

Carrera:

Tecnología en Contabilidad y Auditoría

TRABAJO DE TITULACION

Tema:

Implementación de un sistema contable para el mejoramiento en la
administración de la

“Peluquería Fiorella” ubicado en el sector norte de la ciudad de
Guayaquil

Autora:

Milena Yamileth González Mera

Tutor:

MSc. Patricia Macancela

Año:

2021- 2022

Guayaquil- Ecuador

Reconocimiento de Responsabilidad

Yo, Milena Yamileth González Mera, declaro bajo juramento que el presente Trabajo de titulación, válido para optar por el título de Tecnóloga en Contabilidad y Auditoría, titulado: **“Implementación de un sistema contable para el mejoramiento en la administración de la “Peluquería Fiorella” ubicado en el sector norte de la ciudad de Guayaquil**, es de mi autoría; que no lo he presentado en ninguna otra institución educativa para obtener algún título, grado o calificación profesional.

Reconozco que he consultado todas las fuentes bibliográficas que aquí detallo.

De la misma manera, según lo que establece la Ley de Propiedad Intelectual, su reglamento y el Reglamento Interno del Instituto Superior Tecnológico de Formación Profesional Administrativa y Comercial, cedo los derechos de propiedad intelectual de este trabajo de investigación, al Instituto ya mencionado.

Autorizo la reproducción parcial o total de este trabajo con fines académicos por cualquier forma, medio o procedimiento, siempre y cuando se incluya la cita bibliográfica del documento.



Milena González Mera

Milena Yamileth González Mera

C.I 095067672-6





Factura: 001-007-000028751



20220901047D00315

DILIGENCIA DE RECONOCIMIENTO DE FIRMAS N° 20220901047D00315

Ante mí, NOTARIO(A) JUAN MANUEL TAMA VELASCO de la NOTARÍA CUADRAGESIMA SEPTIMA , comparece(n) MILENA YAMILETH GONZALEZ MERA portador(a) de CÉDULA 0950676726 de nacionalidad ECUATORIANA, mayor(es) de edad, estado civil SOLTERO(A), domiciliado(a) en GUAYAQUIL, POR SUS PROPIOS DERECHOS en calidad de COMPARECIENTE; quien(es) declara(n) que la(s) firma(s) constante(s) en el documento que antecede RECONOCIMIENTO DE RESPONSABILIDAD, es(son) suya(s), la(s) misma(s) que usa(n) en todos sus actos públicos y privados, siendo en consecuencia auténtica(s), para constancia firma(n) conmigo en unidad de acto, de todo lo cual doy fe. La presente diligencia se realiza en ejercicio de la atribución que me confiere el numeral noveno del artículo dieciocho de la Ley Notarial -. El presente reconocimiento no se refiere al contenido del documento que antecede, sobre cuyo texto esta Notaría, no asume responsabilidad alguna. – Se archiva un original. GUAYAQUIL, a 9 DE FEBRERO DEL 2022, (8:39).

Milena Gonzalez M.
MILENA YAMILETH GONZALEZ MERA
CÉDULA: 0950676726



NOTARIO(A) JUAN MANUEL TAMA VELASCO

NOTARÍA CUADRAGESIMA SEPTIMA DEL CANTÓN GUAYAQUIL



REPÚBLICA DEL ECUADOR
DIRECCIÓN GENERAL DE REGISTRO CIVIL,
IDENTIFICACIÓN Y CEDULACIÓN

CÉDULA DE
CIUDADANÍA
N.º 095067672-6

APELLIDOS Y NOMBRES
GONZALEZ MERA
MILENA YAMILETH

LUGAR DE NACIMIENTO
QUAYAS
QUAYACUIL

PEDRO CARBO / CONCEPCION
FECHA DE NACIMIENTO 2000-03-23

NACIONALIDAD ECUATORIANA

SEXO MUJER
ESTADO CIVIL SOLTERO




INSTRUCCION BACHILLERATO **PROFESIÓN / OCUPACION** BACHILLER

APELLIDOS Y NOMBRES DEL PADRE GONZALEZ GRUJOLLO JAVIER SANTOS

APELLIDOS Y NOMBRES DE LA MADRE MERA CEBERO LAURA MONSERRATE

LUGAR Y FECHA DE EXPEDICIÓN QUAYACUIL
2018-04-04

FECHA DE EXPIRACIÓN 2020-04-04

V4589V2222

095067672-6

[Signature] *[Signature]*

SECRETARÍA FINANZAS




**ESPACIO
EN
BLANCO**





ES FOTOCOPIA DEL ORIGINAL
QUE ME FUE EXHIBIDO

09 FEB 2022

Abg. Juan Manuel Tama Velasco
NOTARIO XLVII DEL CANTÓN GUAYAQUIL



CERTIFICADO DIGITAL DE DATOS DE IDENTIDAD

Número único de identificación: 0950676726

Nombres del ciudadano: GONZALEZ MERA MILENA YAMILETH

Condición del cedulado: CIUDADANO

Lugar de nacimiento: ECUADOR/GUAYAS/GUAYAQUIL/CARBO
(CONCEPCION)

Fecha de nacimiento: 23 DE MARZO DE 2000

Nacionalidad: ECUATORIANA

Sexo: MUJER

Instrucción: BACHILLERATO

Profesión: BACHILLER

Estado Civil: SOLTERO

Cónyuge: No Registra

Fecha de Matrimonio: No Registra

Nombres del padre: GONZALEZ CRIOLLO JAVIER SANTOS

Nacionalidad: ECUATORIANA

Nombres de la madre: MERA CEDEÑO LAURA MONSERRATE

Nacionalidad: ECUATORIANA

Fecha de expedición: 4 DE ABRIL DE 2018

Condición de donante: NO DONANTE

Información certificada a la fecha: 9 DE FEBRERO DE 2022

Emisor: JUAN MANUEL TAMA VELASCO - GUAYAS-GUAYAQUIL-NT 47 - GUAYAS - GUAYAQUIL



Milena Gonzalez Mera



N° de certificado: 227-677-64358



227-677-64358

J. Alvear

Ing. Fernando Alvear C.

Director General del Registro Civil, Identificación y Cedulación

Documento firmado electrónicamente





INFORMACIÓN ADICIONAL DEL CIUDADANO

NUI: 0950676726

Nombre: GONZALEZ MERA MILENA YAMILETH



1. Información referencial de discapacidad:

Mensaje: LA PERSONA NO REGISTRA DISCAPACIDAD

1.- La información del carné de discapacidad es consultada de manera directa al Ministerio de Salud Pública - CONADIS en caso de inconsistencias acudir a la fuente de información

Información certificada a la fecha: 9 DE FEBRERO DE 2022

Emisor: JUAN MANUEL TAMA VELASCO - GUAYAS-GUAYAQUIL-NT 47 - GUAYAS - GUAYAQUIL

N° de certificado: 221-677-64361



221-677-64361



Certificación del Tutor del Trabajo de Titulación

Yo, **MsC. Patricia del Rocío Macancela Panchana**, en calidad de Tutor del trabajo de titulación:

CERTIFICA

Que el trabajo de titulación válido para optar por el título de Tecnóloga en Contabilidad y Auditoría, cuyo tema es: **“Implementación de un Sistema Contable para el mejoramiento en la administración de la “Peluquería Fiorella” ubicado en el sector norte de la ciudad de Guayaquil”**, fue elaborado por la Srta. Milena Yamileth González Mera, ha sido debidamente revisado y está en condiciones de ser entregado para que se siga lo dispuesto por el Instituto Superior Tecnológico de Formación Profesional Administrativa y Comercial, correspondiente a la sustentación y defensa del mismo, previo a la obtención de su título.



.....

MsC. Patricia del Rocío Macancela Panchana

Tutor de trabajo de titulación

Dedicatoria

Esta tesis está dedicada primeramente a Dios quien ha sido mi orientación, resistencia y su favor de lealtad y afecto han estado conmigo hasta el día de hoy.

A mis padres Javier y Laura quienes con su afecto, paciencia y carácter me han concedido conseguir a cumplir hoy un sueño más, por siempre sentir en mí aun cuando hemos pasado lapsos penosos eternamente han estado apoyándome y brindándome todo su amor, gracias por inculcar en mí la muestra de energía y esfuerzo y de no acoquinarse a las calamidades.

A mis abuelitos Sergio y Elsitita por su cariño y apoyo incondicional durante todo este proceso, por vivir conmigo en todo instante por ser el ejemplo para salir adelante y las lecciones que han florecido de gran apoyo y desarrollo, me instruyeron muchas cosas meritorias y me colocaron por la buena senda. Gracias por fiarse en mí y proporcionar la ocasión de sobresalir esta fase muy significativa.

A mis abuelitos Rufino y Esther que Dios los tiene en su gloria y ahora son unos ángeles en mi vida y sé que se encuentran muy orgullosos de lo que soy hoy en día y desde donde están me bendicen. Sé que, aunque no están presente de cuerpo, siempre están acompañándome. Siempre están en mi corazón y los recuerdo a todo momento, por eso les dedico mi trabajo.

A toda mi familia que con sus plegarias, recomendaciones y discursos de soplo crearon de mí una sobresaliente persona y de una u otra forma me siguen en todos mis sueños y metas.

En conclusión quiero brindar esta tesis a mis amigas, por echar una mano cuando más las requiero, por ensanchar su mano en tiempos dificultosos y por el afecto ofrecido cada día, siempre las llevo en mi corazón.

Milena Yamileth González Mera

Agradecimiento

Quiero decir mi agradecimiento a Dios, quien con su consagración colma eternamente mi vida y a toda mi familia por estar siempre presentes.

Agradezco también la confianza y el apoyo brindado de mi padre por ser ese soporte incondicional en mi carrera, en mis logros, en todo.

A mi madre que con sus lecciones me ha ayudado a desafiar las luchas que se me han exhibido a lo extenso de mi vida.

A mi hermano por ser un gran compañero que junto a sus dictámenes hemos pasado tiempos inmemoriales y uno de los seres más significativos en mi vida.

A mis abuelitos por ser las personas más tiernas los que siempre ven por mí y dan todo, los que me han criado toda la vida y lo siguen haciendo que me han dado su familiaridad y apego eternamente.

A la dueña de la peluquería “Fiorella” que con su ayuda, disposición e información brindada me ayudo a culminar con este proyecto.

Así mismo, deseo expresar mi reconocimiento Instituto Tecnológico Universitario de Formación y a sus docentes de la carrera de Contabilidad y Auditoría, por permitirme entrar parte de ella, llevando conmigo los mejores conocimientos derivados por parte de esta prestigiosa institución.

A los ingenieros, por ayudarme con las inquietudes durante todo el desarrollo del trabajo. De manera admirable a la MSC. Patricia del Rocío Macancela Panchana por su dedicación y directora de tesina, agradezco sus conocimientos brindados por ser honesta y transparente, y a las demás personas que de una u otra manera favorecieron para el progreso del proyecto.

Milena Yamileth González Mera

Índice

Índice de tablas	IX
Índice de gráficos.....	XI
Índice de imágenes	XII
Índice de anexos	XIII
Resumen	XIV
Abstract.....	XV
1. Introducción	1
2. Problemática:.....	5
3. Formulación del Problema General:	6
4. Objetivo General	6
5. Capítulo I: Fundamentación	7
5.1. Marco Histórico	7
5.1.1. Breve historia del sistema contable	7
5.1.2. Breve reseña histórica de la “Peluquería Fiorella”.....	10
5.2. Marco Teórico.....	11
5.2.1. Concepto de contabilidad	11
5.2.2. Tipos de materiales en una peluquería profesional	12
5.2.3. Sistema de información contable	13
5.2.4. Importancia de un Sistema de información contable	14
5.2.5. Beneficios de un sistema contable para peluquerías (mi negocio, 2019).....	14
5.2.6. Sistemas contables para peluquerías (Martínez, 2019)	15
5.2.7. Toma de decisiones del consumidor (Marcela, 2015).....	18
5.2.8. Fidelización de clientes (Coello, 2019).....	21

5.2.9. Predisposiciones actuales de peluquerías (Las 6 tendencias que dominan la industria de la peluquería , 2020)	21
5.3. Marco Conceptual.....	23
5.3.1. Clientes.....	23
5.3.2. Control.....	24
5.3.3. Control Interno	24
5.3.4. Costos	24
5.3.5. Ingresos	24
5.3.6. Materia prima	24
5.3.8. Precio.....	25
5.3.9. Proveedores	25
5.3.10. Servicio.....	25
5.3.12. Sistema contable.....	25
5.3.13. Software contable.....	25
5.3.14. Utilidad.....	26
5.4. Marco Jurídico	26
5.4.1. Constitución Nacional de la República del Ecuador.	26
5.4.2. Plan Nacional de Desarrollo 2021-2025.....	27
5.4.3. Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno (LORTI).....	27
5.4.4. Código de Trabajo.....	29
5.4.6. Norma Internacional de Contabilidad 2.....	30
5.4.7. Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados (PCGA) (Rodríguez D. , 2015, 19 de septiembre)	32
5.4.8. Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria (LOEPS).....	34
5.4.9. Régimen Simplificado Para Emprendedores y Negocios Populares (RIMPE).....	34
6. Capítulo II: Metodología empleada.....	37

6.1. Enfoque.....	37
6.1.1. Información cuantitativa-cualitativa	37
6.2. Tipo de investigación.....	37
6.2.1. Descriptivo- explicativo	37
6.3. Métodos de investigación	38
6.3.1. Método Teórico.....	38
Análisis y síntesis.....	38
Histórico – lógico	39
Inductivo y deductivo.....	39
6.3.2. Método Empírico	40
6.3.3. Método estadístico	40
6.4. Diseño de los instrumentos y técnicas de recolección de datos e información ...	41
6.4.1. Entrevista:.....	41
6.4.2. Entrevista en Profundidad a expertos:.....	41
6.4.3. Entrevista Informativa:.....	41
6.4.4. Encuesta:	42
6.4.5. Cuestionario:.....	42
6.4.6. Observación no participativa simple:	42
6.5. Técnicas de recolección de datos.....	43
6.5.1. Métodos y Tipo de Muestreo	43
6.5.1.1. Muestreo Intencional.....	43
6.5.1.2. Criterio Geográfico	43
6.5.1.3. Recolección de Datos	43
6.6. Presentación de los resultados sobre los instrumentos y técnicas de investigación	44
6.6.1. Entrevista en profundidad a expertos:	44
6.6.2. Entrevista Informativa:.....	46

6.6.3. Cuestionario:	48
6.6.4. Observación no participativa simple:	49
6.6.5. Encuesta a empleados:	49
6.6.6. Resultados de la encuesta a clientes	51
6.7. Aplicación de las encuestas y recolección de los datos a empleados y clientes seleccionados para la prueba de confiabilidad.	63
6.8. Análisis de la entrevista.....	64
6.9. Análisis y conclusiones de los resultados obtenidos de las entrevistas en profundidad a expertos e informativa, encuesta y observación	65
7. Capítulo III: propuesta	65
7.1. Instrumento para justificar la propuesta.....	65
7.1.1. Análisis DAFO Y Modelo CAPA.....	65
7.2. Herramientas y análisis para la justificación de la propuesta.....	67
7.2.1. Análisis PEST	67
7.3. Título de la propuesta	67
7.4. Objetivo de la propuesta	68
7.5. Descripción de la propuesta.....	68
7.6. Estructura de la propuesta.....	69
7.6.1. Diseño y declaración de la Misión y Visión	69
7.6.2. Determinación de Valores.....	69
7.6.3. Diseño del logo de la Peluquería	70
7.6.4. Diseño de portafolio y productos de la Peluquería	70
7.7. Desarrollo de la propuesta	72
7.7.1. Fase 1: Análisis de la “Peluquería Fiorella “	72
• Manejo Administrativo	72
• Actividad de la peluquería	72

