
Tabla 21. Matriz aclaratoria del subproceso P05-S02 126
Tabla 22. Matriz aclaratoria del subproceso P06-S01 126
Tabla 23. Manual de funciones: Gerente 128
Tabla 24. Manual de funciones: Ingeniero en Sistemas 129
Tabla 25. Manual de funciones: Secretaria/o 130
Tabla 26. Equipos de Oficina y Cómputo 135
Tabla 29. Estado de situación inicial 137
Tabla 30. Estado de resultados 138
Tabla 31. Flujo de efectivo 139
Tabla 32. Cálculo del valor actual neto 139
Tabla 33. Tasa interna de retorno 140

Tabla 34. Período de recuperación 141
Tabla 35. Punto de equilibrio.....141
Tabla 36. Análisis costo-beneficio 142
Tabla 37. Análisis de sensibilidad 143
Tabla 38. Equipo de trabajo 145
Tabla 39. Matriz de verificación.....145
Tabla 40. Criterios de validación 146
Tabla 41. Rango de interpretación 146
Tabla 42. Porcentaje de validación 147
Tabla 43. Matriz de validación tutor.....147
Tabla 44. Matriz de Validación Oponente 1.....152
Tabla 45. Matriz de Validación Oponente 2.....156
Tabla 46. Resultados Totales.....160

ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1. AOOR 46
Gráfico 2. El negocio posee un sistema contable 77
Gráfico 3. Tipo de sistemas contables con el que cuentan las empresas 78
Gráfico 4. Empresas encargadas de facilitar un sistema contable 79
Gráfico 5. El sistema contable con el que cuentan las empresas satisface las necesidades 80
Gráfico 6. Registro de ingresos y gastos 81
Gráfico 7. Registro de pago a proveedores 82
Gráfico 8. Mejoramiento de la información financiera a través de un sistema contable 83
Gráfico 9. Forma de contrato del servicio 84
Gráfico 10. Estrategias de comercialización del servicio 85
Gráfico 11. Motivo de negación hacia el servicio 86
Gráfico 12. Estimación del precio mensual 87
Gráfico 13. Forma de pago por el servicio 88
Gráfico 14. Aceptación del servicio propuesto 89
Gráfico 15. Macrolocalización 95
Gráfico 16. Diseño planimétrico de la planta 99
Gráfico 17. Proceso productivo/prestación del servicio 109
Gráfico 18. Marca e imagen corporativa 112
Gráfico 19. Organigrama empresarial 128
Gráfico 20. Proceso de registro de marca 133

RESUMEN

El presente estudio tiene como objetivo elaborar un proyecto de emprendimiento para la creación de un sistema contable para las MIPYMES del sector comercial ubicadas en la ciudad de Ibarra, Imbabura, Ecuador. En la actualidad un sistema contable es una herramienta importante al momento de generar información financiera para una adecuada toma de decisiones.

La presente idea de negocio plantea la creación de un sistema contable para las tiendas de ropa y calzado ubicadas en la ciudad de Ibarra con el fin de ayudar a la población ibarreña a evitar multas, retrasos en los pagos a proveedores y sobre todo a llevar de una manera correcta el funcionamiento de su negocio. De acuerdo al estudio de mercado realizado, se pudo determinar que el 92% de la población encuestada están dispuestos a adquirir el servicio a un precio que oscila entre $50 y $100 mensuales.

Sin embargo, en vista a la actual problemática de salud que está atravesando el país y la escases de recursos, se ha decidido estimar el precio de acuerdo a los gastos operacionales y al margen de ganancia del inversionista que es del 12%, determinado que el precio al cual se va a ofertar el servicio es de $25 para el básico y $55 para el Premium. Cabe recalcar que este precio varía entre el tipo de servicio, ya que el básico tendrá menos módulos y contará con un único usuario, mientras que el Premium contará con 13 módulos y tendrán acceso hasta tres usuarios.

Una vez analizado el mercado se pudo identificar que la tasa interna de retorno del presente proyecto es de 13.8%, el valor actual neto es de $669.10, el período de recuperación de la inversión es de cuatro años y tres meses; todos estos valores son positivos, por lo tanto, el proyecto es factible para su puesta en marcha.

Palabras clave: sistema contable, Mipymes, emprendimiento, software contable

ABSTRACT

The objective of this study is to develop a Project for the creation of an accounting system for MSMEs in the commercial sector located in the city of Ibarra, Imbabura, Ecuador. Currently, an accounting system is an important tool to generate financial information for proper decision making.

This business idea proposes the creation of an accounting system for clothing and footwear stores located in the city of Ibarra in order to help the people of Ibarra to avoid fines, delays in payments to suppliers and, above all, to run their business correctly. According to the market study, 92% of the surveyed population is willing to purchase the service at a price ranging between $50 and $100 per month.

However, in view of the current health problems the country is facing and the scarcity of resources, it has been decided to estimate the price according to operating expenses and the inventor's profit margin, which is 12%, determining that the price at which the service will be offered is $25 for the basic service and $55 for the Premium service. It should be noted that price varies according to the type of service, since the basic service will have fewer modules and only one user, while the Premium service will have 13 modules and up to three users will have access.

Once the market was analyzed, it was possible to identify that the internal rate of return of this project is 13.8%, the net present value is $669.10, the investment recovery period is four years and three months; all these values are positive, therefore, the project is feasible for its implementation.

Keywords: accounting system, MSMEs, entrepreneurship, accounting software.

INTRODUCCIÓN

A nivel nacional existen un sinnúmero de sistemas contables, considerando que un sistema contable, en específico, es un conjunto de procedimientos metodológicos aplicados a las transacciones de una empresa, con una relación dada por una serie de principios o normas que estructuran las bases de la contabilidad. Sin embargo, muchos de los sistemas contables que operan en el mercado actualmente, se manejan con instalaciones, requieren de mantenimiento y los módulos son predeterminados, es decir no se pueden incluir más módulos en caso de que los clientes lo requieran.

Surge la idea de la creación de un sistema contable para las MIPYMES del sector comercial de la ciudad de Ibarra, debido a la principal problemática que atraviesan los comerciantes dedicados a la compra y venta de ropa y calzado, como es el manejo incorrecto del inventario, además se ha analizado las debilidades de la competencia y de acuerdo a estas debilidades encontradas se ha visto la necesidad de realizar un servicio, mas no un sistema como tal, ya que se manejará desde la nube, esto para escatimar gastos innecesarios para los clientes y también debido a la actual situación de la pandemia Covid-19.

Se ha analizado los diferentes indicadores financieros, ya que a través de este análisis permite al inversionista enmarcar la debilidades y oportunidades de la empresa; así mismo son los indicadores financieros las herramientas de medición que permiten evaluar el rendimiento económico, operativo y financiero de un emprendimiento; es decir, permiten evaluar la factibilidad y rentabilidad del proyecto en mención.

OBJETIVOS

Objetivo General:

Elaborar un Proyecto de emprendimiento para la creación de un sistema contable para las MIPYMES del sector comercial ubicadas en la ciudad de Ibarra, Imbabura, Ecuador.

Objetivos Específicos:

- Diagnosticar la situación contable de las MIPYMES del sector comercial de la ciudad de Ibarra, Imbabura, Ecuador

-Fundamentar teórica y metodológicamente un proyecto de emprendimiento para la creación de un sistema contable para las MIPYMES del sector comercial ubicadas en la ciudad de Ibarra, Imbabura, Ecuador

-Diseñar un proyecto de emprendimiento para la creación de un sistema contable para las MIPYMES del sector comercial ubicadas en la ciudad de Ibarra, Imbabura, Ecuador

-Validar un proyecto de emprendimiento para la creación de un sistema contable para las MIPYMES del sector comercial ubicadas en la ciudad de Ibarra, Imbabura, Ecuador

CAPÍTULO I

Diagnóstico

1.1. Introducción

Dentro del presente capítulo se va a desarrollar varios aspectos importantes a considerar los cuales servirán de base para conocer de cerca la situación del sector estratégico hacia el cual se ha enfocado el estudio, con el objetivo de elaborar un proyecto de emprendimiento para la creación de un sistema contable para las MIPYMES del sector comercial ubicadas en la cuidad de Ibarra, para ello se ha determinado que a nivel de provincia en Imbabura para el año 2021 existen 25536 microempresas, las mismas que se encuentran legalmente constituidas y por ende en estado activo.

Además, se ha evidenciado que las tiendas de ropa y calzado tienen un severo problema con respecto al manejo de su inventario, dentro de este apartado se encuentra el adecuado registro de cada una de las prendas de ropa así como también de calzado acorde con su codificación, entonces surge aquí la idea de realizar el presente proyecto ya que contribuirá de manera eficiente y práctica a los diferentes locales comerciales a mantener un orden lógico en sus funciones, logrando así reducir o escatimar gastos innecesarios y sobre todo generará información financiera que permita una adecuada toma de decisiones.

Además, se ha identificado las variables diagnósticas para lo cual se ha tomado en cuenta diversos factores como los económicos, políticos, sociales y tecnológicos; se ha analizado los factores que intervienen en la puesta en marcha de la idea del negocio y finalmente se identifican los diferentes aliados, oponentes, oportunidades y riesgos utilizando la matriz AOOR.

1.2. Determinación y justificación del problema

Las microempresas son todas aquellas empresas que se encuentran en una facturación inferior a $300.000 y que por lo general cuentan con una capacidad de empleados aproximada de 1 a 15. Actualmente, en la provincia de Imbabura existen 25536 microempresas constituidas legalmente y en estado activo para el año 2021, según data el Sistema de Rentas Internas (SRI).

Los pequeños emprendimientos afrontan día a día diversos retos, específicamente durante los primeros años; los principales problemas a los que se enfrentan las microempresas son: aspectos financieros, de planificación, gestión y técnicos. En general los pequeños empresarios carecen de habilidades técnicas para administrar eficientemente sus recursos, generalmente se manejan por intuición, dado que no poseen herramientas adecuadas para la toma de decisiones, lo que genera una ineficiente administración de tiempo y prioridades.

Surge la idea de realizar el presente proyecto, debido a que se ha identificado que las tiendas de ropa y calzado además de presentar los problemas ya mencionados, presentan un severo problema con respecto al manejo de sus inventarios, es por ello que se percibe la necesidad de elaborar un sistema contable enfocado principalmente en este sector comercial.

Al implementar un sistema contable, las empresas podrán mejorar de manera integral su situación; con el inicio de la pandemia se ha demostrado que las empresas más afectadas han sido las del sector comercial, a pesar de que el comercio es la principal actividad económica; a diferencia de las del sector industrial y de servicios que no se han visto tan afectadas como las anteriores; es por ello que el presente estudio se ha enfocado en el sector comercial específicamente.

A nivel nacional existen un sinnúmero de sistemas contables, mismos que se manejan con instalaciones, requieren de mantenimiento y los módulos son predeterminados, es decir no se pueden incluir más módulos en caso de que los clientes lo requieran; en vista a estas debilidades encontradas se ha propuesto dentro de la idea de negocio, que el sistema contable cuente con todas estas características, es decir, se ha visto la necesidad de realizar un servicio, mas no un sistema como tal, ya que se manejará desde la nube, esto para escatimar gastos innecesarios para los clientes y también debido a la actual situación de la pandemia Covid-19.

Otra característica importante por destacar del servicio que se oferta es que dentro del pago de la mensualidad del servicio se incluirá el mantenimiento del sistema, y en caso de que el cliente lo requiera, se pueden incrementar módulos.

Además, el cliente podrá cancelar su suscripción o contrato en el momento que él lo desee, ya que son políticas de la empresa el dejar la puerta abierta al cliente de elegir sus preferencias.

Además, el sistema contará con un manual de instrucciones las mismas que vendrán acompañadas de una capacitación virtual que le permita comprender el adecuado uso del sistema para evitar fallos o errores al momento de empezar a usarlo. Con respecto a lo antes mencionado, se puede deducir que el proyecto tiene viabilidad, ya que lo que hoy en día busca la población, en especial los comerciantes es economizar, encontrar un sistema que sea amigable, flexible y sobre todo que se adapte a sus necesidades.

1.3. Propuesta de la idea de negocios

La idea de negocio se enfoca en la creación de un sistema contable para las tiendas de ropa y calzado ubicadas en la ciudad de Ibarra con el fin de ayudar a la población ibarreña a evitar multas, retrasos en los pagos a proveedores y sobre todo a llevar de una manera correcta el funcionamiento de su negocio, así como también el principal objetivo del sistema contable es el de generar información financiera que permita una adecuada toma de decisiones.

Además, a través de la implementación del sistema contable los negocios podrán mantener un adecuado registro del inventario que les permitirá conocer el valor real del mismo. Asimismo, contará con varias características entre las cuales se destacan la facilidad para facturar electrónicamente; un correcto manejo del inventario, rotación correcta entre otros, manual de instrucciones con una capacitación virtual que permita un adecuado funcionamiento del sistema; inclusive permitirá generar roles de pago para sus empleados para de esta manera estar a la par con lo que indica la ley.

El presente emprendimiento está enfocado en las tiendas de ropa y calzado ubicadas en la ciudad de Ibarra que manejan una facturación que es inferior a 300.000 dólares y poseen de 1 a 15 empleados. El modelo de negocio que se utilizará dentro del emprendimiento es el Modelo nube y software-as-a-services (SAAS), ya que hace referencia al servicio que ofrecen empresas (de tecnología

normalmente) desde la nube sin la necesidad de instalaciones complejas en los equipos o hardware adicional, en la que se cobra una mensualidad por todos los servicios prestados.

1.4. Sustentar la innovación y pertinencia de la idea de negocios

1.4.1. Introducción

Con referencia a un sistema contable, se puede mencionar que este tipo de servicio tiene un mercado amplio y diverso, debido a que la demanda es variable y no está totalmente satisfecha en relación a un paquete contable, por ende, el profesional de la contabilidad y auditoría ayudará a analizar la situación actual de las empresas que se dedican a la compra y venta de ropa y calzado de la provincia de Imbabura, cantón Ibarra, con la finalidad de aplicar un sistema de costos apropiado.

Tomando en cuenta dentro de los aspectos que las empresas evalúan, previa la adquisición del producto/servicio, es el grado de dificultad al momento de las actualizaciones, la facilidad de autoaprendizaje, migrar de la versión mono usuarios a la versión multiusuario sin efectos colaterales o falencias (Torres, 2011). Se ha propuesto realizar un servicio amigable y asequible al sector comercial, tal como se detallará a continuación.

1.4.2. Producto

El servicio propuesto va a ser creado por personal profesional ecuatoriano, y su ventaja frente a la competencia es que el cliente podrá tener la oportunidad de personalizar varias de las funciones del sistema contable en base a lo que requiera su negocio, además contará con el respectivo mantenimiento, por parte de la empresa; el mismo que será oportuno, sin demoras cuando el cliente lo requiera. De esta forma el cliente se sentirá respaldado y notará que es una inversión que recuperará en el corto plazo.

El sistema contable oferta a su clientela una gama de servicios, distribuidos en 13 módulos previamente fijados por el cliente, entre los que se encuentran: ventas, facturación, facturación electrónica, inventario, compras y proveedores, caja, recursos humanos, gestión de documentos, contabilidad, reportes financieros, e-commerce y reportes. Además, se incluirán 2 módulos intrínsecos

del sistema, administración y seguridades. Todos los servicios aquí expuestos, serán de alta calidad y confiabilidad.

La empresa, ofrecerá su sistema contable de manera online y de la forma tradicional, directamente al comerciante. Cabe destacar que el sistema como tal, será instalado a través de la nube y la forma de pago será en mensualidades, según el acuerdo del contrato o suscripción. Un dato importante a tomar en cuenta, es que la empresa no busca que el cliente se sienta comprometido de ninguna forma, por lo tanto, le da la opción de que pueda cancelar su suscripción en el momento que él lo desee, ya que son políticas de la empresa el dejarle la puerta abierta al cliente de elegir sus preferencias.

1.5. Identificación de las variables diagnósticas

Tabla 1. Variables e indicadores diagnósticos

Variables	**Indicadores**
Factores Políticos	• Constitución de la República del Ecuador • Ley Orgánica de Simplificación y Progresividad Tributaria, publicada en el Registro Oficial No. 111 de 31 de diciembre de 2019. • Código orgánico de la economía social de los conocimientos, creatividad e innovación • Ley de Régimen Tributario Interno, Título Cuarto-A, publicada en el Registro Oficial Suplemento No. 463, 17 de noviembre de 2004 y reformada mediante Ley Orgánica de Simplificación y Progresividad Tributaria.

Variables	Indicadores
	• Resolución Nro. NAC-DGERCGC20-00000011, publicada en el Suplemento del Registro Oficial No. 148, 21 de febrero 2020. • Resolución Nro. NAC-DGERCGC20-00000050, que reforma las resoluciones NROS. NAC-DGERCGC20-00000011, NAC-DGERCGC12-00001 Y NAC-DGERCGC14-00202, publicada en el Registro Oficial Edición Especial No. 800 de 21 de julio de 2020. • Resolución Nro. NAC-DGERCGC20-00000060, que norma la aplicación del régimen impositivo para microempresas, publicada en el Registro Oficial Edición Especial No. 1100 de 30 de septiembre de 2020. • Reglamento para la aplicación de la Ley Orgánica de Simplificación y Progresividad Tributaria, publicado en el Segundo Suplemento del Registro Oficial Nro. 260, de 04 de agosto de 2020. • Reglamento para la aplicación de la Ley de Régimen

Variables	Indicadores
	Tributario Interno, el Título V-A denominado: RÉGIMEN IMPOSITIVO PARA MICROEMPRESAS, publicado en el Registro Oficial Suplemento No. 209, 8 de junio de 2010 y reformado mediante Reglamento para la aplicación de la Ley Orgánica de Simplificación y Progresividad Tributaria.
Factores Económicos	• PIB Nacional de los últimos 5 años • PIB Industria últimos 5 años • Inflación • Tasa de Interés • Ingreso Familiar vs Canasta Básica • Empleo, subempleo y desempleo • Costo de las Materias Primas
Factores Sociales	• Población • Calidad de vida de la población • Conductas de Consumo • Nuevos estilos de vida
Factores Tecnológicos	• Innovaciones Tecnológicas • Tecnología utilizada en el mundo • Tecnología utilizada en el país • Tecnología utilizada en el cantón/región

Elaborado por: Autor del proyecto

1.6. Matriz Diagnóstica

Tabla 2. Matriz diagnóstica

OBJETIVOS ESPECÍFICOS	VARIABLES	INDICADORES	TÉCNICA DE INVESTIGACIÓN	FUENTE DE INFORMACIÓN
Examinar el marco legal pertinente al tema	Factor Político	• Constitución de la República del Ecuador • Ley Orgánica de Simplificación y Progresividad Tributaria, publicada en el Registro Oficial No. 111 de 31 de diciembre de 2019. • Código orgánico de la economía social de los conocimientos, creatividad e innovación • Ley de Régimen Tributario Interno, Título Cuarto-A, publicada en el Registro Oficial Suplemento No. 463, 17 de noviembre de 2004 y reformada mediante Ley Orgánica de Simplificación y Progresividad Tributaria.	• Documental • Bibliográfica	-Página del SRI -Constitución de la República del Ecuador

OBJETIVOS ESPECÍFICOS	VARIABLES	INDICADORES	TÉCNICA DE INVESTIGACIÓN	FUENTE DE INFORMACIÓN
		• Resolución Nro. NAC-DGERCGC20-00000011, publicada en el Suplemento del Registro Oficial No. 148, 21 de febrero 2020. • Resolución Nro. NAC-DGERCGC20-00000050, que reforma las resoluciones NROS. NAC-DGERCGC20-00000011, NAC-DGERCGC12-00001 Y NAC-DGERCGC14-00202, publicada en el Registro Oficial Edición Especial No. 800 de 21 de julio de 2020. • Resolución Nro. NAC-DGERCGC20-00000060, que norma la aplicación del régimen impositivo para microempresas, publicada en el Registro Oficial Edición Especial No. 1100 de 30 de septiembre de 2020.		

OBJETIVOS ESPECÍFICOS	VARIABLES	INDICADORES	TÉCNICA DE INVESTIGACIÓN	FUENTE DE INFORMACIÓN
		• Reglamento para la aplicación de la Ley Orgánica de Simplificación y Progresividad Tributaria, publicado en el Segundo Suplemento del Registro Oficial Nro. 260, de 04 de agosto de 2020. • Reglamento para la aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno, el Título V-A denominado: RÉGIMEN IMPOSITIVO PARA MICROEMPRESAS, publicado en el Registro Oficial Suplemento No. 209, 8 de junio de 2010 y reformado mediante Reglamento para la aplicación de la Ley Orgánica de Simplificación y Progresividad Tributaria.		
Analizar los aspectos	Factor Económico	• PIB Nacional de los últimos 5 años • PIB Industria últimos 5 años	-Documental -Bibliográfica	-INEC -CEPAL

OBJETIVOS ESPECÍFICOS	VARIABLES	INDICADORES	TÉCNICA DE INVESTIGACIÓN	FUENTE DE INFORMACIÓN
económicos dentro de la industria con respecto a la región seleccionada		• Inflación • Tasa de Interés • Ingreso Familiar vs Canasta Básica • Empleo, subempleo y desempleo • Costo de las Materias Primas		-FMI -BANCO CENTRAL DEL ECUADOR
Buscar la información necesaria para conocer la situación social entorno a la población escogida.	Factor Social	• Población • Calidad de vida de la población • Conductas de Consumo • Nuevos estilos de vida	-Documental -Bibliográfica	-INEC
Estudiar el nivel tecnológico que tiene la región seleccionado con respecto al tema de interés.	Factor Tecnológico	-Innovaciones Tecnológicas -Tecnología utilizada en el mundo -Tecnología utilizada en el país -Tecnología utilizada en el cantón/región	-Documental -Bibliográfica	-Sitios web acerca del tema de software contable en el país, en el mundo y en el cantón

OBJETIVOS ESPECÍFICOS	VARIABLES	INDICADORES	TÉCNICA DE INVESTIGACIÓN	FUENTE DE INFORMACIÓN
Establecer el nivel de posicionamiento de la empresa dentro del mercado	5 Fuerzas de Porter	• La intensidad de la rivalidad entre competidores del sector • El poder de negociación de los proveedores • El poder de negociación de los clientes • La amenaza de nuevos entrantes (barreras de entrada) • La amenaza de productos o servicios sustitutos	-Entrevista -Encuesta -Documental -Bibliográfica Observación	- Documentos oficiales de información acerca de la industria de tiendas de ropa - Dueños de las tiendas de ropa

Elaborado por: Autor del proyecto

1.7. Factores que intervienen en la puesta en marcha de la idea de negocio

1.7.1. Situación del macro ambiente

1.7.1.1. Político legal

Dentro de este ámbito las microempresas se regirán hacia las siguientes normativas, resoluciones y entre otras leyes como se muestran a continuación:

Constitución de la República del Ecuador 2008

Es la norma jurídica suprema vigente del Ecuador, por lo tanto, el presente estudio está sustentado por los siguientes artículos:

- Título II Derechos**-** Capítulo Tercero**-** Sección novena: Personas usuarias y consumidoras

Art.52.- Las personas tienen derecho a disponer de bienes y servicios de óptima calidad y a elegirlos con libertad, así como a una información precisa y no engañosa sobre su contenido y características. (Constitución del Ecuador, 2008)

Art. 53.- Las empresas, instituciones y organismos que presten servicios públicos deberán incorporar sistemas de medición de satisfacción de las personas usuarias y consumidoras, y poner en práctica sistemas de atención y reparación. (Constitución del Ecuador, 2008)

Art.54.- Las personas o entidades que presten servicios públicos o que produzcan o comercialicen bienes de consumo, serán responsables civil y penalmente por la deficiente prestación del servicio, por la calidad defectuosa del producto, o cuando sus condiciones no estén de acuerdo con la publicidad efectuada o con la descripción que incorpore. (Constitución del Ecuador, 2008)

Art.55.- Las personas usuarias y consumidoras podrán constituir asociaciones que promuevan la información y educación sobre sus derechos, y las representen y defiendan ante las autoridades judiciales o administrativas. (Constitución del Ecuador, 2008)

Dentro de los artículos mencionados se hace referencia a que las personas tendrán un libre acceso a escoger sus productos o servicios cuando así lo

dispongan por tanto es importante regirse en ellos, debido a que como empresa se debe tener conocimiento de la situación legal-jurídica a la que se encuentra expuesta y precautelar la seguridad y satisfacción de los clientes.

- Título VI Régimen de Desarrollo**-** Capítulo cuarto Soberanía económica**-** Sección quinta Régimen tributario

Art. 300.- El régimen tributario se regirá por los principios de generalidad, progresividad, eficiencia, simplicidad administrativa, irretroactividad, equidad, transparencia y suficiencia recaudatoria. Se priorizarán los impuestos directos y progresivos. La política tributaria promoverá la redistribución y estimulará el empleo, la producción de bienes y servicios, y conductas ecológicas, sociales y económicas responsables. (Constitución del Ecuador, 2008)

Debemos tener en cuenta que las recaudaciones tributarias sirven fundamentalmente para alimentar los ingresos del sector público, y, por ende, debe regirse con principios los cuales ya se han mencionado y mismos que deben ser aplicados en todo emprendimiento, porque debemos recordar que el régimen tributario es una norma jurídica de regulación entre entes.

- *Sección séptima Política comercial*

Haciendo énfasis en los artículos comprendidos entre el 304-307 se describe que se garantiza políticas y procedimientos que vayan en beneficio de los ciudadanos con un mercado en igualdad de condiciones para mejorar la economía nacional. “Además de desarrollar, fortalecer y dinamizar los mercados internos a partir del objetivo estratégico establecido en el Plan Nacional de Desarrollo”. (Constitución del Ecuador, 2008)

Ley Orgánica de Simplificación y Progresividad Tributaria

El presente estudio contribuye al cumplimiento de la ley tributaria, ya que esta mencionada ley “busca fortalecer el régimen tributario ecuatoriano y la política fiscal, fomentar el emprendimiento y la actividad de exportación en el país, así como instaurar un régimen tributario simplificado que facilite a la ciudadanía el cumplimiento de sus obligaciones tributarias y deberes formales” (Ley Orgánica de Simplifación y Progresividad Tributaria, 2019); por lo tanto está básicamente

enfocado en precautelar un sistema tributario con sostenibilidad fiscal a largo plazo.

Código orgánico de la economía social de los conocimientos, creatividad e innovación

El presente Código tiene por objeto normar el Sistema Nacional de Ciencia, Tecnología, Innovación y Saberes Ancestrales previsto en la Constitución de la República del Ecuador y su articulación principalmente con el Sistema Nacional de Educación, el Sistema de Educación Superior y el Sistema Nacional de Cultura, con la finalidad de establecer un marco legal en el que se estructure la economía social de los conocimientos, la creatividad y la innovación. (Código Orgánico de la Economía social de los conocimientos, creatividad e innovación, 2016)

Uno de los fines importantes a tomar en cuenta dentro del Código, es el de que se "debe promover la ciencia, tecnología, innovación y creatividad para satisfacer necesidades" (p4); desde el punto de vista propio, se puede relacionar el presente código con el emprendimiento ya que se lo planteó en base a una evidente necesidad de la población en estudio.

Ley de Régimen Tributario Interno

Dentro de esta ley se establece un régimen impositivo aplicable, el impuesto a la renta, el IVA, entre otros tributos a los emprendedores que se encuentren dentro del régimen microempresas. (Ley de Régimen Tributario Interno- LRTI, 2019). Al tratarse el presente trabajo de investigación de un emprendimiento dirigido a Mipymes del sector comercial, se ha tomado en cuenta la presente ley como parte del sustento legal.

Resolución Nro. NAC-DGERCGC20-00000011

En este apartado se decide implementar normas que controlen el régimen impositivo de microempresas con el fin de hacer cumplir cada uno de los

parámetros tributarios (Sistema de Rentas Internas SRI, 2020). Tema que es trascendente tomar en cuenta dentro del ámbito legal del presente trabajo investigativo, ya que, si el estudio se enfoca en microempresas, se debe tener todo el sustento para dirigirnos hacia este nicho de mercado, siempre manejándose con el cumplimiento de deberes formales, que la ley lo exige.

Resolución Nro. NAC-DGERCGC20-00000050

En esta resolución se hace hincapié a los contribuyentes sujetos al régimen impositivo para microempresas, específicamente en la presentación del Anexo Impuesto a los consumos especiales (ICE), y dicta las fechas de acuerdo al dígito en el que deberán presentar el anexo transaccional simplificado (Sistema de Rentas Internas SRI, 2020). Esta información es relevante, debido a que se debe tomar en cuenta en que mes y fecha se debe presentar el anexo para los diferentes clientes potenciales.

Resolución Nro. NAC-DGERCGC20-00000060

Aquí al igual que las anteriores resoluciones ya mencionadas, se expide las normas que van en función del régimen impositivo de microempresas. Se detalla acerca de la inscripción de nuevos contribuyentes, el reinicio de actividades y también la exclusión de oficio; además recalca que los deberes formales y materiales se deberán cumplir según lo previsto en la norma tributaria vigente. (Sistema de Rentas Internas SRI, 2020)

Reglamento para la aplicación de la Ley Orgánica de Simplificación y Progresividad Tributaria

Las disposiciones del presente Reglamento son aplicables para el Instituto de Fomento al Talento Humano y para todas las personas que tengan obligaciones vencidas o convenios de pago, dentro de los programas de fortalecimiento del talento humano, de conformidad a lo establecido en la Ley Orgánica de

Simplificación y Progresividad Tributaria; siempre que el acreedor sea el Instituto de Fomento al Talento Humano. (Secretaría de Eduación Superior, 2019)

Si se analiza detalladamente el reglamento mencionado, se puede observar que es un reglamento a la ley orgánica de simplificación y progresividad tributaria en el cual se hacen varias reformas para complementar o quitar aspectos relevantes dentro del ejercicio como tal.

Reglamento para la aplicación de la Ley de Régimen Tributario Interno

Dentro de este punto se puede ver que el reglamento es para la aplicación de la ley de régimen tributario interno la cual es una ley muy cambiante por lo general y para lo cual un reglamento la complementa en varios aspectos al tener constante cambio. Dentro de este reglamento se toma en cuenta definiciones como: convenio de facilidad de pago, persona deudora, procedimiento administrativo coactivo, obligaciones vencidas, interés, multas, recargos y honorarios proyectados. (Secretaría de Educación Superior, 2019)

1.7.1.2. Socio cultural

Población

Según datos recopilados en la página oficial del INEC, la ciudad de Ibarra cuenta con un total de 181.175 habitantes, de entre los cuales 93.389 corresponden al sexo femenino y el valor restante de 87.786 corresponden al sexo masculino todo esto según el último censo correspondiente al año 2010. (Instituto Nacional de Estadisticas y Censos INEC, 2010)**.** Además, según el último catastro de actividades económicas actualizado indica que existen registradas 128 locales dedicados a la compra y venta de ropa y calzado, mismos que se encuentran ubicados en la ciudad de Ibarra. (Gobierno Autónomo Descentralizado Ibarra GAD-I, 2021)

Calidad de vida de la población

Economía

Según datos del INEC la población económicamente activa (PEA) a nivel de Imbabura refleja que 204.580 son mujeres y 193.664 son hombres que pertenecen a este régimen. Además, los imbabureños en su mayoría se dedican a trabajar por cuenta propia, son empleados privados, jornaleros o peones y empleados del estado, entre las principales ocupaciones que se destacan de la PEA de Imbabura.