7.7.2. Fase II: Análisis de mercado.....	72
• Segmento de mercado.....	72
✓ Geografía.....	73
✓ Demografía	73
✓ Comportamiento	73
• Competencia	74
✓ Competencia directa.....	74
✓ Competencia indirecta	74
7.7.3. Fase III: Tipos de sistemas contables	74
• Diseño de implementar un sistema contable.....	74
• Tácticas para el control administrativo.....	75
• Tipos de sistemas contables	77
• Ventajas de sistemas contables	78
7.7.4. Fase IV: Implementación del sistema contable	79
7.7.4.1. Hair Vision 8.0	79
7.7.4.2. Módulos del programa	80
7.8 Plantillas para controlar ingresos, gastos e inventarios en una Peluquería (gestionar-facil.com, 2022).....	84
7.9. Factibilidad de la aplicación	86
7.9.1. Factibilidad Administrativo	86
7.9.2. Factibilidad Comercial.....	86
7.9.3. Factibilidad Ecológica	86
7.9.4. Factibilidad Financiera.....	86
7.9.5. Factibilidad Legal	87
7.9.6. Factibilidad Económica	87
7.9.7. Factibilidad Operativa.....	88

7.9.8. Factibilidad Técnico-tecnológica.....	90
7.10. Cronograma de Implementación de la Propuesta	90
7.11. Resultados esperados en la aplicación de la propuesta.....	92
Conclusiones.....	93
Recomendaciones	94
Referencias Bibliográficas.....	95

Índice de tablas

Tabla 1 Población.....	44
Tabla 2 Ficha de entrevista en profundidad a expertos	45
Tabla 3 Ficha de entrevista Informativa.....	47
Tabla 4 Cuestionario a empleados.....	48
Tabla 5 Cuestionario a clientes.....	49
Tabla 6 Comunicación.....	50
Tabla 7 Comportamiento Organizacional.....	50
Tabla 8 Organización.....	50
Tabla 9 Clima Laboral.....	51
Tabla 10 Salario.....	51
Tabla 11 Sentido de pertenencia a la Peluquería.....	51
Tabla 12 Género	52
Tabla 13 Edad.....	52
Tabla 14 Pregunta1 ¿Las instalaciones de la peluquería se encuentran en buen estado y son confortables?.....	53
Tabla 15 Pregunta2 ¿Usted lleva un control de los gastos?	54
Tabla 16 Pregunta 3¿Le gustaría recibir notas de ventas?.....	55
Tabla 17 Pregunta 4 ¿De un puntaje del 1 al 5 ¿Cuánto le calificaría usted al servicio brindado por la “peluquería Fiorella”?	56
Tabla 18 Pregunta 5 ¿En otras peluquerías le suelen entregar facturas o notas de ventas?	57
Tabla 19 Pregunta 6 ¿Cuál es el monto aproximadamente que usted gasta en la peluquería?.....	58
Tabla 20 Pregunta 7 ¿Usted tiene crédito en la peluquería?.....	59
Tabla 21 Pregunta 8 ¿Usted ha recibido un detalle por parte de la Peluquería “Fiorella”?	60
Tabla 22 Pregunta 9 ¿Recibe buena atención en “peluquería Fiorella”?	61
Tabla 23 Pregunta 10 ¿Usted sabe cuál es el significado de una nota de venta y cuán importante es?.....	62
Tabla 24 Análisis DAFO y Modelo CAPA	66
Tabla 25 Análisis PEST.....	67
Tabla 26 Inversión del proyecto	88
Tabla 27 Cronograma de trabajo	88

Tabla 28 Cronograma de actividades de la implementación del sistema contable 91

Índice de gráficos

Gráfico 1 Métodos de investigación.....	38
Gráfico 2 Ubicación de la peluquería.....	43
Gráfico 3 Género	52
Gráfico 4 Edad.....	53
Gráfico 5 Pregunta 1¿Las instalaciones de la peluquería se encuentran en buen estado y son confortables?	54
Gráfico 6 Pregunta 2 ¿Usted lleva un control de los gastos?	55
Gráfico 7 Pregunta 3¿Le gustaría recibir notas de ventas?	56
Gráfico 8 Pregunta 4 ¿De un puntaje del 1 al 5 ¿Cuánto le calificaría usted al servicio brindado por la “peluquería Fiorella”?	57
Gráfico 9 Pregunta 5 ¿En otras peluquerías le suelen entregar facturas o notas de ventas?	58
Gráfico 10 Pregunta 6 ¿Cuál es el monto aproximadamente que usted gasta en la peluquería?.....	59
Gráfico 11 Pregunta 7 ¿Usted tiene crédito en la peluquería?	60
Gráfico 12 Pregunta 8 ¿Usted ha recibido un detalle por parte de la Peluquería “Fiorella”?	61
Gráfico 13 Pregunta 9 ¿Recibe buena atención en “peluquería Fiorella”?	62
Gráfico 14 Pregunta 10 ¿Usted sabe cuál es el significado de una nota de venta y cuán importante es?.....	63
Gráfico 15 Análisis del mercado	73
Gráfico 16condiciones de las sociedades y peluquerías del sector	74
Gráfico 17 Tipos de sistemas contables	77
Gráfico 18 Ventajas de sistemas contables.....	78

Índice de imágenes

Imágenes 1 Implementación del sistema contable Hair vision 8.0.....	79
Imágenes 2 Módulos del programa	80
Imágenes 3 Débitos Pagados	81

Índice de anexos

Anexos 1 Guía de entrevista.....	102
Anexos 2 Guía de entrevista informativa	103
Anexos 3 Formato de encuesta.....	105
Anexos 4 Guía de observación no participativa simple	107
Anexos 5 Servicios de la Peluquería	108
Anexos 6 Manicure.....	108
Anexos 7 Pedicure	110
Anexos 8 Corte de cabello.....	111
Anexos 9 Tinturado	111
Anexos 10 Maquillaje.....	112
Anexos 11 Ondulados.....	113
Anexos 12 Cejas y pestañas.....	114
Anexos 13 Modelo con concha Nácar	115
Anexos 14 Carta de autorización.....	116
Anexos 15 Copia de cédula y certificado de votación a color de la dueña de la peluquería	117



CERTIFICACIÓN

En calidad de revisor del trabajo de titulación **“Implementación de un sistema contable para el mejoramiento en la administración de la “Peluquería Fiorella” ubicado en el sector norte de la ciudad de Guayaquil.”**

CERTIFICO

Que el trabajo de la estudiante **MILENA YAMILETH GONZÁLEZ MERA** ha sido analizado por un sistema de reconocimiento de texto automático **URKUND ANALYSIS**.

Los resultados alcanzados evidencian el cumplimiento del nivel de coincidencias permitido hasta el 17%. Por tanto, se autoriza su impresión y presentación al acto de defensa





Dr. C. Rafael Bell Rodríguez






Vicerrector Académico

Document Information

Analyzed document	Milena Yamileth González Mera.pdf (D127486476)
Submitted	2022-02-09T18:18:00.0000000
Submitted by	
Submitter email	asistente2.coordinacion@formacion.edu.ec
Similarity	6%
Analysis address	yoenia.portilla.itfpac@analysis.orkund.com

Sources included in the report

W	URL: https://www.natulique.com/es/las-6-tendencias-que-dominan-la-industria-de-la-peluqueria-en-2020/ Fetched: 2021-05-05T00:17:07.0500000		2
W	URL: https://rcpository.eafit.edu.co/bitstream/handle/10784/7745/DianaXimena_RangelVarola_2015.pdf?sequence=2&isAllowed=y Fetched: 2019-11-20T17:48:31.2070000		1
SA	TESIS CARLOS YCAZA .pdf Document TESIS CARLOS YCAZA .pdf (D11357020)		5
W	URL: https://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/4658562CA1EB2EB305257B51006C233E/\$FILE/LEY_R%C3%89GIMEN_TRIBUTARIO_INTERNO_ECUADOR.pdf Fetched: 2022-02-09T18:20:00.0000000		3
W	URL: https://www.trabajo.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/11/C%C3%B3digo-de-Tabajo-PDF.pdf Fetched: 2022-02-09T18:20:00.0000000		3
W	URL: https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_publ/con_nor_co/vigentes/niif/NIIF_PYMES.pdf Fetched: 2022-02-09T18:20:00.0000000		2
W	URL: http://dspace.utpl.edu.ec/bitstream/123456789/7710/1/Tesis%20de%20Cueva%20Cueva%2C%20Tatiana%20Lizabeth%20%26%20Luzon%20Yaguana%2C%20Gloria%20Silvana.pdf Fetched: 2021-10-08T05:47:41.8630000		1
W	URL: https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_publ/con_nor_co/NIC02_04.pdf Fetched: 2022-02-09T18:20:00.0000000		4
W	URL: https://docplayer.es/213241177-Universidad-tecnica-estatal-de-quevedo-unidad-de-estudios-a-distancia-modalidad-semipresencial-contabilidad-y-auditoria.html Fetched: 2021-08-06T03:13:47.0670000		2
W	URL: https://contabilidad.com.do/principios-de-contabilidad-generalmente-aceptados-pcga/ Fetched: 2022-02-09T18:20:00.0000000		1
W	URL: https://www.sri.gob.ec/rimpe Fetched: 2022-02-09T18:20:00.0000000		4

- W** URL: https://www.emagister.com/uploads/Courses/Comunidad_Emagister_02201_02201-1.pdf
Fetched: 2022-02-09T18:20:00.0000000  1
- W** URL: <https://www.promonegocios.net/mercadotecnia/encuestas-definicion.html>
Fetched: 2022-02-09T18:20:00.0000000  1
- W** URL: <https://aleph.org.mx/que-es-el-cuestionario-en-una-investigacion-segun-autores>
Fetched: 2022-02-09T18:20:00.0000000  1
- SA** **tarea-+Estados+financieros+Mario+Sol%C3%B3rzano+.pdf**
Document tarea-+Estados+financieros+Mario+Sol%C3%B3rzano+.pdf (D120242312)  3
- W** URL: <https://www.redalyc.org/pdf/4418/441846107010.pdf>
Fetched: 2019-10-18T11:28:46.5230000  2

Resumen

En el trayecto del trabajo investigativo, se plasmó un estudio de las actividades de la peluquería” Fiorella”, en el área administrativa; mostrando que para su progreso triunfante se llevó a cabo un análisis terminado en el que instituye los métodos de investigación para conseguir alcanzar la problemática que traspasa la peluquería, de la misma manera se verificó un análisis con el método de entrevista y encuesta para establecer los conocimientos de la problemática, como asimismo la opinión del público externo y clientes.

El objetivo de la propuesta del desarrollo investigativo, se asentó en la implementación de un sistema contable para el mejoramiento en la administración de la peluquería” Fiorella”, efectuando la vigilancia en los costos, gastos, ingresos e inventarios y producir el reconocimiento de sus movimientos frecuentes. Objetivo que se llevó a cabo a través de 4 fases, mostrando la problemática de la peluquería, ejecutando un análisis de mercado, especificando las tácticas para el control administrativo, relatando los tipos de sistemas contables para seleccionar el que más se ajuste a las necesidades de la peluquería y enumerando los módulos que el sistema brinda para el progreso de las actividades de la peluquería.

Palabras claves: Administración, control, implementación

Abstract

In the course of the investigative work, a study was made of the activities of the "Fiorella" hairdresser, in the administrative area; showing that for its triumphant progress a finished analysis was carried out in which it institutes the research methods to achieve the problem that goes beyond the hairdressing salon, in the same way an analysis was verified with the interview and survey method to establish the knowledge of the problem, as well as the opinion of the external public and clients.

The objective of the research development proposal was based on the implementation of an accounting system for the improvement in the administration of the "Fiorella" hairdresser, monitoring costs, expenses, income and inventories and producing the recognition of their movements frequent. Objective that was carried out through 4 phases, showing the hairdressing problem, executing a market analysis, specifying the tactics for administrative control, relating the types of accounting systems to select the one that best suits the needs of the hairdresser and listing the modules that the system provides for the progress of the hairdressing activities.

Keywords: Administration, control, implementation

1. Introducción

En Ecuador las Peluquerías en los últimos años han sido el tipo de negocio con mayor demanda de actividades comerciales y mayor renta y en Guayaquil en la popularidad forman más de 2581 negocios de peluquerías según el censo económico que efectuó el INEC Instituto Nacional de Estadísticas y Censos. Siendo Guayaquil la más poblada, es por ello que se toma en atención esta ciudad para plasmar el actual estudio de investigación.

La cifra de Peluquerías en el país va en crecida. Entre 2020 y 2021 se establecieron 214 nuevos negocios de este tipo, pero las ventas que registran son cada vez menos, según los datos del Directorio de Empresas del Instituto Nacional de Estadística y Censos (INEC).

De la misma forma, que un sistema contable vive mezclado por algunos elementos de información contable y financiera recíprocamente conexos. El propósito primordial de los sistemas contables es certificar en la toma de decisiones de una empresa, negocio o emprendimiento; la investigación que suministra un sistema contable tiene que ser pertinente y eficaz, así que ratifique al plano gerencial inspeccionar y guardar la pesquisa hacia que logre conseguir a un concluyente número de favorecidos tajantes (asociados, clientes, dueños, gobierno hasta clientes) que estén emparentados con el negocio.

De todos modos, los sistemas contables corresponden concordar, por completo, a las insuficiencias y los equitativos de la empresa o negocio. Para su considerado movimiento y ejecución, es preciso que los representantes del sistema contable arrebaten en estadística el giro o diligencia del negocio y las habilidades profesionales que han determinado dentro del mercado, permitiéndoles ajustar las instrucciones y concretar las distribuciones de costos. Estas habilidades le accederán al sistema contable mostrar a la gerencia investigación ajustada y cómoda de descifrar, accediendo plasmar un estudio financiero de la empresa o negocio.

Los expertos de la contabilidad poseen conforme a que constan otros tipos o métodos de servicios como: Productivos, de Bienes, de Gasto, Bancarios, de Servicios, etc. Cada uno de estos métodos de servicios solicita de un sistema que le facilite búsqueda registrable de beneficio. Por ejemplo, una sociedad u estructura bancaria pide de investigación totalmente diferente a la que pide un método de dependencia comercial, pues es indiscutible que cada uno de ellos posee distintas escaseces financieras.

En el primer caso, la estructura bancaria solicita de un método considerablemente emparentado con la cartera bancaria de todos y cada uno de sus clientes con el fin de estar al tanto los compendios sobre morosidad de los comprometidos, apalancamiento mercantil, aptitud de la cartera bancaria y tasas de utilidad presentes.

Por otra parte, la entidad productiva y de servicio se examinará, a través de su sistema contable, el aumento de clientes, conocer los prototipos de repertorio, despacho y comisiones.

De tal manera que, al plantear un sistema contable, lo primero que se debe examinar son las escaseces del negocio y la finalidad, circunstancias que les admiten a los dueños arrebatarse sentencias y labores que transporten a la vigorización exitosa del negocio o empresa. Asimismo, existirá viable desempeñar con las ocupaciones fijadas a través de la implementación de un sistema contable, mostrando así su vigor y su seguridad en otros ámbitos y sistemas empresariales.

Esto aspira indicar que los estados financieros, son el extracto general de las diligencias y sistematizaciones que se ejecutan a través de los sistemas contables. También podríamos opinar que el sistema contable accede estar al tanto del momento presente del negocio, por lo que debe manifestar averiguación completamente seria, estupeñada y auditable que acceda despojar habilidades estimadas a todos los representantes de la empresa o negocio.

De esta manera, el sistema contable es la base primordial para echar de ver de forma natural el movimiento de una empresa o negocio, bridando cordialidad en los inversionistas, proveedores y clientes.

Una vez que los peritos en contabilidad han desarrollado los primordiales objetivos de la empresa o negocio, es posible delinear los sistemas contables con los compendios apropiados que les preparen el efectivo registro financiero y sobre las transacciones que se ejecutan en la empresa o negocio. Pero no sólo corresponden arrebatarse en recuento estos objetivos principales, hacía que un sistema contable exista crecidamente seguro y positivo, debe narrar con la resistencia necesaria para concordarse a las necesidades, en ocupación de la maniobra y progreso, de la empresa o negocio.

Como puede verse, los sistemas contables brindan un sinfín de habilidades que le reconocen al área gerencial tomar decisiones sobre las transformaciones que se ejecutan

en la “Peluquería Fiorella” Esto, evidentemente, significa una superioridad ante la volatilidad entidad bancaria que se tiene cursado en todo el universo desde la dificultad bancaria mundial del 2008 y de la que varios países no han conseguido aflorar adelante, afectando a las pequeñas, medianas y grandes empresas o negocios.

De hecho derrochará el registro de las estadísticas debido a la recolección de faltas, demoras o inexactitud de arreglado en su contabilidad y en el instante en el que quiera transformar, a ciencia cierta habrá será tarde.

Por lo tanto, es intensamente complejo examinar el estado financiero del negocio ya que quedará casi a ciegas al respecto del estado de resistencia de la misma y al no saber con fidelidad cuáles son sus dificultades o debilidades, se podría estar cerca de una bancarrota.

Las Peluquerías en la actualidad en su gran totalidad ejecutan sus registros de fundamentos en forma manual, lo cual envuelve quebranto de tiempo, energía, y capital. Es por ello que la presente investigación es significativa porque colaborará al progreso y vigilancia de la “Peluquería Fiorella”, a reducir faltas administrativos y financieros, aumentando sus ingresos, consiguiendo mayor rendimiento y con ello alcanzando sus objetivos propuestos.

De modo que, con la utilización de un sistema contable este puede ser una aportación demostrativa para la “Peluquería Fiorella” en su perfeccionamiento de manera que tiene como propósito producir búsquedas tanto financieros, económicos y tributarios mediante un sistema ordenado, preciso y sistemático para sus operaciones donde la información que facilite sea eficiente al momento de conseguir investigaciones en tiempo real donde la disposición de información sea llevado con éxito al momento de incorporar la tecnología en su negocio.

Es por esta razón que se origina este nuevo cambio en “Peluquería Fiorella” de manera que resalte en medio de la competitividad; ya que, los sistemas contables han redimido una parte significativa en el mercado por ende poseen la necesidad de producir una inspección de sus negociaciones consiguiendo así mayor producción y beneficio de su capital.

Por dichos conocimientos y considerando las necesidades de la entidad se ha resuelto implementar un sistema contable para la “Peluquería Fiorella” mejorar los

resultados del negocio del sector norte de Guayaquil ya que establece un instrumento imprescindible, en especial para el área contable.

Por eso, es primordial desafiar a la tecnología para que así su negocio progrese y con el apoyo de un sistema contable este permita inspeccionar todo tipo de operaciones contables y transacciones como compras, ventas, entre otros... donde el sistema se encomiende de modo involuntaria ejecutar todos los cálculos adecuados donde se brinden informes que ayuden a perfeccionar el crecimiento del negocio, brinde seguridad y le ayude a tener excelentes instrumentos y mayor habilidad para la toma de decisiones que estas ayuden a fortificar la empresa donde sean sobrepasadas las metas y sus objetivos trazados donde su información sea clara, transparente, razonable.

La investigación de este trabajo se desarrolla en “Peluquería Fiorella” ubicada en la prosperina del sector norte de Guayaquil su actividad principal es prestar servicios de belleza tales como: lavar el cabello, aplicar maquillaje, masajes en el cuero cabelludo, hacer depilaciones y lo más primordial prestar servicios de cuidado de la piel y las uñas.

De acuerdo con el autor de la tesina se hará con el fin de aportar una búsqueda apreciable de formar cuáles son las causas que se proceden por la falta de sistemas y procedimientos para el registro y control de sus operaciones; identificar los riesgos por la falta de un sistema contable y los archivos se dificulta hacer análisis a las transacciones tener una base de datos confiables y los efectos que se dan en la “Peluquería Fiorella”, al no tener sistematizada sus operaciones contables; proporcionar los lineamientos a perseguir para el transcurso de ejecución; consentir una superior ejecución en sus diligencias con el desenlace de que se presente la información contable en forma apropiada, inteligente, inteligible y completa y a la vez, ofrecer de modelo. Mejora este párrafo

Igualmente, esta investigación pretende contribuir al progreso de futuros temas de indagación tanto como estudiantes, profesionales y futuros egresados, logrando a que muchos estudiantes aporten sus conocimientos y resultados logrados con la investigación presentada como un acervo de consulta.

2. Problemática:

Se considera de gran categoría en el mundo globalizado las Peluquerías, se desenvuelven de forma duradera, este tipo de negocio se ha desarrollado con éxito en Latinoamérica.

El hecho de que las Peluquerías en los últimos años han sido uno de los negocios con mayor acogimiento en cuanto a su demanda de servicios y asumiendo una actividad de invariable primicia y desarrollo fructífero lo que exige un mayor suministro al mercado solicitante tanto en el ámbito nacional como en el Internacional, en la mayoría de los países estos negocios se sitúan en terminantes escalas a partir de sus categorías y niveles de ingresos.

Por estos motivos es recomendable tener un apropiado sistema contable en este negocio y en los demás negocios en general, pues reconocerá seguir la huella y comprobar todas las compras y ventas ejecutadas, de manera sistemática y lógica, y también planear a futuro el desarrollo del negocio, así como su clasificación a partir de los ingresos e inversiones.

Amerita tener controles en cuanto las transacciones a pesar de no estar obligados a llevar contabilidad, conocer si existe una utilidad o una pérdida también se desconoce la dirección de la peluquería ya que se la hace en forma empírica; no se puede ver el desempeño en la administración por ende hay que darle una formalidad al negocio.

A través, de una investigación exploratoria tomadas en el sector norte de la ciudad de Guayaquil las peluquerías, no cuentan con un sistema contable que les ayude a corregir su negocio tanto en el semblante administrativo como financiero, ya que poseen el pensamiento que es costoso complicado en su instalación y aplicación para alguien sin instrucciones ni práctica en el área contable. En la actual investigación se proyecta hacer la propuesta para implementar un sistema contable en el que ofrecerá un programa de fácil instalación y aplicación, en el cual la peluquería “Fiorella” poseerán mayores ayudas, consiguiendo así sobresaliente administración, mayores ingresos, mejor atención a clientes.

Y a su vez englobaría en todas las áreas del negocio de la forma más sencilla y manejable, restando tiempo y esfuerzo, para mantener una correcta gestión de la “Peluquería Fiorella” del sector norte de Guayaquil.

3. Formulación del Problema General:

¿Qué tan beneficioso es implementar un sistema contable para la “Peluquería Fiorella”? Ayuda a comprobar todas las compras y ventas ejecutadas, de manera sistemática y lógica, y también planear a futuro el desarrollo del negocio, así como su ordenamiento a partir de las entradas e trueques.

4. Objetivo General

Implementar un sistema contable que permita el registro, clasificación y obtención de resultados para poder tomar decisiones acertadas para la competitividad del negocio frente del mercado

Este proyecto está distribuido en capítulos en el cual se especifica en el siguiente:

Capítulo I Fundamentación: En este capítulo se basa en la breve reseña histórica, como los procesos legales que se utilizarán para la Implementación de un Sistema contable en la “Peluquería Fiorella”

Capítulo II Metodología Empleada: En este capítulo se planteará el enfoque mixto (cuantitativo y cualitativo) porque se obtendrá datos numéricos, también se conocerá información de características sobre la preferencia de los clientes y tipos de productos, se utilizará un estudio teórico como es explicativo descriptivo deductivo e inductivo y por ultimo métodos estadísticos para presentar los resultados obtenidos para evidenciar la problemática del objeto de estudio de la “Peluquería Fiorella”

Capítulo III Desarrollo de la propuesta: Este capítulo estará basada en la problemática evidenciada por la metodología empleada proponiendo un sistema contable para la “Peluquería Fiorella”

5. Capítulo I: Fundamentación

5.1. Marco Histórico

5.1.1. Breve historia del sistema contable

La historia empieza como una escasez de la contabilidad general para poder aumentar reservas y establecer derivaciones, como las obligaciones de la gerencia son cada vez ascendentes, el proceso de costos empieza a ser manejado como instrumento para la revisión de gestión y la toma de decisiones, ello establece que la contabilidad de costos se progresa y se normaliza es así como surgen los sistemas de costos, el progreso de los sistemas de costos, descargados por y como viga de la ingeniería industrial, es cada vez más apresurado, sobre todo para el examen por sitios de compromiso de los otros fragmentos de la empresa para poder examinar cómo sobresalta la ayuda.

Además, los sistemas de registro van creciendo cada vez más artificiales, sistemas de procesamiento de datos que facilitan investigación resuelta y pertinente para la Gerencia.

Así mismo, el levantamiento del sistema contable se sitúa una cosecha antes de la Revolución Industrial. Ésta por la investigación que tocaba, tendía a ser muy sencilla, puesto que los métodos fructíferos de la época no eran tan difíciles.

Se apreció que la destreza contable por partida simple contabilidad de ingresos y egresos ya existía seis mil años antes de Cristo en civilizaciones como Egipto y Mesopotamia, lo que se logra revalidar con revelaciones de tablillas de barro con viables indagaciones de salidas y entradas de capital de la época.

Asimismo, con la tradición de la contabilidad, en la exposición de la Revolución Industrial, este dogma comienza a gozar descubrimientos de base y forma. Los negociantes obligaban computarizar con mayor precisión sus activos e ingresos y arrojar de advertir el favor de sus pensamientos bancarios. Por ende, se amonestó el modo de la partida doble y se extendieron los estados financieros, siendo el apoyo neto el utensilio de investigación más jactancioso.

Al mismo tiempo, la Revolución Industrial se estableció por la metamorfosis a gran altura, el crecimiento de la comercialización internacional, el preludio de la democracia y el acrecentamiento del crédito y la banca.

Inclusive, requería que los sistemas de información contable estuvieran numerosamente exactos y trasladó a la repartición del trabajo en el proceso contable, al progreso de la contabilidad de costos y a la difusión del uso de los aparatos para increpar los reconocimientos.

El movimiento contable ha atravesado varios períodos o épocas, las cuales se encuadraron dentro de definitivos muestras de indagación. Pero el cambio de muestra que se causara intermediando el siglo pasado, ha sido uno de los más significativos, cuya autoridad llega hasta el presente.

La primera época acosó terminaciones manifiestamente formalistas, pues se coloca sustancialmente a la ocupación de investigación. El magnífico objetivo era proveer búsqueda sobre el contexto del propietario. Luego de la 1ra. Guerra Mundial, este objetivo es sustituido por otro, en el cual logra excelencia la visión económica. Así se instruye el lazo de la información contable con el contexto bancario, reconocida como la segunda época. En ella se pretende la investigación y búsqueda de una realidad excelente, el cálculo del favor y del entorno patrimonial, sin importar quien la recibe y por qué.

Esta etapa investigó y unió conceptos asentados en la teoría económica y en la microeconomía, en una investigación de “la realidad” que suministrara el procesamiento de datos y la enérgica comercialización de los capitales. En esta etapa está una superioridad de la medida por sobre la innovación, realizándose investigaciones a priori. Estas dos etapas fueron sumergidas en el ejemplo de la comprobación del favor. La tercera etapa reemplaza esta investigación de una verdad única por una verdad encaminada al usuario.

➤ **En el año 1970-1984**

En la etapa del año setenta, los registradores entablaron a esgrimir los primeros microprocesadores originarios en masa. Y vivió en 1978 cuando el universo contable resguardó con complacencia a VisiCalc, el primer software de hoja de cálculo en la historia de la contabilidad. Con este instrumento, se dispusieron sugestivamente las insuficiencias de responsabilidad.

➤ **En el año 1985-1989**

El agite nacional del periodo del año sesenta y setenta, en que la humanidad investigó exigir otras remuneraciones, trascendió en un intercambio significativo

íntimamente de la potencia profesional del área contable: en 1985, aproximadamente un tercio de todos los registradores norteamericanos eran damas.

Juntamente, gracias al avance especializado, los ordenadores se formaron renovados en los contextos de responsabilidad, y surgen dos software fundadores de contabilidad: Sage e Intuit.

➤ **En el año 1990-2009**

En los noventa, el progreso especializado fue considerable. Se programaron a los mercados numerosos software de contabilidad para computarizar varios de los métodos monótonos que examina este movimiento.

Este extenso y fructífero levantamiento de procedimientos tecnológicos creó operable la visión de complejos instrumentos como las que estamos al tanto en la actualidad.

➤ **En el año 2010- hasta la actualidad**

Del 2010 en adelante hasta la actualidad entablan a implantar catadura en la transformación el software de contabilidad online con ciencias aplicadas permanente en la nube.

Sus negocios adheridos crecidamente significativos son que, además de facilitar y computarizar técnicas, consienten la composición con nuevos programas como el de factura electrónica y el camino a la indagación a cualquier hora y desde cualquier emisor-receptor de datos con conexión a Internet.

Al valorar el principio y progreso de la contabilidad, sin lugar a dudas de que cada límite auténtico ha sido transcendental para obtener a lo que es actualmente la manufactura. A pesar de, uno de los términos más reveladores es el software contable, ya que ha examinado a los contadores colocarse en semblantes transcendentales, como la indicación en argumentos financieros.

5.1.2. Breve reseña histórica de la “Peluquería Fiorella”

Desde el 2011 cuando la dueña de la Peluquería llamada Mayra Anchundia tenía 25 años le salió la idea de tener un negocio con el servicio de una peluquería.

La importancia de crear su propio negocio fue porque son determinantes en el desarrollo y progreso de un territorio y sobre todo generar empleos y que permitan brindar una diversidad donde las clientelas puedan elegir.

Inició su negocio con el capital de \$800, eran dirigidas a familiares y amigos que tenía más confianza y por ellos fue dándose a conocer y debido a la gran acogida la superación se difundió más allá de familiares y amigos obteniendo de esta conformidad clientes externos.

Ha evolucionado su recorrido a lo largo de estos 10 años a través de profesionales que obtuvieron muchos métodos partiendo de asesores de imagen hasta crear en una efectiva labor e respaldar la peluquería.

Ha tenido mucha experiencia de trabajo en esa rama, ha trabajado en algunas peluquerías antes de crearse su propia Peluquería.

Así mismo ha realizado cursos muy profesionales uno de ellos fue MIA SECRET en el cual ofrece conocimientos expertos y teóricos con el fin de ocuparse de la belleza y la fortaleza de la piel también se experimentarán las metodologías para el considerado cuidado y procedimiento de la imagen de las personas.

Actualmente tiene 35 años de edad y está orgullosa con su negocio, tiene 2 trabajadoras que son fieles y responsables a su trabajo en el cual la llaman que es su pasión.

Los materiales más utilizados son secadora, plancha, utensilios para manicure, tintes y materiales para acrílicas ya que es de vital importancia brindar productos de calidad para que el cliente se sienta cómodo y satisfecho.

Su actividad principal es ofrecer servicios de belleza tales como: tinturado, tratamientos capilares, cortes, planchados, cepillados, tratamiento anti-caída, maquillaje, masajes en el cuero cabelludo, depilaciones y lo más primordial prestar servicios de cuidado de la piel y las uñas.

No.	Nombres	Cargo	Años Antigüedad	Nivel de estudio
1	Mayra Isabel Anchundia Merchán	Dueña	10 años	Básico
2	Alba Alexandra Herrera Bajaña	Trabajadora/ayudante	6 años	Bachiller
3	Jahaira García	Trabajadora/ayudante	3 años	Bachiller
3	Total			

5.2. Marco Teórico

En el presente apartado, se conceptualizará un estudio de diferentes definiciones de autores de libros, informes y revistas de lo que es contabilidad, Tipos de materiales en una peluquería profesional, contabilidad de costos y sistema de información contable.

A continuación, se detalla los siguientes conceptos:

5.2.1. Concepto de contabilidad

La Contabilidad es una disciplina de naturaleza económica desde su remoto origen, y por consiguiente está interrelacionada con todos los conocimientos del campo económico, administrativo, tecnológico, y con las disciplinas instrumentales (matemáticas, idiomática, y otras disciplinas humanísticas). Por eso, hoy día la mayoría de los estudios especializados sobre contabilidad, in-corporan partes de aquellos conocimientos vinculados con el saber contable, como una forma de proporcionar un horizonte amplio dentro del cual se mueve nuestra disciplina y por ende el profesional contable. (Caballero, 2011)

Define a la contabilidad como la disciplina que enseña las normas y procedimientos para analizar, clasificar y registrar las operaciones efectuadas por entidades económicas integradas por un solo individuo, o constituidas bajo la forma de sociedades con actividades comerciales, industriales, bancarias o de carácter cultural, científico, deportivo, religioso, sindical, gubernamental, etc., y que sirve de base para

elaborar información financiera que sea de utilidad al usuario general en la toma de sus decisiones económicas. (Lara E. , 2019)

Define a la contabilidad como una serie de procesos financieros, independientemente del tipo de entidad económica, para registrar las operaciones económicas con la finalidad de emitir estados financieros y de esa forma tomar decisiones que permitan alcanzar los objetivos de la entidad. (Cervantes, 2019)

Según los conceptos citados desde la posición del autor de la tesina se resume que la contabilidad permite cargar una disposición tranquila y precisa de las actividades, recursos, dinero dentro de la “peluquería Fiorella”

5.2.2. Tipos de materiales en una peluquería profesional

La figura del estilista ha ido evolucionando en los últimos años. Una profesión muy conocida que apuesta por la creatividad, la pasión y el talento. Embellecer a las personas para sacarles el máximo partido y conseguir que se sientan bien consigo mismas.