Adicionando información las personas del sexo masculino por lo general tienden a trabajar de oficiales, operarios y artesanos en su gran mayoría y pocos tienen cargos altos como gerentes o directores; mientras el sexo femenino presenta un alto índice dentro del ítem trabajadores de los servicios y vendedores mientras que con un índice bajo están las mujeres que se dedican a las ocupaciones militares. (Instituto Nacional de Estadisticas y Censos INEC, 2010)

Salud

La salud es un derecho que garantiza el Estado, cuya realización se vincula al ejercicio de otros derechos, entre ellos el derecho al agua, alimentación, educación, trabajo, seguridad social, ambientes sanos y otros que sustentan el buen vivir (Constitución del Ecuador, 2008). Por lo tanto, es obligación del Ministerio de Salud Pública (MSP) brindar atención gratuita y oportuna a la población, facilitando el acceso a los servicios que oferta el sector público, dando cumplimiento a lo que dicta la constitución en el artículo 32.

Sin embargo, según el INEC (2010) para el año 2018, los establecimientos del sector público realizaron 33,6 millones de consultas de morbilidad, lo que representa el 84,45%, mientras que el sector privado participó con el 15, 55%. Ahora si analizamos el número de médicos y la población asignada, podemos decir que Imbabura es la provincia que menos médicos tiene en relación con otras provincias como Pichincha, por ejemplo, que presenta el 30,39 por cada 10.000 habitantes, mientras que Imbabura presenta una tasa de 18,01. (Instituto Nacional de Estadisticas y Censos INEC, 2010)

Educación

Según datos extraídos del INEC, en Imbabura el nivel de analfabetismo para el 2010 fue de 10,6%, sin embargo, siempre ha ido mejorando este nivel en relación a años anteriores. En lo referente al acceso a la educación el 75,2% de la población entre 12 a 17 años acuden a los diferentes establecimientos educativos; es decir más de la mitad de la población se encuentra formándose académicamente. (Instituto Nacional de Estadisticas y Censos INEC, 2010)

Infraestructura

Según datos extraídos del INEC, en Imbabura la población posee una vivienda propia y pagada completamente en su gran mayoría, mientras que en un porcentaje muy reducido eligen una casa o departamento en anticresis. Ahora, dentro del tema de cómo se cocina en los hogares imbabureños la mayoría de la población lo realizan a través del uso de gas doméstico mientras que un número muy reducido lo hacen de manera eléctrica. Mientras que con respecto a los servicios básicos tanto de energía eléctrica, así como de agua potable o servicio telefónico se puede ver que en los últimos años se ha incrementado de manera significativa. (Instituto Nacional de Estadisticas y Censos INEC, 2010)

Conductas de consumo

La mayoría de la población Ibarreña realiza la compra de estos softwares informáticos desde un punto de vista de recomendación con un completo desconocimiento o sea no conocen nada sobre el tema por lo cual es recomendable en estos casos conocer acerca del tema porque si compras un sistema para tu negocio lo haces con la finalidad de que te genere un beneficio en cuanto al adecuado registro de las transacciones diarias de tu negocio y de esta manera puedas llevar una contabilidad adecuada del mismo.

Nuevos estilos de vida

La población Ibarreña lo que busca actualmente es poder obtener un software contable a un precio accesible y que el mismo tenga un sin número de funciones que le permitan al comerciante poder desarrollar las distintas transacciones diarias del negocio y de esta manera llevar las cuentas de manera clara y precisa para al final ver si obtuvo una ganancia o pérdida.

1.7.1.3. Económico

Producto Interno Bruto Nacional PIB

Haciendo referencia al ítem acerca del PIB Nacional pues según datos del Banco Central del Ecuador correspondientes a la fecha junio 2020 dice que: en el año 2019, el Ecuador registró una tasa de variación de 0.1% a precios constantes en relación al año 2018, siendo las exportaciones de bienes y servicios la variable que presentó una mayor contribución (1.44 puntos porcentuales). La tasa de variación promedio del PIB del Ecuador para el período 2000-2019 fue de 3.4%; porcentaje superior al del período 1981-1999 que registró 2.4% (Banco Central del Ecuador BCE, 2020)

PIB Industria

Según datos recopilados de la página del Banco Mundial correspondiente al apartado PIB Industria argumenta que entre el año 2014 el Ecuador registra un porcentaje de 36,8% mientras que en el año 2019 registra un 32,3% lo que registra una caída considerable dentro del sector industria con una caída porcentual de 4,5% en un margen de 5 años lo que provoca una caída en los ingresos del país. (Banco Mundial BM, 2021)

Inflación

Según datos del Banco Central del Ecuador los niveles inflacionarios anteriores a la adopción de la dolarización se mantuvieron en porcentajes altos; posterior al año 2000 la reducción inflacionaria es significativa y a partir del año 2002 se han registrado porcentajes de hasta un dígito, en otros años cercanos a cero e incluso negativos. Sin embargo, con respecto al tema de los índices negativos dentro de la inflación se puede decir que, así como puede tener sus beneficios para varios sectores productivos del país así mismo puede decantarse con perdida que refleje la situación económica de varias empresas o zonas estratégicas. (Banco Central del Ecuador BCE, 2020)

Tasa de Interés

El BCE menciona que a partir de enero de 2007 se dispone de información sobre la tasa activa efectiva referencial en dólares; el nivel más alto registrado en el período 2007–2019, tuvo lugar agosto de 2007 con un valor de 10.92%, mientras

que en diciembre 2019 se registra el nivel más bajo (6.17%.) Con respecto a la tasa pasiva efectiva referencial en dólares, en julio de 2016 se observó el valor más alto de 6.01%; mientras que en agosto 2010 se registra el nivel más bajo de 4.25%. (Banco Central del Ecuador BCE, 2020)

Ingreso Familiar vs Canasta Básica

Al analizar de manera conjunta el salario mínimo y el costo de la canasta básica se puede apreciar una gran brecha entre los ingresos de las personas y el costo de los productos y bienes para satisfacer sus necesidades básicas. A partir del año 2016 el costo de la canasta vital representa el 72,36% del sueldo, lo que les permite a los ciudadanos poder adquirir los alimentos necesarios para su bienestar.

En el último período el salario ha crecido, pero de manera menos acelerada en comparación con años anteriores; pasando de $386 en el 2018 a $400 en el 2021($14 en 4 años). Según datos extraídos del INEC, en noviembre del 2020 el costo de la canasta básica fue de $711,12, costo que resulta asequible para muchas familias considerando que el salario básico promedio es de $746,47. Sin embargo, se puede criticar estas cifras, debido a que muchas de las familias que aspiran a esta canasta, sus ingresos se encuentran por debajo del ingreso promedio mensual. (Instituto Nacional de Estadisticas y Censos INEC, 2010)

Empleo, subempleo y desempleo

Desde el año 2016 al 2019 según el INEC la tasa de desempleo se mantenía en un rango de 3,8% mientras que para mayo y junio del 2020 la tasa de desempleo ha sufrido un notable incremento siendo este del 13,3% es decir 9,5% puntos porcentuales considerándose la cifra más alta desde el año 2007. (Instituto Nacional de Estadisticas y Censos INEC, 2010)

Mientras que la tasa de empleo inadecuado se disparó a 67,4%, en Ecuador apenas el 16,7% de los trabajadores tienen un empleo adecuado según la Enemdu. Otra cifra que presentó un incremento histórico importante es el subempleo, tras la crisis económica se duplicó; pasó de 17,8% en diciembre del 2019 a 35,5% en el 2020. Asimismo, el empleo adecuado cayó pasando del

38,8% al 16,7% en los mismos períodos mencionados. (Instituto Nacional de Estadisticas y Censos INEC, 2010)

Costos de las materias primas

Según cifras del Banco Central del Ecuador para marzo del 2016 los montos de las exportaciones no petroleras disminuyeron en un 12,6% en comparación con el mismo mes del 2015; este comportamiento fue motivado por la caída en productos como aceites, extractos vegetales, pescado, flores, entre los principales bienes de exportación o tradicionales. (Banco Central del Ecuador BCE, 2020)

Para el año 2018 de acuerdo con el Banco Mundial, los valores de los productos energéticos básicos tendrían un crecimiento del 4%; mientras que para los agrícolas y alimentos se proyecta un ligero incremento. (Banco Mundial BM, 2021)**.** En la actualidad un fenómeno mundial tiene en vilo a las industrias ecuatorianas: el alza de las materias primas, aunque ha causado revuelo en el país la anunciada subida del precio del pan, hay otros bienes que subieron antes, el aceite de palma que condujo al incremento de algunos champús con las que se producen tarrinas, vasos, cucharas.

1.7.1.4. Tecnológico

Innovaciones tecnológicas

No hay duda de que la tecnología en la actualidad es un catalizador clave en los procesos de innovación y transformación empresarial, en el caso de las Pequeñas y Medianas Empresas (Pymes), uno de sus principales inhibidores para lograr la innovación es la limitación de la información financiera enrelación con ciertos aspectos clave, esenciales para la toma de decisiones. La competitividad e innovación en las Pymes, en nuestro país, es fundamental para la prosperidad y crecimiento económico. (Coello, Santander, Zambrano, & Cedeño, 2021)

Los cambios producidos en la dinámica empresarial, han propiciado el desarrollo de nuevos sistemas contables, financieros, de control interno, de producción, de

manejo de las personas, mercadológicos y administrativos, que permitan responder exitosamente a las exigencias del entorno. Las empresas Pymes están buscando el camino de la innovación y ser competitivas, las empresas tienen 2 opciones o innovan o mueren, en nuestra actualidad esta podría ser la frase en el mundo de los negocios. (Dini, Gligo, & Patiño, 2021)

Tecnología utilizada en el mundo

Dentro de los softwares contables más utilizados se han encontrado los siguientes:

- Quickbooks

Se trata de una de las mejores y más completas opciones para pequeños negocios, entre las principales ventajas está la posibilidad de integración con más de 150 aplicativos relacionados. Ofrece también 30 días de prueba gratis, es ideal para trabajadores independientes, el precio va desde US$ 7,99 por mes el primer año, mientras para pequeñas empresas el paquete más básico cuesta US$ 10,36 al mes durante el primer año. (Negocio Destino, 2016)

- Intacct

De acuerdo con la web oficial de Intacct, más de 9 mil clientes utilizan la herramienta para gestionar sus finanzas, la automatización de procesos ofrecida por la plataforma permite que el día a día de los negocios sea más ágil. Es reconocido por el American Institute of Certified Public Accountants como la herramienta preferida para aplicaciones financieras. (Negocio Destino, 2016)

- Freshbooks

El Freshbooks es una de las mejores soluciones para quienes desean trabajar con su sistema integrado a dispositivos móviles como smartphones y tablets. A través de esta herramienta, que posee interfaz fácil e intuitiva, puedes recibir los pagos de tus clientes con tarjeta de crédito. Está disponible tanto para el sistema Android como para el sistema iOS. También ofrece prueba de 30 días gratis y paquetes a partir de US$ 9,95. (Negocio Destino, 2016)

- Wave Accounting

Es el mejor software gratuito de automatización de sistema contable disponible en el mercado, es la solución ideal para pequeñas empresas que poseen hasta nueve empleados. Entre los recursos principales está la conexión con bancos y sistemas seguros de pago y la generación de informes, sin embargo, la principal desventaja es que, por ser gratuito, posee anuncios y publicidad durante su ejecución y funcionamiento. (Negocio Destino, 2016)

- Zoho Books

La principal ventaja del Zoho Books es el costo beneficio, ya que son sólo dos paquetes, y el más caro cuesta sólo US$ 24 al mes, con todos los recursos disponibles. Entre las funcionalidades, están la gestión de las finanzas y la posibilidad de emitir informes completos de la situación financiera del negocio. Es ideal para empresas en crecimiento. (Negocio Destino, 2016)

En conclusión, tanto a nivel nacional como internacional existen un sinnúmero de softwares contables, mismos que poseen varias características importantes como es el precio asequible, sin embargo, la mayoría al ofertar un servicio de prueba gratuito, posee la desventaja de que el cliente se moleste por la presencia de anuncios publicitarios. Además, el mantenimiento de los softwares no lo garantizan las empresas, ya que si el cliente requiere de este servicio tendrá que gestionarlo y pagar un costo adicional por el mismo.

Tecnología utilizada en el país ¿Cuál es la empresa pionera o más destacada en uso tecnológico?

Dentro de los sistemas contables más utilizados en el país el número uno es Contifico el sistema contable online y de facturación electrónica más recomendado en todo el Ecuador ya que es preferido por empresarios y contadores por su bajo costo, fácil implementación y manejo. (Contifico, 2020)

Tecnologías utilizadas en el cantón/región

En la ciudad de Ibarra una de las empresas que brinda este tipo de servicios es GALASOFT S.A. una Empresa ubicada en la ciudad de Ibarra dedicada principalmente al desarrollo, comercialización, implementación y soporte del Sistema Contable TINI para empresas comerciales, de servicios y producción (Sistema TINI, 2015). Cuenta con actualizaciones de software para mantener la compatibilidad con las nuevas tecnologías.

1.7.2. Situación competitiva de la Industria

1.7.2.1. Análisis de PORTER

a) La intensidad de la rivalidad entre competidores del sector

En la actualidad el nivel de competencia ha aumentado debido a que el golpe de la pandemia ha ocasionado que muchas familias pierdan su estabilidad laboral y opten por dedicarse a diferentes emprendimientos, uno de ellos es la venta y comercialización de ropa y calzado sea esta de manera formal o informal. Por lo expuesto se puede afirmar que los diferentes centros comerciales conocidos han tenido que sufrir una ardua lucha para mantener tanto su clientela como su negocio a flote.

b) El poder de negociación de los proveedores

Los proveedores de los diferentes locales comerciales han tenido que tomar medidas drásticas tras la pandemia, la principal medida que se ha visto notoria es la flexibilidad con respecto al plazo de pago, esto a su vez ha permitido que los negocios sigan teniendo rentabilidad ya que, sin el apoyo directo de los proveedores ningún local comercial podría lograr satisfacer las necesidades de los clientes hoy en día.

c) El poder de negociación de los clientes

El poder de negociación de los clientes depende de varios factores entre ellos se puede hacer referencia la temporada, calidad y precio de las prendas; una de las estrategias que ha captado la atención de los clientes en los diferentes centros comerciales han sido los descuentos, ofertas y promociones ya que hoy

en día las personas buscan algo asequible a su bolsillo y necesidades. Además, es importante recalcar que toda empresa comercial debe mantener una relación empática con su clientela, ya que todo se rige en una secuencia lógica.

d) La amenaza de nuevos entrantes (barreras de entrada)

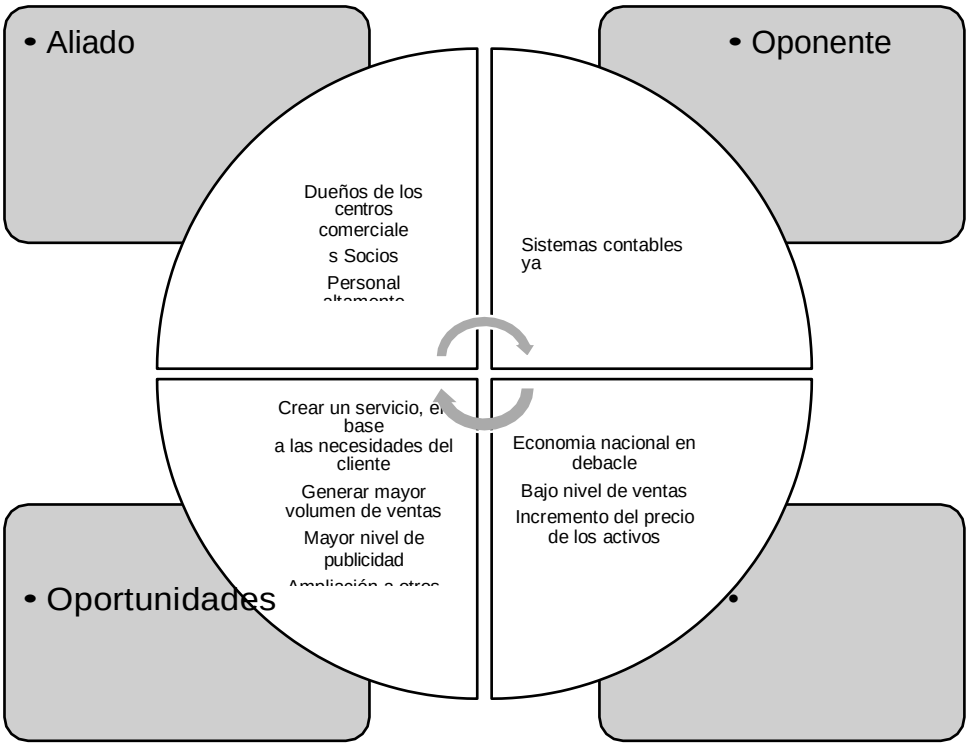
Una barrera de entrada es un obstáculo que complica o dificulta el ingreso de una empresa al sector comercial, en el sector de estudio las barreras que se han identificado son: la elevada inversión para empezar un negocio, el buen posicionamiento de la competencia, déficit de ganancias, mucha oferta y poca demanda; todas estas son cuestiones que se deben tomar en cuenta y a la vez manejarlas correctamente para impedir el cierre de negocios.

e) La amenaza de productos o servicios sustitutos

Dentro de este aspecto se pudo evidenciar que los dueños de los locales comerciales cuidan muy de cerca la calidad de sus productos y sobretodo la atención que se le brinda al cliente ya que a través de estas consideraciones es posible abarcar una clientela fiel y comprometida con el negocio. Además, cada local comercial presenta diferentes estrategias para mantener la confianza con sus clientes especialmente en esta época de pandemia el respeto por las medidas de bioseguridad ha sido un punto en el que muchos se han enfocado, logrando así garantizar la seguridad de los clientes e incluso del mismo personal que labora en los diferentes locales. Además, siempre se trata de mantener a los clientes satisfechos, explicando que el precio siempre dependerá de la calidad de la tela de los productos, para así asegurar que los mismos no se decepcionen y elijan otros productos similares por un precio mucho más bajo quizá.

1.8. AOOR

Gráfico 1. AOOR



Aliados:

Los dueños de los diferentes centros comerciales a los cuales se ha dirigido el proyecto, son los principales aliados ya que con la implementación del sistema contable lograrán obtener resultados a corto plazo, generando una imagen personal favorable. Además, se ha considerado como aliado a la sociedad que se formará para la puesta en marcha del proyecto.

Otro aliado importante es el personal altamente capacitado con el que contará la empresa, para promover la ciencia, tecnología, innovación y creatividad para satisfacer necesidades; además de procedimientos que vayan en beneficio de los ciudadanos con un mercado en igualdad de condiciones para mejorar la economía nacional.

Oponentes:

Se ha considerado como principales oponentes a las empresas que ofertan un servicio similar al de la propuesta, sin embargo; la microempresa está vigilante y contará con profesionales preparados para responder a través de la diversificación del servicio, logrando ofrecer un servicio con un mayor número de

módulos que los que ofertan la competencia, haciéndolo mucho más completo y que satisfaga las necesidades.

Oportunidades:

Al conocer la actual situación de los clientes, se podrá generar un sistema contable que satisfaga sus necesidades, optimizando el tiempo y facilitando procesos. Se presentará la información de manera ordenada, lo que permitirá que la empresa logre generar un mayor volumen de ventas y por ende permitirá alcanzar un importante nivel de publicidad, ya que hay que recordar que las referencias positivas de otras personas son importantes para este punto. Además, si se obtiene una respuesta favorable de aceptación en los clientes, se podrá posteriormente llegar con esta idea a otros nichos de mercado.

Riesgos:

Todo emprendimiento se encuentra expuesto a la actual inestabilidad económica del país, sobre todo con la problemática de salud que estamos atravesando; por lo que la empresa podrá enfrentarse a un bajo nivel de ventas. Además de un posible incremento en los precios sobre todo de los activos, lo que ocasionará un incremento en el precio del servicio y como consecuencia es posible que se reduzca la clientela.

1.9. Conclusión Diagnóstica

En función al proceso de diagnóstico realizado se identifica que los aliados son los dueños y encargados de los locales comerciales, específicamente de aquellos que expenden ropa y calzado, así como también las diferentes leyes y normas que rigen actualmente en el país y que lo dictamina la Constitución del Ecuador, la Ley Orgánica de simplificación y progresividad tributaria y la Ley del régimen tributario interno. Además, la empresa contará con el apoyo de personal altamente calificado y capacitado para las diferentes áreas.

El entorno macroeconómico y sectorial presenta oportunidades para esta propuesta de emprendimiento como es la creación de un sistema contable en base a las necesidades de los clientes, de esta manera se generará mayor nivel

de ventas, reconocimiento y crecimiento empresarial. Sin embargo, se presentan oponentes y riesgos que constituyen un impedimento para cumplir con las expectativas de la empresa y los clientes, razón por la cual es importante aprovechar los aliados y oportunidades para proponer estrategias de mejoramiento sustancial en las diferentes áreas para alcanzar un mejor posicionamiento en el mercado.

CAPÍTULO II

Fundamentación Teórica

2.1. Introducción

Dentro del presente proyecto se ve la necesidad de realizar la fundamentación metodológica con el fin de recabar información para conocer la situación que atraviesan los dueños de los locales comerciales en la ciudad de Ibarra principalmente los que se dedican a la compra y venta de ropa y calzado por lo cual se ve necesario realizar este tipo de fundamentación para establecer un análisis en base a los resultados obtenidos en la pertinente encuesta con el fin de lograr un beneficio en el nicho de mercado al cual se ha enfocado en lo que respecta al correcto manejo de sus respectivos negocios.

2.2. Objetivo

-Fundamentar teórica y metodológicamente el Proyecto de emprendimiento para la creación de un Sistema contable para las MIPYMES del sector comercial ubicadas en la ciudad de Ibarra, Imbabura, Ecuador

2.3. Fundamentación metodológica

2.3.1. Tipo de investigación

El proyecto utilizará el tipo de investigación cuantitativa ya que es una forma de aproximación sistemática al estudio de la realidad; se apoya en categorías numéricas y permite realizar el análisis de fenómenos a través de diferentes formas estadísticas como lo menciona Mousalli (2017) en su estudio. En el presente estudio, este tipo de investigación se aplicará para el análisis de los resultados, ya que se obtendrá gráficas estadísticas en base a la recolección de datos mediante la aplicación de la encuesta a la población seleccionada.

Con este sustento se puede afirmar que, una vez aplicado el instrumento, se determinará las necesidades que presentan los diferentes negocios y en base a estos resultados, se ofertará un sistema contable de fácil manejo y que contemple y satisfaga las necesidades encontradas en la población en estudio a través del manejo ordenado de las diferentes operaciones contables; además se determinará si existe la voluntad o no por parte de los dueños de los locales comerciales de adquirir el producto ofertado.

2.3.2. Método

- Deductivo

Se utilizará este método de investigación para extraer conclusiones lógicas, ya que “es una forma de pensamiento o razonamiento, que extrae conclusiones válidas a partir de un conjunto de premisas o proposiciones”, dicho de otra manera, va de lo general a lo específico (Raffino, 2020). Al ser de tipo cuantitativo el diseño de la investigación, se aplicará el método deductivo ya que para llegar a una conclusión en el presente trabajo se va a partir del análisis de las pautas establecidas en la base de datos que se creará.

- Analítico

“Es aquel método de investigación que consiste en la desmembración de un todo descomponiéndolo en sus partes o elementos para observar las causas, naturaleza y efectos”. (Hernandez, 2017)

Se utilizará este tipo de método para la identificación del problema de investigación, variables e indicadores diagnósticos, así como también al momento de realizar el muestreo de la población en estudio.

- Descriptivo

La investigación descriptiva es un método que intenta recopilar información cuantificable para ser utilizada en el análisis estadístico de la muestra de población. Es una herramienta popular de investigación de mercado que permite recopilar y describir la naturaleza del segmento demográfico. (Anónimo, 2018)

En el actual proyecto se utilizará este método de investigación, debido a que es primordial conocer a que grupo de población se va a enfocar el estudio, dicho de otra forma, se procederá a describir las características sociodemográficas de la población en estudio, analizando de cierta manera los criterios de inclusión como también de exclusión.

2.3.3. Tipo de muestreo

2.3.3.1. Muestreo probabilístico

Las técnicas de muestreo probabilísticas, permiten conocer la probabilidad que cada individuo a estudio tiene de ser incluido en la muestra, a través de una selección al azar (Otzen & Manterola, 2017). En el presente estudio se realizará el muestreo probabilístico, ya que es aquel que se basa en el principio de equiprobabilidad, es decir, que todos los individuos tienen la misma probabilidad de ser elegidos para formar parte de una muestra.

2.3.3.2. Población

El segmento de mercado al cual se va a dirigir dentro del marco del emprendimiento es de 128 locales comerciales, según el catastro de actividades económicas del mes de abril del año 2021. En vista a que el universo es reducido, se estimó trabajar con la población en su totalidad, sin necesidad de realizar una muestra.

2.3.4. Técnicas e instrumentos

Técnica

Encuesta: estudio detallado mediante la recopilación de información para después analizarla (Arellano, 2018). En el estudio, se ha visto la necesidad de aplicar la técnica de la encuesta, ya que esta es una forma de aproximación sistemática a la realidad y permite su análisis de resultados a través de gráficas estadísticas.

Instrumento

Cuestionario: “es el conjunto de preguntas utilizadas para la recopilación de información de una persona” (Arellano, 2018). Para la recolección de información se elaborará un cuestionario, mismo que permitirá tener una visión más amplia de la situación actual de las empresas a las cuales se dirige el proyecto, así como

también ayudará a obtener datos relevantes como la aceptación o rechazo al servicio propuesto.

2.4. Fundamentación de la propuesta

2.4.1. Términos Generales

Emprendimiento

Se define como el desarrollo de un proyecto que persigue un determinado fin económico, político o social, entre otros, y que posee ciertas características, principalmente que tiene una cuota de incertidumbre y de innovación. (Velez & Ortíz, 2016)

Modelo de negocio

Modelo nube y software-as-a-services (SAAS)

Este modelo de negocio hace referencia al servicio que ofrecen empresas (de tecnología normalmente) desde la nube sin la necesidad de instalaciones complejas en los equipos o hardware adicional, en la que se cobra una mensualidad por todos los servicios prestados. (Pérez, 2019)

Plan de negocio

Es una declaración formal de un conjunto de objetivos de una idea o iniciativa empresarial, que se constituye como una fase de proyección y evaluación. Se emplea internamente por la administración para la planificación de las tareas, y se evalúa la necesidad de recurrir a bancos o posibles inversores, para que aporten financiación al negocio. (Olivares, 2019)

2.4.2. Términos Específicos

Mipymes

La pequeña y mediana empresa (MIPYME) se refiere a la clasificación de las empresas por su tamaño, acrónimo que agrupa a la micro, pequeña y mediana empresa; empresas destacadas en la generación de empleo permanente y proveedores de productos básicos al mercado interno. (Luciani, Zambrano, & González, 2019)

Sistema Contable

Se define a un sistema contable como una estructura organizada en la cual se registran las operaciones que hace una entidad, además, se le considera la

forma natural o técnica ejercida durante la emisión de estados financieros para medir los efectos que realizaron las transacciones y nos ayuda a tener una mayor comprensión de la información financiera. (López, 2019)

El Sistema de Información Contable tiene por finalidad reunir datos de naturaleza contable, procesarlos a través de un sistema adecuado de procesamiento, crear y mantener archivos y producir información contable para la toma de decisiones de los distintos usuarios. (Barrios, 2017)

En la actualidad las diferentes empresas utilizan herramientas, mismas que les permitan optimizar tiempo y sobre todo facilitar los diferentes procesos; entonces, un sistema contable es un programa informático diseñado específicamente para gestionar y sistematizar de manera sencilla todas las tareas de contabilidad, permitiendo registrar la información y facilitando obtener los reportes en cualquier momento y llevar a flote de manera organizada los locales.

Estructura de un Sistema Contable

Un sistema de información contable sigue un modelo básico y un sistema de información bien diseñado, ofreciendo así control, compatibilidad, flexibilidad y una relación aceptable de costo / beneficio, en el sistema contable de cualquier empresa independientemente del sistema contable que utilice se deben ejecutar tres pasos básicos relacionados con las actividades financieras: los datos se deben registrar, clasificar y resumir, sin embargo el proceso contable involucra la comunicación a quienes estén interesados y la interpretación de la información contable para ayudar en la toma de decisiones comerciales. (López, 2019)

Software Contable

Los softwares contables permiten registrar y procesar las transacciones generadas de una actividad económica, sean ventas, compras, créditos entre otras; logrando sistematizar y simplificar dichas operaciones aplicando los cálculos necesarios para sus registros efectivos que orientan el manejo adecuado de las transacciones pertinentes en cada empresa. (Pico & Núñez, 2018)

Características del Software Contable

Todo software contable para ser considerado eficiente debe cumplir principalmente con las siguientes características, según (Pico & Núñez, 2018):

a. Flexible: todo software debe tener la posibilidad de adaptarse a los diferentes requerimientos, esquemas o cambios que tenga la empresa.

b. Compatible: es necesario que al implementar un programa contable éste tenga la capacidad de funcionar con otros programas que se apliquen dentro de la empresa para que de esta manera exista el intercambio de información.

c. Fácil uso: todo software debe desarrollarse de forma manejable para que el usuario pueda insertar fácilmente las transacciones de forma rápida y sencilla.

d. Automático: que los datos ingresados en el programa puedan generar demás información relevante con una pequeña intervención de la persona.

e. Seguro: como requisito principal toda aplicación contable debe generar campos tanto para las claves de acceso como para los diferentes usuarios con la finalidad de proteger y salvaguardar la información financiera de la entidad.

f. Posibilidad de integrar: para que un programa sea considerado relevante debe tener la capacidad de integrar documentación externa, como el adjuntar facturas comprobantes entre otros.

g. Reportes básicos: el programa debe estar configurado de manera que arroje información resumida o reportes de los diferentes ingresos o gastos que la empresa tenga.

Empresa Comercial

Las empresas comerciales realizan actividades económicas organizadas, dedicadas a la compra y venta de productos, estas empresas cumplen la función de intermediarias entre productores y los consumidores. (Samaniego, 2016)

Competencia directa

Son aquellos negocios que venden un producto igual o semejante al que se oferta, y que lo venden en el mismo mercado al que nos estamos dirigiendo; es decir, buscan nuestros mismos clientes para venderles prácticamente lo mismo. (Torres, 2011)

Competencia indirecta

La forman todos los negocios que intervienen de forma lateral en el mercado y clientes, que buscan satisfacer las mismas necesidades de forma diferente y con productos substitutos. Puesto que ofrecen características similares al de la empresa, un software contable direccionado para pequeñas y medianas empresas, no ofrecen soluciones especializadas, sino que trabajan bajo pedido con programas o módulos contables de propósito general como es el caso de MONICA. (Torres, 2011)

A continuación, se ilustra una tabla, en donde se puede observar lo costosos que resultan ser los sistemas contables

Tabla 3. Competidores indirectos

COMPETIDOR	VENTA $	SERVICIO MANTENIMIENTO
Informática y Gestión S.A. SIIGO	3500	$35 por hora
Herrera Carvajal y Asociados, Cía. Ltda. SAFI	3000	$35 por hora
NECTILUS NECTILUS	2800	$25 por hora

Fuente: (Torres, 2011)
Elaborado por: El autor

Análisis: La competencia hoy en día, es uno de los factores a tomar en cuenta, para analizar las desventajas de los servicios o productos ya establecidos en el mercado, y de esta forma lograr presentar una opción que sea factible para el cliente al cual se va a dirigir, entonces, aquí podemos observar que de los tres tipos de sistemas contables reconocidos, la principal desventaja es el costo, ya que estos sistemas no funcionan por arriendos, únicamente lo venden el paquete completo a los precios ya ilustrados y el servicio de mantenimiento, es un gasto

adicional para la clientela ya que la empresa no lo incluye dentro de su oferta del paquete como tal.

CAPÍTULO III

Propuesta

3.1. Introducción

Dentro de este capítulo se desarrollará el respectivo estudio de mercado, para indagar el sector comercial al cual se dirigirá el proyecto; además, se realizará el estudio técnico, mismo que permitirá identificar la ingeniería, tamaño y localización de la microempresa para la puesta en marcha de la propuesta; es decir, la ingeniería básica del servicio a implementarse. Otro punto importante que se desarrollará dentro del presente capítulo es el estudio administrativo y el estudio financiero, para determinar aspectos organizacionales y legales del proyecto; además de que se analizará la viabilidad tanto comercial como económica de la presente propuesta.

3.2. Objetivo general

Elaborar un Proyecto de emprendimiento para la creación de un sistema contable para las MIPYMES del sector comercial ubicadas en la ciudad de Ibarra, Imbabura, Ecuador.

3.2.1. Objetivos específicos

-Elaborar el modelo de negocio nube y software-as-a-services (SAAS) para la puesta en marcha del emprendimiento en mención.

-Conocer las necesidades y requerimientos de los locales comerciales relacionados con ropa y calzado a través del desarrollo de un estudio de mercado.

-Realizar un estudio técnico para determinar la capacidad instalada, los procesos y recursos necesarios que permitan la ejecución del proyecto.

-Diseñar la estructura administrativa para el adecuado manejo de una empresa informática contable

-Evaluar la rentabilidad de la creación del sistema contable a través del análisis de los indicadores financieros para la toma de decisiones en los locales comerciales.

3.3. Modelo de negocio

Modelo nube y software-as-a-services (SAAS)

Dentro del presente proyecto de emprendimiento se aplicará el modelo de negocio nube y software as a services, para de esta manera establecer los distintos parámetros que vayan en función de las necesidades de los clientes, y así poder satisfacer cada una de las inquietudes de los comerciantes, con el fin de determinar soluciones y brindar apoyo a cada local comercial dedicado a la compra y venta de ropa y calzado ubicado en la ciudad de Ibarra.

3.3.1. Lienzo CANVAS

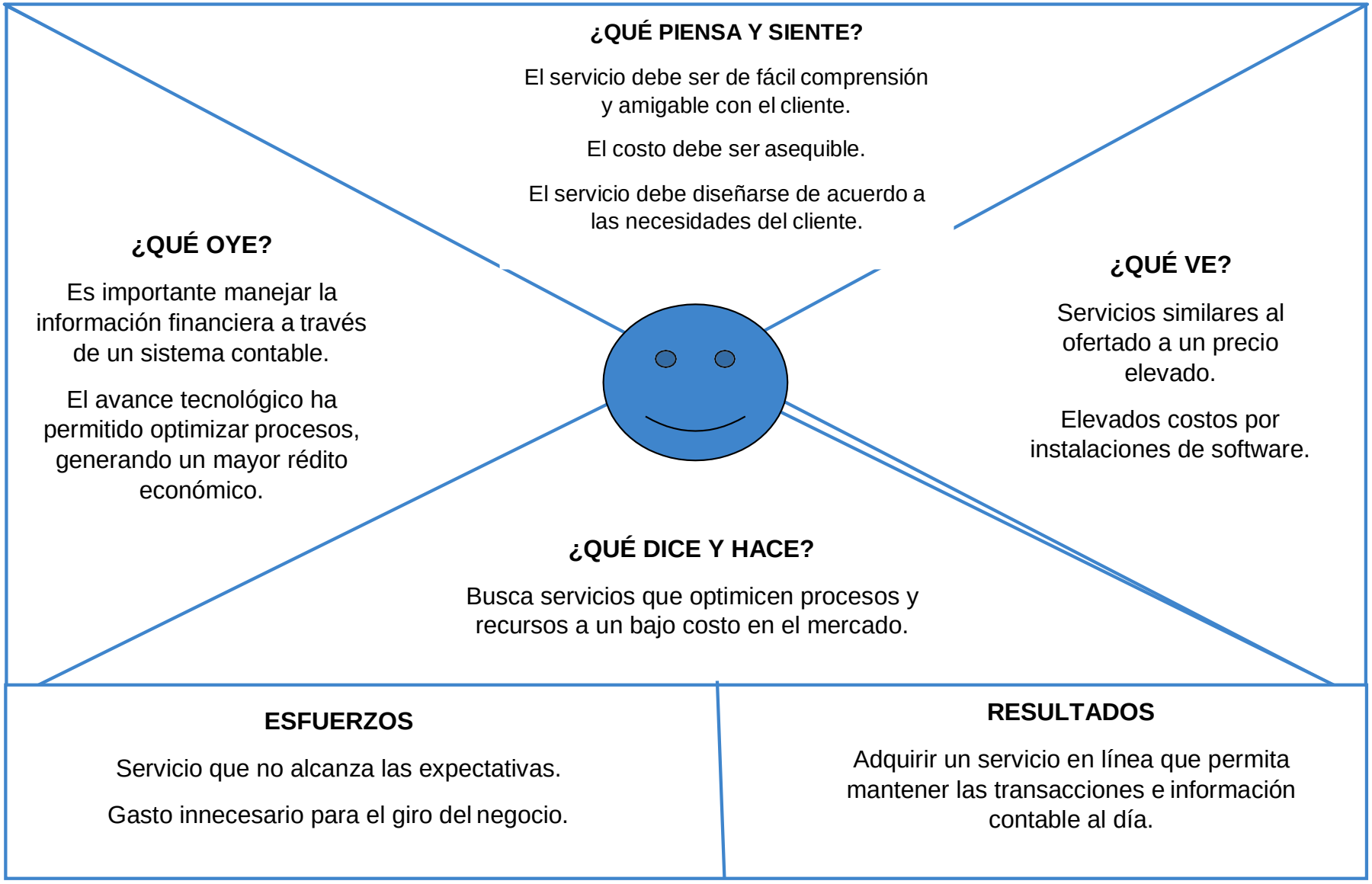
Tabla 4. Lienzo CANVAS

Actores clave	**Actividades clave**	**Propuesta de valor**	**Relación con los clientes**	**Segmento de clientes**
Socios clave - Dueños de tiendas de ropa y calzado **Proveedores clave** - Capacitadores Contables - Técnicos en software contable **Recursos clave** - Necesidades y requerimientos del cliente	- Conocer los gustos y preferencias del segmento de mercado al cual se va a enfocar. - Difundir información promocional del sistema contable a través de redes sociales. - Promocionar el servicio a través de afiches.	El sistema contable se ofertará en dos servicios: básico y Premium. -El servicio básico contará con 7 módulos y el acceso a un servidor, mientras que el Premium presentará 13 módulos y acceso a 3 servidores. -El servicio será amigable, flexible y sobre todo contarán con apego a normas NIC y NIIF para las Mipymes. -La empresa proporcionará el servicio de mantenimiento, sin embargo, si el cliente requiere de mayor número de mantenimientos se lo realizará con un precio adicional. -Además de los módulos establecidos, el sistema contará con	-Se mantendrá una relación directa, cordial, profesional, democrática, cómoda, clara y sin complicación con los clientes o socios clave. -El costo del servicio brindado será asequible. -Se capacitará sobre el manejo adecuado del sistema contable, de forma gratuita. -El modelo de sistema contable que se implementará será básico y por lo tanto sencillo de utilizar para permitir que todas las personas la puedan utilizar, sin ningún problema.	El estudio se enfocará principalmente en los diferentes locales comerciales dedicados a la compra y venta de ropa y calzado ubicados en la ciudad de Ibarra.

<table>
<tr><td></td><td>Recursos clave
Recursos humanos:
- Capacitadores del área contable
- Ingenieros en sistemas
Recursos tecnológicos:
Software Contable</td><td>un módulo de seguridad, que permitirá resguardar datos transaccionales.</td><td>Canales de comunicación
- Canales de venta Directa y Online (Internet)
- Canales de comunicación Online
- Canales de distribución Directa</td><td></td></tr>
<tr><td colspan="2">Estructura de costos
-Infraestructura con la cual contará la empresa para su funcionamiento
- Sueldos de los ingenieros en sistemas
-Equipo tecnológico</td><td colspan="3">Fuentes de ingreso
-Cuota mensual por uso del software contable
- Cuota adicional por mantenimiento preventivo
- Pago extra por solicitud de módulos adicionales a los preestablecidos</td></tr>
</table>

Elaborado por: El Autor

3.3.2. Mapa de empatía



3.3.3. Descripción de los elementos CANVAS

3.3.3.1. Segmento de clientes

¿Para quién creamos valor?

El proyecto de emprendimiento crea valor para el sector comercial, específicamente a los locales que se dedican a la compra y venta de ropa y calzado de la ciudad de Ibarra.

¿Cuáles son nuestros clientes más importantes?

El estudio se enfocará principalmente en los 128 locales comerciales dedicados a la compra y venta de ropa y calzado ubicados en la ciudad de Ibarra. Sin embargo, en la medida que la empresa vaya creciendo se implementarán ajustes en el sistema que permitan abarcar varias clases de mercado, con el fin de cumplir las necesidades de los clientes y potenciar la empresa.

3.3.3.2. Propuesta de Valor

¿Qué valor proporcionamos a nuestros clientes?

El sistema contable ofertado, será amigable y flexible ya que se tomará en cuenta la petición del cliente, es decir, tendrá la oportunidad de personalizar varias de las funciones del sistema contable, en base a sus necesidades. Además, estas funciones contables contarán con el apego a normas NIC y NIIF para las Mipymes; con todo esto el cliente logrará administrar adecuadamente su negocio.

¿Qué problema de nuestros clientes ayudamos a solucionar?

En primer lugar, se ha tomado en cuenta que dentro del sector comercial no todos cuentan con formación en el manejo de la tecnología y aspectos contables, es por ello que se programará capacitaciones para el correcto manejo del sistema, así como también de la lectura de estados financieros; otro problema importante es el manejo inadecuado del inventario, por ende, se decidió hacer hincapié en el tema, ya que las empresas a nivel local no lo llevan de manera adecuada.

Se conoce que el mantener un inventario controlado, vigilado y ordenado, tiene como finalidad distribuir y abastecer de forma adecuada el material del que se dispone; evitando además un sinnúmero de problemas en los locales como es el desabastecimiento de mercadería, robo o merma.

¿Qué necesidades de los clientes satisfacemos?

A través del modelo de negocio el cliente podrá adquirir el servicio de una manera rápida, eficaz y sobre todo al alcance de su bolsillo. Sin necesidad de instalaciones complejas, ni inversión extra por el servicio de mantenimiento del mismo.

¿Qué paquete de productos o servicios ofrecemos a cada segmento de mercado?

La idea principal es satisfacer las distintas necesidades que presentan las empresas, por ende, se ha establecido elaborar un sistema amigable, flexible, que permita personalizar varias funciones del mismo en base a la necesidad del cliente. Para ello, estará compuesto por 13 módulos, que permitirá manejar cuentas contables, generar facturas, además permitirá el manejo de inventario, registro de transacciones diarias, ingresos y egresos de caja, roles de pago, almacenamiento de documentos, generación de reportes financieros, manejo de proveedores y cuentas por pagar.

Cabe destacar que, al ser un servicio prestado por parte de la empresa, la misma realizará los mantenimientos necesarios para el adecuado funcionamiento del sistema sin embargo habrá muchas excepciones ya que los mantenimientos se realizarán en un tiempo determinado, sin embargo, si el cliente desea realizar mayor número de mantenimientos eso tendrá un costo adicional.

3.3.3.3. Relación con los clientes

¿Qué tipo de relación esperan los diferentes segmentos de mercado?

Se mantendrá una relación directa con los clientes o socios claves, siendo esta cordial, profesional, democrática, cómoda, clara y sin complicaciones. De tal modo, que se ha estipulado como política empresarial, la libertad del cliente a

elegir sus preferencias y por ello el cliente podrá cancelar su suscripción o contrato en el momento que él lo desee.

¿Qué tipo de relaciones hemos establecido?

La relación será estrictamente directa y personal ya que los clientes se contactarán directamente con la empresa para conseguir la propuesta de valor, ya sea cara a cara o por vía telefónica. Además se mantendrá un relación individualizada, ya que cada cliente tendrá la posibilidad de adquirir un servicio personalizado, acorde a sus necesidades.

¿Cuál es su coste?

El costo que mantendrá activa la relación con los clientes y su adquisición, incluirá el pago mensual del asesor contable, tecnológico, así como de los costos que implicarán las visitas insitu del personal para la oferta del servicio. Tomando en cuenta los aspectos ya mencionados, se invertirá un total de $535 mensuales, mismos que se detalla en la siguiente tabla:

Recursos	Precio Mensualizado
Asesor contable	$250
Asesor tecnológico	$250
Combustible	$20
Publicidad (afiches)	$15
TOTAL	**$535**

Elaborado por: El Autor

¿Cómo se integran en nuestro modelo de negocio?

Los clientes serán considerados como la parte fundamental del proyecto ya que sin clientes no existiría la propuesta, por ello, en vista a que el proyecto se dirigió al sector comercial se decidió establecer el modelo de negocio y software as a service, ya que mediante este modelo se evitará al cliente realizar grandes inversiones en software o hardware que implique un período de amortización y en consecuencia se podrán optimizar recursos.

3.3.3.4. Canales

¿Qué canales prefieren nuestros segmentos de mercado?

Los canales que se utilizarán principalmente serán los que se mencionan a continuación:

- **Canales de venta**

Se utilizará el canal de venta directo, es decir, se mantendrá la comunicación entre el fabricante y el cliente final de forma personal, debido a que existen personas que prefieren conocer más de cerca el servicio, en donde la empresa es la que se encargará de indicar las características del mismo, de la promoción y poder de convencimiento hacia los potenciales clientes, y no sólo llegar a satisfacer las necesidades, sino, también llegar a superar las expectativas de la clientela.

Además, se utilizará el canal de ventas online, ya que, debido a la popularización de Internet en la última década, las redes sociales han tomado protagonismo en el día a día de las personas, llegando a ganar su total atención. Es por esto, que es imprescindible que la empresa tenga presencia en estos canales digitales para construir comunidades alrededor de la marca, ganar atención de clientes potenciales y convertir las redes sociales en canales de generación de ventas.

- **Canales de comunicación**

El soporte mediante el que se transmitirá la información del servicio del sistema contable, será a través de internet, específicamente en redes sociales, sobre todo para estrechar la relación con el cliente, ya que las redes sociales permiten interaccionar de manera directa con el mismo.

- **Canales de distribución**

Se utilizará el canal de distribución directo ya que la empresa será la encargada de hacer llegar el servicio al consumidor, sin la necesidad de intervención de intermediarios o terceras personas.

¿Cómo establecemos actualmente el contacto con los clientes?

Debido a la situación de la pandemia se ha visto la obligación de tener un contacto virtual, es decir, por reuniones a través de varias plataformas y a su vez por llamadas telefónicas o vía wpp.

¿Cómo se conjugan nuestros canales?

Con el fin de mantener la tendencia de la innovación tecnológica a nivel mundial, nuestros canales son principalmente redes sociales lo que mayormente se utiliza para promocionar un producto o servicio y también sirven para establecer vínculos directos con los dueños de los locales comerciales.

¿Cuáles tienen mejores resultados?

En la actualidad las redes sociales son el medio que comúnmente se utiliza para satisfacer cada una de las necesidades de los clientes eso sí, todo instrumento de promoción tiene sus ventajas y desventajas, sin embargo, debido a las circunstancias actuales se aplicará todo de manera virtual.

¿Cuáles son más rentables?

En relación a nuestro modelo de negocio el principal canal será el Internet, específicamente las redes sociales ya que ayudarán a llegar a más clientes y permitirá que los mismos logren adquirir de manera segura y efectiva nuestro sistema contable.

¿Cómo se integran en las actividades diarias de los clientes?

La idea de negocio formará parte del diario vivir de los dueños de los locales comerciales ya que trabajarán de la mano con el sistema contable cuando realicen sus ventas o compras y demás transacciones, permitiendo optimizar tiempo y recursos.

3.3.3.5. Fuentes de ingresos

¿Por qué valor están dispuestos a pagar nuestros clientes?

El valor que se cobrará de manera mensual será de aproximadamente $50 por brindar el servicio del sistema contable y se lo facilitará a través de un enlace URL, permitiendo un fácil y a la vez seguro acceso al mismo. Se ha fijado el valor

económico mencionado, ya que se considera un precio accesible al alcance de nuestros clientes.

¿Por qué pagan actualmente?

Muchos de los clientes hacia los cuales se quiere dirigir no cuentan con un sistema contable debido al alto costo que esto implica, además del nivel de ventas que se mantiene.

¿Cómo pagan actualmente?

Debido a que muchos de los clientes no cuentan con un sistema contable no pagan por este servicio.

¿Cómo les gustaría pagar?

Se pretende que los pagos se realicen de manera virtual a través de transferencias bancarias, para evitar el contacto directo, debido a la actual situación de salud del país y el mundo.

¿Cuánto reportan las diferentes fuentes de ingresos al total de ingresos?

Las diferentes fuentes de ingresos serán el pilar fundamental para generar ingresos a la empresa la cual tendrá que sustentar varios gastos importantes.

3.3.3.6. Actores clave

¿Quiénes son nuestros socios clave?

El estudio se ha enfocado principalmente en los dueños de tiendas dedicadas a la compra y venta de ropa y calzado, considerándolos como clientes potenciales y a la vez socios clave.

¿Quiénes son nuestros proveedores clave?

-Capacitadores Contables

-Técnicos en software contable

¿Qué recursos clave adquirimos a nuestros socios?

Sus requerimientos y necesidades para poder gestionar de mejor manera sus respectivos negocios.

¿Qué actividades clave realizan los socios?

Se dedican a la compra y venta de ropa y calzado

3.3.3.7. Actividades clave

¿Qué actividades clave requieren nuestras propuestas de valor, canales de distribución, relaciones con clientes y fuentes de ingresos?

La puesta en marcha de la idea de negocio, se enfoca en conocer en primera instancia los gustos y preferencias del segmento de mercado al cual nos enfocamos. En cuanto a canales de distribución, nos hemos propuesto difundir la información del sistema contable a través de redes sociales y afiches informativos, con respecto a la relación con los clientes, como ya se ha venido mencionando se pretenderá mantener una relación directa entre cliente-empresa, siempre precautelando el respeto para de cierta manera conocer la predisposición a adquirir o no el servicio.

3.3.3.8. Recursos clave

¿Qué recursos clave requieren nuestras propuestas de valor, canales de distribución, relaciones con clientes y fuentes de ingresos?

Recursos Físicos:

Infraestructura con la cual contará la empresa para desarrollar sus diversas actividades

Recursos humanos:

Capacitadores del área contable

Ingenieros en sistemas

Recursos tecnológicos:

Computadores, Laptops

Software Contable

Recursos Económicos:

Sueldo personal

Sueldos de los ingenieros en sistemas

3.3.3.9. Estructura de Costes

¿Cuáles son los costes más importantes inherentes a nuestro modelo de negocio?

El valor de la infraestructura con la cual contará la empresa para desarrollar las diferentes actividades. Además, el sueldo de los ingenieros en sistemas que se encargarán de la parte tecnológica del desarrollo y mantenimiento del sistema contable como tal.

¿Cuáles son los recursos clave más caros?

Sueldo de los ingenieros en sistemas

Infraestructura con la cual contará la empresa

Equipo tecnológico

¿Cuáles son las actividades clave más caras?

- Diseño del sistema contable con facilidades de uso para los clientes

- Contratación de los capacitadores que ayudarán a mejorar y optimizar el uso del sistema contable

3.4. Estudio de mercado

3.4.1. Diseño de la investigación de mercados

La investigación de mercado especifica la información que se requiere para analizar estos temas, diseña las técnicas para recabar información, dirige a aplicar el proceso de recopilación de datos, analiza los resultados y comunica sus hallazgos e implicaciones. Por ende, el presente proyecto utilizará el tipo de investigación cuantitativa ya que es una forma de aproximación sistemática al estudio de la realidad; se apoya en categorías numéricas y permite realizar el análisis de fenómenos a través de diferentes formas estadísticas como lo menciona Mousalli (2017) en su estudio.

Con este sustento se puede afirmar que, a través de la realización de la encuesta respectiva hacia los dueños de los locales comerciales dedicados a la compra y venta de ropa y calzado, se determinará las necesidades que presentan los diferentes negocios y en base a estos resultados, se ofertará un sistema contable de fácil manejo y que contemple y satisfaga las necesidades encontradas en la población en estudio, a través del manejo ordenado de las diferentes operaciones contables; además se determinará si existe la voluntad o no por parte de los dueños de los locales comerciales de adquirir el producto ofertado.

Tabla 5. Matriz de Variables

OBJETIVO GENERAL	**OBJETIVOS ESPECÍFICOS**	**VARIABLES**	**INDICADORES**	**TÉCNICA**
Conocer las necesidades y requerimientos de los locales comerciales relacionados con ropa y calzado a través del desarrollo de un estudio de mercado.	Determinar el volumen de la demanda y futuros clientes	Demanda	-Clientes potenciales -Cantidad demandada -Términos de Negociación -Nivel de Aceptación	Encuestas al segmento del mercado
	Conocer acerca de la competencia directa con relación al sistema contable	Oferta	Promociones de la competencia	Encuestas al segmento de mercado

	Identificar las estrategias publicitarias idóneas para promocionar el producto	Producto	Características del Producto Estrategias Publicitarias	Encuestas al segmento de mercado
	Determinar el nivel de poder adquisitivo por parte de los clientes	Precio	Precio del producto Formas de Pago Precio actual de la competencia	Encuesta
	Identificar el lugar adecuado para establecer el punto de comercialización	Plaza	Afluencia de personas Página Web-Redes Sociales	Encuestas al segmento de mercado
	Elaborar estrategias de descuento y promoción en fechas importantes	Promoción	Temporalidad Canales de Difusión Promociones	Entrevistas a los dueños de los locales comerciales Encuestas al segmento

				del mercado

Elaborado por: El Autor

3.4.2. Segmentación de mercados

Tabla 6. Segmentación de mercados

Demográfica	**Geográfica**	**Psicográfica**	**Conductual**
Edad Rango comprendido desde los 23 años hasta los 65	**País** Ecuador	**Personalidad** Carismático Entusiasta Perseverante Enigmático Negativo	**Búsqueda del beneficio** Convencer y vender el servicio del sistema contable al cliente y orientar el beneficio hacia las dos partes.
Nivel Educativo Básica General Bachillerato Superior	**Región** Sierra	**Estilos de Vida Comprador** Compulsivo Ocasionalmente Rara Vez Nunca Siempre	**Ocasión de compra** Siempre Rara Vez Ocasionalmente Nunca
Etnia Blanco Mestizo Afroecuatoriano Indígena	**Ciudad** Ibarra	**Valores** Responsabilidad Honestidad Perseverancia	**Fidelidad a la marca** Ofrecer promociones y descuentos en épocas especiales
Genero	**Provincia**	**Actitudes**	

Demográfica	Geográfica	Psicográfica	Conductual
Masculino Femenino	Imbabura	Amable Empático Alegre Triste	
Estado Civil Casado Divorciado Unión Libre Viudo Soltero		**Intereses** Tener una vida estable Ganar dinero en la medida en la que se pueda	

Elaborado por: El Autor

3.4.3. Clientes

Los clientes que se han establecido para la puesta en marcha del emprendimiento son los 96 locales comerciales dedicados a la compra y venta de ropa y calzado todo esto según el último catastro de actividades económicas publicado en la página del Municipio de Ibarra; cabe recalcar que para esto se tomó en cuenta a la población económicamente activa (PEA) del cantón Ibarra la cual está en condición de compra.

El precio por la adquisición del software contable será muy accesible ya que debido a la situación económica actual que se vive a causa de la pandemia hace que se realicen ajustes con respecto al precio de adquisición del servicio por ende se establecerá una relación amigable y justa para las dos partes.



3.4.4. Instrumentos de recolección

Universidad Técnica del Norte

Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas

Carrera de Contabilidad y Auditoría

ENCUESTA SOBRE LA CREACIÒN DE UN SISTEMA CONTABLE PARA LAS MIPYMES DEL SECTOR COMERCIAL

El objetivo del presente proyecto es recopilar la información necesaria para de esta manera conocer la predisposición de adquirir o no el servicio del sistema contable por parte de los dueños de los locales comerciales dedicados a la compra y venta de ropa y calzado

Su participación es voluntaria, por lo cual usted podrá retirarse en cualquier momento si lo desea.

INSTRUCCIONES

Conteste las siguientes preguntas con responsabilidad y honestidad.

Marque con una X la respuesta correcta

Datos Personales

Edad:

23-35 ☐ 36-45 ☐ 46-55 ☐ 56-65 ☐

Género:

Masculino ☐ Femenino ☐

Cargo que desempeña en el negocio:

Gerente/Propietario ☐ Administrador ☐ Empleado ☐

Usted es:

Comerciante ☐ Productor ☐ Ambos ☐

Número de empleados con los que cuenta el negocio:

1-3 ☐ 4-6 ☐ Más de 6 ☐

Volumen de transacciones diarias:

1-10 ☐ 11-20 ☐ Más de 20 ☐

Que tiempo lleva en el mercado:

Nuevo negocio ☐ corto tiempo ☐ largo tiempo ☐

Cuáles son sus principales rubros de venta:

Calzado ☐ Ropa ☐ Ambos ☐ Bisutería ☐

PREGUNTAS

1.- ¿Actualmente posee su negocio un sistema contable?

Si ☐

No ☐

2.- ¿Con que tipo de sistema contable cuenta la empresa? ¿Y qué empresa es la encargada de brindarle el servicio?

Manual ☐

Sistematizado ☐

Semisistematizado ☐

3.- ¿El sistema que actualmente posee la empresa satisface las necesidades de la información contable?

Si ☐

No ☐

4.- ¿Mantiene usted un registro de todos los ingresos y gastos?

Si ☐

No ☐

5.- ¿Registra usted todos los pagos a proveedores?

Si ☐

No ☐

6.- ¿Considera usted que la aplicación de un sistema contable mejorara la información financiera?

Si ☐

No ☐

7.- ¿De qué forma le gustaría contratar el servicio del sistema contable?

Acudiendo a su negocio ☐

Acudiendo a una oficina ☐

Otro (Especifique)…….

8.- ¿Por qué medios le gustaría conocer acerca del servicio del sistema contable?

Redes Sociales ☐

Afiches ☐

Radio ☐

Otro (Especifique) …….

9.- ¿Cuál es el motivo por el cual no estaría dispuesto a adquirir el servicio del sistema contable?

No lo considera importante ☐

Ya posee un sistema actual ☐

Otros (Especifique)……

10.- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar de manera mensual por adquirir el servicio del sistema contable que incluye lo siguiente: ¿manejo de inventario, facturación electrónica respaldada por el SRI, estados financieros, registro de ingresos y gastos como principales características?

……

11.- ¿De qué manera le gustaría cancelar el valor por el servicio del sistema contable?

Tarjeta de Crédito ☐

Efectivo ☐

Otro (Especifique)……

12.- ¿Si el sistema contable tendría estas características manejo de inventario, facturación electrónica respaldada por el SRI, estados financieros, registro de ingresos y gastos usted estaría en condición de adquirir el servicio?

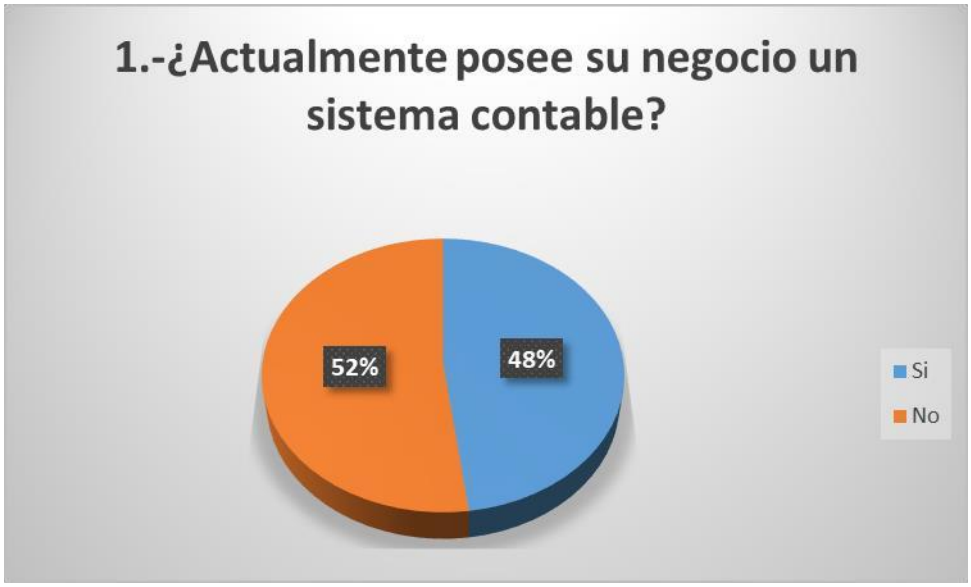
Si ☐

No ☐

3.4.5. Resultados y discusión

Pregunta N°1

Gráfico 2. El negocio posee un sistema contable



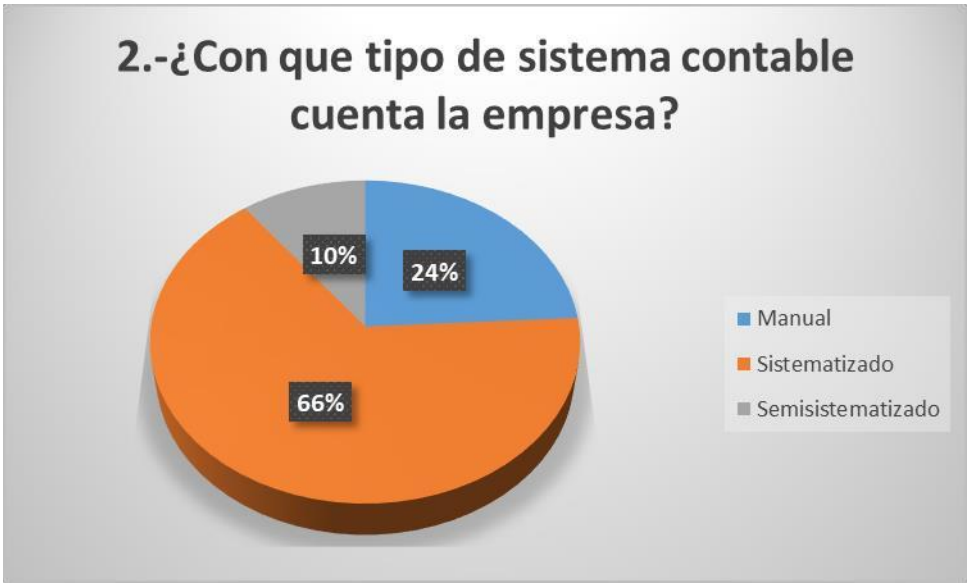
Fuente: Propia

Análisis:

Dentro de esta pregunta se puede evidenciar que los negocios comerciales dedicados a la compra y venta de ropa y calzado, en un 52% no poseen un sistema contable, mientras que apenas con el 48% con una diferencia mínima poseen dicho sistema. Lo que se puede deducir, que la implementación del presente proyecto será viable, ya que se logrará solucionar ciertas problemáticas a las que se encuentran expuestos los diferentes locales comerciales.