Un trabajo que requiere mucha dedicación y esfuerzo, pero que realmente recompensa. Un peluquero profesional, aparte de saber cortar y dar color al cabello, debe estar al tanto de las técnicas y tratamientos más innovadores del mercado y de los looks más creativos, así como conocer todas las aplicaciones de los numerosos utensilios que existen alrededor de esta profesión. Los principales materiales son: Tijeras, Capa de corte y peinado, Spray pulverizador, Peines y cepillos, Secador y plancha del cabello, Brocha quita pelos, Champús, acondicionadores y mascarillas, Tintes y baños de color, Bol de mezcla de tintes, Uniforme de peluquería y Cartuchera (Materiales imprescindibles en un equipo de peluqueria profesional, 2018)

El ser estilista o peluquero implica tener todos los artículos y herramientas necesarias para ofrecer una excelente experiencia a tus clientes; por eso, tenemos un listado de herramientas indispensables que debes tener en tu peluquería. Lleva el control del stock de cada uno de los artículos o de lo contrario tu cabeza terminará por explotar. El no saber si tienes o no la cantidad suficiente o si es momento de reemplazar algunos artículos solo te lleva a ofrecer un mal servicio a tus clientes. Los principales materiales son: Mobiliario, Peines y cepillos, Peine de Púa, Secador y plancha, Brocha quita pelos y Paletinas (Herramientas indispensables que debes tener en tu peluquería, 2018)

Según los conceptos citados desde la posición del autor de la tesina se resume que es de vital importancia en la “peluquería Fiorella” ya que deben de tener buena atención

y capacidad para el cliente, requieren destreza para poder utilizar los materiales correspondientes depende el trabajo que se vaya a dar en el momento.

5.2.3. Sistema de información contable

Indica que los sistemas de información contable son quizás una de las bases de las actividades empresariales, por no decir que es la más importante dentro del campo de los negocios, dada su naturaleza de informar acerca del incremento de la riqueza, la productividad y el posicionamiento de las empresas en los ambientes competitivos, por lo que es imperioso que vaya al ritmo de las exigencias de los distintos usuarios dentro y fuera de la entidad. (Horngren, 2007)

Los sistemas de información deben ajustarse según los distintos niveles, especialidades y trabajadores de una organización, es por esto que se pueden ver los distintos tipos de SI desde dos puntos de vista, uno funcional, que dependerá de las actividades que se realizan, y otra que dependerá de los grupos a los que se les presta servicio. (Castro, 2018)

La definición que hemos dado hace referencia a funciones y estrategias de negocio; con ello, se pretende transmitir la idea que el SI de una empresa debe estar al servicio de su enfoque de negocio. Al fin y al cabo, el SI es solamente uno más de los elementos que la empresa diseña y utiliza para conseguir sus objetivos, y es, por tanto, imprescindible que se coordine de manera explícita con ellos. (Rafael Lapiedra Alcamí, 2011)

Desde la posición del autor de la tesina teniendo en cuenta los conceptos dados el sistema de información contable abarca la investigación acerca del aumento del capital, la producción y el posicionamiento del mismo en los ambientes competitivos es decir la información necesaria de las actividades de la “peluquería Fiorella” tales como su elaboración, obtención de registros contables en el cual estos sistemas contables son establecidos de acuerdo al contorno que se maneja, alcanzando a concentrarse en el objetivo, misión y visión ya que hoy en día un sistema de información contable sería el apoyo primordial para el mando e inspección del negocio.

5.2.4. Importancia de un Sistema de información contable

La importancia de los sistemas de información contable radica en la utilidad que tienen estos tanto para la toma de decisiones de los socios de las empresas como para aquellos usuarios externos de la información. (Arias, 2000)

Durante los últimos años los sistemas de información, constituyen uno de los principales ámbitos de estudio en el área de organización de empresas. El entorno donde las compañías desarrollan sus actividades, se vuelve cada vez más complejo. La creciente globalización, el proceso de internacionalización de la empresa, el incremento de la competencia en los mercados de bienes y servicios, la rapidez en el desarrollo de las tecnologías de información, el aumento de la incertidumbre en el entorno y la reducción de los ciclos de vida de los productos, originan que la información se convierta en un elemento clave para la gestión, así como para la supervivencia y crecimiento de la organización empresarial. Si los recursos básicos analizados hasta ahora eran tierra, trabajo y capital, ahora la información aparece como otro insumo fundamental a valorar en las empresas... (Moreno-Cevallos, 2018)

Es de vital importancia porque es un sistema contable permiten registrar y procesar las transacciones generadas por 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. (Núñez, 2018)

Según lo investigado sobre la importancia de los sistemas de información contable en la opinión del autor de la tesina se comprende como una información financiera principal, debido a que permite reconocer los costos, ingresos, ventas y demás funciones contables, puesto que es de mucha importancia para la toma de decisiones y así poder acomodar solución a los inconvenientes que se expresaran en la “peluquería Fiorella”

5.2.5. Beneficios de un sistema contable para peluquerías (mi negocio, 2019)

Calcular entradas y egresos. Un sistema contable tantea los lucros frente a lo que se altera en el negocio para poseer una buena dirección del negocio y así encargarse de forma educada los capitales. Este sistema es un ahorro de cosecha en Excel y libretas con apuntes, y agrupa todo de forma rápida y sencilla, haciendo de las peluquerías negocios beneficiosos.

Activar las recaudaciones. Es uno de esos días donde se habitan peinando y maquillando varias personas para la misma boda, además de los clientes que llegan formalmente. En estos casos la admisión de las peluquerías colapsa y los beneficiarios se molestan si tienen que hacer fila para ingresar y hacer tiempo facturas manejables. Lo mejor para perfeccionar este proceso es un sistema contable en el que se creen las cuentas de forma automática sin demoras para los clientes.

Distinguir stock de productos. Uno de los problemas en las peluquerías es cuando se acaba un champú o acondicionador que se mercantiliza, y hay que llamar al dispensero para que traiga más y vivir a cuenta de su tiempo, lo que puede crear quebranto en las ventas. Un sistema contable posee un módulo para imaginar cuánto mecanismo hay de champú, tratamientos, esmaltes o tintes (para el uso del día a día o para venta) y arrojar un informe para conectar al distribuidor con tiempo, para no quedarse sin producto en stock.

Poseer observación de los productos. Una lavada de pelo, un manicure o cualquier cosa que se hace en una peluquería solicita asumir contabilizada hasta la última gota de champú para que el negocio sea beneficioso. Un sistema contable consiente poseer en el inventario cada producto que se utiliza obteniendo su renta en vez de hacer conteos manejables que no dejan un margen existente de lucro.

Ahorro de tiempo. Ahora solo debes tomar el producto, organizarlo en anaqueles y añadirlo al sistema contable, que impedirá los conteos manuales que arrebatan horas. Ahora ese tiempo puede utilizarse para instruirse nuevas sistemáticas de peinados o maquillaje para cautivar nuevos clientes y facturar más.

5.2.6. Sistemas contables para peluquerías (Martínez, 2019)

Encargarse positivamente una estética es un gran desafío. Debes brindar una sublime atención, un ambiente que incite a permanecer y un tratamiento que evidentemente indemnice los deseos del cliente, todo esto, mientras haces que el negocio cause lucros.

Para lograrlo, se debe transportar una buena dirección de cada expediente o mecanismo del gabinete. Pero, entre la contabilidad, las nóminas, los clientes, la publicidad y muchos otros semblantes se puede fastidiar, dejar de lado detalles que conmovieran la producción y ventas.

Constan diferentes tipos, por ejemplo: para la gestión económica, para la organización, para la comercialización de tareas, para la misión de capital humano, inventarios, etc. Experimentadamente se puede expresar que existe uno para cada mecanismo de la empresa.

La ocupación de todos ellos es brindar un registro más exacto de los patrimonios utilizables en ocupación de la pesquisa relativa a tus clientes, proveedores, ventas, compras, materiales y otros.

Tpv 123 Estética Y Spa

Es un software para estéticas gratis disponible para el sistema operativo Windows. Es desarrollado por 123 Tvp, es un software gratuito y es perfecto para acrecentar la producción del negocio.

Es una de las superiores elecciones para gestionar centros de estética y spa, porque entre todas las elecciones que brinda se podrá:

- Establecer promociones y ofertas
- Armar pack de servicios
- Brindar a tus clientes bonos
- Preparar agendas
- Establecer fichas por cliente y conservar un seguimiento estético de cada uno

Este programa está favorable para descarga gratuita y puedes regocijarse de muchas de sus equipos básicas de esta forma. Pero también poseerás la opción de comprar aplicaciones que perfeccionan su funcionalidad.

Una de sus grandes ventajas es que contiene manuales de usuarios, disponibles a consulta dentro del mismo sistema.

Hair Vision

Es uno de los programas más cumplidos para la misión de estéticas, spa y peluquerías. Es sencillo de operar gracias a su interfaz gráfica fácil e instintiva.

Prácticamente contiene todos los modelos forzosos para el buen movimiento de tu empresa. Entre ellos están:

- Gestión de clientes
- Artículos
- Proveedores
- Empleados
- Almacenes
- Facturas
- Tarifas
- Y otros

Asimismo, este sistema accede imaginar el beneficio de tu negocio a través de padrones y reconocimientos por periodos de tiempo.

FLOWww

Es un software que consiente la gestión y el marketing para centros de estética y spa.

Usualmente, su ocupación es fundar tu día a día de trabajo. Se orienta en optimizar la relación y comunicación de los clientes con tu centro estético.

Uno de sus principales atrayentes es la aplicación FLOWwwer, que afana colectivamente con el sistema que llevas desde tu computadora.

Ella consiente fundar convocatorias y ceder bonos online. Para usarla, lo único que debes hacer es concordar la ficha y publicarla en FLOWwwer, así de simple. Solo con eso emprenderás a recoger citas derechamente en tu agenda.

El principal interesante y superioridad de este sistema es el trabajo completado con la aplicación, que ayuda a mejorar la información con los clientes, ayudándote a llevar las campañas de marketing.

Ahora, para regocijarse el servicio de la app, debes pagar. Pero, brindan una dicción de prueba gratis con la que puedes experimentar los servicios.

Bewe

Brinda las mismas ocupaciones que FLOWww, ofreciendo una plataforma para la gestión y el marketing de negocios de belleza y fortuna.

Con ella se logrará ejecutar las siguientes actividades:

- Establecer diarios por empleados. Puedes determinar trabajos a cada uno y bloquearlos cuando no estén
- Fundar almacenamientos online. Desde tu web, app o página de Facebook tus clientes podrán agendar citas
- Puedes remitir notificaciones conmemorando las citas derechamente a los teléfonos y email de tus clientes
- Tramitar cobros con tarjeta, las contratos y bonos
- Proporcionar tu encargo de marketing enviando campañas directamente a tus clientes a través de SMS, email, notificaciones, etc.
- Inspeccionar tu stock de productos utilizables
- Fundar informes de gestión, compras, servicios más rentables, etc.

Una de las mejores preeminencias de fructificar este sistema es que brinda diligencias determinadas para todo tipo de negocio, por ejemplo: si tienes un spa, una peluquería, tratamientos de belleza, etc.

5.2.7. Toma de decisiones del consumidor (Marcela, 2015)

Para muchas personas, tomar decisiones importantes en la vida les supone un cierto temor o al menos inseguridad, por si se prefiere erróneamente. Cuando se trata de resolver una trabajo o unos estudios, éste proceso está saturado de incertidumbre, porque se sabe que esta deliberación va a marcar nuestro estilo de vida y porque se es bien ejecutado que se está resolviendo nuestro futuro profesional y importante. Arrebatarse una buena providencia reside en delinear el objetivo que se pretende obtener, congregarse toda la información notable y poseer en cuenta las distinciones del que tiene que arrebatarse dicha providencia.

Si se quiere hacerlo educadamente, se debe ser sensatos de que una buena disposición es un transcurso que requiere lapso y organización. Por ello la única forma de arrebatarse una buena providencia es a través de la diligencia de un buen medio, o modelo de toma de decisiones, el cual guardara tiempo, energía y energía. La mayoría de autores coinciden en señalar seis criterios para tomar una decisión eficaz y que destacamos como:

- Concentrarse en lo realmente importante.
- Ejecutar el asunto de forma lógica y relacionada.

- Pensar tanto los compendios objetivos como los subjetivos y traer una distribución de inclinación metódica e instintiva.
- Recoger la información necesaria para optar o elegir.
- Coleccionar las averiguaciones, dictámenes, etc..., que se han desarrollado en torno a la elección.
- Ser seguidos y dúctiles antes, durante y después del proceso.

La insuficiencia de tomar decisiones ágilmente en un mundo cada vez más complicado y en incesante innovación, puede alcanzar a ser muy sorprendente, por la dificultad de asimilar toda la información forzosa para apadrinar la disposición más conveniente. Todo ello nos transporta a recapacitar que el arrancar decisiones presume un proceso intelectual, que lleva en sí mismo los siguientes pasos:

- **Tipificación del inconveniente:** se tiene que mostrarse de acuerdo cuando se está ante un inconveniente para investigar opciones al mismo. En este primer peldaño tenemos que preguntarnos, ¿qué hay que resolver?
- **Estudio del problema:** se establecerá las raíces del problema y sus resultados y recoger el adagio información posible sobre el mismo. En esta época la cuestión a solucionar es, ¿cuáles son las opciones potenciales?
- **Valoración o tratado de elecciones o dilemas:** aquí se debe que concentrar en igualar los posibles medios al problema o tema, así como sus posibles resultados. Nos debemos preguntar, ¿cuáles son las preeminencias e indecorosos de cada dilema?
- **Escogimiento de la mejor opción:** una vez desarrolladas todas las opciones o alternativas posibles, debemos seleccionar la que parece más provechoso y conveniente. Observamos como aquí está complicada en sí misma una decisión, en esta época preguntamos ¿cuál es la mejor opción?
- **Colocar en destreza las medidas tomadas:** una vez empañada la decisión se debe transportar a la experiencia y estar a la mira su evolución. Aquí se recapacitara sobre ¿es correcta la decisión?
- **Últimamente valoramos el resultado:** en esta última fase se debe que reflexionar si el problema se ha decidido acorde a lo previsto, examinando los efectos para cambiar o modificar el proceso en los aspectos necesarios para lograr el objetivo

imaginario. En esta fase se consulta, ¿la decisión empañada causa los resultados ansiados?

En conclusión, una vez vistos los diferentes pasos y compendios que se debe poseer en cuenta en el proceso de toma de decisiones, atañer los posibles fallos o errores en los que se puede incidir en la manera de tomar decisiones, entre los que se subrayan:

- No ejecutar un buen estudio de la situación. Falla de pesquisa. No se apalean datos.
- Inexactitud de fallo porque no se tiene la información completa. Perfeccionismo y maximalismo.
- Alternar de solucionar los indicios en vez de las causas. Ayudando la fogosidad y frivolidad.
- Retrasar continuamente la providencia por recelo a equivocarse. Ojo extrema que excita el retardo de la decisión.
- Permuta firme de anterioridades. Indeterminación. Inexactitud de imparciales.
- Fallos considerablemente rápidos, casi obligatorios, para terminar “cuanto antes” con el problema.
- Reflexionar sólo el primer dilema de que se coloca. Trazar las dificultades sólo como sí o no.
- Resolver entre las opciones por “percepción” sin transformar unos juicios. Intuición, sin más. Presentimientos. Excitaciones.
- Incondicional ajuste a los juicios acostumbrados o convenidos para tomar decisiones.
- Procurar solucionar un enorme número de dificultades y arrebatar juntamente muchas decisiones.
- Inexactitud de adelanto de inseguridades. Inexactitud de sospecha. Falta de utopía. Todo este proceso de Toma de Decisiones se debe arrogarse con Riesgo, porque toda fallo lo sobrelleva, y aunque tenga sido proyectada y calculada esmeradamente en todas sus alternativas, toda deliberación soporta en sí misma una inseguridad. También con Despedida, ya que en el mismo momento que optamos por una alternativa (decisión) estamos renunciando a posibles ventajas de otras opciones y posteriormente con Responsabilidad, quien toma una decisión

debe admitir la carga de sus resultados. Si no participamos la toma de decisiones, no es justo participar la responsabilidad.