Pregunta N°2

Gráfico 3. Tipo de sistemas contables con el que cuentan las empresas

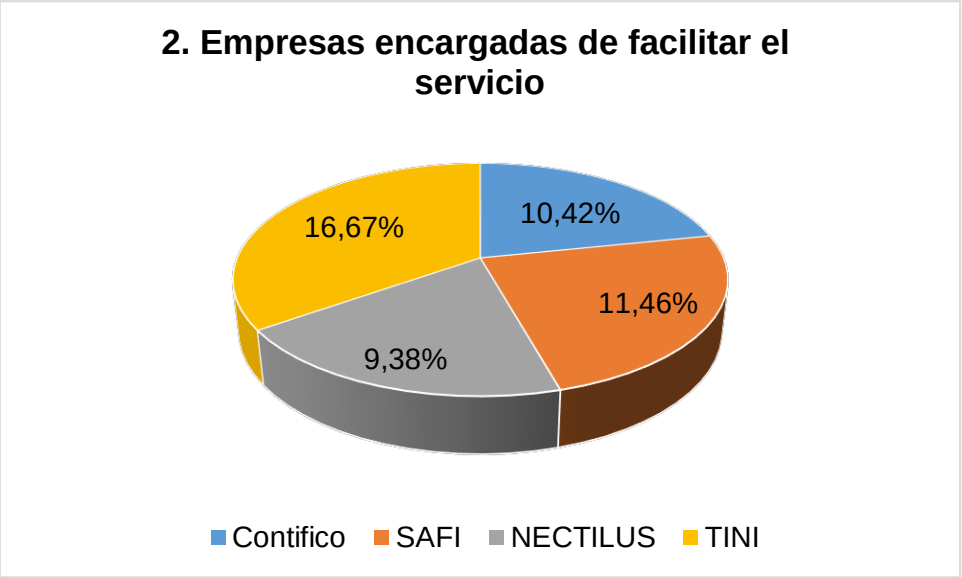


Fuente: Propia

Análisis:

En base a la respuesta de la pregunta número 1, de los locales comerciales que poseen un sistema contable, el 66% de ellos cuentan con un sistema contable sistematizado, mientras que el 24% cuenta con un sistema manual y apenas el 10% cuentan con un sistema Semisistematizado. Por lo que se puede afirmar que en su mayoría existe aceptación por los servicios sistematizados, ya que hoy en día la tecnología ha sido una fuente importante y por ende el proyecto tendrá mayor aceptación al ser completamente sistematizado.

Gráfico 4. Empresas encargadas de facilitar un sistema contable



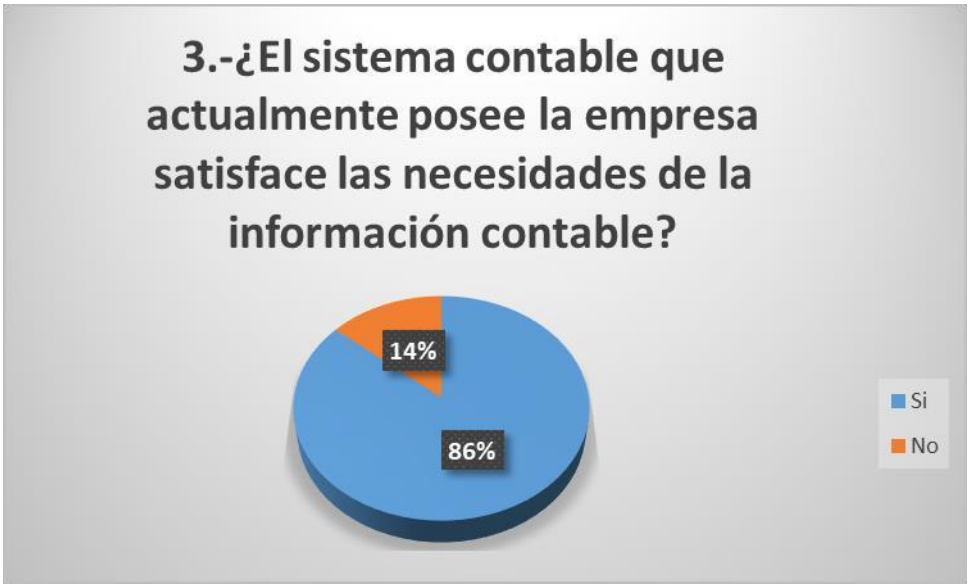
Fuente: Propia

Análisis:

Del 48% de la población encuestada que mencionó que su negocio si posee un sistema contable, el 16,67% está contratando el servicio de la empresa TINI, seguido de SAFI con un 11,46%, Contifico con un 10, 42% y finalmente NECTILUS con un 9,38%. Es decir, únicamente existen 4 empresas que brindan el servicio de sistemas contables en la ciudad de Ibarra a locales comerciales. Por lo tanto, es importante enfocarse en la competencia, conocer sus debilidades para así poder llegar a los clientes con una propuesta innovadora, que supere las expectativas y que sobre todo cumpla con todas las necesidades.

Pregunta N°3

Gráfico 5. El sistema contable con el que cuentan las empresas satisface las necesidades



Fuente: Propia

Análisis:

De los locales comerciales que se hizo referencia a que, si poseen un sistema contable, en base a satisfacción de necesidades, el 86% mencionó que si lo hacen, mientras que el 14% del universo en estudio afirmó que su sistema contable que manejan no logra satisfacer las diferentes necesidades. Evidentemente los sistemas contables que operan en la ciudad, en su mayoría llegan a generar satisfacción en el cliente, es por ello que se debe analizar sus características, para poder llegar a la población en estudio con una propuesta que brinde o posea las mismas o mejores características a un precio adecuado tanto para el cliente como para el emprendedor.

Pregunta N°4

Gráfico 6. Registro de ingresos y gastos



Fuente: Propia

Análisis:

Según los datos recopilados se puede evidenciar que el 83% de la población encuestada menciona que si mantiene un registro de ingresos y gastos mientras que apenas un 17% menciona que no lleva este tipo de registro. Por lo que se puede afirmar que un porcentaje aún importante dentro del sector comercial (17%), no tiene conocimiento de la importancia de llevar una contabilidad para registrar y resumir sus bienes y deudas de manera periódica, y que le permita conocer el estado económico de sus actividades, para una posterior toma de decisiones con sus resultados, sean estos favorables o desfavorables.

Pregunta N°5

Gráfico 7. Registro de pago a proveedores



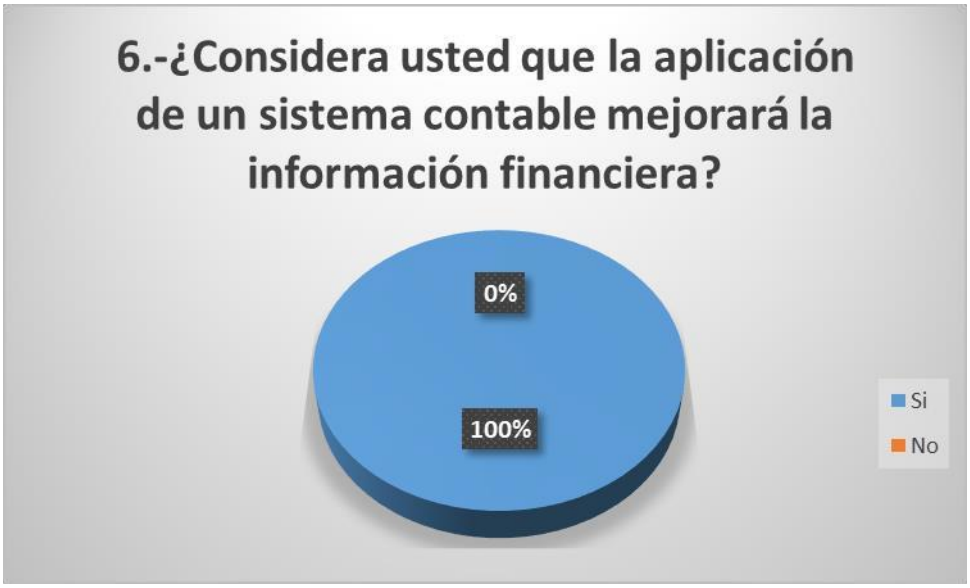
Fuente: Propia

Análisis:

Es importante destacar que todas las cuentas sean estas por cobrar o por pagar, son un factor clave para cualquier negocio, sin embargo, según datos recopilados el 83% de la población encuestada menciona que si registra los pagos a proveedores mientras que el 17% no lo hace. Es decir, el 17% de locales comerciales dedicados a la compra y venta de ropa y calzado tienen un riesgo muy probable de quebrar, ya que si no se realiza un registro efectivo de las cuentas por cobrar y cuentas por pagar, se pone en riesgo la estabilidad financiera del negocio.

Pregunta N°6

Gráfico 8. Mejoramiento de la información financiera a través de un sistema contable



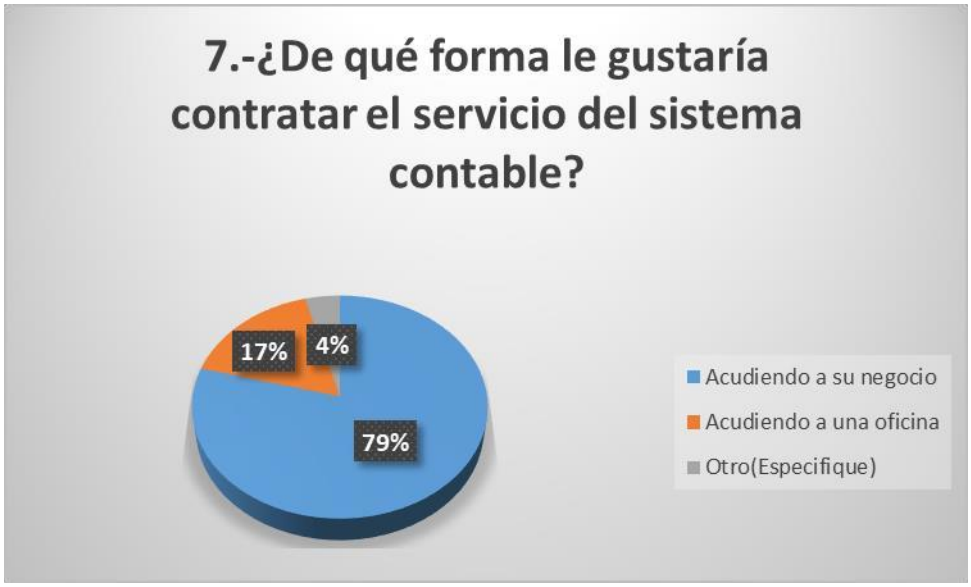
Fuente: Propia

Análisis:

Según los datos obtenidos de la población encuestada refleja que el 100% de los locales comerciales consideran importante la aplicación de un sistema contable para mejorar la información financiera.

Pregunta N°7

Gráfico 9. Forma de contrato del servicio



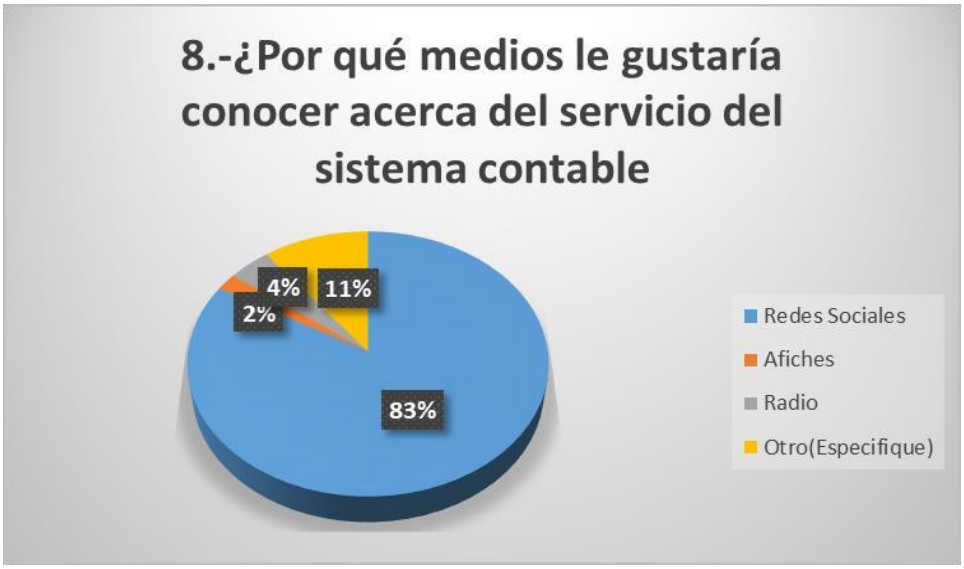
Fuente: Propia

Análisis:

Dentro de esta pregunta se puede evidenciar que de la población encuestada el 79% le gustaría que acudan a su negocio personalmente para obtener información y contratar el servicio del sistema contable; mientras el 17% acudiría a una oficina y apenas el 4% lo contrataría de otra manera. Con estos resultados se deduce que la forma más aceptable para el cierre de contratos será acudiendo personalmente a los diferentes locales comerciales, identificando sus necesidades y realizando un sistema acorde a las mismas.

Pregunta N°8

Gráfico 10. Estrategias de comercialización del servicio



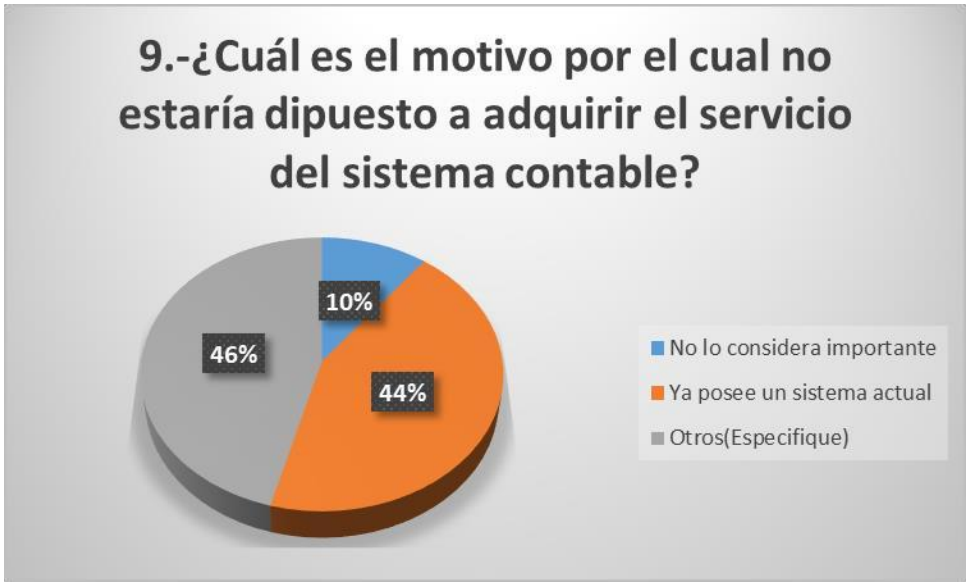
Fuente: Propia

Análisis:

Debido a la popularización de Internet en los últimos años, las redes sociales han tomado protagonismo en el día a día de las personas, llegando a ganar su total atención, y como resultado evidente de ello se puede observar claramente que al 83% de la población encuestada le gustaría conocer información del servicio del sistema contable a través de redes sociales, mientras que al 11% les gustaría conocer de otra forma (TV); el 4% a través de radio y el 2% por medio de afiches. Entonces se puede asegurar que es imprescindible que la empresa tenga presencia en estos canales digitales para ganar la atención de posibles clientes potenciales y convertir a las redes sociales en un canal de generación de ventas.

Pregunta N°9

Gráfico 11. Motivo de negación hacia el servicio



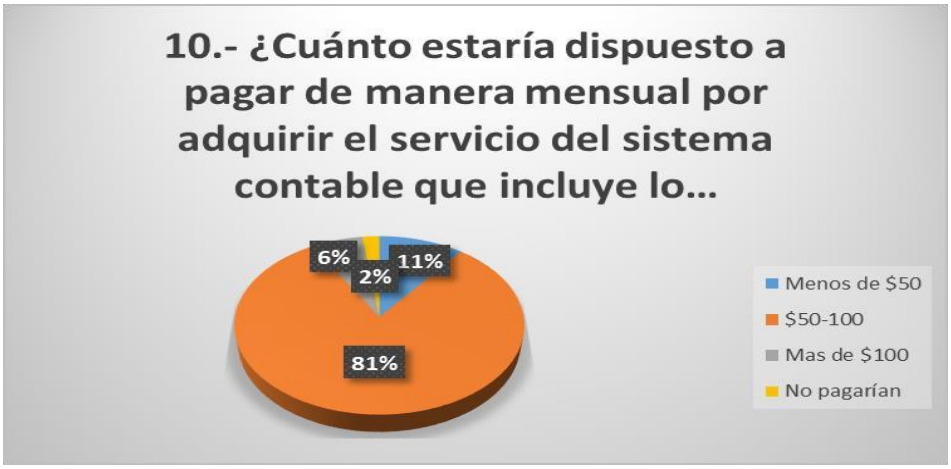
Fuente: Propia

Análisis:

El 46% de los locales comerciales no estarían dispuestos a adquirir el servicio del sistema contable debido a otros motivos tales como el precio, desconocimiento entre otros; mientras que el 44% asegura que no lo adquirirían porque ya poseen uno y solo el 10% no lo considera importante. Con esta información para la puesta en marcha del emprendimiento es fundamental iniciar con una fase de capacitación en donde se brinde información relevante de cómo el sistema contable contribuirá a mantener y mejorar la información contable de los diferentes negocios comerciales, además de ofrecerle al cliente un servicio a un precio relativamente cómodo.

Pregunta N°10

Gráfico 12. Estimación del precio mensual



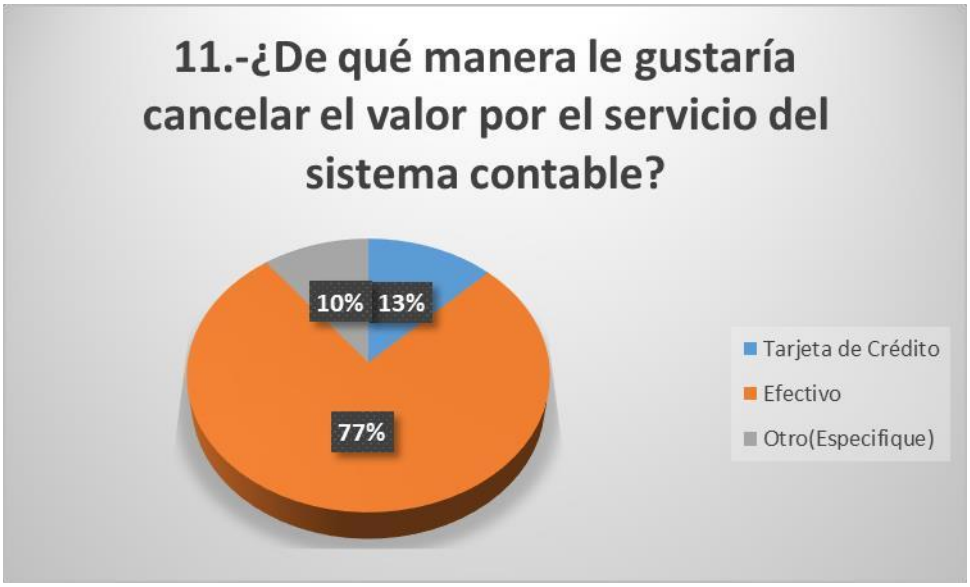
Fuente: Propia

Análisis:

Según la población encuestada con respecto a esta pregunta se refleja que el 81% de los locales comerciales estarían dispuestos a adquirir el servicio del sistema contable por un valor mensual aproximado entre un intervalo de 50-100 dólares; mientras que el 11% pagarían menos de 50$ por este servicio; No obstante, un 6% adquiriría este servicio por un monto superior a $100 y solo el 2% no pagaría por este servicio. Estos datos son realmente importantes sobre todo para la estimación del precio, ya que se conoce que los clientes en su gran mayoría estarán dispuestos a pagar por un servicio contable, sin embargo, es el precio el que influirá directamente en la aceptación o rechazo de la propuesta.

Pregunta N°11

Gráfico 13. Forma de pago por el servicio



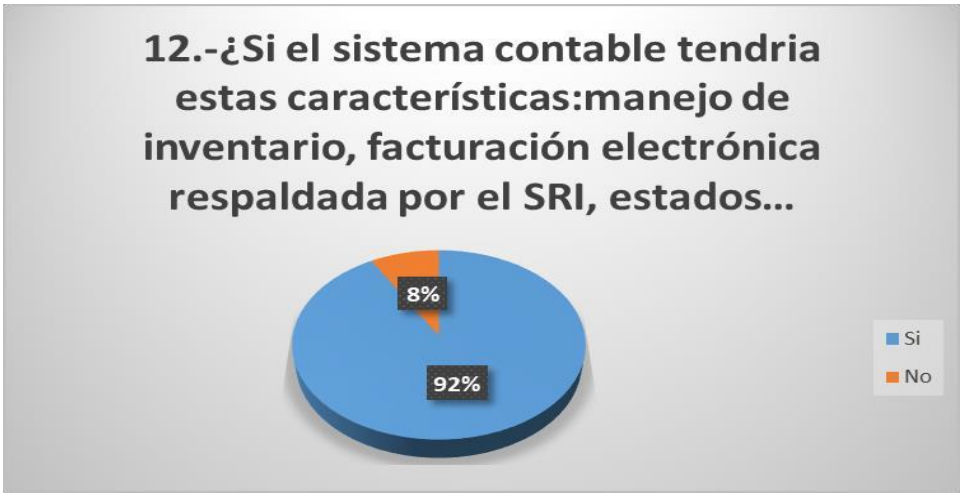
Fuente: Propia

Análisis:

Según los datos recopilados de la población encuestada, el 77% cancelaría el valor mensual en efectivo mientras que el 13% lo haría con tarjeta de crédito y solo el 10% lo harían de otra manera. Es importante conocer la forma de pago a la cual estarían dispuestos a acceder los clientes, para poder de cierta manera llegar a un consenso y determinar la mejor forma de pago por el servicio prestado, o de cierta forma dar flexibilidad de elección al cliente en lo referente a la forma de pago, para que así no se sienta incómodo o inconforme.

Pregunta N°12

Gráfico 14. Aceptación del servicio propuesto



Fuente: Propia

Análisis:

Según los datos recopilados de la población encuestada en esta pregunta se refleja que la gran mayoría de locales comerciales (92%) estarían dispuestos a adquirir el servicio del sistema contable y apenas el 8% no lo adquirirían. Por lo que se puede afirmar que el proyecto tiene viabilidad y es aceptado por la población en estudio.

3.4.6. Análisis de la demanda

Tras realizar la estimación de la demanda por el método de investigación de mercado, se obtiene que la cantidad demandada para la presente propuesta es de 50 locales comerciales dedicados a la compra y venta de ropa y calzado ubicados en la ciudad de Ibarra. Para la obtención del mencionado resultado, se tiene como base el instrumento aplicado a la población en estudio, de donde se obtuvo como resultado de la pregunta 1 que el 52% de los locales comerciales no disponen de un sistema contable, porcentaje considerado importante para el cálculo de la necesidad.

Además, una vez explicada las características del sistema contable, se obtuvo como resultado de la pregunta número 12 que el 92% de las personas en mención estarían en condición de adquirir el servicio, lo que sirvió como base

para el cálculo del deseo por parte de los encuestados. Mientras que en la pregunta número 10, el 81% de personas estarían dispuestas a adquirir el servicio a un precio que va desde los 50 a los 100 dólares. Para el cálculo de la necesidad, deseo y demanda respectiva se toma en cuenta la población finita y se multiplica por los porcentajes ya mencionados, obteniendo los resultados que se exponen en la siguiente tabla:

Tabla 7. Estimación de la demanda en locales comerciales

Estimación de la demanda por el método de ratios en cadena o de investigación de mercado		
Población finita	128 Locales comerciales dedicados a la compra y venta de ropa y calzado en la ciudad de Ibarra	
Necesidad	Locales comerciales de ropa y calzado que no poseen un sistema contable	67
Deseo	Personas que sus locales comerciales dedicados a la compra y venta de ropa y calzado, no poseen un sistema contable y que estarían en condición de adquirir el servicio	61
Demanda Potencial	Personas que sus locales comerciales dedicados a la compra y venta de ropa y calzado, no poseen un sistema contable y estarían en condición de adquirir el servicio a un precio de entre 50 a 100 dólares por el sistema contable	**50**

Tabla 8. Demanda potencial anual por servicios

Tipo de servicio	**Unidades Mensual**	**Unidades Anual**
Básico	25u	300u
Premium	25u	300u
TOTAL	**50u**	**600u**

La demanda potencial anual por servicios es de 600 unidades, ya que de las 50u se decidió distribuir 25u para el servicio básico y 25u para el servicio Premium,

esto de manera mensual, para convertirla a anual se procedió a multiplicar las unidades mensuales por los doce meses del año, obteniendo 300u para el servicio básico y 300u para el Premium.

Tabla 9. Demanda potencial anual en dólares

Tipo de servicio	**Precio Mensual**	**Precio Anual**
Básico	$25	$300
Premium	$55	$660
TOTAL	**$80**	**$960**
Básico		$90.000
Premium		$198000
Demanda Potencial Anual		**$288.000**

La demanda potencial anual en dólares es de $288.000, esto se obtiene del cálculo del intervalo del precio mensual al cual se ha asignado cada servicio que es de $25 el básico y $55 el Premium, dando un total de $80, a este valor se lo convierte en un precio anual obteniendo un total de $960 como se lo detalla en la tabla expuesta. Previamente se ha calculado la demanda potencial en unidades o servicios anuales, tomando estos valores se procede a realizar el cálculo matemático y se obtiene un valor de $90.000 para el servicio básico y $198.000 para el Premium, consiguiendo un total de $288.000.

3.4.7. Análisis de la oferta

Para el análisis de la oferta del estudio, se ha tomado en cuenta la pregunta 1 del instrumento, en donde se obtuvo como resultado que el 48% de la población encuestada si posee un sistema contable, sin embargo, el 14% de la misma, no se encuentra satisfecha con el sistema que posee en la actualidad. Dentro de los principales sistemas contables considerados como competencia dentro del mercado son los siguientes:

Tabla 10. Oferta Anual en unidades o servicios

Sistemas Contables	**S. Básico**	**Precio Mensual**	**S. Premium**	**Precio Mensual**
Contifico	4	50	6	55
SAFI	6	75	5	100
NECTILUS	4	70	5	95
TINI	5	50	11	60
TOTAL	**19**	245	**27**	310
Oferta Anual	552			

Fuente: (Pico & Núñez, 2018)

Elaborador por: El Autor

Como se puede evidenciar en la tabla, en la ciudad de Ibarra operan cuatro sistemas contables, sin embargo, sus mensualidades son elevadas, lo que representa un gasto importante para el sector comercial al cual se dirige el presente proyecto. Es por ello, que se ha enfatizado en proponer un sistema contable sistematizado, acorde a las necesidades de los clientes y poder de esta manera, promover el sector comercial. Tomando en cuenta las empresas de la competencia ofertan mensualmente en total 46 servicios entre el básico y Premium, entonces, la oferta anual es de 552 servicios o unidades.

Tabla 11. Determinación de la Oferta anual en dólares

Sistemas Contables	**S. Básico**	**Precio Anual**	**S. Premium**	**Precio Anual**
Contifico	48	$ 28.800,00	72	$ 47.520,00
SAFI	72	$ 64.800,00	60	$ 72.000,00
NECTILUS	48	$ 40.320,00	60	$ 68.400,00
TINI	60	$ 36.000,00	132	$ 95.040,00
TOTAL	228	**$ 169.920,00**	324	**$ 282.960,00**
OFERTA ANUAL	$452.880,00			

Fuente: (Pico & Núñez, 2018)

Elaborador por: El Autor

La oferta estimada en dólares es de $452.800 como se puede evidenciar en la tabla expuesta, esto se obtiene del cálculo del precio mensual por los 12 meses que tiene el año y por el número de locales comerciales que adquieren el servicio de forma anual.

3.4.8. Demanda insatisfecha

Si se toma en cuenta que la demanda potencial anual en unidades o servicios es de 600 como lo refleja la tabla 8, y la oferta anual es de 552 servicios, se puede afirmar que la demanda insatisfecha es de 48 servicios anuales ya que es el resultado de la resta entre la demanda y la oferta.

3.4.9. Estrategias de comercialización

a) Producto

El servicio será automatizado, ya que en la actualidad el factor tecnológico en este tipo de servicios permite reducir costos y errores que conduce el proceso contable manual, además reduce el tiempo y optimiza recursos, ya que nos permite obtener información de los estados financieros de manera inmediata. Las características importantes a destacar del producto/servicio ofertado son:

- El servicio tendrá constante actualización, evitando de esta manera fallos y pérdida de tiempo.
- Mantendrá incluido a sus módulos uno de seguridad, garantizando de esta manera al cliente la confianza sobre sus datos financieros y administrativos.
- El cliente tendrá la posibilidad de elegir entre un servicio básico que incluye 8 módulos o un servicio Premium que estará conformado por 13 módulos.
- Tiene la capacidad de soporte de un usuario para el servicio básico y de 3 usuarios para el Premium, es decir, tendrá una capacidad de expansión de uso de hasta 100 usuarios de forma simultánea.

b) Precio

Como ya se pudo observar anteriormente, los precios que oferta la competencia son elevados ya que en su mayoría oscilan entre 50 a 100 dólares mensuales, lo que representa un gasto considerable para la población que se dedica a la compra y venta de ropa y calzado. En vista a esta problemática, se ha visto la necesidad de analizar en base a los resultados obtenidos en la encuesta aplicada, en donde se obtuvo que los clientes estarían en la capacidad de pagar de 50 a 100 dólares mensuales. Sin embargo, se ha tomado en cuenta el costo de producción de los servicios contables mensuales que son de alrededor de $80, este precio se lo ha distribuido para el servicio básico en $25 y para el Premium un valor de $55, lo que resultaría factible para el sector comercial al cual se ha dirigido el proyecto, ya que los clientes podrían pagar tranquilamente y la empresa también podría ofertar el servicio a la par, sin complicaciones.

c) Plaza o canales de distribución

- Se realizará publicidad a través de las redes sociales más conocidas
- Se creará una página web para el conocimiento del cliente acerca del servicio
- Además, se realizará visitas presenciales directamente con los clientes de los locales comerciales que mostraron aceptación del servicio.

d) Promoción

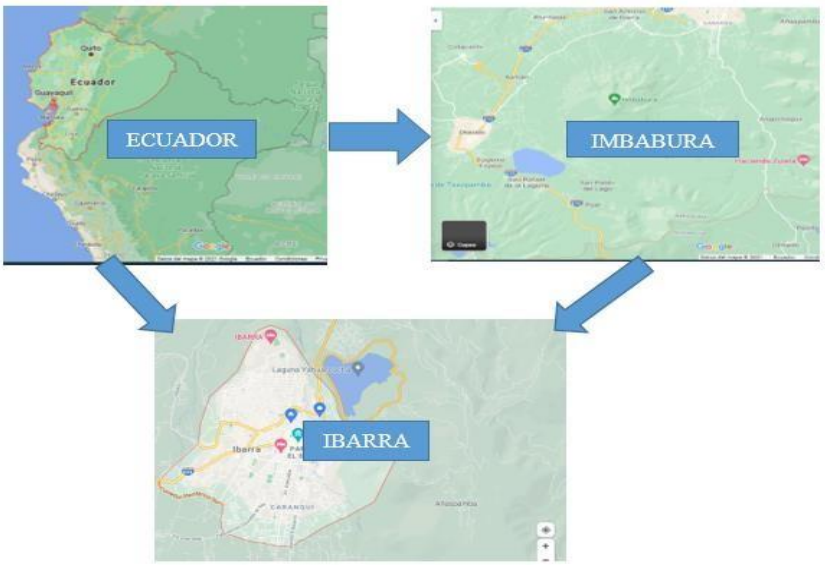
- En el momento de la suscripción, estará activo un descuento del 10% en el primero pago, sumado a otras promociones como, por ejemplo: 5% si el cliente contrata el servicio por tres meses, 10% si el contrato es por seis meses y un descuento del 15% si lo contrata por un año completo.
- Se ofrecerá descuentos especiales en temporadas festivas importantes locales y nacionales.

Estudio técnico – administrativo

3.4.10. Análisis y determinación de la localización óptima del proyecto

3.4.10.1. Macrolocalización

Gráfico 15. Macrolocalización



Fuente: Google Maps

Autor: Alexis Maigua

3.4.10.2. Microlocalización

Tabla 12. Microlocalización

Factor	Peso	Centro de Ibarra Calle Bolívar		Centro de Ibarra Calle Avenida Atahualpa		Centro de Ibarra Calle Sánchez y Cifuentes	
		Calificación	Peso * Calif.	Calificación	Peso*Calif.	Calificación	Peso*Calif.
Equipamiento	0.16	4	0.64	3	0.48	4	0.64
Cercanía a los locales	0.16	5	0.80	4	0.64	5	0.80

comerciales							
Cercanía a instituciones financieras	0.20	5	1	3	0.60	5	1
Cercanía a entidades de control IESS, SRI	0.16	5	0.80	2	0.32	5	0.80
Servicio de Internet	0.16	5	0.80	4	0.64	4	0.64
Servicios Básicos	0.16	4	0.64	4	0.64	4	0.64
TOTAL	**1**		**4.68**		**3.32**		**4.52**

Fuente: El Autor

Con respecto al tema Microlocalización en la tabla anteriormente expuesta se detallan los factores más relevantes que se seleccionó para determinar la ubicación exacta en la cual estará localizado el local del emprendimiento. Una vez asignado la debida ponderación a cada uno de los factores elegidos se procede a multiplicar por la calificación personal que se emitió y finalmente se obtiene una ponderación que permite elegir entre tres ubicaciones.

Finalmente, con una calificación de 4.68 la ubicación ideal del local del emprendimiento debe estar en el centro de Ibarra exactamente en la calle Simón Bolívar, cabe recalcar que esta ubicación es la ideal por la cercanía hacia los organismos de control, así como las instituciones financieras y de la misma manera con respecto a los servicios básicos y de internet, adicionalmente los

centros comerciales que la hacen un punto de referencia y por ende la mejor ubicación estratégica.

3.4.11. Análisis y determinación del tamaño óptimo de la empresa

3.4.11.1. Mercado (Análisis de la Demanda insatisfecha)

El mercado al cual está dirigido el presento proyecto son locales comerciales dedicados a la compra y venta de ropa y calzado ubicadas en la ciudad de Ibarra, de donde se calculó la demanda obteniendo un total de 50 locales, de allí se procedió a analizar los sistemas contables que actualmente cubren el mercado objetivo, obteniendo que son únicamente 4 sistemas contables los que operan en la ciudad, dirigidos a las pequeñas y medianas empresas.

Entonces, estos sistemas contables lograrían cubrir un máximo de 46 clientes o locales comerciales suponiendo que los mismos operen a un 100%. Por lo que podría asegurarse que la demanda insatisfecha es de 4 locales comerciales que tienen la necesidad de adquirir un sistema contable para su negocio y además tienen la capacidad de pagar por el mismo de entre 50 a 100 dólares.

3.4.11.2. Financiamiento

El proyecto se financiaría a través del aporte de socios que vayan en función de mejora hacia el servicio del sistema contable. Considerando que el capital suscrito es de $64.930 y la sociedad estará conformada por ocho profesionales entre ellos contadores, economistas e ingenieros en sistemas y dada la capacidad de los mismos de aportar la cantidad de $8.116,25 cada uno.

3.4.11.3. Capacidad Instalada

Un primer factor que puede limitar la capacidad instalada es la demanda insatisfecha, ya que son locales comerciales a los cuales los ofertantes no logran satisfacer las necesidades, por lo tanto, la empresa pretende cubrir la demanda insatisfecha en su totalidad que es de 48 servicios anuales, sin embargo, la capacidad instalada no dependerá únicamente de la demanda insatisfecha, sino

también de otros factores como: la capacidad de soporte de la nube y el hardware, la infraestructura de la empresa y el personal.

En vista a que la demanda insatisfecha es muy reducida, y la capacidad de soporte de la nube es amplia, así como también los recursos financieros, se decidió como empresa generar 50 servicios mensuales, lógicamente esta capacidad va de la mano con la infraestructura y el personal con el que contará la misma para el desarrollo y procesamiento del servicio.

Se tomó esta decisión en vista a la aceptación que existe por parte de los clientes, ya que en la pregunta número 12 del instrumento, se obtuvo como resultado que el 92% de la población encuestada menciona que tienen el deseo de adquirir el servicio.

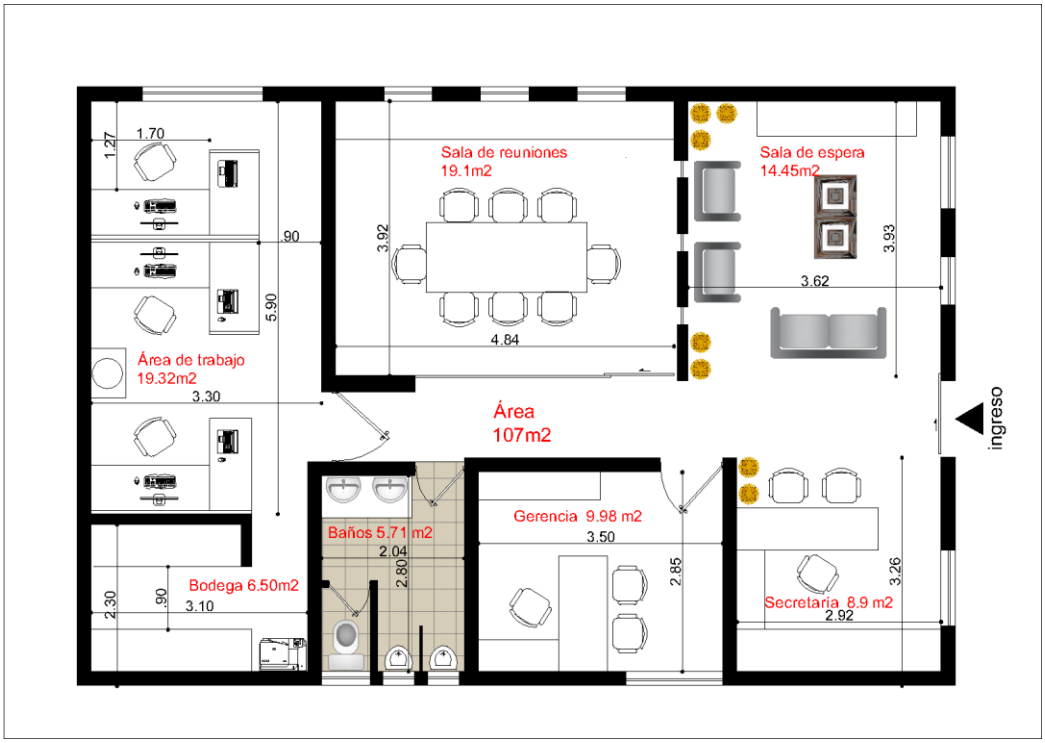
3.4.12. Ingeniería del proyecto

3.4.12.1. Distribución de la planta

La empresa estará constituida por siete áreas que son: sala de espera, secretaría, gerencia, sala de reuniones, área de trabajo, bodega y baños, se ha considerado ocupar un área de 107m2 entre todas las áreas mencionadas; principalmente para utilizar el espacio de forma eficiente facilitando el flujo de información y mejorando la comunicación e interacción entre trabajadores y clientes. Siempre manteniendo las normas de bioseguridad y precautelando de esta manera la seguridad del trabajador y del cliente.

3.4.12.2. Diseño planimétrico de la planta

Gráfico 16. Diseño planimétrico de la planta



3.4.12.3. Requerimientos por áreas

Tabla 13. Requerimiento por áreas

PLANTA FÍSICA						
No.	**Área**	**Proceso/s que se llevarán a cabo dentro del área**	**Número de personas que trabajaran en el área**	**Requerimientos específicos**	**Dimensiones**	**Metros cuadrados del área**
1	Sala de Espera	**P01-S01** Espera de cliente	0	Se requiere un lugar ambientado con el respectivo mobiliario de oficina para la comodidad de los clientes	3,62*3,93	14,45 m2
2	Área de Trabajo	**P02-S01** Supervisión y Control del servicio del sistema contable **P02-S02** Mantenimiento del servicio y	3	Se requiere las suficientes conexiones de luz y el adecuado cableado para la conexión a internet. Además, dentro	3,22*3,22	19,32 m2

		adecuaciones correspondientes		de esta área debe haber 3 oficinas personales para cada ingeniero informático		
3	Gerencia	**P03-S01** Planificación de actividades - **P03-S02** Toma decisiones adecuados para mejoras del servicio, promociones y publicidad del sistema	1	Se necesita un lugar con condiciones óptimas para desarrollar reuniones, que cuente con comodidad para ejercer las diferentes actividades del cargo	2,85*3,50	9,98 m2
4	Secretaria	**P04-S01** Atención al cliente **P04-S02** Agendamiento de citas	1	Se requiere un espacio ambientado para realizar actividades de atención al cliente	3,26*2,92	8,9 m2
5	Sala de Reuniones	**P05-S01** Reuniones de negocios importantes	0	Se necesita un lugar ambientado y equipado para actividades varias	3,92*4,84	19,1 m2
6	Bodega	**P06-S01** Almacenamiento de bienes de la empresa	0	Se necesita un lugar óptimo para guardar equipos y materiales de la empresa	2,30*2,79	6,50 m2
7	Baños	**P07-S01** Necesidades Básicas	1	Se necesita un lugar ambientado con los servicios básicos necesarios	2,04*2,80	5,71 m2

Fuente: El Autor

Con respecto al requerimiento por áreas, en la presente tabla se puede observar que para algunos espacios como son sala de espera, de reuniones y bodega no se contratará personal puesto que son áreas que no requieren del mismo, ya que por ser una empresa nueva en un inicio no se contratará el servicio de guardianía para la sala de espera, mientras que la sala de reuniones la utilizarán todo el

personal que la requiera en donde se realizará capacitaciones, informes, entre otras actividades que la empresa lo considere necesarias. En el caso de bodega se delegará a una de las personas contratadas para manejar la misma, más no se requerirá de personal adicional.

3.4.13. Identificación y descripción de los procesos

3.4.13.1. Caracterización y diseño del producto/servicio

Características del servicio

Sistema contable amigable con el cliente que contará con las funciones contables apegadas a las normas NIC y las NIIF para MIPYMES, dentro de este sistema se encontrarán varios módulos y dentro de estas varias funciones adicionales que le permitirán al cliente satisfacer sus distintas necesidades con respecto a su empresa.

Los usuarios principales son personales de tiendas de ropa y zapatos de facturación menor a los 300 mil dólares anuales,

- Se asume que cuentan con acceso a internet en sus locales
- Se asume que cuentan con dispositivos para acceder como celulares, tabletas o computadoras.
- Se asume que cuentan con las capacidades suficientes para manejar los dispositivos.
- Se asume que parte del personal contratado o subcontratado tiene conocimientos en contabilidad

Los usuarios que administrarán los servidores del cliente deberán tener las siguientes capacidades mínimas

- Conocimiento de negocio del cliente
- Administración de servidores

Además, un punto importante a tomar en cuenta es que en este sistema contable el cliente podrá tener la oportunidad de personalizar varias de las funciones del sistema contable en base a lo que requiera su negocio.

El sistema contable contará con 13 módulos fijados por el cliente, ventas, facturación, facturación electrónica, inventario, compras y proveedores, caja, recursos humanos, gestión de documentos, contabilidad, reportes financieros, ecommerce y reportes. Además, se incluirán 2 módulos intrínsecos del sistema, administración y seguridades.

Los distintos módulos se orientarán en lo siguiente:

Ventas

El sistema permitirá:

Generar cotizaciones

Aceptar cotizaciones

Registrar promociones

Registrar descuentos

Facturación

El sistema permitirá:

Generar factura manualmente

Generar factura desde una cotización aceptada

Autorizar facturas pendientes

Autorizar las retenciones pendientes

Registrar notas de crédito

Registrar retenciones de facturas

Autorizar las notas de crédito

Configurar valores tributarios de acuerdo a las políticas tributarias del SRI

El sistema manejara:

Los estados de pendiente, autorizada y eliminada para las facturas

Los estados de pendiente, autorizada y eliminada para las retenciones

Los estados de pendiente, autorizada y eliminada para las notas de crédito

El sistema registrará transacciones contables cuando se autoricen las facturas

El sistema registrará y actualizará:

Transacciones contables cuando se autoricen las retenciones

Transacciones contables cuando se autoricen las notas de crédito

Facturación Electrónica

El sistema permitirá:

Transmitir facturas electrónicas al SRI

Transmitir retenciones electrónicas al SRI

Transmitir notas de crédito electrónicas al SRI

Registrar la firma electrónica autorizada

Inventario

El sistema asignará una codificación única para cada producto

El sistema permitirá:

Agregar etiquetas a los productos

Sub clasificar los productos

Compras y Proveedores

El sistema permitirá registrar pagos pendientes a proveedores

El sistema gestionará tiempos de pago a proveedores

El sistema notificará:

A los usuarios pagos por vencer

Pagos vencidos

Caja

El sistema permitirá:

Registrar gastos del día

Registrar ingresos del día

Realizar cierre de caja

Conciliar la caja chica con otras transacciones del día

Registrar presupuestos de la empresa

Recursos Humanos

El sistema permitirá:

Generar roles de pago para los empleados

Registrar gastos de los empleados

Generar nóminas y hojas de tiempo

Gestión de documentos

El sistema permitirá enviar o recibir documentos electrónicos

Contabilidad

El sistema permitirá configurar el plan de cuentas contables del sistema para cada usuario cliente

El sistema registrará las transacciones del día de acuerdo a los principios contables:

- Equidad
- Partida doble
- Empresa en marcha

Reportes financieros

El sistema permitirá generar reportes financieros

- Estado de resultados
- Balance general
- Flujo de efectivo

Reportes

El sistema permitirá:

Generar reportes

Medir el rendimiento de los empleados

Generar reportes de rendimiento de los empleados

Ecommerce

El sistema permitirá:

Que los usuarios clientes se suscriban mensualmente al servicio

Que los usuarios clientes paguen con tarjeta de crédito o débito su suscripción manual

Registrar comprobantes de transferencias electrónicas realizadas fuera del sistema

Registrar compras en efectivo realizadas fuera del sistema

Administración

El sistema permitirá:

Personalizar las declaraciones

Personalizar los formularios

Personalizar los informes

Realizar actualizaciones

Seguridades

El sistema permitirá:

Ingresar solo a usuarios autenticados por usuario y contraseña

Guardar información solo a usuarios autorizados por rol

El sistema manejará seguridad por roles

El sistema mostrará a los usuarios solo los módulos autorizados por rol

Alcance del servicio

El servicio del sistema contable está orientado hacia las empresas comerciales como mercado objetivo sin embargo en la medida en la que la empresa vaya creciendo se implementarán ajustes en el sistema que permitan abarcar varias clases de mercado con el fin de cumplir con las necesidades de los clientes y de esta manera potenciar la empresa.

En si el servicio del sistema contable que brindará la empresa hacia los clientes será el siguiente:

El sistema manejará cuentas contables, generación de facturas, manejo de inventario, registro de transacciones diarias, ingresos y egresos de caja, roles de pago, almacenamiento de documentos, generación de reportes financieros, manejo de proveedores y cuentas por pagar.

El servicio que brindará la empresa estará orientado desde la petición expresa que la hará el cliente como tal hasta la respectiva instalación del software en el computador del cliente. Cabe destacar que, al ser un servicio prestado por parte de la empresa, la misma realizará los mantenimientos necesarios para el adecuado funcionamiento del sistema sin embargo habrá muchas excepciones ya que los mantenimientos se realizaran en un tiempo determinado sin embargo si el cliente desea realizar mayor número de mantenimientos eso tendrá un costo adicional, así como también si el cliente desea añadir opciones o módulos estos a su vez tendrán un valor adicional del normal.

Además, el cliente podrá cancelar su suscripción o contrato en el momento que él lo desee ya que son políticas de la empresa el dejarle la puerta abierta al cliente de elegir sus preferencias.

Recursos que utilizará para ofrecer el servicio

El servicio del sistema contable utilizará los siguientes recursos:

Tabla 14. Recursos para el sistema contable

Cantidad	Tipo de requerimiento	Precio Unitario	Precio Total
5	Computadores de escritorio	$470	$2350
1	Servicio de Internet	$46,48/mes	$557,76/año
1	Servidor	$747	$747

Cada instancia tendrá las siguientes características:

- 8GB de RAM
- 4 núcleos virtuales de procesamiento
- Almacenamiento elástico (crece de acuerdo al consumo)
- 10 gigabits de rendimiento de red

Tipo de personal

Tabla 15. Requerimiento de personal

REQUERIMIENTO DE PERSONAL				
Cantidad	**Cargo**	**Perfil**	**Principales funciones**	**Salario/ persona**
1	Ingeniero de planta	Ingeniero con título de tercer nivel	Control y supervisión del servicio	$500
2	Ingenieros ocasionales	Ingeniero con título de tercer nivel	Mantenimiento	$240
1	Gerente	Ingeniero con título de tercer nivel	Administración, toma de decisiones y adecuado manejo de la empresa	$400
1	Secretaria	Título de tercer nivel	Atención al cliente, agendamiento de citas y manejo de agenda de la gerencia	$200

1	Persona de limpieza	Bachiller	Limpieza de las instalaciones de la empresa	$160

El personal será altamente calificado para liderar la empresa, en un principio se optará por requerir los servicios de un ingeniero en sistemas que laborará la jornada normal de trabajo, mientras que los otros dos ingenieros serán contratados bajo un servicio ocasional de dos veces por semana con una duración de dos horas diarias, específicamente dedicados al mantenimiento del sistema sobre todo para brindar a la clientela un servicio garantizado.

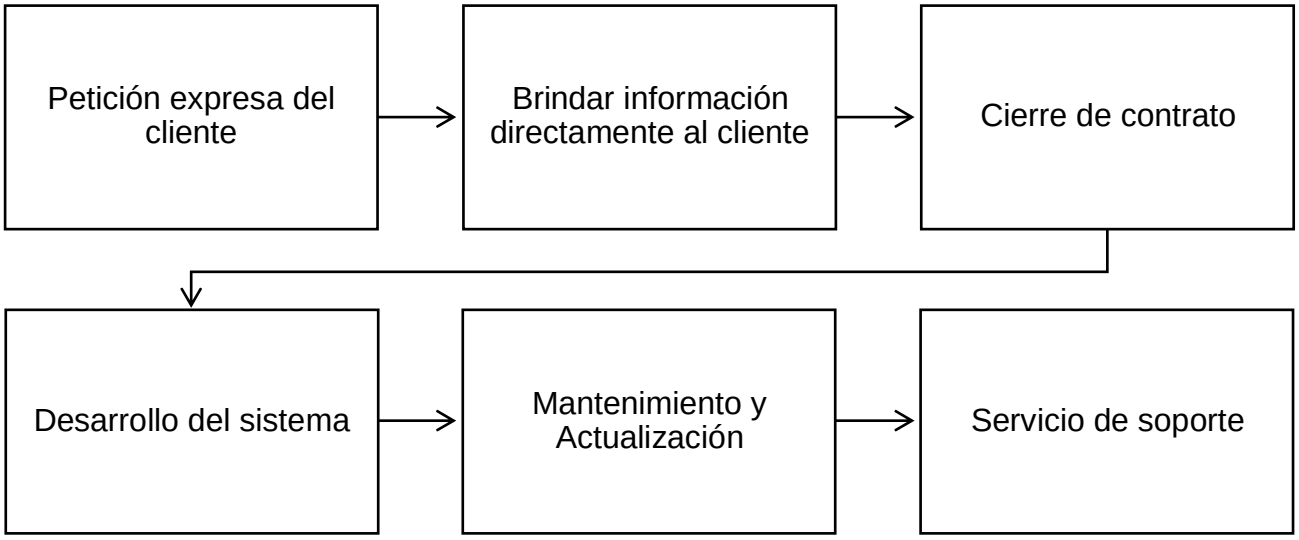
Además, el personal de esta área será un personal totalmente preparado no solo en sistemas, sino con mención en áreas de este tipo para dar mayor soporte a las inquietudes de los clientes entre las principales funciones que tendrán estos expertos serán las siguientes: búsqueda de nuevas actualizaciones tendencia a nivel mundial, desarrollo de nuevos módulos y opciones para innovar el sistema, servicio de soporte al cliente para incidencias reportadas.

3.4.13.2. Descripción del proceso productivo o prestación del servicio

El servicio del sistema contable se brindará de la manera en la que el cliente desee principalmente acudiendo a los negocios para dar detalles de lo que contendrá el servicio y de las facilidades de pago, todo esto con el fin de promocionar el servicio y de esta manera atraer a los clientes para la adquisición del mismo.

El servicio constará de varias partes dentro de las cuales destacan las siguientes:

Gráfico 17. Proceso productivo/prestación del servicio



El punto principal para que el estudio sea factible es partir del análisis de la necesidad, en este caso como ya se ha analizado previamente, existen locales comerciales que no poseen un sistema contable, así como también existen aquellos que poseen un sistema pero que no satisface las necesidades del negocio. Entonces una vez identificado esta necesidad y previo la difusión de la información del servicio ofertado, se espera a la petición expresa del cliente, es decir, el cliente solicitará un acercamiento al negocio para poder atender las necesidades.

Posterior a ello, la empresa será la encargada de acercarse directamente al dueño o encargado del local comercial para brindar información necesaria del servicio, para proceder a receptar los requerimientos del cliente y al cierre de contrato. Y en base a la necesidad, proceder al desarrollo del sistema; una vez que se ha desarrollado el sistema, el mismo requerirá de constante mantenimiento y actualización para su correcto funcionamiento. Finalmente se garantizará un servicio de soporte, a través del cual el cliente reportará incidencias o fallos en el sistema y podrá obtener una respuesta favorable e inmediata por parte de la empresa.

3.4.14. Estructura organizativa y administrativa

3.4.14.1. Misión

Ser una empresa líder en servicios de sistemas contables a nivel nacional, comprometida con los clientes y siempre dispuestos a brindar lo mejor en innovaciones tecnológicas.

3.4.14.2. Visión

Para el año 2025 ser la única empresa en distribuir el servicio del sistema contable con estándares de calidad a nivel internacional con el patrocinio de Microsoft y google.

3.4.14.3. Políticas

Calidad

- La principal política de calidad de la empresa se manifiesta mediante el firme compromiso con los clientes de satisfacer plenamente sus requerimientos y expectativas, para ello se garantizará el impulso a una cultura de calidad basada en los principios de honestidad, liderazgo y desarrollo del recurso humano, solidaridad, compromiso de mejora y seguridad en nuestras operaciones.

-Contar con un equipo humano competente y comprometido con la innovación y el mejoramiento continuo.

- Conseguir un compromiso permanente de mejora continua como norma de conducta y proponer, y llevar a cabo, las acciones correctivas y preventivas que pudieran ser necesarias.

Manejo Interno

-Continuamente esforzarnos en mejorar nuestros procesos internos y la eficacia del sistema de gestión de calidad establecido y certificado de acuerdo con las normas establecidas apropiadas.

Servicio al cliente

- Crear espacios en la que las opiniones de nuestros clientes sean el precedente para nuestro óptimo desarrollo.

3.4.14.4. Valores

-Compromiso con el éxito del cliente: su éxito es nuestro éxito.

El cliente es el elemento más importante de la empresa ya que con el apoyo de él a través de sus sugerencias, recomendación entro otros la empresa día a día mejora.

-Honestidad y confidencialidad.

La honestidad de los trabajadores de la empresa, así como la confidencialidad de la información de la empresa son dos factores importantes ya que de esta manera se ven los valores humanos de un profesional y ser humano a la vez.

-Conocimientos y destrezas

Los miembros de la empresa estarán en capacidad de demostrar sus conocimientos y destrezas con el fin de poner a disposición de la empresa personal calificado óptimo para el cargo.

-Comunicación y trabajo en equipo.

Los miembros de la empresa mantendrán una comunicación efectiva y acorde las necesidades de la empresa; el trabajo en equipo será fundamental ya que todos los miembros deberán velar por el bienestar de la compañía.

-Orientación a resultados.

Toda empresa se basa en los resultados que se obtengan a lo largo de un año calendario sin embargo en ese lapso de tiempo se podrán desarrollar modificaciones que vayan en beneficio de la empresa y de esta manera se obtengan los resultados propuestos.

-Igualdad

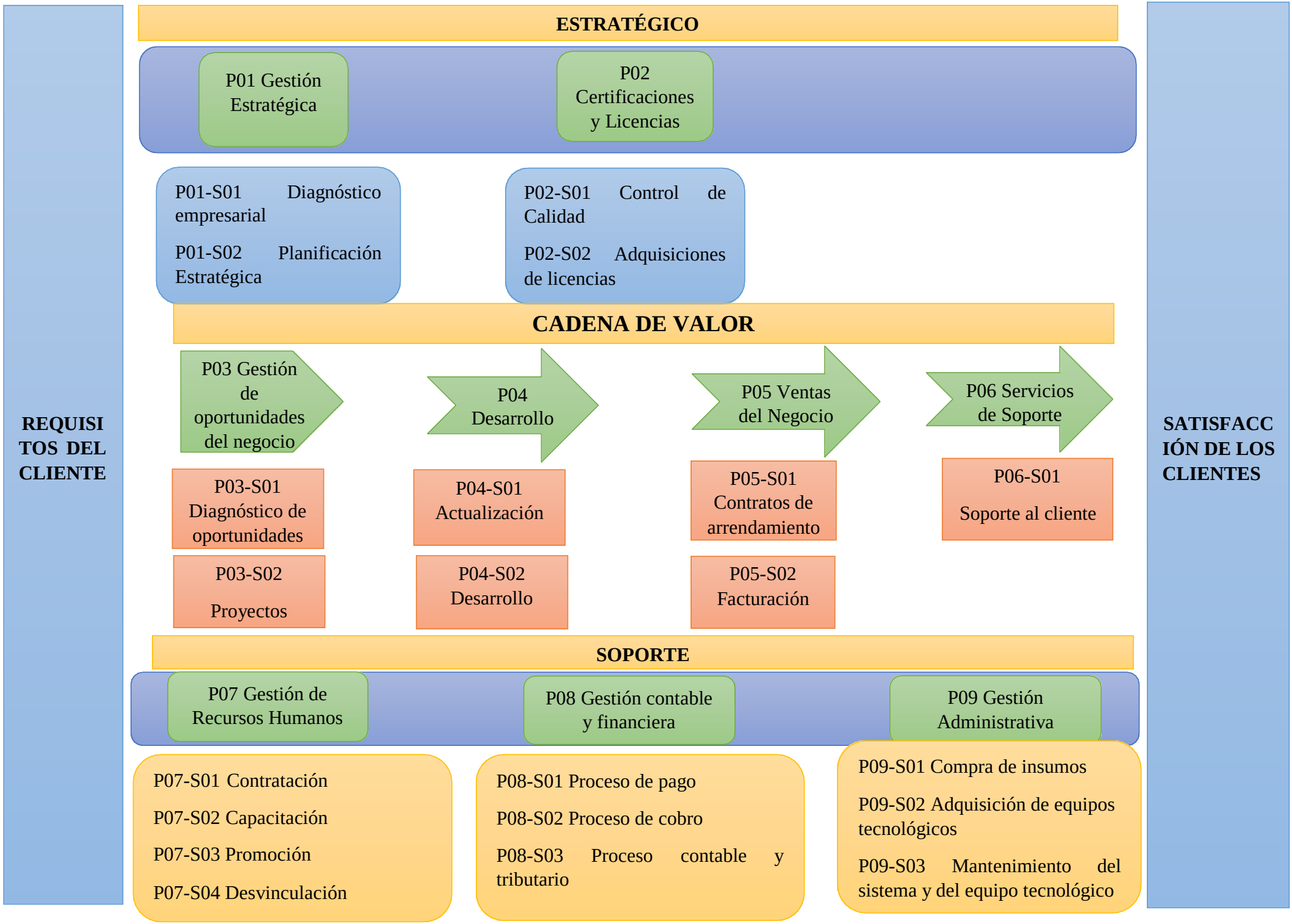
Cada miembro de la empresa y de la misma manera los clientes gozarán de los mismos derechos y beneficios, así como también tendrán sus respectivas obligaciones que cumplir.