5.2.8. Fidelización de clientes (Coello, 2019)

Los establecimientos establecen su utilidad en técnicas coherentes a la excelencia, calidad total, métodos de adelanto continuo, complacencia y apariencia del cliente desde sus muchas insuficiencias; donde la información del entorno corresponde el servicio y cuidado de los productos, es así, como la complacencia y fidelización del cliente son componentes propios de la capacidad entre las empresas.

Las empresas requieren indemnizar la petición del mercado; sin embargo, al coexistir capacidad por productos similares brota la insuficiencia de examinar los mecanismos de clarividencia y complacencia del cliente respecto a la carpeta de servicio.

5.2.9. Predisposiciones actuales de peluquerías (Las 6 tendencias que dominan la industria de la peluquería , 2020)

Los locos años veinte terminan de emprender y la industria del cabello y la belleza está desarrollando. Lo más significativo: los deseos y miserias de los clientes también están cambiando.

Para indemnizar las peticiones de sus clientes, siempre debe conservarse informado sobre la última ola de tendencias que se está desarrollando por la industria del cabello y la belleza.

Todos lo sabemos: estar eternamente renovado se siente como una tarea aburrida y formidable. Te estás preguntando: ¿Cuándo se conjetura que poseeré tiempo para poner en claro estas cosas?

Esa es puntualmente la razón por la que rasgueamos este artículo: para guardarle el tiempo de investigación en Internet y, en cambio, ofrecerle una representación general sencilla de las tendencias notables y lecciones e pesquisa ventajosos.

Las tendencias en 6 temas diferentes:

1. El salón digital
2. The spa-salón
3. El peluquero inteligente

4. El salón ecológico

5. El salón social

6. El Insta-salón

5.2.10. Tips para poseer un establecimiento exitoso junto a un sistema contable (Adminsiki, 2019)

1) Preferir el lugar conveniente para mi negocio.

Preferir educadamente el establecimiento de tu negocio es muy significativo, debido a que el lugar puede simbolizar el triunfo o el desengaño de su peluquería, barbería, spa o salón de belleza. Al momento de optar un local, debe poseer en cuenta los siguientes semblantes:

Relige la ubicación solícitamente y investigue un lugar importante donde marche a la delicadeza su negocio.

Investigue una zona con mucho tráfico peatonal y de vehículos, también que sea un terreno perceptible para el público, puede ser una zona comercial o residencial.

Tenga en cuenta el espacio del negocio, ya que este debe ser conveniente para la atención al público, sillas, salas de espera, y demás utensilios que precisen en su negocio. De esta forma sus clientes se apreciarán en un lugar atractivo y agradable.

Debe poseer en cuenta la cordialidad al lugar. Por ejemplo, es significativo que tu local (sea compra o alquiler) cuente con parqueaderos. En caso de no hallar un lugar con estas características, o si se sale de tu sospecha, busque uno que se halle cerca de una zona de parqueo, así la ubicación de su peluquería, barbería, spa o salón de belleza será de hacedero camino para todos sus clientes.

2) Vendedores o repartidores apropiados.

Para poseer un negocio triunfante se corresponde traspasar encantadoras productos y facilitar productos de eficacia especulando en el cliente. Por eso hay que estar al tanto de preferir convenientemente a nuestros vendedores o repartidores. Al instante de elegir un repartidor tenga en cuenta algunos aspectos a indicar:

- Que ofrezcan los superiores precios.

- Excelente calidad.
- Tenga en cuenta las marcas.
- Que le consientan ejecutar solvencias
- Que la entrega sea a tiempo.
- Que le den garantías.

3) Conductos de comercialización.

Optar los canales de venta es un paso primordial para alcanzar al cliente, y una caritativa deliberación de canales puede precisar el expectante de nuestro negocio. Por eso te diremos cuáles podrían ser los posibles canales de venta de su entidad:

- Sitios web.
- Promocionar por Internet.
- Poseer buenos estilistas y servicios.
- Ejecutar domicilios.

4) Promocionar el negocio

Crear difusión, suscitar el negocio y darlo a echar de ver, es muy significativo a la hora de poseer triunfo en este. Hay muchas formas de llegar al cliente viable y que conozcan su peluquería, barbería, spa o salón de belleza. Ya sea por: redes sociales, sitios web, radio, televisión, prensa, repartir volantes por el sector, entre otros. De esta forma logrará cautivar más interesados a su negocio.

5) Relatar con un sublime software contable y de administración

5.3. Marco Conceptual

En el presente apartado, se refiere al repertorio, procesamiento de datos y muestra de los conceptos primordiales para el progreso del tema.

5.3.1. Clientes

Cliente es la persona, empresa u organización que adquiere o compra de forma voluntaria productos o servicios que necesita o desea para sí mismo, para otra persona o para una empresa u organización; por lo cual, es el motivo principal por el que se crean, producen, fabrican y comercializan productos y servicios. (Thompson, 2018)

5.3.2. Control

El control es vigilar si las funciones anteriores han sido cumplidas con éxito, es decir, es la seguridad total de la finalización del proceso administrativo, ya que como manifiesta “es asegurarse de que la ejecución concuerde con el plan”. (Newman, 1974)

5.3.3. Control Interno

El control interno es el proceso por el cual una empresa administra las mercancías que mantiene en almacén. Esto, con el objetivo de recopilar información de la entrada y salida de los productos, buscando además el ahorro de costes. (Westreicher, 2020)

5.3.4. Costos

Un proceso ordenado que usa los principios generales de contabilidad para registrar los costos de operación de un negocio de tal manera que, con datos de producción y ventas, la gerencia pueda usar las cuentas para averiguar los costos de producción y los costos de distribución, ambos por unidad y en total de uno o de todos los productos fabricados o servicios prestados, y los costos de otras funciones diversas de la negociación, con el fin de lograr una operación económica, eficiente y productiva. (Lawrence, 2018)

5.3.5. Ingresos

Los ingresos representan recursos que recibe el negocio por la venta de un servicio o producto, en efectivo o a crédito. Los ingresos se consideran como tales en el momento en que se presta el servicio o se vende el producto, y no en el cual es recibido el efectivo. (Guajardo, 2005)

5.3.6. Materia prima

Se entiende por materia prima a todos aquellos elementos extraídos directamente de la naturaleza, en su estado puro o relativamente puro, y que posteriormente puede ser transformado, a través del procesamiento industrial, en bienes finales para el consumo, energía o bienes semielaborados que alimenten a su vez otros circuitos industriales secundarios. (Raffino, 2020)

5.3.7. Peluquería

Es un salón donde un peluquero desarrolla su trabajo. El término también alude al oficio de este individuo cuya labor consiste en teñir, cortar y peinar el cabello.

En la peluquería, por lo tanto, se brindan servicios estéticos centrados en el pelo. Si las prestaciones son más variadas e incluyen la pedicura, la manicura y el depilado, por ejemplo, se habla de salón o centro de belleza. (Gardey., 2019)

5.3.8. Precio

El precio de un producto es el "importe que el consumidor debe pagar al vendedor para poder poseer dicho producto" (Romero, 1997)

5.3.9. Proveedores

Un proveedor es a aquella persona física o jurídica que provee o suministra profesionalmente de un determinado bien o servicio a otros individuos o sociedades, como forma de actividad económica y a cambio de una contra prestación. (Galán, proveedor , 2018)

5.3.10. Servicio

Un servicio, en el ámbito económico, es la acción o conjunto de actividades destinadas a satisfacer una determinada necesidad de los clientes, brindando un producto inmaterial y personalizado. (Galán, servicio, 2016)

5.3.11. Servicio de peluquería

Los servicios de belleza son todas aquellas actividades que se realizan con el fin de modificar temporalmente la apariencia estética del cuerpo humano a nivel del cabello, cuero cabelludo y uñas. (Lara M. L., 2019)

5.3.12. Sistema contable

Un sistema contable es una herramienta de fácil acceso que elimina los errores de contabilidad de una empresa y automatiza las tareas técnicas para mejorar los resultados del negocio. A través del sistema hay un registro de egresos e ingresos, facturación electrónica o física y operaciones que realizan cada día, sabiendo exactamente cuánto se genera de ganancias. Esta información es clave para tomar decisiones financieras y crecer más. (Sistema Contable , 2019)

5.3.13. Software contable

Se denomina como software contable a los programas relacionados con la contabilidad y que tienen como objetivo sistematizar y hacer más fáciles las tareas diarias de una empresa minimizando errores. (Software contable, 2008)

5.3.14. Utilidad

La utilidad señaló que a este índice también se le conoce como índice de productividad y mide la relación entre las utilidades netas e ingresos por ventas y la capacidad de convertir las ventas en ganancias después de impuestos,. (Ocaña Mazón & Sierra Sierra, 2018)

5.4. Marco Jurídico

En el presente apartado, está constituido de leyes, reglamentos, legislaciones y cualquier diferente herramienta con categoría y de perfil legal, que son manejados de forma secuencial y coherente en el cual están las siguientes:

5.4.1. Constitución Nacional de la República del Ecuador.

Sección octava

Trabajo y seguridad social

Art. 23.- Las personas tienen derecho a acceder y participar del espacio público como ámbito de deliberación, intercambio cultural, cohesión social y promoción de la igualdad en la diversidad. El derecho a difundir en el espacio público las propias expresiones culturales se ejercerá sin más limitaciones que las que establezca la ley, con sujeción a los principios constitucionales. (Congreso de la República de Ecuador, 2008,20 de octubre, pág. 15)

Art. 33.- El trabajo es un derecho y un deber social, y un derecho económico, fuente de realización personal y base de la economía. El Estado garantizará a las personas trabajadoras el pleno respeto a su dignidad, una vida decorosa, remuneraciones y retribuciones justas y el desempeño de un trabajo saludable y libremente escogido o aceptado. (Congreso de la República de Ecuador, 2008, 20 de octubre, pág. 17)

Art. 34.-El derecho a la seguridad social es un derecho irrenunciable de todas las personas, y será deber y responsabilidad primordial del Estado. La seguridad social se regirá e por los principios de solidaridad, obligatoriedad, universalidad, equidad, eficiencia, subsidiaridad, suficiencia, transparencia y participación, para la atención de las necesidades individuales y colectivas.

El Estado garantizará y hará efectivo el ejercicio pleno del derecho a la seguridad social, que incluye a las personas que realizan trabajo no remunerado en los hogares, actividades para el auto sustento en el campo, toda forma de trabajo autónomo y a quienes se

encuentran en situación de desempleo. (Congreso República del Ecuador, 2008, 20 de octubre, pág. 18)

Art. 163.- Todas las personas son iguales y gozarán de los mismos derechos, deberes y oportunidades. (congreso de la República del Ecuador, 2008, 20 de octubre, pág. 60)

Art. 243.- Dos o más regiones, provincias, cantones o parroquias contiguas podrán agruparse y formar mancomunidades, con la finalidad de mejorar la gestión de sus competencias y favorecer sus procesos de integración. Su creación, estructura y administración serán reguladas por la ley. (Congreso de la República del Ecuador, 2008, 20 de octubre, pág. 82)

Art. 283.- El sistema económico es social y solidario; reconoce al ser humano como sujeto y fin; propende a una relación dinámica y equilibrada entre sociedad, Estado y mercado, en armonía con la naturaleza; y tiene por objetivo garantizar la producción y reproducción de las condiciones materiales e inmateriales que posibiliten el buen vivir. El sistema económico se integrará por las formas de organización económica pública, privada, mixta, popular y solidaria, y las demás que la Constitución determine. La economía popular y solidaria se regulará de acuerdo con la ley e incluirá a los sectores cooperativistas, asociativos y comunitarios. (Congreso de la República del Ecuador, 2008, 20 de octubre, pág. 91)

5.4.2. Plan Nacional de Desarrollo 2021-2025

Plan de Creación de Oportunidades 2021-2025

Eje 1. Eje Económico y Generación de Empleo

- Objetivo 1: Incrementar y fomentar, de manera inclusiva, las oportunidades de empleo y las condiciones laborales. (Secretaría Nacional de Planificación, 2021-2025, pág. 49)

Metas:

- Aumentar los beneficios
- Retención de Clientes

5.4.3. Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno (LORTI)

Obligación de llevar contabilidad para las empresas ecuatorianas.

“Están obligadas a llevar contabilidad y declarar el impuesto en base a los resultados que arroje la misma, todas las sociedades.

Impuesto a la Renta

Este impuesto recae sobre la renta que obtengan las personas naturales, las sucesiones indivisas y las sociedades nacionales o extranjeras. Se considera renta a los ingresos de fuente ecuatoriana obtenidos a título gratuito u oneroso, bien sea que provengan del trabajo, del capital o de ambas fuentes, consistentes en dinero, especies o servicios. Es así que las sociedades o personas obligadas a llevar contabilidad, calcularán el impuesto a la renta en base a los resultados del período del 1 de enero al 31 de diciembre de cada año. (Congreso Nacional del Ecuador, 2015, 28 de diciembre, pág. 2)

Art. 16.- Base imponible.- En general, la base imponible está constituida por la totalidad de los ingresos ordinarios y extraordinarios gravados con el impuesto, menos las devoluciones, descuentos, costos, gastos y deducciones, imputables a tales ingresos. (ley de régimen tributario interno, 2010, 8 de junio, pág. 30)

Art. 19.- Obligación de llevar contabilidad.- Todas las sociedades están obligadas a llevar contabilidad y declarar los impuestos con base en los resultados que arroje la misma. También lo estarán las personas naturales y sucesiones indivisas cuyos ingresos brutos del ejercicio fiscal inmediato anterior, sean mayores a trescientos mil (USD \$. 300.000) dólares de los Estados Unidos, incluyendo las personas naturales que desarrollen actividades agrícolas, pecuarias, forestales o similares, así como los profesionales, comisionistas, artesanos, agentes, representantes y demás trabajadores autónomos. Este monto podrá ser ampliado en el Reglamento a esta ley. Sin perjuicio de lo señalado en el inciso anterior, también estarán obligadas a llevar contabilidad las personas naturales y sucesiones indivisas cuyo capital con el cual operen al primero de enero o cuyos gastos anuales del ejercicio inmediato anterior, sean superiores a los límites que en cada caso establezca el Reglamento a esta ley. Las personas naturales y las sucesiones indivisas que no alcancen los montos establecidos en el primero y segundo inciso de este artículo deberán llevar una cuenta de ingresos y egresos para determinar su renta imponible. Para efectos tributarios, las organizaciones de la economía popular y solidaria, con excepción de las cooperativas de ahorro y crédito, cajas centrales y asociaciones, mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda, podrán llevar registros contables de conformidad con normas simplificadas que se establezcan en el Reglamento.

A pesar de que la ley indica que las personas naturales que están obligadas a llevar contabilidad son aquellos que superan el valor de 300.000 sin embargo, la Peluquería es una persona natural que no estaría obligada a llevar contabilidad.

No obstante, la dueña de la Peluquería lo que quiere es formalizar su negocio basándose en el crecimiento progresivo y por lo tanto quiere darle todas las probabilidades de la ley no tanto para la parte tributaria como también una estructura organizacional, la ley tributaria en las personas naturales están obligados a llevar contabilidad cuando superen sus ingresos brutos a más de \$300.000 en adelante sin embargo, el objeto de estudio es una persona natural por lo que es una Peluquería sus ingresos no superan lo establecido de acuerdo a la ley.

En cambio, el objetivo de este negocio es que tenga un crecimiento basado en una estructura tributaria y de valores.