3.4.14.5. Marca e imagen corporativa

Gráfico 18. Marca e imagen corporativa



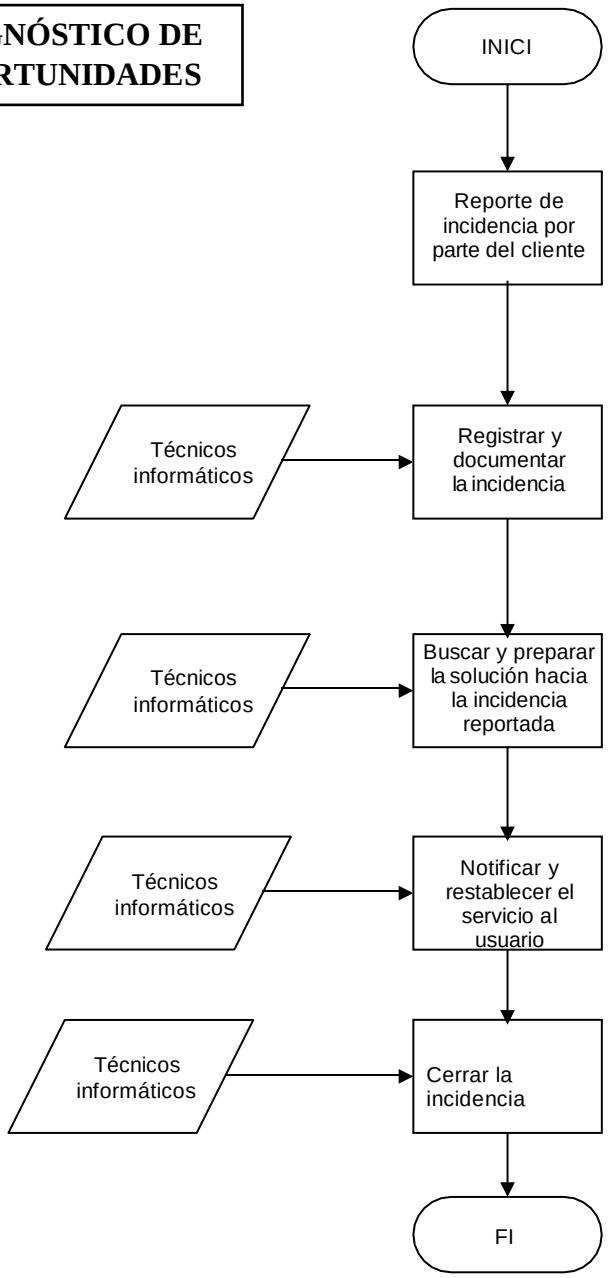
3.4.14.6. Mapa de Procesos


REQUISITOS DEL CLIENTE
ESTRATÉGICO
P01 Gestión Estratégica
P02 Certificaciones y Licencias
P01-S01 Diagnóstico empresarial
P01-S02 Planificación Estratégica
P02-S01 Control de Calidad
P02-S02 Adquisiciones de licencias
CADENA DE VALOR
P03 Gestión de oportunidades del negocio
P04 Desarrollo
P05 Ventas del Negocio
P06 Servicios de Soporte
P03-S01 Diagnóstico de oportunidades
P03-S02 Proyectos
P04-S01 Actualización
P04-S02 Desarrollo
P05-S01 Contratos de arrendamiento
P05-S02 Facturación
P06-S01 Soporte al cliente
SOPORTE
P07 Gestión de Recursos Humanos
P08 Gestión contable y financiera
P09 Gestión Administrativa
P07-S01 Contratación
P07-S02 Capacitación
P07-S03 Promoción
P07-S04 Desvinculación
P08-S01 Proceso de pago
P08-S02 Proceso de cobro
P08-S03 Proceso contable y tributario
P09-S01 Compra de insumos
P09-S02 Adquisición de equipos tecnológicos
P09-S03 Mantenimiento del sistema y del equipo tecnológico
SATISFACCIÓN DE LOS CLIENTES

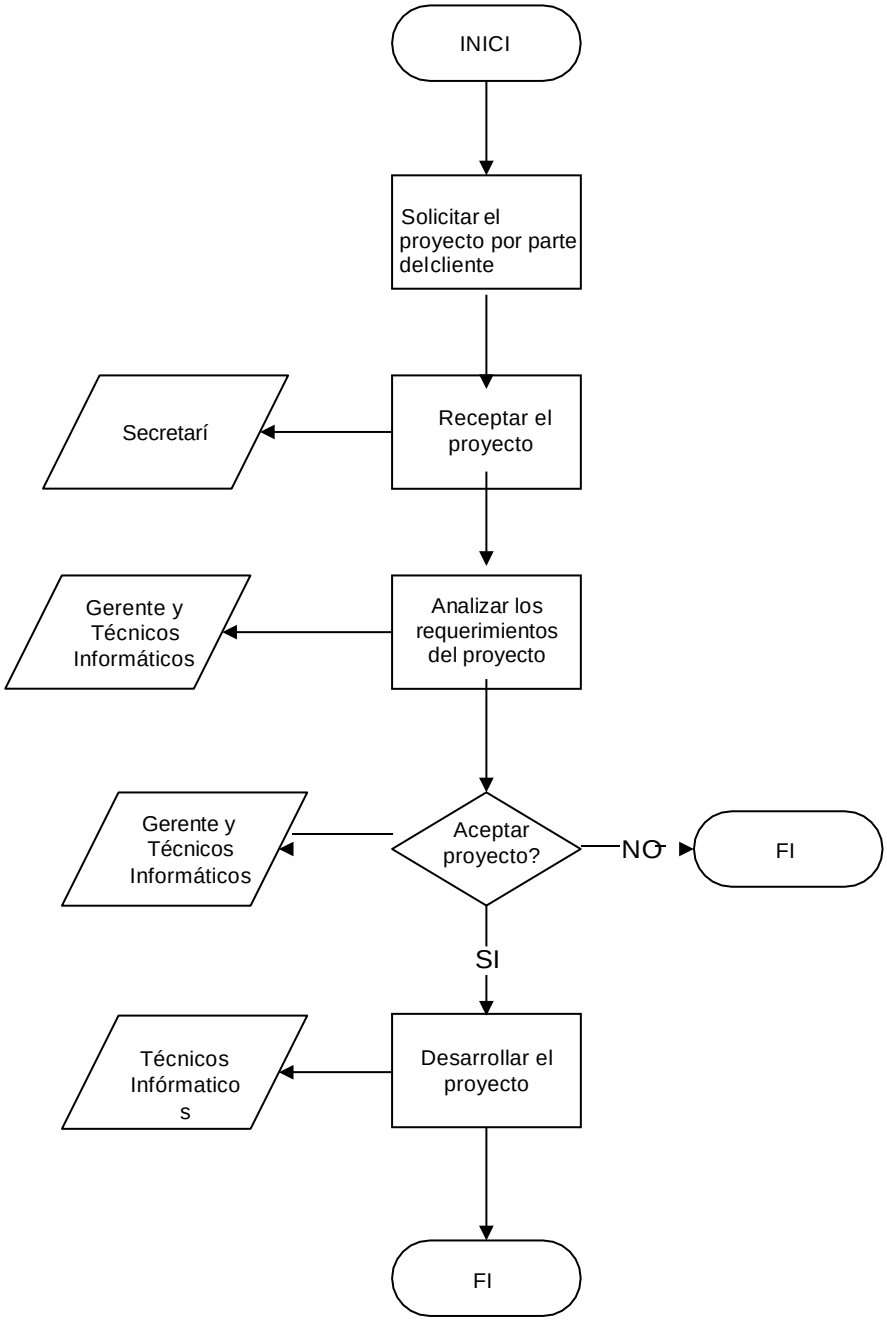
3.5.5.7. Diagramas de Flujo

PROCESOS DE CADENA DE VALOR

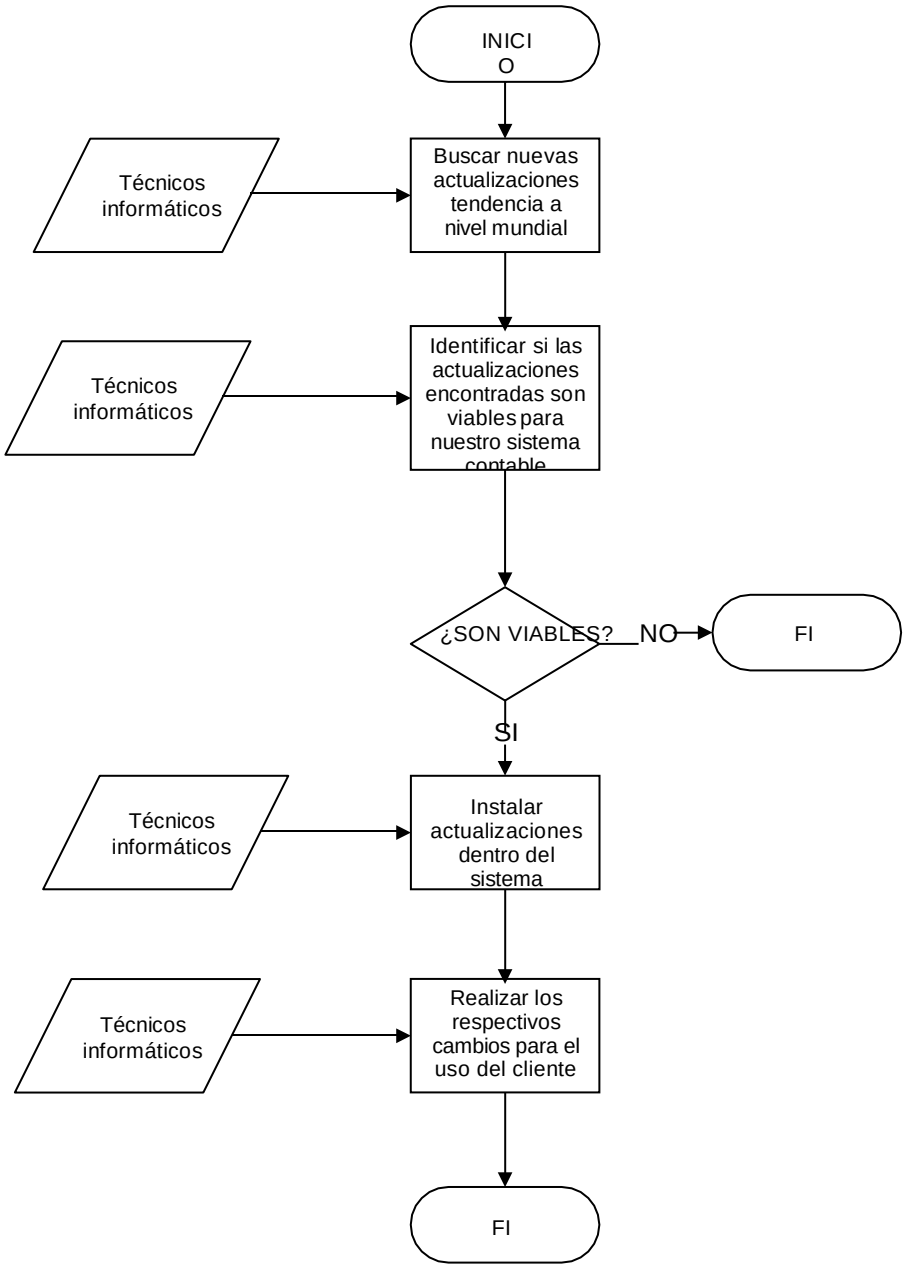
DIAGNÓSTICO DE OPORTUNIDADES



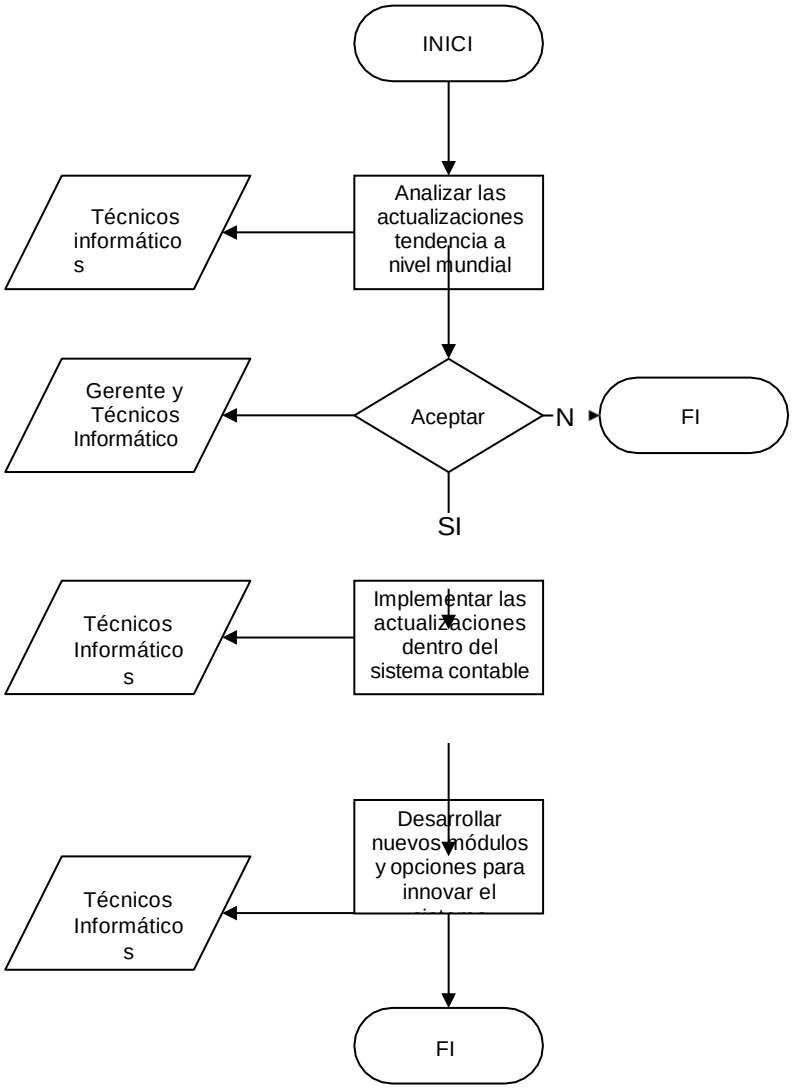
PROYECTOS


INICI
Solicitar el proyecto por parte delcliente
Receptar el proyecto
Secretarí
Analizar los requerimientos del proyecto
Gerente y Técnicos Informáticos
Aceptar proyecto?
Gerente y Técnicos Informáticos
NO
FI
SI
Desarrollar el proyecto
Técnicos Infórmatico s
FI

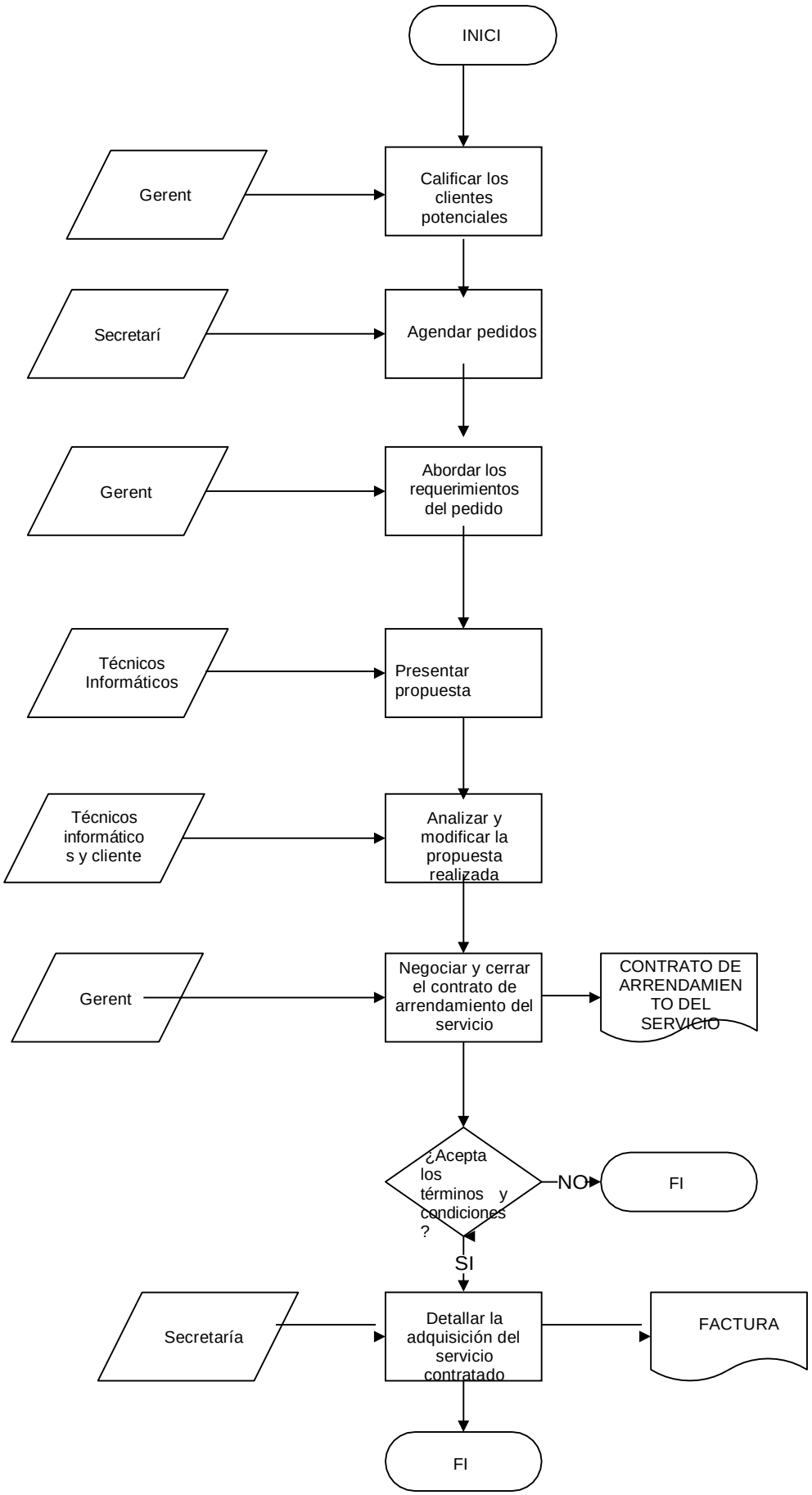
ACTUALIZACIÓN



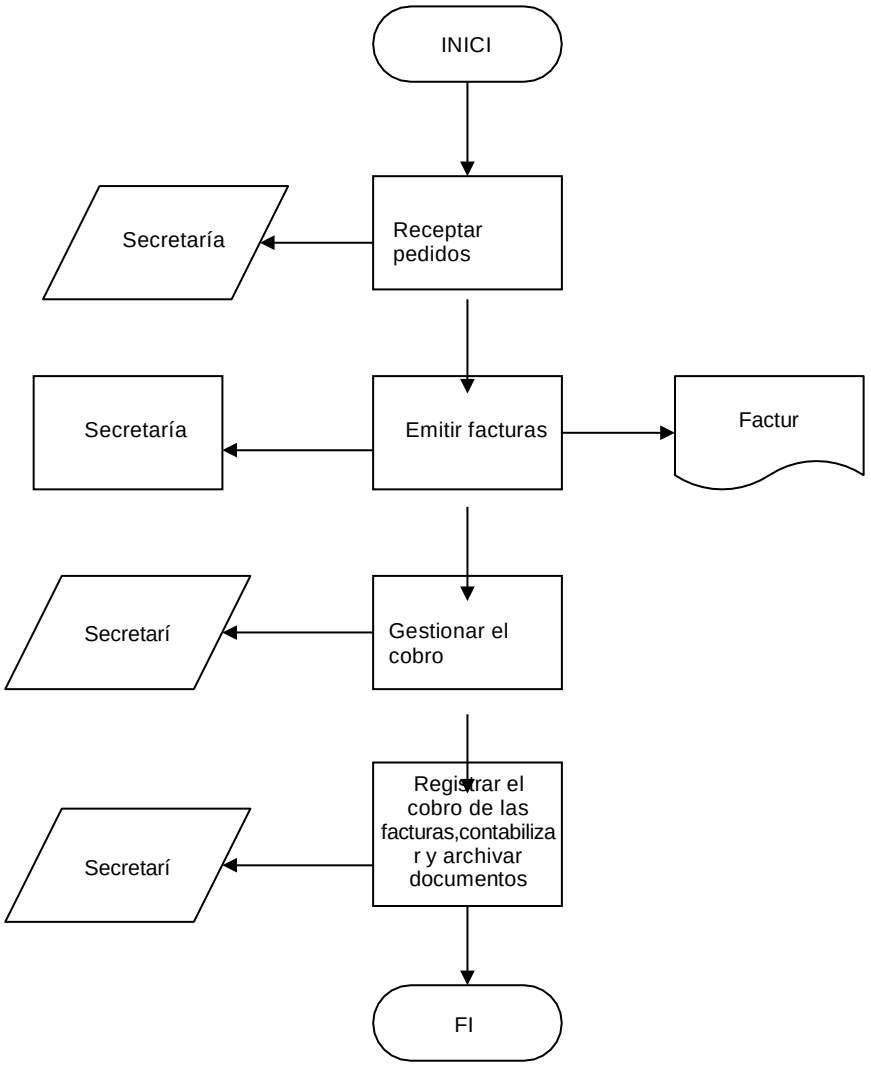
DESARROLLO


INICI
Analizar las actualizaciones tendencia a nivel mundial
Técnicos informático s
Aceptar
N
FI
Gerente y Técnicos Informático
SI
Implementar las actualizaciones dentro del sistema contable
Técnicos Informático s
Desarrollar nuevos módulos y opciones para innovar el
Técnicos Informático s
FI

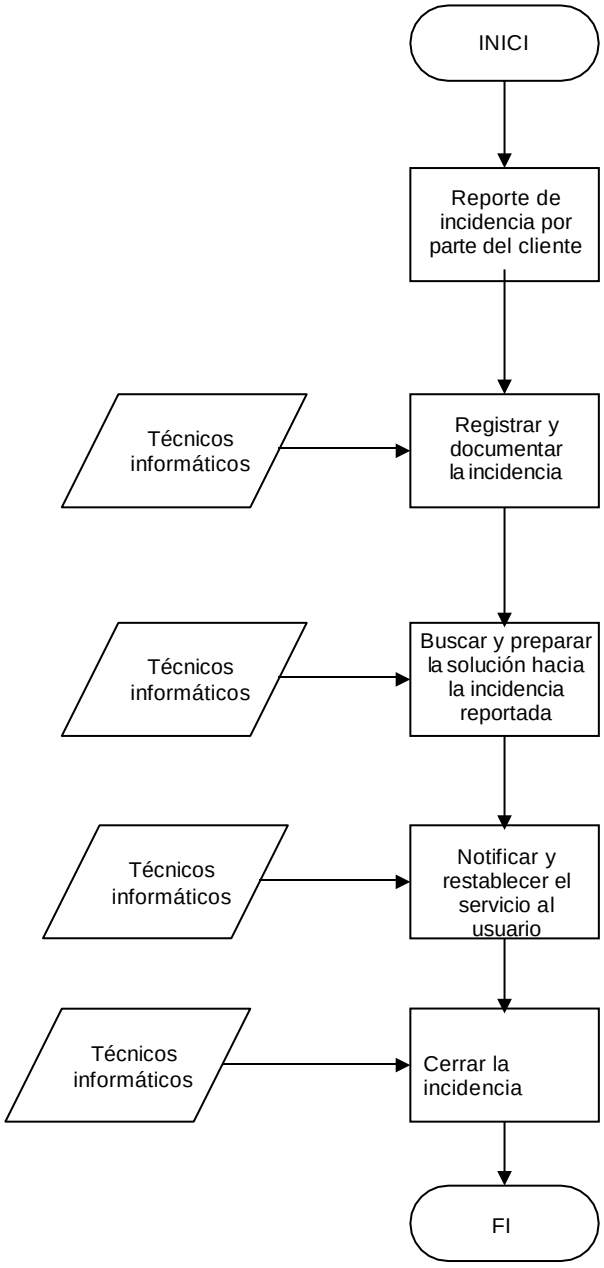
CONTRATOS DE ARRENDAMIENTO



FACTURACIÓN



SOPORTE AL CLIENTE



3.5.5.8. Descripción del diagrama de flujo

Tabla 16. Matriz aclaratoria del subproceso P03-S01

Proceso:	P03 Gestión de Oportunidades del Negocio	
Subproceso:	P03-S01 Diagnóstico de Oportunidades del Negocio	
Actividad	**Descripción de la actividad**	**Responsable**
Identificar la oportunidad	Se identificará en primera instancia la necesidad ya que de ella parte la oportunidad de la empresa para llegar al nicho de mercado.	Gerente
Analizar la oportunidad identificada	Una vez realizado el anterior paso, se proseguirá a analizar la clientela que tendrá la necesidad de adquirir un sistema contable y además estará en la capacidad de pagar por el servicio.	Gerente y Técnicos Informáticos
Declinar Oportunidad	Se precederá a calificar que mercado tiene la predisposición de adquirir el servicio al precio establecido por la empresa, y se procede a declinar aquellas oportunidades que no son viables para el proyecto.	Gerente y Técnicos Informáticos
Crear Propuesta	Una vez identificada la viabilidad del proyecto, se procede al desarrollo de la respectiva propuesta.	Técnicos Informáticos

Tabla 17. Matriz aclaratoria del subproceso P03-S02

Proceso:	P03 Gestión de Oportunidades del Negocio	
Subproceso:	P03-S02 Proyectos	
Actividad	**Descripción de la actividad**	**Responsable**
Solicitar el proyecto por parte del cliente	El cliente será quien muestre de manera expresa el deseo de adquirir el servicio ofertado.	Cliente
Receptar el proyecto	Se receptará las características y especificaciones requeridas por parte del cliente.	Secretaría
Analizar los requerimientos del proyecto	Se analizará detalladamente los requerimientos del cliente, con el fin de satisfacer su necesidad.	Gerente y Técnicos Informáticos
Desarrollar el proyecto	Se desarrollará el proyecto con las especificaciones anteriormente expuestas por parte del cliente.	Técnicos Informáticos

Tabla 18. Matriz aclaratoria del subproceso P04-S01

Proceso:	P04 Desarrollo	
Subproceso:	P04-S01 Actualización	
Actividad	**Descripción de la actividad**	**Responsable**
Buscar nuevas actualizaciones y/o tendencias a nivel mundial	Se realizará constantemente búsqueda de nuevas actualizaciones que permita mejorar e innovar el sistema.	Técnicos Informáticos
Identificar si las actualizaciones encontrados son viables para nuestro sistema	Se analizarán las actualizaciones encontradas, con el fin de evaluar si son óptimas para la implementación dentro del sistema.	Técnicos Informáticos
Instalar actualizaciones dentro del sistema	Se instalarán las actualizaciones previamente evaluadas y compatibles con el sistema.	Técnicos Informáticos
Realizar los respectivos cambios para el uso del cliente	Se aplicarán los respectivos cambios dentro del sistema para proceder inmediatamente a ponerlos a disposición del cliente.	Técnicos Informáticos

Tabla 19. Matriz aclaratoria del subproceso P04-S02

Proceso:	P04 Desarrollo	
Subproceso:	P04-S02 Desarrollo	
Actividad	**Descripción de la actividad**	**Responsable**
Analizar las actualizaciones tendencia a nivel mundial	Se analizarán a detalle cada una de las actualizaciones encontradas con el fin de verificar su compatibilidad con el servicio.	Técnicos Informáticos
Implementar las actualizaciones dentro del sistema contable	Se implementará las actualizaciones requeridas, una vez comprobada la compatibilidad de las mismas.	Técnicos Informáticos
Desarrollar nuevos módulos y opciones para innovar el sistema contable	Se desarrollará nuevos módulos y opciones, con la finalidad de innovar el sistema contable e ir más allá de las expectativas del cliente.	Técnicos Informáticos

Tabla 20. Matriz aclaratoria del subproceso P05-S01

Proceso:	P05 Ventas del Negocio	
Subproceso:	P05-S01 Contratos de arrendamiento	
Actividad	**Descripción de la actividad**	**Responsable**

Calificar los clientes potenciales	Se identificará los clientes potenciales, para proceder a analizar sus necesidades y poder llegar a ellos con un servicio de calidad.	Gerente
Agendar pedidos	Se agendarán los diferentes pedidos que se realicen por parte de los clientes.	Secretaría
Abordar los requerimientos del pedido	Se analizarán cada uno de los requerimientos propuestos por parte del cliente.	Gerente
Presentar propuesta	Desarrollar una propuesta y presentarla con el fin de analizar su aceptación o rechazo	Técnicos Informáticos
Analizar y modificar la propuesta realizada	Se analizará y modificará la propuesta en base a los cambios expuestos por el cliente.	Técnicos Informáticos y cliente
Negociar y cerrar el contrato de arrendamiento del servicio	Se negociará y se firmará los respectivos contratos para beneficio de las dos partes.	Gerente
Detallar la adquisición del servicio requerido	A través de la factura se detallará el precio y valores adicionales dependiendo de los requerimientos solicitados.	Secretaría

Tabla 21. Matriz aclaratoria del subproceso P05-S02

Proceso:	P05 Ventas del Negocio	
Subproceso:	P05-S02 Facturación	
Actividad	**Descripción de la actividad**	**Responsable**
Receptar pedidos	Se receptará los pedidos de cada uno de los clientes con sus respectivos requerimientos.	Secretaría
Emitir facturas	Se emitirán las respectivas facturas para posterior cobro.	Secretaría
Gestionar cobro	Se gestionarán de manera adecuada los cobros a corto y largo plazo. De acuerdo a lineamientos previamente establecidos.	Secretaría
Registrar el cobro de las facturas, contabilizar y archivar los documentos	Se registrarán de manera adecuada los cobros de las respectivas facturas, además se contabilizarán y finalmente se archivarán.	Secretaría

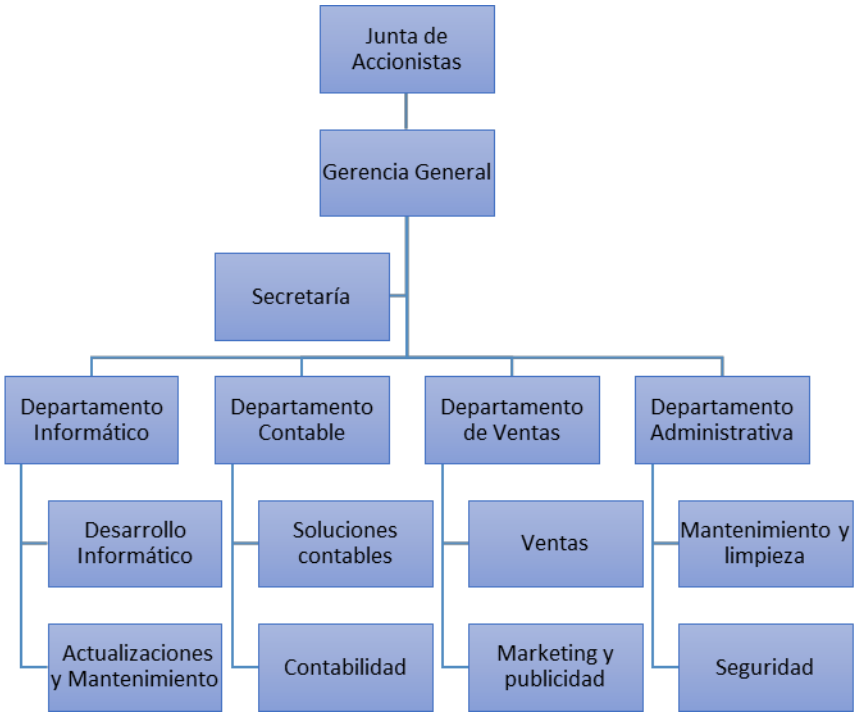
Tabla 22. Matriz aclaratoria del subproceso P06-S01

Proceso:	P06 Servicios de soporte	
Subproceso:	P06-S01 Soporte al cliente	
Actividad	**Descripción de la actividad**	**Responsable**
Reporte de incidencia	Se reportarán las respectivas incidencias o	Cliente

	fallos de manera adecuada y ordenada.	
Registrar y documentar la incidencia	Se registrará y documentará las respectivas incidencias.	Técnicos Informáticos
Buscar y preparar la solución hacia la incidencia reportada	Una vez notificada, registrada y documentada la respectiva incidencia se procederá a buscar y preparar la solución idónea para la incidencia reportada.	Técnicos Informáticos
Notificar y restablecer el servicio al usuario	Se notificará y se restablecerá el servicio una vez que se haya aplicado la respectiva solución hacia la incidencia reportada.	Técnicos Informáticos
Cerrar la incidencia	Se cerrará el reporte de la incidencia una vez se haya restablecido el servicio con la solución brindada.	Técnicos Informáticos

3.5.5.9 Organigrama

Gráfico 19. Organigrama empresarial



Fuente: El Autor

3.5.5.10. Manual de funciones

Tabla 23. Manual de funciones: Gerente

Encabezado: Nombre la empresa, Manual de funciones, Logo de la empresa	, MANUAL DE FUNCIONES,
Codificación: **Versión:** **Fecha de Vigencia:**	MF 01 27/07/2021
Nombre del cargo:	Gerente
Dependencia:	Ninguna
Áreas a su cargo:	• Administrativa
Objetivo:	Plantear y tomar las decisiones más adecuadas para el desarrollo óptimo de la empresa.

Funciones Esenciales:	• Tomar decisiones • Dar solución a los problemas internos • Velar por el bienestar de la empresa • Plantear estrategias para la convivencia dentro del entorno laboral
Perfil del Cargo:	• Título de tercer nivel de carreras afines con administración, contabilidad, economía. • Experiencia mínima de 3 años en adelante en cargos similares en empresas de software • Innovador, responsable, comprometido con la empresa, confiable

Tabla 24. Manual de funciones: Ingeniero en Sistemas

Encabezado: Nombre la empresa, Manual de funciones, Logo de la empresa	, MANUAL DE FUNCIONES,
Codificación: **Versión:** **Fecha de Vigencia:**	MF 01 27/07/2021
Nombre del cargo:	Ingeniero en Sistemas
Dependencia:	Ninguna
Áreas a su cargo:	• Administrativa

Objetivo:	Plantear y tomar las decisiones más adecuadas para el desarrollo óptimo de la empresa.
Funciones Esenciales:	• Tomar decisiones • Dar solución a los problemas internos • Velar por el bienestar de la empresa • Plantear estrategias para la convivencia dentro del entorno laboral
Perfil del Cargo:	• Título de tercer nivel de carreras afines con administración, contabilidad, economía. • Experiencia mínima de 3 años en adelante en cargos similares en empresas de software • Innovador, responsable, comprometido con la empresa, confiable

Tabla 25. Manual de funciones: Secretaria/o

Encabezado: Nombre la empresa, Manual de funciones, Logo de la empresa	, MANUAL DE FUNCIONES,
Codificación: **Versión:** **Fecha de Vigencia:**	MF 01 27/07/2021
Nombre del cargo:	Secretaria/o
Dependencia:	Ninguna

Áreas a su cargo:	• Administrativa
Objetivo:	Plantear y tomar las decisiones más adecuadas para el desarrollo óptimo de la empresa.
Funciones Esenciales:	• Tomar decisiones • Dar solución a los problemas internos • Velar por el bienestar de la empresa • Plantear estrategias para la convivencia dentro del entorno laboral
Perfil del Cargo:	• Título de tercer nivel de carreras afines con administración, contabilidad, economía. • Experiencia mínima de 3 años en adelante en cargos similares en empresas de software • Innovador, responsable, comprometido con la empresa, confiable

3.5.6. Constitución legal de la empresa (Empresas SAS) y propiedad intelectual

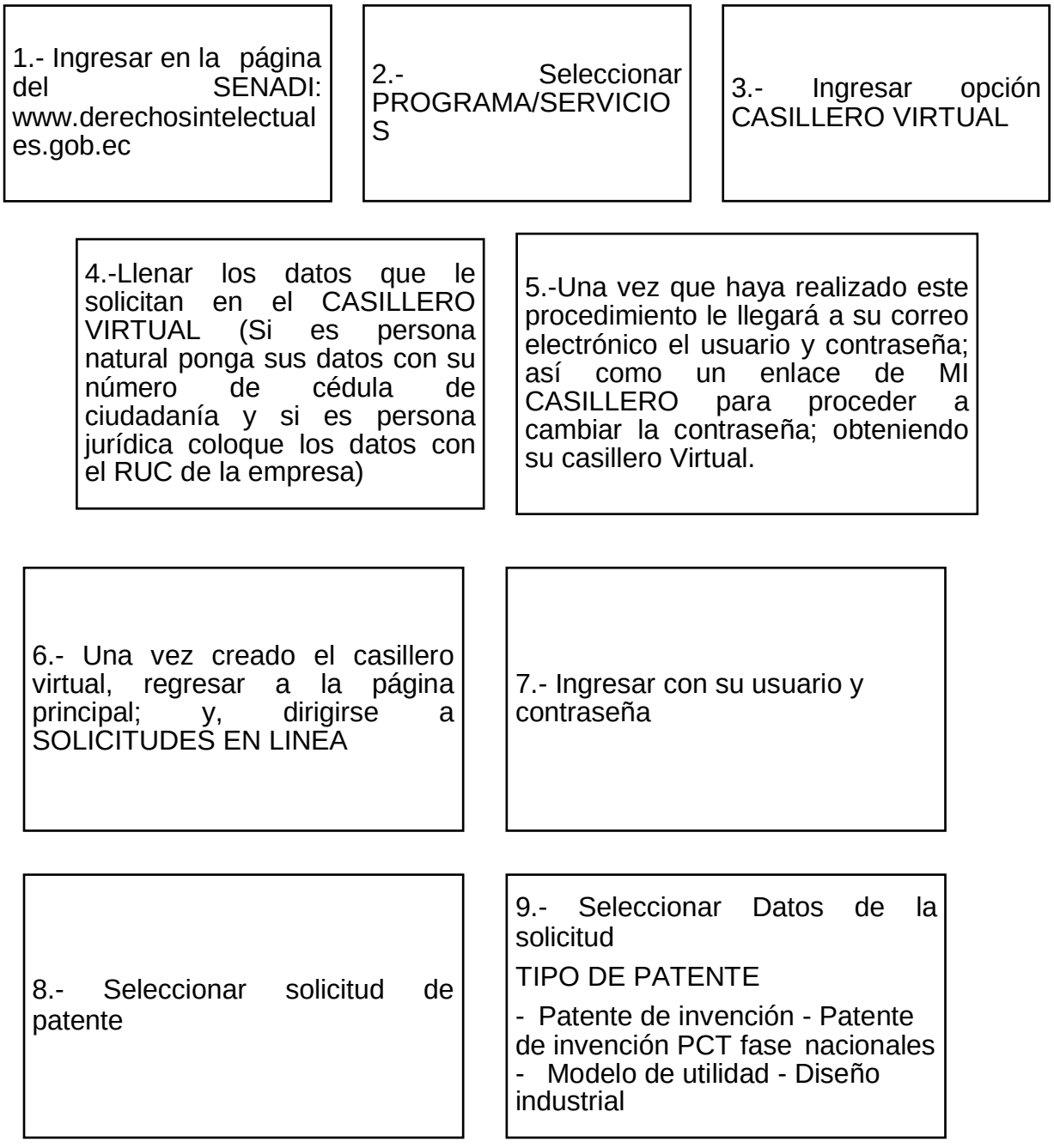
3.5.6.1. Tipo de empresa a constituir (describir el proceso de constitución)

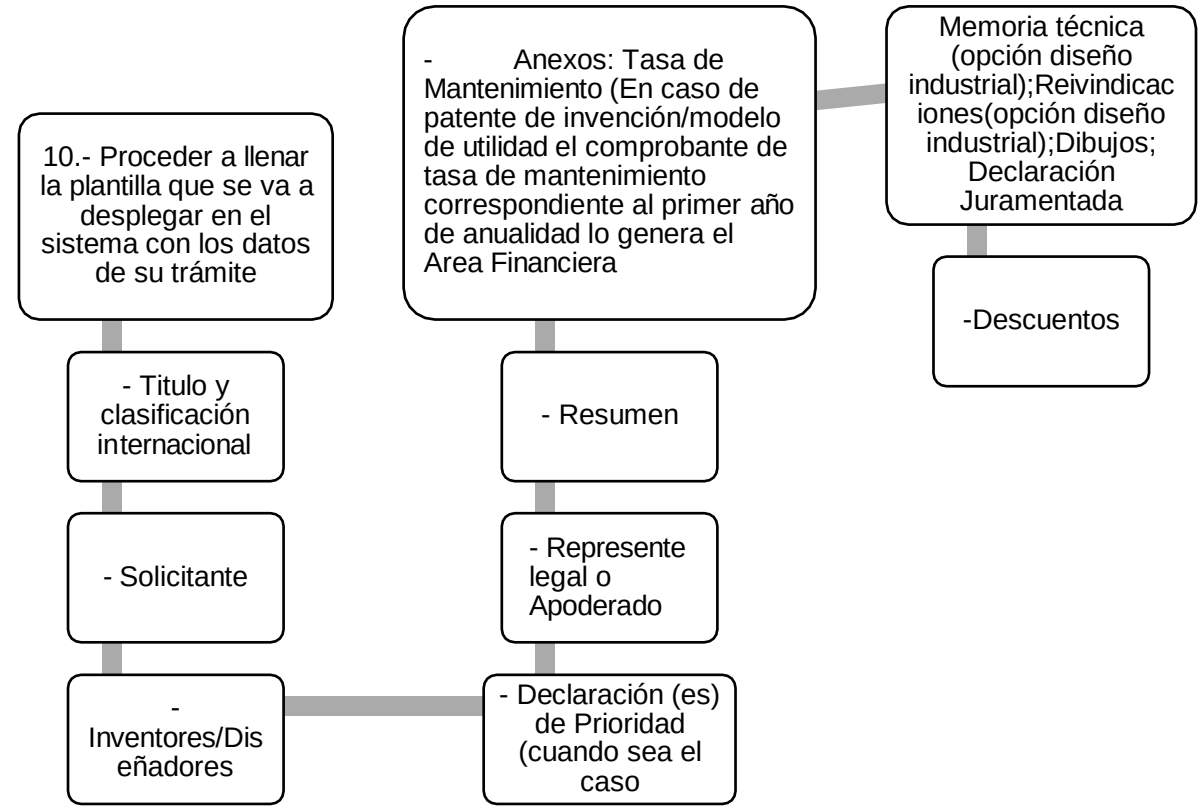
La empresa que se va a constituir va a ser una SAS y los pasos para la constitución de la misma son los siguientes:

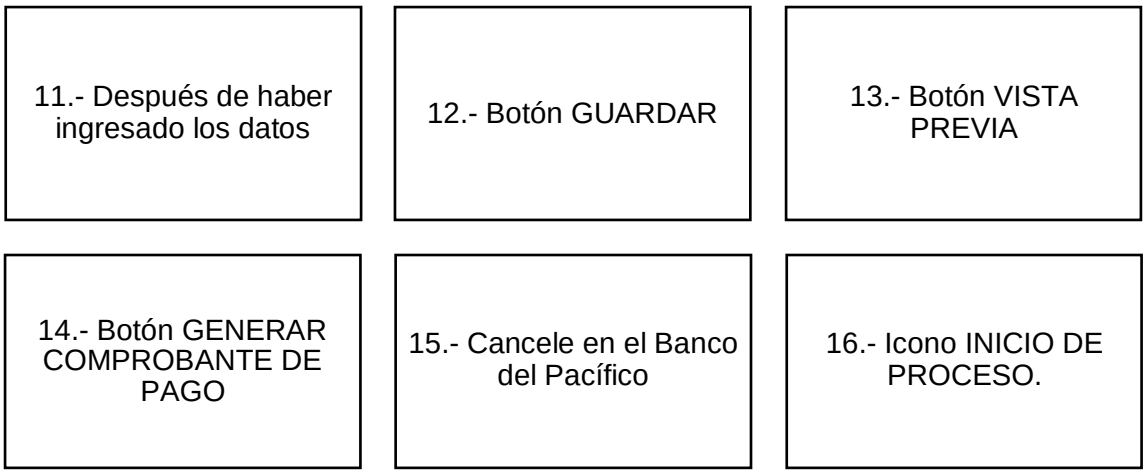
- Registrarse como usuario en el portal web institucional.
- Reserva de Denominación obtenida a través del portal web institucional para el tipo de compañía S.A.S. (en la reserva se deberán agregar todos los códigos CIIU de las actividades a realizar, o por lo menos uno y además deberán agregar la dirección donde funcionará la compañía y los demás datos generales)
- Dos ejemplares originales del documento constitutivo y nombramientos de la compañía, con la solicitud de constitución que deben ser entregados en las oficinas de la SCVS.
- Copias de documentos de identificación de accionistas, representantes legales o administradores.
- Formulario de Dirección Domiciliaria en caso de que no hayan colocado la dirección correcta en la reserva.
- Con la solicitud recibida se creará un trámite de constitución de S.A.S., la información referente al inicio del proceso de constitución será enviada al correo electrónico del solicitante.
- El trámite será revisado y gestionado por el área de Registro de Sociedades, durante dicha gestión de ser necesario se enviará correos electrónicos al solicitante para subsanar cualquier observación del proceso. De no existir observaciones o luego de ser superadas, se procederá a generar las razones de inscripciones del contrato o escritura y del o los nombramientos según sea el caso.

3562 Proceso de registro de marca(SENADI)

Gráfico 20. Proceso de registro de marca







3.5.6.3. Nombre comercial de la empresa

ALMA SOLUTIONS (Nombre Jurídico y comercial de la empresa)

3.6. Estudio financiero

3.6.6. Inversiones y capital de trabajo

3.6.6.1. Maquinaria y equipos

Tabla 26. Equipos de Oficina y Cómputo

Cantidad	Nombre	Área	Costo Unitario	Costo Total
1	Vehículo	Área de Ventas	$18.000,00	$18.000,00
16	Sillas normales	Sala de espera, de reuniones	$25,00	$400,00
5	Sillas giratorias	Gerencia, área de trabajo y secretaría	$65,00	$325,00
5	Escritorios	En las áreas que lo requiera	$73,00	$365,00
1	Mesa de reuniones	Sala de reuniones	$400,00	$400,00
8	Mobiliario	Todas las áreas	$300,00	$2.400,00
5	Computadores de escritorio	En las áreas que lo requiera	$470,00	$2.350,00
2	Impresora	Secretaría y una para todas las otras áreas	$200,00	$400,00

El presente proyecto no cuenta con maquinaria, ya que la empresa creará un servicio que se ofertará a través de la nube, sin embargo, cuenta con equipos de oficina y cómputo, como se detalla en la tabla ilustrada. Todo con el fin de que trabajadores y usuarios/clientes se sientan a gusto y satisfagan sus necesidades; para el área de ventas se ha considerado necesario un vehículo para la movilización de personal en el caso de promocionar el servicio puerta a puerta y además para acudir a los locales comerciales de manera inmediata cuando el cliente lo solicite.

3.6.6.2. Capital de trabajo (contrato de trabajadores, materia prima, insumos, servicios básicos, etc.)

Periodo del capital de trabajo:		12 meses
Capital de trabajo		$40.290,00
Rubro	**Requerimiento mensual**	**Requerimiento total del capital de trabajo**
Servicios Básicos	$ 220,00	$ 2.640,00
Inventario mercadería		$ 5.000,00
Suministros de oficina	$ 250,00	$ 3.000,00
Sueldos	$ 1.500,00	$ 18.000,00
Arriendo	$ 300,00	$ 3.600,00
Patente municipal		$ 1.050,00
Gastos de constitución		$ 2.000,00
Publicidad	$ 250,00	$ 3.000,00
Impuestos		$ 1.000,00
Mantenimiento		$ 1.000,00

Elaborado por: El Autor

El capital de trabajo es de $40.290. anual, esto quiere decir que este se convertirá en el recurso corriente con el que contará la empresa para desarrollar su operación, es decir, para comprar sus inventarios, pagar los salarios a los empleados, cubrir obligaciones generales, y en general, cumplir con todos los compromisos que tiene la empresa en el corto plazo.

3.6.6.3. Total, de inversión

INVERSIÓN INICIAL	
Capital de trabajo	$40.290,00
Inversión fija	$24.640,00
Total inversión inicial	**$64.930,00**

Elaborado por: El Autor

La inversión inicial con la que contará el proyecto es de $64.930 como lo refleja la tabla, esto se obtiene del resultado del capital de trabajo, que se encuentra desarrollado en el anterior punto, más la inversión fija, que corresponde a la cantidad de dinero necesario para poner en marcha el emprendimiento, con sus

servicios auxiliares y ubicarla en situación de poder brindar el servicio, es decir incluye el vehículo, equipos de cómputo y oficina.

3.6.6.4. Fuentes de Financiamiento y Costo de Capital.

En vista a que las entidades financieras locales ofertan una cantidad muy reducida de dinero para inversiones de emprendimientos, la empresa se ha visto en la necesidad de formar una sociedad, misma que incluye 8 socios, dentro de los cuales constan ingenieros en sistemas, contadores y economistas. Al estar formada la sociedad por profesionales y con importantes fuentes de ingreso, se contará con el aporte de $8116.25 por cada socio, generando un capital suscrito de $64930.

3.6.7. Estado de situación inicial

Tabla 27. Estado de situación inicial

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROYECTADO EMPRESA ALMA SOLUTIONS						
VALORES DE LA INVERSIÓN INICIAL						
ACTIVOS	**Año 0**	**Año 1**	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Activos Corrientes	40290	52379,12	62515,35	74393,31	87706,29548	102342,34
Propiedad,Planta y Equipo	24640	24640	24640	27390	24640	24640
Vehículos	18000	18000	18000	18000	18000	18000
Equipo de Oficina	3890	3890	3890	3890	3890	3890
Equipo de cómputo	2750	2750	2750	5500	2750	2750
Depreciación Acumulada	0	-2572,33	-5144,67	-7717,00	-9706	-11695
Vehículos	0	-1800	-3600	-5400	-7200	-9000
Equipo de Oficina	0	-189	-378	-567	-756	-945
Equipo de Cómputo	0	-583	-1167	-1750	-1750	-1750
Total Propiedad Planta y Equipo	24640	22067,67	19495,33	19673,00	14934,00	12945,00
TOTAL ACTIVOS	64930,00	74446,79	82010,68	94066,31	102640,30	115287,34
PASIVOS						
Cuentas por Pagar				2750		
Trabajadores por pagar	0	1427,52	1712,06	2016,47	2429,57	2777,77

Impuesta a la renta por pagar	0	2422,32	2425,42	2856,66	3441,89	3935,18
Préstamo Bancario	0					
TOTAL PASIVOS	0	3849,84	4137,48	7623,13	5871,451807	6712,955424

PATRIMONIO						
Capital Suscrito	64930	64930	64930	64930	64930	64930
Utilidades Retenidas	0	5666,95	12943,20	21513,19	31838,84	43644,39
TOTAL PATRIMONIO	64930,00	70596,95	77873,20	86443,19	96768,84	108574,39

TOTAL PASIVO + PATRIMONIO	64930	74446,79	82010,68	94066,31	102640,30	115287,34

El estado de situación inicial, es un informe financiero que refleja la situación del patrimonio de la empresa proyectado a un período determinado, en este caso se lo realizó para cinco años. El presente estado se estructura a través de tres conceptos patrimoniales, el activo, pasivo y patrimonio, desarrollados cada uno de ellos en grupos de cuentas que representan los diferentes elementos patrimoniales. Como se puede observar en la tabla expuesta, el balance general del proyecto cumple con el principio de partida doble, dándose las mismas cifras en el total de activos que en la suma de pasivos y patrimonio.

3.6.8. Estado de Resultados

Tabla 28. Estado de resultados

ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO EMPRESA ALMA SOLUTIONS					
	AÑO 1	**AÑO 2**	**AÑO 3**	**AÑO 4**	**AÑO 5**
Ventas	288000,00	306845,28	326923,70	348315,95	371108,01
Costo de Ventas	256053,12	272807,96	290659,14	309678,43	329942,23
Utilidad Bruta en Ventas	31946,88	34037,32	36264,56	38637,53	41165,77

Gasto de ventas	3900	3900	3900	3900	3900
Gastos Operacionales	15957,76	16151,26	16349,11	16551,42	16758,28
Gastos Financieros	0	0	0	0	0
Depreciación	2572	2572	2572	1989	1989
Utilidad Operacional	9516,79	11413,73	13443,11	16197,11	18518,50

15% Participación Trabajadores	1427,52	1712,06	2016,47	2429,57	2777,77
Gastos No deducibles	1600				

Utilidad antes de impuestos	9689,27	9701,67	11426,64	13767,54217	15740,72306
25% Impuesto a la renta	2422,32	2425,42	2856,66	3441,89	3935,18
Utilidad Neta	5666,95	7276,25	8569,98	10325,66	11805,54

El estado de resultados es un reporte financiero que en base a un período determinado, muestra de manera detallada los ingresos obtenidos, los gastos en el momento en que se producen y como consecuencia, el beneficio o pérdida que ha generado la empresa en dicho período de tiempo para analizar esta información y en base a esto, poder tomar decisiones de negocio. Si se observa la tabla se obtiene una visión panorámica de cuál será el comportamiento de la empresa en el período de cinco años.

3.6.9. Flujo de efectivo

Tabla 29. Flujo de efectivo

FLUJOS DE CAJA PROYECTADO EMPRESA ALMA SOLUTIONS					
	Año 1	**Año 2**	**Año 3**	**Año 4**	**Año 5**
Saldo Inicial	$40.290,00	$52.379,12	$62.515,35	$74.393,31	$87.706,30
Ingresos	$288.000,00	306845,28	326923,70	348315,95	371108,01
Egresos	$275.910,88	292859,22	310908,26	330129,84	350600,51
Trabajadores	0	1427,52	1712,06	2016,47	2429,57
Impuesto a la Renta	0	2422,32	2425,42	2856,66	3441,89
Saldo Final	$52.379,12	$62.515,35	$74.393,31	$87.706,30	$102.342,34

El flujo de efectivo son todas las entradas y salidas, es decir, ingresos y egresos en las cuentas de efectivo, es importante su cálculo debido a que permite mejorar las políticas de financiación e inversión, se puede además predecir los flujos futuros, dando al investigador una idea de cómo va a ser el comportamiento de la empresa dentro un período (5 años), y de esta manera poder actuar a tiempo, y evitar la descapitalización de la empresa.

3.6.10. Cálculo del valor actual neto

Tabla 30. Cálculo del valor actual neto

FLUJO DEL PROYECTO EMPRESA ALMA SOLUTIONS						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5

Utilidad Neta		5666,95	7276,25	8569,98	10325,66	11805,54
(+) Depreciación		2572,33	2572,33	2572,33	1989	1989
Valor de Rescate		0	0	0	0	12945
Capital de trabajo		0	0	0	0	40290
Pago del Capital						
FLUJO NETO DEL PROYECTO	-64930	8239,28	9848,59	11142,32	12314,66	67029,54

TASA DE DESCUENTO	
Inflación anual	1,47%
Aspiración del inversionista	12%
TOTAL	13,47%

INDICADORES FINANCIEROS	
Valor Actual Neto	$669,10

El valor actual neto es un criterio de inversión que permite al empresario conocer cuánto se va a ganar o perder, actualizando los ingresos y egresos del proyecto y aplicando la respectiva fórmula para determinar el VNA se obtuvo $669,10, esto tomando en consideración los totales del flujo neto del proyecto y una tasa de descuento del 13.47%. Al obtener un valor positivo se puede afirmar que la inversión en el proyecto es viable.

3.6.11. Cálculo de la tasa interna de retorno

Tabla 31. Tasa interna de retorno

FLUJO DEL PROYECTO EMPRESA ALMA SOLUTIONS						
	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Utilidad Neta		5666,95	7276,25	8569,98	10325,66	11805,54
(+) Depreciación		2572,33	2572,33	2572,33	1989	1989
Valor de Rescate		0	0	0	0	12945
Capital de trabajo		0	0	0	0	40290
Pago del Capital						
FLUJO NETO DEL PROYECTO	-64930	8239,28	9848,59	11142,32	12314,66	67029,54
Tasa Interna de Retorno	13,8%					

La tasa interna de retorno o también conocida como la tasa de interés o rentabilidad que ofrece la inversión es de 13,8%, por lo que se puede asegurar

que esta tasa es mayor que la aspiración del inversionista que es del 12% y por ende el proyecto es aceptable.

3.6.12. Período de recuperación

Tabla 32. Período de recuperación

PERÍODO DE RECUPERACIÓN		
AÑO	**FLUJO DE EFECTIVO**	**FLUJO DE EFECTIVO TOTAL**
0	-64930	-64930
1	8239,28	-56690,71517
2	9848,59	-46842,12847
3	11142,32	-35699,81295
4	12314,66	-23385,15633
5	67029,54	43644,38597
	PRI	**4,35**

CRITERIOS DE ACEPTACIÓN	
PR=<5 AÑOS	SE ACEPTA
PR=>5 AÑOS	SE RECHAZA

El período de recuperación de la inversión es un indicador que mide en cuánto tiempo se recuperará el total de la inversión a valor presente; es decir, en el presente proyecto en el año cuatro con tres meses y 5 días será la fecha en la que se cubrirá la inversión inicial. Hay que recalcar que para evaluar si un proyecto es aceptado se debe obtener un valor de período de recuperación menor a 5 años, es decir, el proyecto es factible.

3.6.13. Punto de equilibrio

Tabla 33. Punto de equilibrio

PUNTO DE EQUILIBRIO (PE)		
	S. BÁSICO	**S. PREMIUM**
COSTOS FIJOS	20145	20145
COSTOS VARIABLES	0	0

PRECIO DE VENTA	300	660
PUNTO EQUILIBRIO (PE)	67	31

El punto de equilibrio es el nivel de ventas mínimo que iguala los costos totales a los ingresos, es decir en el proyecto actual se deben elaborar como mínimo 67 sistemas que oferten el servicio básico y 31 que oferten el servicio Premium, generando un total de 98 servicios anuales mínimo para que la empresa no tenga pérdidas y el beneficio sea cero.

3.6.14. Análisis Costo / Beneficio

Tabla 34. Análisis costo-beneficio

ANALISIS COSTO/BENEFICIO			
PERIODO	**INVERSION**	**INGRESOS**	**EGRESOS**
0	64930	0	0
1		288000,00	275910,88
2		306845,28	292859,22
3		326923,70	310908,26
4		348315,95	330129,84
5		371108,01	350600,51

VNA INGRESOS	$1.123.297,18
VNA EGRESOS	$1.068.946,16
VNA EGRESOS+INVERSION	$1.133.876,16
COSTO-BENEFICIO	1,0

El costo-beneficio se relaciona directamente con la toma de decisiones del inversionista, ya que permite evaluar de forma exhaustiva los costos y beneficios de un proyecto, con el objetivo de determinar si el emprendimiento es deseable desde el punto de vista del bienestar social, en este caso, el costo-beneficio es de 1,0.

3.6.15. Análisis de sensibilidad

Tabla 35. Análisis de sensibilidad

Análisis de Sensibilidad	
Variación ingresos	-0,50%
Variación egresos	0,50%
Costo de Oportunidad	15,00%

Año	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**
Ingresos	$326.648,55	$357.428,28	$387.491,85	$420.595,72	$456.520,23
Egresos	277290,43	298192,60	316620,96	336677,99	358254,32
Saldo	$49.358,12	$59.235,68	$70.870,89	$83.917,73	$98.265,91
VAN	$166.215,31				

TABLA DE ANÁLISIS								
$166.215,31	-0,5%	-1,0%	-1,5%	-2,0%	-2,5%	-3,0%	-3,5%	-4,0%
0,5%	166215,31	159800,54	146970,99	127726,67	102067,58	69993,72	31505,08	-13398,32
1,0%	-18599,29	-25014,06	-37843,61	-57087,93	-82747,02	-114820,88	-153309,51	-198212,92
1,5%	-208614,86	-215029,63	-227859,17	-247103,49	-272762,58	-304836,44	-343325,08	-388228,49
2,0%	-403831,39	-410246,16	-423075,71	-442320,03	-467979,12	-500052,98	-538541,61	-583445,02
2,5%	-604248,89	-610663,66	-623493,21	-642737,53	-668396,62	-700470,48	-738959,11	-783862,52
3,0%	-809867,36	-816282,13	-829111,68	-848355,99	-874015,08	-906088,95	-944577,58	-989480,99
3,5%	-1020686,79	-1027101,57	-1039931,11	-1059175,43	-1084834,52	-1116908,38	-1155397,02	-1200300,43
4,0%	-1236707,20	-1243121,97	-1255951,51	-1275195,83	-1300854,92	-1332928,78	-1371417,42	-1416320,83

El análisis de sensibilidad es una herramienta de gestión que permite predecir los resultados de un proyecto, en el estudio actual se ha tomado como referencia el valor del VAN asumiendo que pueda existir una variación en los ingresos de -0,5% y una variación en los egresos de un 0,5%; llegando a la conclusión de que el proyecto es factible si los ingresos llegan a reducirse hasta en -3,5%, siempre y cuando los egresos aumenten hasta en un 0,5%, ya que solo en estos intervalos se obtendrá un VAN positivo como lo refleja la tabla de análisis.

CAPÍTULO IV
Validación

4.1. Introducción

En el presente capítulo se desarrolla la evaluación del proyecto de emprendimiento realizado para determinar su confiabilidad o grado de validez, donde a través de una matriz de validación los expertos verifican el cumplimiento de los objetivos planteados, tanto en la propuesta como en el estudio de mercado, técnico-administrativo y financiero, logrando de esta forma erradicar errores que puedan causar problemas al momento de ejecutar la investigación. Además, se describe el equipo de trabajo y el método de calificación utilizado.

4.2. Descripción del estudio

El estudio tiene como finalidad evaluar la validez del proyecto de emprendimiento para la creación de un sistema contable para las MIPYMES, determinado el cumplimiento de los factores que permiten medir su viabilidad y eficiencia de la propuesta planteada.

4.3. Objetivo

Realizar la validación del proyecto de emprendimiento para la creación de un Sistema contable para las MIPYMES del sector comercial ubicadas en la ciudad de Ibarra, Imbabura, Ecuador; a través de una matriz de factores e indicadores que permitan establecer el grado de confiabilidad del estudio.

4.4. Equipo de trabajo

A través de revisiones continuas y el intercambio de opiniones, el autor en conjunto con un grupo de docentes tutores y la directora, permitieron el desarrollo y culminación del presente proyecto de investigación.

Tabla 36. Equipo de trabajo

Autor	Alexis Javier Maigua Bonilla
Directora del trabajo de grado	MSc. Sandra Mercedes Guevara López
Docentes expertos en el tema	MSc. Lenin Roberto Castro Quelal MSc. María Gabriela Arciniegas Romero

Elaborado por: El Autor

4.5. . Método de verificación

A través del método de verificación tanto el autor del proyecto como los evaluadores que en este caso son los oponentes y tutora de grado, lograrán comprobar si los indicadores propuestos en el modelo de negocio, estudio de mercado, técnico-administrativo y financiero se han logrado; determinado de esta forma la factibilidad y/o confiabilidad de la propuesta.