5.4.4. Código de Trabajo

El Código del Trabajo es la ley que rigiere la relación entre empleador y empleado indicando las obligaciones entre sí. (Dirección Nacional de Asesoría Jurídica)

Art. 97.- Participación de trabajadores en utilidades de la empresa. - El empleador o empresa reconocerá en beneficio de sus trabajadores el quince por ciento (15%) de las utilidades líquidas. (Congreso Nacional del Ecuador, 2005, 16 de diciembre, pág. 33)

Art. 111.- Derecho a la décima tercera remuneración o bono navideño. - Los trabajadores tienen derecho a que sus empleadores les paguen, hasta el veinticuatro de diciembre de cada año, una remuneración equivalente a la doceava parte de las remuneraciones que hubieren percibido durante el año calendario. La remuneración a que se refiere el inciso anterior se calculará de acuerdo a lo dispuesto en el artículo 95 de este Código. (Congreso Nacional del Ecuador, 2005, 16 de diciembre, pág. 36)

Art. 113.- Derecho a la decimocuarta remuneración.- Los trabajadores percibirán, además, sin perjuicio de todas las remuneraciones a las que actualmente tienen derecho, una bonificación anual equivalente a una remuneración básica mínima unificada para los trabajadores en general y una remuneración básica mínima unificada de los trabajadores del servicio doméstico, respectivamente, vigentes a la fecha de pago, que será pagada hasta el 15 de marzo en las regiones de la Costa e Insular, y hasta el 15 de agosto en las

regiones de la Sierra y Amazónica. Para el pago de esta bonificación se observará el régimen escolar adoptado en cada una de las circunscripciones territoriales.

La bonificación a la que se refiere el inciso anterior se pagará también a los jubilados por sus empleadores, a los jubilados del IESS, pensionistas del Seguro Militar y de la Policía Nacional.

Si un trabajador, por cualquier causa, saliere o fuese separado de su trabajo antes de las fechas mencionadas, recibirá la parte proporcional de la décima cuarta remuneración al momento del retiro o separación. (Congreso Nacional del Ecuador, 2005, 16 de diciembre, pág. 36)

5.4.5. NIIF para PYME'S

Sección 1 Pequeñas y Medianas Entidades

Define PYMES según lo utilizado por el IASB:

- No requieren rendir cuentas públicamente, y
- Pública estados financieros para propósitos generales para usuarios externos Las empresas que cotizan pueden no usarlas, sin importar el tamaño. Para Ecuador la definición de PYMES la da la Superintendencia de Compañías. (International Accounting Standards Board – IASB, 2009, julio, pág. 14)

Sección 3 Presentación de Estados Financieros

Esta sección explica la presentación razonable de los estados financieros, los requerimientos para el cumplimiento de la NIIF para las PYMES, y qué es un conjunto completo de estados financieros. Exige al menos un año comparativo de estados financieros y sus respectivas notas. El conjunto completo de estados financieros comprende el Estado de Situación Financiera, Estado de Resultado Integral, Estado de cambios en el Patrimonio o Estado de Resultados y Ganancias acumuladas y el Flujo de Efectivo sin olvidarse de las Notas. (International Accounting Standards Board – IASB, 2009, julio, pág. 26)

5.4.6. Norma Internacional de Contabilidad 2

Inventarios

El objetivo de esta Norma es prescribir el tratamiento contable de los inventarios. Un tema fundamental en la contabilidad de los inventarios es la cantidad de costo que debe reconocerse como un activo, para que sea diferido hasta que los ingresos correspondientes sean reconocidos. Esta Norma suministra una guía práctica para la determinación de ese costo, así como para el subsiguiente reconocimiento como un gasto del periodo, incluyendo también cualquier deterioro que rebaje el importe en libros al valor neto realizable. También suministra directrices sobre las fórmulas del costo que se usan para atribuir costos a los inventarios

El costo de los inventarios comprenderá todos los costos derivados de su adquisición, transformación así como otros costos en los que se haya incurrido para darles su condición y ubicación actuales.

El costo de adquisición de los inventarios comprenderá el precio de compra, los aranceles de importación y otros impuestos (que no sean recuperables posteriormente de las autoridades fiscales) y transporte, manejo y otros costos directamente atribuibles a la adquisición de mercaderías, materiales y servicios. Los descuentos comerciales, las rebajas y otras partidas similares se deducirán para determinar el costo de adquisición.

Costos de transformación

Los costos de transformación de los inventarios comprenderán aquellos costos directamente relacionados con las unidades de producción, tales como la mano de obra directa. También comprenderán una distribución sistemática de los costos indirectos de producción, variables o fijos, en los que se haya incurrido para transformar las materias primas en productos terminados. Son costos indirectos fijos de producción los que permanecen relativamente constantes, con independencia del volumen de producción, tales como la depreciación y mantenimiento de los edificios y equipos de la fábrica y los activos por derecho de uso utilizados en el proceso de producción, así como el costo de gestión y administración de la planta. Son costos indirectos variables de producción los que varían directamente, o casi directamente, con el volumen de producción obtenida, tales como los materiales y la mano de obra indirecta.

Otros costos Se incluirán otros costos, en el costo de los inventarios, siempre que se hubiera incurrido en ellos para dar a los mismos su condición y ubicación actuales. Por ejemplo, podrá ser apropiado incluir, como costo de los inventarios, algunos costos

indirectos no derivados de la producción, o los costos del diseño de productos para clientes específicos. (International Accounting Standards Board (IASB), 2004, 31 de marzo, pág. 7)

5.4.7. Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados (PCGA)

(Rodríguez D. , 2015, 19 de septiembre)

Principio de Bienes Económicos. Los estados financieros se refieren siempre a bienes económicos, es decir bienes materiales e inmateriales que posean valor económico y por ende susceptibles de ser valuados en términos monetarios. Cualquier activo, como caja, mercaderías, activos fijos en poder y/o uso de la entidad y sobre el cual se ejerce derecho, sin estar acreditado necesariamente la propiedad de la misma, mientras no entre en conflicto con terceros que también reclaman la propiedad, están sujetos a ser registrados en libros en vía de regulación, a través de un asiento de ajuste, tratamiento que se hace extensivo a las diferencias en los costos de adquisición o registro en fecha anterior.

Principio de Valuación al Costo. El valor de **costo** (adquisición o producción) constituye el criterio principal y básico de la valuación, que condiciona la formulación de los estados financieros llamados «de situación», en correspondencia también con el concepto de «empresa en marcha», razón por la cual esta norma adquiere el carácter de principio.

Este principio implica que no debe adoptarse como criterio de valuación el «valor de mercado», entendiéndose como tal el «costo de reposición o de fabricación». Sin embargo, el criterio de «valuación de costo» ligado al de «empresa en marcha», cuando esta última condición se interrumpe o desaparece, por esta empresa en liquidación, incluso fusión, el criterio aplicable será el de «valor de mercado» o «valor de probable realización», según corresponda.

Principio de Ejercicio. El principio de ejercicio (periodo) significa dividir la marcha de la empresa en periodos uniformes de tiempo, a efectos de medir los resultados de la gestión y establecer la situación financiera del ente y cumplir con las disposiciones legales y fiscales establecidas, particularmente para determinar el

impuesto a la renta y la distribución del resultado. En esta información periódica también están interesados terceras personas, como es el caso de las entidades bancarios y potenciales inversionistas.

Principio de Devengado. Devengar significa reconocer y registrar en cuentas a determinada fecha eventos o transacciones contabilizarles. En la aplicación del principio de devengado se registran los ingresos y gastos en el periodo contable al que se refiere, a pesar de que el documento de soporte tuviera fecha del siguiente ejercicio o que el desembolso pueda ser hecho todo o en parte en el ejercicio siguiente. Este principio elimina la posibilidad de aplicar el criterio de lo percibido para la atribución de resultados. Este último método se halla al margen de los **PCGA**.

Principio de Objetividad. Los cambios en los activos, pasivos y en la expresión contable del patrimonio neto, deben reconocerse formalmente en los registros contables, tan pronto como sea posible medirlos objetivamente y expresar esa medida en moneda de cuenta. La objetividad en términos contables es una evidencia que respalda el registro de la variación patrimonial.

Realización. Los resultados económicos solo deben computarse cuando sean realizados, o sea cuando la operación que los origina queda perfeccionada desde el punto de vista de la legislación o prácticas comerciales aplicables y se hayan ponderado fundamental todos los riesgos inherentes a tal operación. Debe establecerse con carácter general que el concepto realizado participa en el concepto devengado.

Principio de Prudencia. Significa que cuando se deba elegir entre dos valores por un elemento de activo, normalmente se debe optar por el más bajo, o bien que una operación se contabilice de tal modo que la cuota del propietario sea menor. Este principio general se puede expresar también diciendo: «contabilizar todas las pérdidas cuando se conocen y las ganancias solamente cuando se hayan realizado».

Principio de Uniformidad. Este principio de contabilidad establece que una vez elaborado unos criterios para la aplicación de los principios contables, estos deberán mantenerse siempre que no se modifiquen las circunstancias que propiciaron dicha elección.

5.4.8. Ley Orgánica de Economía Popular y Solidaria (LOEPS)

Art. 1.- Definición.- Para efectos de la presente Ley, se entiende por economía popular y Solidaria a la forma de organización económica, donde sus integrantes, individual o colectivamente, organizan y desarrollan procesos de producción, intercambio, comercialización, financiamiento y consumo de bienes y servicios, para satisfacer necesidades y generar ingresos, basadas en relaciones de solidaridad, cooperación y reciprocidad, privilegiando al trabajo y al ser humano como sujeto y fin de su actividad, orientada al buen vivir, en armonía con la naturaleza, por sobre la apropiación, el lucro y la acumulación de capital. (Directorio de la Corporación Nacional de Finanzas Populares y Solidarias, 2011, 10 de mayo, pág. 4)

Art. 75.- Emprendimientos unipersonales, familiares y domésticos.- Son personas o grupos de personas que realizan actividades económicas de producción, comercialización de bienes o prestación de servicios en pequeña escala efectuadas por trabajadores autónomos o pequeños núcleos familiares, organizadas como sociedades de hecho con el objeto de satisfacer necesidades, a partir de la generación de ingresos e intercambio de bienes y servicios. Para ello generan trabajo y empleo entre sus integrantes. (Directorio de la Corporación Nacional de Finanzas Populares y Solidarias, 2011, 10 de mayo, pág. 24)

5.4.9. Régimen Simplificado Para Emprendedores y Negocios Populares (RIMPE)

Artículo 1 Sujetos pasivos.- Serán sujetos pasivos obligados al pago de la contribución, las personas naturales residentes y no residentes fiscales en el Ecuador que, al 1 de enero de 2021 hayan mantenido un patrimonio individual igual o mayor a un millón de dólares de los Estados Unidos de América (USD. 1.000.000,00); o, cuando exista sociedad conyugal, igual o mayor a dos millones de dólares de los Estados Unidos de América (USD. 2.000.000,00). En el caso de residentes fiscales en el Ecuador, la contribución se calculará y pagará sobre el patrimonio declarado, de conformidad con lo señalado en la Ley de Orgánica para el Desarrollo Económico y Sostenibilidad Fiscal tras la Pandemia COVID-19. Los no residentes fiscales en el Ecuador, calcularán y pagarán la contribución, sobre el patrimonio ubicado en el país. (Congreso Nacional del Ecuador, 2022, 1 de enero, pág. 2)

Artículo 2 Residencia.- Para efectos de esta contribución se considerará como residente, a la persona natural que, al 31 de diciembre de 2020 cumpla los criterios de

residencia establecidos en la Ley de Régimen Tributario Interno y su Reglamento de Aplicación. (Congreso Nacional del Ecuador , 2022, 1 de enero , pág. 3)

Artículo 20 Disposiciones comunes del Régimen en torno al cumplimiento de obligaciones tributarias y deberes formales.- Sin perjuicio de lo señalado en el artículo anterior, en atención de lo dispuesto en el artículo 28 de la Ley Orgánica para el Desarrollo Económico y Sostenibilidad Fiscal tras la Pandemia COVID-19, los sujetos pasivos que se acojan al régimen impositivo previsto en este Libro deberán cumplir con la obligación de presentar las correspondientes declaraciones originales o sustitutivas de la declaración patrimonial o del Anexo de Activos y Pasivos de Sociedades, según corresponda, cuyo incumplimiento generará las sanciones administrativas que correspondan en el ámbito tributario, sin perjuicio del ejercicio de las facultades de la Administración Tributaria respecto de otras obligaciones tributarias y deberes formales no abarcados en este régimen.

Por otro lado, se darán por cumplidas las obligaciones tributarias respecto del Impuesto a la Renta únicamente sobre los ingresos gravados con impuesto a la renta en el período 2020 o anteriores, en la medida en que tales ingresos hayan originado activos incluidos en la respectiva declaración juramentada y siempre que se cumplan con las condiciones establecidas para el efecto en la Ley y en el presente Reglamento. Exclusivamente sobre dichos ingresos gravados, el Servicio de Rentas Internas no podrá establecer sanciones ni proceder al cobro de intereses ni multas. En el supuesto en que quien se acogiese al Régimen fuere un accionista de una sociedad ecuatoriana que pretenda regularizar activos que ordinariamente hubiesen sido recibidos y gravados como dividendos, no procederán procesos de determinación ni contra el accionista por los ingresos por dividendos, ni contra la sociedad que hubiere generado- dichos dividendos, respecto a la retención que debió efectuar respecto de los mismos. Dentro de un proceso de determinación ejecutado por el sujeto activo, los ingresos que se acogen a este Régimen serán considerados como no sujetos, siempre y cuando se perfeccione su adhesión voluntaria al régimen con el pago del correspondiente tributo.

Asimismo, se darán por cumplidas las obligaciones tributarias respecto del Impuesto a la Salida de Divisas por hechos generadores de dicho impuesto ocurridos hasta el 31 de diciembre de 2020, en la medida de que los importes objeto del impuesto hayan sido incluidos en la respectiva declaración juramentada y siempre que se cumplan con las

condiciones establecidas para el efecto en la Ley y en el presente Reglamento. Exclusivamente sobre dichos hechos generadores, el Servicio de Rentas Internas no podrá establecer sanciones ni proceder al cobro de intereses ni multas. (Congreso Nacional del Ecuador, 2022, 1 de enero, pág. 9)

Los contribuyentes considerados como negocios populares emitirán notas de venta al amparo de la normativa vigente. Cuando dejen de tener tal consideración, no podrán emitir notas de venta, debiendo dar de baja aquellas cuya autorización se encontrare vigente y deberán emitir los comprobantes y documentos que corresponda.

Los contribuyentes calificados como “negocios populares” que realicen actividades económicas no sujetas al RIMPE deberán emitir facturas exclusivamente por estas transacciones.

Los negocios populares que a la fecha de incorporación al RIMPE tengan facturas autorizadas y vigentes podrán seguir emitiéndolas, siempre y cuando incorporen la leyenda “Contribuyente Negocio Popular - Régimen RIMPE” de forma manual, mediante sello o cualquier forma de impresión, en estos casos no se desglosará el IVA y no sustentarán crédito tributario para el comprador.

Los negocios populares que a la fecha de incorporación al RIMPE tengan notas de venta autorizadas y vigentes, podrán seguir emitiéndolas siempre y cuando incorporen la leyenda “Contribuyente Negocio Popular - Régimen RIMPE” de forma manual, mediante sello o cualquier forma de impresión.

Los nuevos contribuyentes, catalogados como negocios populares, deberán informar al establecimiento gráfico autorizado por el SRI que incluya la leyenda “Contribuyente Negocio Popular - Régimen RIMPE” en los comprobantes de venta autorizados. El establecimiento gráfico podrá verificar esta condición en el listado referencial publicado en el portal web institucional. De no encontrarse aún en el listado referencial, se deberá colocar mediante sello o cualquier otra forma de impresión la leyenda indicada en los documentos autorizados, una vez que conste en el mismo. La declaración y pago del Impuesto a la Renta se realizará con periodicidad anual. (Gobierno de la República del Ecuador, 2022, enero)

Límite inferior (USD)	Límite superior (USD)	Impuesto a la fracción básica	Tipo marginal (%)
-	20.000,00	60,00	0

6. Capítulo II: Metodología empleada

Para el siguiente proyecto investigativo, se define lo siguiente:

6.1. Enfoque

El tipo de enfoque que se utilizará en el actual proyecto de investigación será mixto (cuantitativo - cualitativo)

6.1.1. Información cuantitativa-cualitativa

El enfoque mixto ayuda a implantar los principios que se ocasionan también ayuda a extraer descripciones y cualidades a partir de observaciones que adoptan la forma de entrevistar, además recoge, procesa y analiza datos cuantitativos o numéricos, todo esto relacionado a la cultura que se desarrolla dentro del objeto de estudio y la manera en que los recursos bibliográficos pueden ser aprovechados al máximo.

En el enfoque cuantitativo se va tener el monto, el número de clientes que se obtenga, número de proveedores, cantidad de inventarios de la peluquería” Fiorella” y en el enfoque cualitativo pueden ser datos de orden característicos es decir cómo lleva la dueña de la peluquera sus operaciones, transacciones y el comportamiento como es con los clientes

6.2. Tipo de investigación

Se examinará el tipo de investigación (descriptivo y explicativo) que será aplicado en el proyecto. Cabe señalar, que se debe poseer la problemática que tiene la peluquería para poder tener a cabo los objetivos donde se busca proporcionar una salida. Posteriormente, se especifica los tipos de investigación que se alcanzan manejar:

6.2.1. Descriptivo- explicativo

En esta tesina se aplica un estudio de tipo descriptivo-explicativo porque indica la situación actual o el comportamiento que tiene la Peluquería “Fiorella” en cuanto a las transacciones y a las observaciones que obtiene la misma y los inconvenientes que tienen los clientes cuando requieren algún tipo de información o cuando se tiene que pagar a los

proveedores no tiene un status o estado de cuenta por pagar, es decir este método se lo optó porque se está explicando las causas de la problemática de la Peluquería.

Y por último se tomará el tipo de estudio descriptivo-explicativo, para el planteamiento de la “peluquería Fiorella”. En la que se ejecutará un tratado cualitativo justo; la cual se manejará la cogida de datos para estar al tanto de la peluquería.

6.3. Métodos de investigación

Este proyecto, tendrá métodos de investigación que aceptarán aumentar la búsqueda para el proceso de respuestas que accederán tener excelentes resultados. Los métodos de investigación están mezclados en 3 métodos, entre ellos son los siguientes:

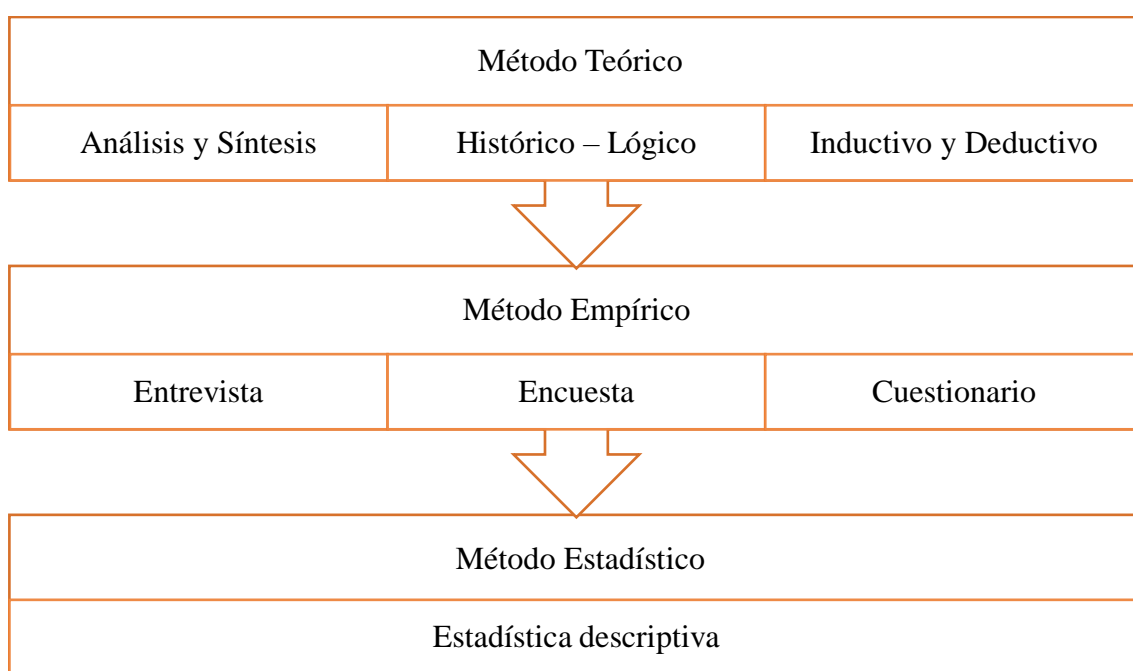


Gráfico 1 Métodos de investigación

6.3.1. Método Teórico

En este apartado se emplea conceptualizaciones y definiciones de diferentes autores que hacen referencia de manera relevante al objeto de estudio entre ellos están:

Análisis y síntesis

En este apartado, este método analítico fue aplicado desde el momento que ha utilizado a varios autores relacionados al tema de la investigación “Implementación de

un sistema contable” para esto el autor de la tesis analizó definiciones sobre los diferentes sistemas contables, las tendencias, en cuanto a la nueva ley, etc. Además aquellos temas referente a los sistemas contables que pueden utilizarse al tipo de negocio donde prestan servicio de una Peluquería.

Luego de haber citado y relacionado las definiciones en el desarrollo de la tesis el autor de la tesis ha realizado los diferentes análisis de acuerdo a las conceptualizaciones que ha fluido en la investigación, entonces se tomó en cuenta fuentes bibliográficas; se utilizaron 5 libros de administración, 2 libros de software, 2 libros de decisiones gerenciales, blog y páginas web, como también la evolución de los sistemas contables para utilizar la que más se acostumbre a las insuficiencias de la peluquería

Histórico – lógico

Este método se ajusta cuando el autor muestra la maniobra de los sistemas contables de las peluquerías, cuando se presenta una breve reseña histórica de la peluquería es decir los inicios de la misma hasta la actualidad, ha evolucionado su recorrido a lo largo de estos 10 años a través de profesionales que obtuvieron muchos métodos partiendo de asesores de imagen hasta crear en una efectiva labor e respaldar la peluquería también ha tenido mucha experiencia de trabajo en esa rama, ha trabajado en algunas peluquerías antes de crearse su propia peluquería.

Desde los inicios de los sistemas contables que se pueden citar para este tipo de investigación para la Peluquería es de manera cronológica a través del tiempo.

La evolución de los sistemas contables aplican al giro del negocio Peluquería “Fiorella” en el caso de estudio de la investigación, presenta el autor una breve reseña histórica desde el inicio de las actividades hasta la actualidad todo ha presentado como hechos que van a dar una fundamentación para que pueda estar más fundamentada hasta que se pueda evidenciar en si la problemática de la misma.

Inductivo y deductivo

En este apartado, es para poder exponer a nivel mundial en parámetros como se ha ido evolucionando las Peluquerías al aplicar los sistemas contables, cuales son los pasos que han dado en este tipo de negocio, nos muestran el comportamiento a través del tiempo como están en su negocio el día a día con el servicio y exigencia del cliente, este fragmento del negocio pertenece al segmento de servicio en cual se ha visto que hay un

incremento más de clientes, anteriormente era exclusivamente dirigida solo a mujeres sin embargo, con el tiempo tienen más clientes no solamente mujeres sino también hombres, niños, jóvenes, tercer edad es por eso este tipo de negocio necesita conocerse en comportamiento y evolución del mismo

Sirve para resolver y tomar en cuenta la información particular y general consultada, extraer conclusiones y relacionarlas con la generalidad de las peluquerías, de qué forma se dirige la peluquería del objeto de estudio.

6.3.2. Método Empírico

Para este método y según este tipo de investigación que se ha realizado se aplicará este método para conocer la realidad del negocio denominado Peluquería “Fiorella” objeto de estudio que lleva al autor a la investigación y a profundizar para poder determinar el problema, para esto se va a aplicar diferentes instrumentos y técnicas para recolectar datos e información de la realidad en cual se utilizarán entrevista en Profundidad a expertos como a la dueña de otra Peluquería que maneja cuya administración y uso de un sistema contable con los resultados que ha dado dicha Peluquería.

Además, para esto se aplica una guía de preguntas y guía de entrevistado; también se aplicará el instrumento encuesta con el respectivo diseño de encuesta que es el cuestionario en el que estará basada de algunas preguntas, este método es muy importante porque con los demás tipos de enfoques y métodos se va a establecer la realidad del objeto de estudio vs. a la realidad y el comportamiento de otras Peluquerías es decir la competencia alrededor donde está situada la Peluquería” Fiorella”

Por lo tanto, este método servirá para evidenciar la problemática y poder plantear la solución respectiva.

6.3.3. Método estadístico

Dentro del método estadístico, se examinará el total de encuestas elaboradas para verificar cantidades en el cuál se aprecian en personas, animales o cosas, en rotundos áreas o territorios, en un tiempo definitivo.

Estadística Descriptiva

Este método permite conseguir resultados que se van a poder calcular, mostrar en tablas estadísticas y gráficos para una excelente comprensión de lectura, interpretación y análisis

6.4. Diseño de los instrumentos y técnicas de recolección de datos e información

6.4.1. Entrevista:

(Díaz-Bravo, Torruco-García, Martínez-Hernández, & Varela-Ruiz, 2013), Es una técnica de gran utilidad en la investigación cualitativa para recabar datos; se define como una conversación que se propone un fin determinado distinto al simple hecho de conversar.

6.4.2. Entrevista en Profundidad a expertos:

(Bernardo, 2011) En esta técnica, el entrevistador es un instrumento más de análisis, explora, detalla y rastrea por medio de preguntas, cuál es la información más relevante para los intereses de la investigación, por medio de ellas se conoce a la gente lo suficiente para comprender qué quieren decir, y con ello, crear una atmósfera en la cual es probable que se expresen libremente

La entrevista en profundidad es ejecutada a expertos en temas concretos de los cuales se desea analizar pueden ser administradores, propietarios de empresas, o colaboradores que posean la experiencia considerable para poder plasmar la entrevista con un desenlace real, y así poder recoger información de modo consecuente.

En ésta fase se realizará la entrevista a la Señorita Anabella Escudero García Egresada de la Carrera Contabilidad y Auditoría Administradora de spa de uñas y más de la ciudad de Guayaquil, ella implementó el programa **Hair vision 8.0** hace 3 años y los resultados que obtuvo dio lugar que el sistema es óptimo y recomendable para la Peluquería “Fiorella”

6.4.3. Entrevista Informativa:

(Emagister, 2015), La entrevista informativa es aquella que se reduce a formular preguntas que justifican unas respuestas que, una vez ordenadas, puede que sirvan bien a su objetivo de información periodística. En términos específicos, se realiza para obtener "información periodística", por eso recibe esa denominación. Puede hacerse de improviso

o planificase. Si se realiza de improviso, por lo general, toma muy poco tiempo, porque consta de pocas preguntas y pocas respuestas; como cuando se entrevista a un personaje al término de una ceremonia. Tomará más tiempo si se entrevista a un personaje reposadamente, para obtener información exhaustiva sobre un tema específico en tomo a un hecho específico.

Este tipo de entrevista se realizara a la dueña de la peluquería la Sra. Mayra Anchundia Merchán, sirve para conseguir información de la Peluquería “Fiorella” a cerca de su distribución y organización en el paso del tiempo.

6.4.4. Encuesta:

(Trespalcios, 2005) son instrumentos de investigación descriptiva que precisan identificar a priori las preguntas a realizar, las personas seleccionadas en una muestra representativa de la población, especificar las respuestas y determinar el método empleado para recoger la información que se vaya obteniendo.

Este método la autora de la tesina diseñará 2 encuestas para los empleados y clientes de la Peluquería, a los clientes a 50 personas desde el 15 de diciembre al 24 de diciembre del 2021 en el horario de las 2pm a 4pm esa será la población para almacenar la información sobre el nivel de agrado de los clientes y a empleados que son 2.

6.4.5. Cuestionario:

(Leos, 2021)Un cuestionario es aquel que plantea una serie de preguntas para extraer determinada información de un grupo de personas. El cuestionario permite recolectar información y datos para su tabulación, clasificación, descripción y análisis en un estudio o investigación.

Para la autora de la tesina en este método se desarrolla el cuestionario de preguntas que se realizará al personal para poder proceder a las encuestas.

6.4.6. Observación no participativa simple:

Se aplicará la observación no participativa simple, la cual permitirá analizar a los colaboradores de la Peluquería “Fiorella” por la cual se consideraron los siguientes criterios:

- Entrega de los productos
- Cuando el proveedor va a entregar facturas
- Cuando el proveedor va a cobrar

6.5. Técnicas de recolección de datos

Se empleará esta técnica para la selección de datos obtenida de la Prosperina de la provincia del Guayas.

6.5.1. Métodos y Tipo de Muestreo

6.5.1.1. Muestreo Intencional

Este tipo de muestreo se establece por un arresto voluntario de conseguir modelos específicos mediante la introducción en la pauta de conjuntos aparentemente propios. Es muy habitual su manejo en rodeos prelectorales de zonas que en anteriores votaciones han marcado tendencias de voto.

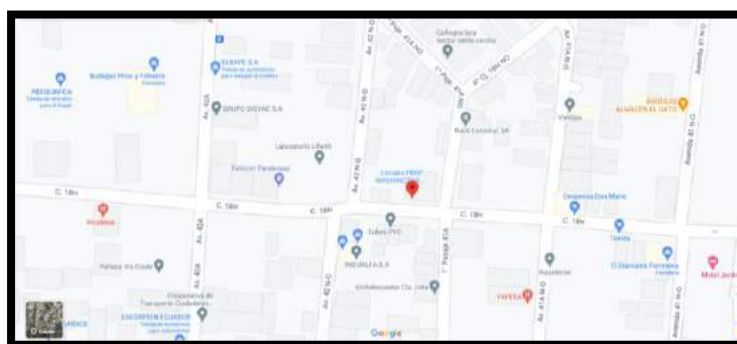
Según (Bracho, 2010); “El muestreo Intencional, es aquel donde los elementos maestres son escogidos en base a criterios o juicios preestablecidos por el investigador, o bien como lo describe”.

Se manejará este método ya que recolectaremos información de los clientes que visitan el lugar y estaremos al tanto lo que opinan acerca del servicio, basado en los siguientes criterios.

6.5.1.2. Criterio Geográfico

Hace 10 años inicia la Peluquería “Fiorella” ubicado en la av. 9na calle 4ta la prosperina de la provincia del Guayas. La concurrencia en el sector se debe a que es un lugar muy movido y hay mucha concentración de personas.

Gráfico 2 Ubicación de la peluquería



Fuente: Google

6.5.1.3. Recolección de Datos

La recolección de datos, se basa en un enfoque cualitativo, porque se va a obtener información mediante entrevistas, y determinará la importancia de un sistema contable

en una peluquería ya que permite el control de la situación financiera del negocio para mejorar los resultados de la misma.

Se aplicaron instrumentos como guías de preguntas para entrevistas a profundidad, donde se tocarán temas que aporten para la investigación.

Tabla 1 Población

No.	Nombres	Cargo	Años Antigüedad	Nivel de estudio
1	Mayra Isabel Anchundia Merchán	Dueña	10 años	Básico
2	Alba Alexandra Herrera Bajaña	Trabajadora/ayudante	6 años	Bachiller
3	Jahaira García	Trabajadora/ayudante	3 años	Bachiller
3	Total			

Elaborado por Milena González

6.6. Presentación de los resultados sobre los instrumentos y técnicas de investigación

Aquí se presentarán los resultados que se han obtenido a partir de la aplicación de los resultados sobre los instrumentos y técnicas de investigación tales como: encuesta a los colaboradores para medir el nivel clima laboral, encuesta para los clientes para conocer a relación y obtención de facturas servicio de clientes y nota de ventas, la encuesta informativa a la dueña de la Peluquería para conocer el comportamiento de la misma, entrevista a profundidad a expertos para conocer cómo se asimila una Peluquería con los resultados que se obtienen y tienen un sistema de contabilidad.

6.6.1. Entrevista en profundidad a expertos:

En esta fase se ejecutará la entrevista a la Señorita Anabella Escudero García Egresada de la Carrera Contabilidad y Auditoría Administradora de spa de uñas y más de la ciudad de Guayaquil, se presentará temas de absoluta importancia ligado a la problemática, el cual ayudará a una mejor guía y comprensión de los resultados.

Así mismo, ella implementó el programa **Hair vision 8.0** hace 3 años y los resultados que obtuvo dio lugar que el sistema es óptimo y recomendable para la Peluquería “Fiorella”.