Tabla 37. Matriz de verificación

PROPUESTA	**INDICADORES**	**¿SE VERIFICO?**	
		SI	**NO**
MODELO DE NEGOCIO	Segmento de mercado		
	Actividades clave		
	Socios clave		
	Propuesta de valor		
	Recursos clave		
	Canales		
	Fuentes de ingresos		
ESTUDIO DE MERCADO	Demanda		
	Oferta		
	Demanda Insatisfecha		
	Producto		
	Precio		
	Plaza y promoción		
ESTUDIO TÉCNICO – ADMINISTRATIVO	Localización		
	Financiamiento		
	Capacidad instalada		
	Ingeniería del proyecto		
	Estructura organizativa y administrativa		
	Marca e imagen corporativa		
	Flujogramas		
	Manual de funciones		
ESTUDIO FINANCIERO	Inversiones		
	Fuentes de financiamiento		
	Estado de situación financiera		
	Estado de resultados		

	Indicadores de evaluación financiera		

Elaborado por: El Autor

4.6. Método de calificación

Para este proceso se utilizará el siguiente método:

La calificación será con puntajes de 1 a 10, en donde, se considera uno como la menor nota, mientras que diez la nota máxima. Una vez puntuado el cumplimiento de los indicadores propuestos, se realizará una ponderación misma que dará a conocer el nivel de viabilidad del proyecto y se la evaluará a través de los siguientes criterios:

Tabla 38. Criterios de validación

Denominación	Descripción	Resultado
Existe validez	Existe validez en la determinación de la factibilidad del proyecto	El proyecto es aceptado
Poca validez	Existe poca validez en la determinación de la factibilidad del proyecto	Se sugiere mejorar
No existe validez	No existe validez en la determinación de la factibilidad del proyecto	El proyecto es rechazado

Elaborado por: El Autor

4.7. Rango de interpretación

Para una interpretación de manera más clara de los criterios antes mencionados se establece los siguientes rangos:

Tabla 39. Rango de interpretación

Rango	Interpretación
De 75% a 100%	Existe validez aceptable
De 60% a 74%	Existe poca validez
Menor a 59%	No existe validez

Elaborado por: El Autor

Además, se asignará un porcentaje de validación en cada capítulo, para tener un margen claro de validación:

Tabla 40. Porcentaje de validación

Capítulo	Variable	Porcentaje
I	Diagnóstico	10%
II	Fundamentación teórica	5%
III	Propuesta	
	-Modelo de negocio	20%
	-Estudio de mercado	20%
	-Estudio técnico-administrativo	20%
	Estudio financiero	25%
	TOTAL	**100%**

Elaborado por: El Autor

4.8. Resultados

Para obtener los resultados de este capítulo se ha considerado la elaboración de una matriz de validación para el modelo de negocio, estudio de mercado, estudio técnico administrativo y estudio financiero, en donde se identifica los siguientes indicadores:

Tabla 41. Matriz de validación tutor

MATRIZ DE VALIDACIÓN						
TEMA: Proyecto de Emprendimiento para la creación de un Sistema contable para las MIPYMES del sector comercial ubicadas en la ciudad de Ibarra, Imbabura, Ecuador						
Nombre del tutor			Msc. Sandra Mercedes Guevara López			
N°	**Variable**	**Preguntas**	**Porcentaje**	**Calificación**	**Resultados**	**Observaciones**
1	**DIAGNÓSTICO**	¿Se conoce la principal problemática por la que atraviesan las tiendas de ropa y calzado?	5%	10	0,5	
2		¿La idea de negocio que se plantea, contribuye a la mitigación de la actual problemática?	5%	10	0,5	

3		¿Los conceptos descritos contribuyen a la comprensión del proyecto?	2.5%	9	0,23	
4	**FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA**	¿El tipo de investigación, técnicas, métodos e instrumento, son los adecuados para la recopilación de datos?	2.5%	9	0,23	
5		¿En el emprendimiento, se establece con claridad un modelo de negocio?	5%	10	0,5	
6		¿El modelo de negocio planteado tiene relación con la idea de negocio?	5%	10	0,5	
7	**MODELO DE NEGOCIO**	¿El lienzo CANVAS, cuenta con información suficiente?	5%	8	0,4	
8		¿A través de los elementos del lienzo CANVAS, se presenta un modelo de negocio definido y acorde a la problemática?	5%	8	0,4	
9		¿El estudio de mercado se aplicó de acuerdo a la metodología establecida?	3%	8	0,24	
10	**ESTUDIO DE MERCADO**	¿Los resultados del estudio de mercado, permiten conocer la existencia de la demanda, así como de estrategias de comercialización?	4%	9	0,36	

11		¿En el estudio de mercado se detalla la competencia actual para el cálculo de la oferta?	3%	9	0,27	
12		¿Se identifica y calcula de forma correcta la demanda insatisfecha?	3%	8	0,24	
13		¿El precio establecido del servicio cuenta con el análisis correspondiente al costo de producción, y disposición por parte del cliente?	4%	9	0,36	
14		¿Las características del servicio del sistema contable, cumple con las necesidades del mercado?	3%	10	0,3	
15	**ESTUDIO TÉCNICO - ADMINISTRATIVO**	¿Los factores de análisis de la macro y micro localización utilizados para el estudio, se encuentran acorde al proyecto?	2%	10	0,2	
16		¿Se determinó la capacidad instalada de acuerdo a la demanda insatisfecha, recursos financieros, humanos y espacio físico?	3%	8	0,24	
17		¿Los recursos humanos y tecnológicos son suficientes para el desarrollo del servicio propuesto?	3%	10	0,3	

18		¿La estructura administrativa y organizativa elaboradas muestran una distribución correcta del nivel jerárquico de las personas que conforman la microempresa?	3%	10	0,3	
19		¿La imagen corporativa diseñada es acorde a la idea de negocio propuesta?	3%	10	0,3	
20		¿El mapa de procesos y los flujogramas realizados permiten la comprensión de procesos y subprocesos existentes dentro de la empresa?	3%	9	0,27	
21		¿Dentro de los manuales de funciones se encuentran detalladas las actividades y obligaciones a cumplir por parte del equipo de trabajo de la empresa?	3%	9	0,27	
22	**ESTUDIO FINANCIERO**	¿La inversión fija y capital de trabajo propuestos en el proyecto son razonables?	5%	10	0,5	
23		¿Se justifica adecuadamente las fuentes de financiamiento para la puesta en marcha del proyecto?	4%	10	0,4	
24		¿Los estados financieros presentados cumplen con los	4%	9	0,36	

		principios contables (partida doble, ecuación contable), presentando de forma lógica y coherente la información financiera de la empresa?				
25		¿Los indicadores financieros VAN y TIR, demuestran que existe factibilidad en el proyecto?	3%	9	0,27	
26		¿El período de recuperación de la inversión es el adecuado para la ejecución del proyecto?	3%	9	0,27	
27		¿El análisis costo-beneficio brinda un nivel de confianza razonable para los inversionistas?	3%	9	0,27	
28		¿El análisis de sensibilidad permite conocer si la factibilidad del proyecto perdura luego de variaciones en los ingresos y egresos?	3%	9	0,27	
Resultados			100%	258	9,25	
Fecha: 22 de febrero de 2022						
Firma 						

Elaborado por: El Autor

Tabla 42. Matriz de Validación Oponente 1

MATRIZ DE VALIDACIÓN						
TEMA: Proyecto de Emprendimiento para la creación de un Sistema contable para las MIPYMES del sector comercial ubicadas en la ciudad de Ibarra, Imbabura, Ecuador						
Nombre del tutor			Msc. Lenin Roberto Castro Quelal			
N°	**Variable**	**Preguntas**	**Porcentaje**	**Calificación**	**Resultados**	**Observaciones**
1	**DIAGNÓSTICO**	¿Se conoce la principal problemática por la que atraviesan las tiendas de ropa y calzado?	5%	8	0,4	
2		¿La idea de negocio que se plantea, contribuye a la mitigación de la actual problemática?	5%	8	0,4	
3	**FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA**	¿Los conceptos descritos contribuyen a la comprensión del proyecto?	2.5%	8	0,2	
4		¿El tipo de investigación, técnicas, métodos e instrumento, son los adecuados para la recopilación de datos?	2.5%	8	0,2	
5	**MODELO DE NEGOCIO**	¿En el emprendimiento, se establece con claridad un modelo de negocio?	5%	9	0,45	
6		¿El modelo de negocio planteado tiene relación con la idea de negocio?	5%	9	0,45	
7		¿El lienzo CANVAS, cuenta con información suficiente?	5%	8	0,4	

8		¿A través de los elementos del lienzo CANVAS, se presenta un modelo de negocio definido y acorde a la problemática?	5%	9	0,45	
9	**ESTUDIO DE MERCADO**	¿El estudio de mercado se aplicó de acuerdo a la metodología establecida?	3%	8	0,24	
10		¿Los resultados del estudio de mercado, permiten conocer la existencia de la demanda, así como de estrategias de comercialización?	4%	8	0,24	
11		¿En el estudio de mercado se detalla la competencia actual para el cálculo de la oferta?	3%	8	0,24	
12		¿Se identifica y calcula de forma correcta la demanda insatisfecha?	3%	8	0,24	
13		¿El precio establecido del servicio cuenta con el análisis correspondiente al costo de producción, y disposición por parte del cliente?	4%	8	0,32	
14		¿Las características del servicio del sistema contable, cumple con las necesidades del mercado?	3%	8	0,24	
15	**ESTUDIO TÉCNICO - ADMINISTRATIVO**	¿Los factores de análisis de la macro y micro localización utilizados para el	2%	8	0,16	

		estudio, se encuentran acorde al proyecto?				
16		¿Se determinó la capacidad instalada de acuerdo a la demanda insatisfecha, recursos financieros, humanos y espacio físico?	3%	8	0,24	
17		¿Los recursos humanos y tecnológicos son suficientes para el desarrollo del servicio propuesto?	3%	8	0,24	
18		¿La estructura administrativa y organizativa elaboradas muestran una distribución correcta del nivel jerárquico de las personas que conforman la microempresa?	3%	8	0,24	
19		¿La imagen corporativa diseñada es acorde a la idea de negocio propuesta?	3%	8	0,24	
20		¿El mapa de procesos y los flujogramas realizados permiten la comprensión de procesos y subprocesos existentes dentro de la empresa?	3%	8	0,24	
21		¿Dentro de los manuales de funciones se encuentran detalladas las actividades y obligaciones a	3%	8	0,24	

		cumplir por parte del equipo de trabajo de la empresa?				
22		¿La inversión fija y capital de trabajo propuestos en el proyecto son razonables?	5%	8	0,4	
23		¿Se justifica adecuadamente las fuentes de financiamiento para la puesta en marcha del proyecto?	4%	8	0,32	
24	**ESTUDIO FINANCIERO**	¿Los estados financieros presentados cumplen con los principios contables (partida doble, ecuación contable), presentando de forma lógica y coherente la información financiera de la empresa?	4%	8	0,32	
25		¿Los indicadores financieros VAN y TIR, demuestran que existe factibilidad en el proyecto?	3%	8	0,24	
26		¿El período de recuperación de la inversión es el adecuado para la ejecución del proyecto?	3%	8	0,24	
27		¿El análisis costo-beneficio brinda un nivel de confianza razonable para los inversionistas?	3%	8	0,24	
28		¿El análisis de sensibilidad permite conocer si la factibilidad del proyecto	3%	8	0,24	

		perdura luego de variaciones en los ingresos y egresos?				
Resultados			100%	227	8,07	
Fecha			22 Febrero 2022			
Firma						

Elaborado por: El Autor

Tabla 43. Matriz de Validación Oponente 2

MATRIZ DE VALIDACIÓN						
TEMA: Proyecto de Emprendimiento para la creación de un Sistema contable para las MIPYMES del sector comercial ubicadas en la ciudad de Ibarra, Imbabura, Ecuador						
Nombre del tutor			Msc. María Gabriela Arciniegas Romero			
N°	**Variable**	**Preguntas**	**Porcentaje**	**Calificación**	**Resultados**	**Observaciones**
1	**DIAGNÓSTICO**	¿Se conoce la principal problemática por la que atraviesan las tiendas de ropa y calzado?	5%	8	0,4	
2		¿La idea de negocio que se plantea, contribuye a la mitigación de la actual problemática?	5%	8,5	0,43	
3	**FUNDAMENTACIÓN TEÓRICA**	¿Los conceptos descritos contribuyen a la comprensión del proyecto?	2.5%	8	0,2	

4		¿El tipo de investigación, técnicas, métodos e instrumento, son los adecuados para la recopilación de datos?	2.5%	8,5	0,21	
5	**MODELO DE NEGOCIO**	¿En el emprendimiento, se establece con claridad un modelo de negocio?	5%	8,5	0,43	
6		¿El modelo de negocio planteado tiene relación con la idea de negocio?	5%	8	0,4	
7		¿El lienzo CANVAS, cuenta con información suficiente?	5%	8,5	0,43	
8		¿A través de los elementos del lienzo CANVAS, se presenta un modelo de negocio definido y acorde a la problemática?	5%	8,5	0,43	
9	**ESTUDIO DE MERCADO**	¿El estudio de mercado se aplicó de acuerdo a la metodología establecida?	3%	8	0,24	
10		¿Los resultados del estudio de mercado, permiten conocer la existencia de la demanda, así como de estrategias de comercialización?	4%	8	0,32	
11		¿En el estudio de mercado se detalla la competencia actual para el	3%	8	0,24	

		cálculo de la oferta?				
12		¿Se identifica y calcula de forma correcta la demanda insatisfecha?	3%	8	0,24	
13		¿El precio establecido del servicio cuenta con el análisis correspondiente al costo de producción, y disposición por parte del cliente?	4%	8,5	0,34	
14		¿Las características del servicio del sistema contable, cumple con las necesidades del mercado?	3%	8	0,24	
15	**ESTUDIO TÉCNICO - ADMINISTRATIVO**	¿Los factores de análisis de la macro y micro localización utilizados para el estudio, se encuentran acorde al proyecto?	2%	8,5	0,17	
16		¿Se determinó la capacidad instalada de acuerdo a la demanda insatisfecha, recursos financieros, humanos y espacio físico?	3%	8	0,24	
17		¿Los recursos humanos y tecnológicos son suficientes para el desarrollo del servicio propuesto?	3%	8,5	0,26	
18		¿La estructura administrativa y organizativa elaboradas muestran una distribución	3%	8,5	0,26	

		correcta del nivel jerárquico de las personas que conforman la microempresa?				
19		¿La imagen corporativa diseñada es acorde a la idea de negocio propuesta?	3%	8,5	0,26	
20		¿El mapa de procesos y los flujogramas realizados permiten la comprensión de procesos y subprocesos existentes dentro de la empresa?	3%	8,5	0,26	
21		¿Dentro de los manuales de funciones se encuentran detalladas las actividades y obligaciones a cumplir por parte del equipo de trabajo de la empresa?	3%	8,5	0,26	
22	**ESTUDIO FINANCIERO**	¿La inversión fija y capital de trabajo propuestos en el proyecto son razonables?	5%	8	0,4	
23		¿Se justifica adecuadamente las fuentes de financiamiento para la puesta en marcha del proyecto?	4%	8	0,32	
24		¿Los estados financieros presentados cumplen con los principios contables (partida doble, ecuación contable), presentando de forma lógica y	4%	8	0,32	

		coherente la información financiera de la empresa?				
25		¿Los indicadores financieros VAN y TIR, demuestran que existe factibilidad en el proyecto?	3%	8,5	0,26	
26		¿El período de recuperación de la inversión es el adecuado para la ejecución del proyecto?	3%	8,5	0,26	
27		¿El análisis costo-beneficio brinda un nivel de confianza razonable para los inversionistas?	3%	8,5	0,26	
28		¿El análisis de sensibilidad permite conocer si la factibilidad del proyecto perdura luego de variaciones en los ingresos y egresos?	3%	8,5	0,26	
Resultados			100%	232	8,34	
Fecha			15.02.2022			
Firma			Lcda. Gabriela Arciniegas R., Mgs.			

Elaborado por: El Autor

Tabla 44. Resultados Totales

Evaluador	Calificación
Docente tutor/a	9,25
Oponente 1	8,07
Oponente 2	8,34
TOTAL	**25,68**
Promedio Final	**8,56**

Elaborado por: El Autor

4.9. Análisis

El presente proyecto obtuvo una calificación de 8,56 puntos como lo refleja la tabla 46, lo que representa un 85,6% de validez o confiabilidad de la información, y por lo tanto; en base a los parámetros previamente establecidos se puede afirmar que existe validez aceptable, por ende el proyecto no sólo es factible sino también cuenta con información que lo hace válido y confiable.

CONCLUSIONES

- La principal problemática por la que atraviesan las microempresas dedicadas a las compra y venta de ropa y calzado en la ciudad de Ibarra es el manejo inadecuado del inventario, además de un evidente desconocimiento de la importancia de la contabilidad, específicamente en el registro de cuentas por pagar y cuentas por cobrar, ya que los locales que poseen un sistema contable(48%) hasta la fecha, son quienes de cierta manera llevan su información financiera ordenada, mientras que aquellas que no poseen un sistema contable(52%) por diferentes motivos entre ellos el elevado costo que les representa pagar por un servicio contable no tienen conocimiento si su negocio les es rentable o no.

- La variable base de la investigación es el sistema contable que no es más que una estructura organizada para el registro de las operaciones y que tiene como finalidad reunir, procesar, almacenar y producir datos de naturaleza contable para la toma de decisiones de los distintos clientes. La metodología adoptada para esta investigación, fue de tipo cuantitativa lo que permitió en cierta manera encontrar respuestas, estudiar la relación entre las variables de estudio e identificar el grado de congruencia y conexión presentes en los fundamentos de investigación.

- El modelo de negocio que se implementó en el estudio fue el modelo de nube y software-as-a-services (SAAS), esto debido a que el servicio del sistema contable a ofertar se lo manejará prácticamente a través de Internet, sin necesidad de instalaciones complejas. El estudio de mercado permitió analizar no solo las necesidades que tienen los locales comerciales, sino que también permitió conocer la aceptación del servicio por parte del mercado al cual se ha dirigido el estudio y el precio al cual los clientes estarían dispuestos a adquirir el mismo.

- A través del método de verificación/validación el autor del proyecto, así como los evaluadores lograron comprobar que los indicadores propuestos en el modelo de negocio, estudio de mercado, técnico-administrativo y financiero se lograron cumplir a cabalidad; determinando de esta forma la factibilidad y/o confiabilidad de la propuesta. Obteniendo como resultado final una validez del 85,6%, por lo que se terminó que el proyecto cuenta con información que lo hace confiable.

RECOMENDACIONES

- Es importante que mientras se promociona el servicio se brinde información o capacitación sobre la importancia del registro de la información contable en los diferentes locales comerciales, generando concientización en la población y cambiando su forma de ver las cosas, asegurando que una inversión en un sistema contable no es ni será un gasto en vano, sino que será un beneficio ya que permitirá mantener a flote el negocio, cumpliendo a cabalidad todos los principios contables.

- Se recomienda establecer adecuadamente el tipo de investigación ya que si un trabajo de investigación lo tiene bien definido y claramente establecido permitirá al investigador conocer los pasos a seguir en el estudio, es decir, se determina todo el enfoque de la investigación; incluyendo la medición sistemática y el empleo del análisis estadístico como característica resaltante.

- Ante el lanzamiento o creación de un producto/servicio nuevo es fundamental estudiar a la competencia directa e indirecta, ya que así se podrá analizar oportunamente las debilidades de las mismas, convirtiéndolas estas en las fortalezas del nuevo emprendedor.

- Para la realización de una investigación sea esta de cualquier índole, es importante contar con información confiable, pero también válida; y para ello, en definitiva, el juicio de expertos es una estrategia con amplias ventajas, ya que permite obtener una respuesta objetiva de la confiabilidad de la información presentada en la propuesta.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

(s.f.).

Anónimo. (2018). *¿Qué es la Investigación descriptiva?* Obtenido de https://www.questionpro.com/blog/es/investigacion-descriptiva/

Arellano, K. (2018). *Cuestionario y Encuesta: ¿Cual es la diferencia?* Obtenido de https://www.questionpro.com/blog/es/cuestionario-y-encuesta-diferencias/

Banco Central del Ecuador BCE. (2020). *Banco Central del Ecuador*. Obtenido de https://www.bce.fin.ec/

Banco Mundial BM. (2021). *Banco Mundial*. Obtenido de https://www.bancomundial.org/es/home

Barrios, E. (2017). La contabilidad y los sistemas de información contable en las organizaciones. En E. Barrios, *La contabilidad y los sistemas de información contable en las organizaciones* (pág. 10). Patagonia: Ediciones UNPAedita.

Código Orgánico de la Economía social de los conocimientos, creatividad e innovación. (9 de Diciembre de 2016). *Código Orgánico de la Economía social de los conocimientos, creatividad e innovación.* Obtenido de https://lotaip.ikiam.edu.ec/ikiam2019/abril/anexos/Mat%20A2-Base_Legal/codigo_organico_de_la_economia%20social_de_los_conocimientos_creatividad_e_innovacion.pdf

Coello, D., Santander, K., Zambrano, W., & Cedeño, J. (2021). *Innovación tecnológica y su impacto en el desarrollo de las microempresas por covid-19.* Obtenido de https://ciencialatina.org/index.php/cienciala/article/view/641

Constitución del Ecuador. (2008). *Constitución Política de la República del Ecuador.* Obtenido de https://educacion.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/08/Constitucion.pdf

Contifico. (2020). *sistema contable online y de facturación electrónica más recomendado en todo el Ecuador*. Obtenido de https://contifico.com/

Dini, M., Gligo, N., & Patiño, A. (2021). *Transformación digital de las mipymes.* Obtenido de https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/47183/1/S2100372_es.pdf

Gobierno Autónomo Descentralizado Ibarra GAD-I. (2021). *Gobierno Autonomo Descentralizado de Ibarra*. Obtenido de https://www.ibarra.gob.ec/site/

Hernandez, G. (2017). *Método Analítico.* Obtenido de https://www.uaeh.edu.mx/docencia/P_Presentaciones/b_huejutla/2017/Metodo_Analitico.pdf

Instituto Nacional de Estadisticas y Censos INEC. (2010). *Instituto Nacional de Estadisticas y Censos*. Obtenido de https://www.ecuadorencifras.gob.ec/institucional/home/

Ley de Régimen Tributario Interno- LRTI. (31 de Diciembre de 2019). *Ley de Régimen Tributario Interno.* Obtenido de https://www.ces.gob.ec/lotaip/Anexos%20Generales/a2/Reformas_febrero_2020/LEY%20DE%20REGIMEN%20TRIBUTARIO%20INTERNO.pdf

Ley Orgánica de Simplifación y Progresividad Tributaria. (31 de Diciembre de 2019). *Ley Orgánica de Simplifación y Progresividad Tributaria- Registro oficial Sumplemento 111.* Obtenido de http://gobiernoabierto.quito.gob.ec/Archivos/Transparencia/2019/12diciembre/A2/ANEXOS/PROCU_LOSPT.pdf

López, G. (2019). *El costo-benficio en la implementación de un sistema contable para el sector fabricante de calzado del cantón Cevallos, provincia Tungurahua.* Obtenido de https://repositorio.uta.edu.ec/bitstream/123456789/29835/3/T4539i.pdf

Luciani, L., Zambrano, Á., & González, A. (2019). MIPYMES ecuatorianas: Una visión de su emprendimiento, productividad y competitividad en aras de mejora continua. *Scielo*.

Mousalli, G. (2017). *Métodos y Diseños de Investigación Cuantitativa.* Obtenido de

https://www.researchgate.net/publication/303895876_Metodos_y_Diseno s_de_Investigacion_Cuantitativa

Negocio Destino. (2016). *5 softwares de automatización del sistema contable*. Obtenido de https://destinonegocio.com/ec/economia-ec/conoce-cinco-softwares-de-automatizacion-del-sistema-contable/

Olivares, D. (05 de Febrero de 2019). *¿Qué es un plan de negocio?* Obtenido de https://www.muypymes.com/2019/02/05/que-es-un-plan-de-negocio

Otzen, T., & Manterola, C. (2017). *Técnicas de muestreo sobre una población a estudio.* Obtenido de https://scielo.conicyt.cl/pdf/ijmorphol/v35n1/art37.pdf

Pérez, R. (Noviembre de 2019). *7 Nuevos modelos de negocio en 2020*. Obtenido de https://www.esic.edu/rethink/tecnologia/7-nuevos-modelos-de-negocio-en-el-2020

Pico, E., & Núñez, S. (2018). El software contable como herramienta técnica en las microempresas de la provincia de Santa Elena, Ecuador. *Killkana Sociales*, 21-26.

Raffino, M. (05 de Noviembre de 2020). *Método Deductivo.* Obtenido de https://concepto.de/metodo-deductivo/

Samaniego, L. (2016). *“DISEÑO DE UN SISTEMA CONTABLE EN LA EMPRESA COMERCIAL MAXCOLOR DE LA CIUDAD DE LOJA".* Obtenido de https://dspace.unl.edu.ec/jspui/bitstream/123456789/10449/1/LETICIA%20SAMAMIEGO%20%28%20BIBLIOTECA%29.pdf

Secretaría de Eduación Superior. (2019). *Reglamento para la aplicación de la Ley Orgánica de Simplificación y Progresividad Tributaria.* Obtenido de https://www.educacionsuperior.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2020/02/REGLAMENTO-PARA-LA-APLICACI%C3%93N-DE-LA-LEY-ORG%C3%81NICA-DE-SIMPLIFICACI%C3%93N-Y-PROGRESIVIDAD-TRIBUTARIA.pdf

Secretaría de Educación Superior. (2019). *Reglamento para la aplicación de la Ley Orgánica de Simplificación y Progresividad Tributaria.* Obtenido de https://www.educacionsuperior.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2020/02/REGLAMENTO-PARA-LA-APLICACI%C3%93N-DE-LA-LEY-ORG%C3%81NICA-DE-SIMPLIFICACI%C3%93N-Y-PROGRESIVIDAD-TRIBUTARIA.pdf

Sistema de Rentas Internas SRI. (13 de Febrero de 2020). *Resolución Nro. NAC-DGERCGC20-00000011.* Obtenido de file:///C:/Users/HP/Downloads/Enlace%205%20(1).pdf

Sistema TINI. (2015). *Nuestra empresa-Sistema TINI*. Obtenido de http://sistematini.com/index.php/nuestra-empresa

Torres, E. (Diciembre de 2011). *ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA COMERCIALIZACIÓN DE UN SOFTWARE CONTABLE PARA PEQUEÑAS Y MEDIANAS EMPRESAS DE LA CIUDAD DE QUITO.* Obtenido de https://dspace.ups.edu.ec/bitstream/123456789/3308/1/UPS-QT03004.pdf.

Velez, X., & Ortíz, S. (Octubre de 2016). Emprendimiento e innovación: Una aproximación teórica. *Revista Científica Dominio de las Ciencias*, 346-369.

Zapata, P. (2007). *Contabilidad de Costos Herramienta para la Toma de Decisiones.* Bogota: Mc Graw Hill.

ANEXOS

ANEXO 1: Encuesta

Universidad Técnica del Norte

Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas

Carrera de Contabilidad y Auditoría



ENCUESTA SOBRE LA CREACIÒN DE UN SISTEMA CONTABLE PARA LAS MIPYMES DEL SECTOR COMERCIAL

El objetivo del presente proyecto es recopilar la información necesaria para de esta manera conocer la predisposición de adquirir o no el servicio del sistema contable por parte de los dueños de los locales comerciales dedicados a la compra y venta de ropa y calzado

Su participación es voluntaria, por lo cual usted podrá retirarse en cualquier momento si lo desea.

INSTRUCCIONES

Conteste las siguientes preguntas con responsabilidad y honestidad.

Marque con una X la respuesta correcta

Datos Personales

Edad:

23-35 ☐ 36-45 ☐ 46-55 ☐ 56-65 ☐

Género:

Masculino ☐ Femenino ☐

Cargo que desempeña en el negocio:

Gerente/Propietario ☐ Administrador ☐ Empleado ☐

Usted es:

Comerciante ☐ Productor ☐ Ambos ☐

Número de empleados con los que cuenta el negocio:

1-3 ☐ 4-6 ☐ Más de 6 ☐

Volumen de transacciones diarias:

1-10 ☐ 11-20 ☐ Más de 20 ☐

Que tiempo lleva en el mercado:

Nuevo negocio ☐ corto tiempo ☐ largo tiempo ☐

Cuáles son sus principales rubros de venta:

Calzado ☐ Ropa ☐ Ambos ☐ Bisutería ☐

PREGUNTAS

1.- ¿Actualmente posee su negocio un sistema contable?

Si ☐

No ☐

2.- ¿Con que tipo de sistema contable cuenta la empresa? ¿Y qué empresa es la encargada de brindarle el servicio?

Manual ☐

Sistematizado ☐

Semisistematizado ☐

3.- ¿El sistema que actualmente posee la empresa satisface las necesidades de la información contable?

Si ☐

No ☐

4.- ¿Mantiene usted un registro de todos los ingresos y gastos?

Si ☐

☐

No

5.- ¿Registra usted todos los pagos a proveedores?

Si ☐

No ☐

6.- ¿Considera usted que la aplicación de un sistema contable mejorara la información financiera?

Si ☐

No ☐

7.- ¿De qué forma le gustaría contratar el servicio del sistema contable?

Acudiendo a su negocio ☐

Acudiendo a una oficina ☐

Otro (Especifique)…….

8.- ¿Por qué medios le gustaría conocer acerca del servicio del sistema contable?

Redes Sociales ☐

Afiches ☐

Radio ☐

Otro (Especifique) …….

9.- ¿Cuál es el motivo por el cual no estaría dispuesto a adquirir el servicio del sistema contable?

No lo considera importante ☐

Ya posee un sistema actual ☐

Otros (Especifique)……

10.- ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar de manera mensual por adquirir el servicio del sistema contable que incluye lo siguiente: ¿manejo de inventario,

facturación electrónica respaldada por el SRI, estados financieros, registro de ingresos y gastos como principales características?

……

11.- ¿De qué manera le gustaría cancelar el valor por el servicio del sistema contable?

Tarjeta de Crédito ☐

Efectivo ☐

Otro (Especifique)……

12.- ¿Si el sistema contable tendría estas características manejo de inventario, facturación electrónica respaldada por el SRI, estados financieros, registro de ingresos y gastos usted estaría en condición de adquirir el servicio?

Si ☐

No ☐

ANEXO 2: Aplicación de encuestas



Fuente: El Autor

ANEXO 3: Informe de análisis de plagio Urkund

Curigínal

Document Information

Analyzed document	Maigua Bonilla_Alexis Javier.docx (D128519830)
Submitted	2022-02-22T03:16:00.0000000
Submitted by	
Submitter email	ajmaiguab@utn.edu.ec
Similarity	5%
Analysis address	smguevaral.utn@analysis.urkund.com

Sources included in the report

SA **UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE / TESIS_ROSERO_LIZETH.docx** 2
Document TESIS_ROSERO_LIZETH.docx (D17313839)
Submitted by: lizethestef@hotmail.com
Receiver: smguevaral.utn@analysis.urkund.com

SA **Tesis Diaz Veronica.docx** 11
Document Tesis Diaz Veronica.docx (D110946975)

SA **UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE / Granda Maria_ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE SERVICIOS COSMETOLÓGICOS A DOMI CILIO, EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA urkund.docx** 1
Document Granda Maria_ESTUDIO DE FACTIBILIDAD PARA LA CREACIÓN DE UNA MICROEMPRESA DE SERVICIOS COSMETOLÓGICOS A DOMI CILIO, EN LA CIUDAD DE IBARRA, PROVINCIA DE IMBABURA urkund.docx (D111686947)
Submitted by: mmgranda@utn.edu.ec
Receiver: ebscaco.utn@analysis.urkund.com

SA **TESIS C.P.A BRYAN TOALA Y YARITZA GONZABAY.docx** 1
Document TESIS C.P.A BRYAN TOALA Y YARITZA GONZABAY.docx (D80448728)

SA **UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE / INFORME FINAL - Jimenez Michelle y Rivera Angélica.docx** 2
Document INFORME FINAL - Jimenez Michelle y Rivera Angélica.docx (D35836658)
Submitted by: mcquelal@utn.edu.ec
Receiver: mcquelal.utn@analysis.urkund.com

SA **Tesis _ Paredes Maribel.pdf** 3
Document Tesis _ Paredes Maribel.pdf (D110969005)

SA **Proyecto-Metodologia-de-la-Investigacio-Maria-Teresa-Mora.docx** 1
Document Proyecto-Metodologia-de-la-Investigacio-Maria-Teresa-Mora.docx (D18369868)

SA **TESIS- CAPITULOS COMPLETOS-ESPAÑA ESPINOZA-ESPINAR BELTRAN (1) (1).docx** 3
Document TESIS- CAPITULOS COMPLETOS-ESPAÑA ESPINOZA-ESPINAR BELTRAN (1) (1).docx (D111994656)

SA **UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE / TESIS ERI.docx** 3
Document TESIS ERI.docx (D37266582)
Submitted by: ecerisos@hotmail.com
Receiver: lacervantes.utn@analysis.urkund.com