Tabla 2 Ficha de entrevista en profundidad a expertos

FICHA DE ENTREVISTA EN PROFUNDIDAD A EXPERTOS
EXPERTA EN PELUQUERÍAS
<p>Fecha: 27 de diciembre del 2021</p> <p>Lugar: Av. 25 de Julio por el colegio de vigilante</p> <p>Tema: Implementación de un sistema contable para el mejoramiento en la administración de la “Peluquería Fiorella” ubicado en el sector norte de la ciudad de Guayaquil</p> <p>Título: Egresada de la Carrera Contabilidad y Auditoría</p> <p>Nombre del entrevistador: Milena González M.</p> <p>Nombre de la entrevistada: Anabella Escudero García</p>
No. De entrevistada: 1
Nombre de la Peluquería: Fiorelit Spa de uñas y más
Perfil: Administradora y perita en peluquería cosmética capilar

Fuente: Investigación directa

Elaborado por Milena González

Bloque A Información: Se derivará a requerir la información personal y de la Peluquería la cual administra.

Bloque B Ubicación: Este bloque se requiere la información de la Peluquería que el Experto en administración tiene a cargo.

Bloque C Actividad de la Peluquería: Se requiere la información de las actividades que practican, los otros productos que brindan, como también los requerimientos necesarios para el funcionamiento de la Peluquería, con la conclusión de poner en claro más de la organización.

Bloque D Requisitos para el funcionamiento de una Peluquería: En ésta sesión se quiere abarcar o vincular claramente con la opinión del entrevistado acerca del funcionamiento de una Peluquería pero con relación a la parte administrativa.

Bloque E Volumen de ventas: Obtener información de las estrategias que utilizan en casos de baja demanda abordando desde su volumen de ventas equilibrado, enlazados con la tecnología que utilizan.

Bloque F Colaboradores de la Peluquería: Se trata de hablar sobre los colaboradores, como piensan el clima laboral, y la categoría del compromiso que tiene a cargo cada colaborador.

Bloque G Cliente: De qué forma calculan la complacencia del cliente, bajo que muestra definen la constancia de los mismos.

Bloque H Estructura de la Peluquería: Los términos en este bloque tratan de: La organización administrativa que posee la Peluquería.

6.6.2. Entrevista Informativa:

A la señora Mayra Anchundia dueña, objeto de Estudio Peluquería “Fiorella”, con la intención de conseguir información más afirmativa de la incesante administración que han venido realizando, sus perspectivas acerca de la situación administrativa actual, y si constan posibles cambios en la Peluquería.

Esta entrevista será elaborada en horas de la tarde exactamente 14:00 pm. Horarios en los que la señora acomoda de tiempo para ayudar a responder con calma ésta entrevista.

Tabla 3 Ficha de entrevista Informativa

FICHA DE ENTREVISTA INFORMATIVA
<p>Fecha: 21 de diciembre del 2021</p> <p>Lugar: Km 7/2 av. 9na calle 4ta prosperina norte de la ciudad de Guayaquil</p> <p>Tema: Implementación de un sistema contable para el mejoramiento en la administración de la “Peluquería Fiorella” ubicado en el sector norte de la ciudad de Guayaquil</p> <p>Título: Dueña de la Peluquería “Fiorella”</p> <p>Nombre del entrevistador: Milena González M.</p> <p>Nombre de la entrevistada: Mayra Anchundia Merchán</p>
<p>No. De entrevistada: 1</p>
<p>Nombre de la Peluquería: Peluquería “Fiorella”</p>
<p>Perfil: Estilista</p>

Fuente: Investigación directa

Elaborado por Milena González

Bloque A Información: La información de la persona y establecimiento al que pertenece el entrevistado debe ser significativo en toda entrevista.

Bloque B Perfil del entrevistado: Este grupo abarca el nivel administrativo que el entrevistado posee y ha tenido en la Peluquería desde sus inicios.

Bloque C Colaboradores: Se requiere conseguir información relacionada con los trabajadores incluyendo la comunicación, la función que se delega, y la existencia de todos los que conforman Peluquería” Fiorella”

Bloque D Nivel de satisfacción: Conocer si la entrevistada se halla a gusto con los resultados arrojados al pasar del tiempo, a su vez la definición actual que le da a la Peluquería.

Bloque E Comunicación: Como es el diálogo entre la dueña y trabajadora y de qué manera lo hace.

Bloque F Cliente: Como es la reciprocidad con los clientes, de qué forma se crea la constancia entre ambas partes.

Bloque G Plan de contingencias: Éste instrumento ayuda a la prolongación del funcionamiento de la organización frente a cualquier eventualidad.

6.6.3. Cuestionario:

Aquí se amplían las preguntas a efectuar en la encuesta, los criterios de este cuestionario son: escrito, respuestas cerradas: Polinómicas, aplicación directa.

Tabla 4 Cuestionario a empleados

- 1) ¿Tiene usted comunicación con los clientes de la Peluquería?
- 2) ¿Cuál es el nivel de comunicación que existe entre usted y la dueña?
- 3) ¿Cómo es el comportamiento de su jefe?
- 4) ¿Está de acuerdo con las funciones que se le ha asignado?
- 5) ¿Dispone usted de los recursos necesarios para ejecutar sus actividades?
- 6) ¿Conoce usted que el personal se encuentra motivado?
- 7) ¿En cuanto a remuneración, está conforme con el salario que recibe?
- 8) ¿Sabe usted de la misión, visión de la Peluquería “Fiorella”?
- 9) ¿Usted colabora en los cambios que la Peluquería podría patrocinar para mejoras futuras?

Elaborado por Milena González

Tabla 5 Cuestionario a clientes

- 1) ¿Las instalaciones de la peluquería se encuentran en buen estado y son confortables?
- 2) ¿Usted lleva un control de los gastos?
- 3) ¿Le gustaría recibir notas de ventas?
- 4) ¿De un puntaje del 1 al 5 ¿Cuánto le calificaría usted al servicio brindado por la “peluquería Fiorella”?
- 5) ¿En otras peluquerías le suelen entregar facturas o notas de ventas?
- 6) ¿Cuál es el monto aproximadamente que sueles pagar cuando vas a la peluquería?
- 7) ¿Usted tiene crédito en la peluquería?
- 8) ¿Usted ha recibido un detalle por parte de la Peluquería “Fiorella”?
- 9) ¿Recibe buena atención en “peluquería Fiorella”?
- 10) ¿Usted sabe cuál es el significado de una nota de venta y cuán importante es?

Elaborado por Milena González

6.6.4. Observación no participativa simple:

Se aplicará la observación no participativa simple, la cual permitirá analizar a los proveedores de la Peluquería “Fiorella”.

- Entrega de los productos
- Cuando el proveedor va a entregar facturas
- Cuando el proveedor va a cobrar

6.6.5. Encuesta a empleados:

Las encuestas serán aplicadas a todos los que conforman la Peluquería objeto de estudio Peluquería “Fiorella” total de 2 personas mediante un cuestionario, con la intención de saber el nivel de complacencia en la empleada y el clima laboral, se la realizará en los siguientes horarios: a las 17:00pm, este horario ha sido planteado mediante la disponibilidad de tiempo que existe.

Bloque A Comunicación: En ésta pregunta se pretende saber cuál es la intensidad de comunicación entre compañeros, que existe en la Peluquería objeto de estudio.

Tabla 6 Comunicación

<p>1. ¿Tiene usted comunicación con los clientes de la Peluquería?</p> <p>Trabajadora 1: si</p> <p>Trabajadora 2: si</p> <p>2. ¿Cuál es el nivel de comunicación que existe entre usted y la dueña?</p> <p>Trabajadora 1: Muy buena</p> <p>Trabajadora 2: excelente</p>

Elaborado por Milena González

Bloque B Comportamiento Organizacional: Conocer la opinión del personal, acerca de la relación laboral de ambas partes, comprender la actitud positiva o negativa del jefe inmediato.

Tabla 7 Comportamiento Organizacional

<p>3. ¿Cómo es el comportamiento de su jefe?</p> <p>Trabajadora 1: Excelente</p> <p>Trabajadora 2: Muy buena</p>

Elaborado por Milena González

Bloque C Organización: En éste apartado se examinará si el personal se halla a gusto con las ocupaciones determinadas y si disponen de los recursos precisos para cumplir a cabalidad con lo asignado

Tabla 8 Organización

<p>4. ¿Está de acuerdo con las funciones que se le ha asignado?</p> <p>Trabajadora 1: si</p> <p>Trabajadora 2: si</p> <p>5. ¿Dispone usted de los recursos necesarios para ejecutar sus actividades?</p> <p>Trabajadora 1: si</p> <p>Trabajadora 2: si</p>
--

Elaborado por Milena González

Bloque D Clima Laboral: En ésta pregunta se logrará conocer si existe motivación laboral en la Peluquería “Fiorella”

Tabla 9 Clima Laboral

6. ¿Conoce usted que el personal se encuentra motivado?

Trabajadora 1: si

Trabajadora 2: si

Elaborado por Milena González

Bloque E Salario: Se coleccionará los diferentes dictámenes de los colaboradores, hablarán la aprobación salarial que aprecian por las funciones ejecutadas en la Peluquería.

Tabla 10 Salario

7. ¿En cuanto a remuneración, está conforme con el salario que recibe?

Trabajadora 1: si

Trabajadora 2: si

Elaborado por Milena González

Bloque F Sentido de Pertenencia a la empresa: Con ésta pregunta se llegará a la conclusión de saber si los colaboradores se sienten parte de la empresa y si conocen de los objetivos gerenciales.

Tabla 11 Sentido de pertenencia a la Peluquería

8. ¿Sabe usted de la misión, visión de la Peluquería “Fiorella”?

Trabajadora 1: no

Trabajadora 2: no

9. ¿Usted colabora en los cambios que la Peluquería podría patrocinar para mejoras futuras?

Trabajadora 1: si

Trabajadora 2: si

Elaborado por Milena González

6.6.6. Resultados de la encuesta a clientes

Se realizaron encuesta a 50 personas que visitaron la Peluquería “Fiorella”, quienes contestaron de la siguiente manera:

Determinación de la población

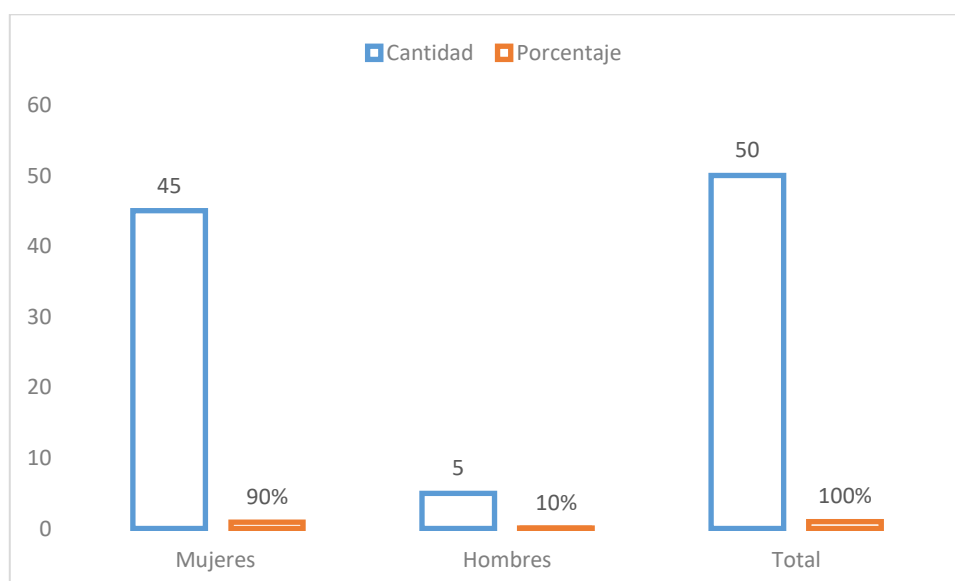
Género

Tabla 12 Género

Alternativa	Cantidad	Porcentaje
Femenino	45	90%
Masculino	5	10%
Total	50	100%

Elaborado por Milena González

Gráfico 3 Género



Elaborado por Milena González

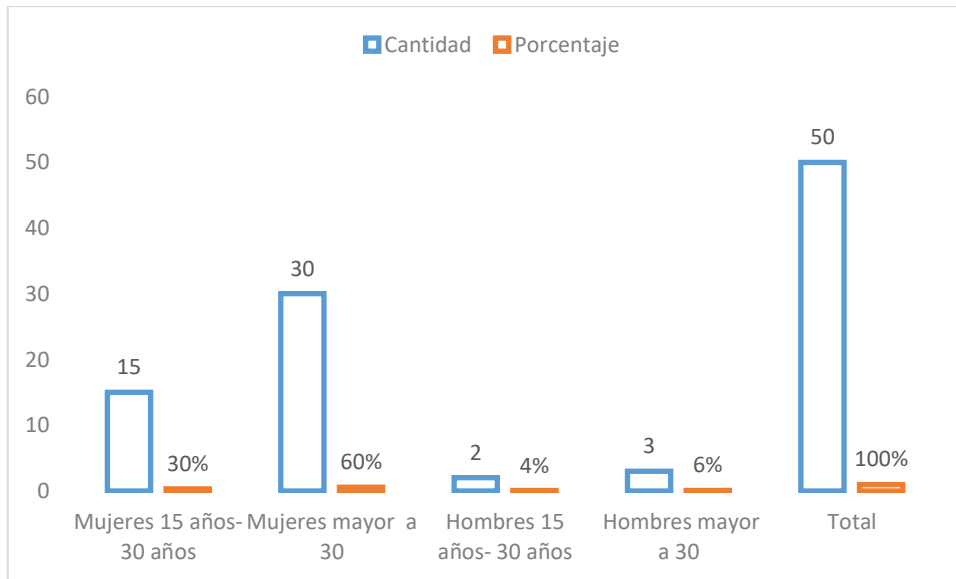
Edad

Tabla 13 Edad

Alternativa	Cantidad	Porcentaje
Mujeres 15 años- 30 años	15	30%
Mujeres mayor a 30	30	60%
Hombres 15 años- 30 años	2	4%
Hombres mayor a 30	3	6%
Total	50	100%

Elaborado por Milena González

Gráfico 4 Edad



Elaborado por Milena González

Análisis:

Obtenido los resultados podemos aprobar que el género femenino es el que más visita la Peluquería “Fiorella” que va en el rango de edad de mayores de 30 con un 60%.

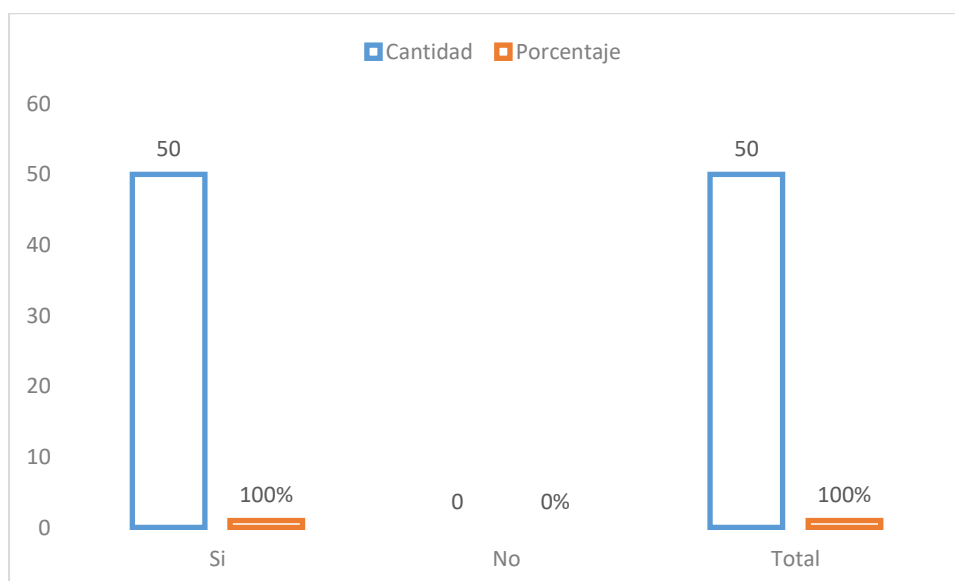
1) ¿Las instalaciones de la peluquería se encuentran en buen estado y son confortables?

Tabla 14 Pregunta1 ¿Las instalaciones de la peluquería se encuentran en buen estado y son confortables?

Alternativa	Cantidad	Porcentaje
Si	50	100%
No	0	0
Total	50	100%

Elaborado por Milena González

Gráfico 5 Pregunta 1: ¿Las instalaciones de la peluquería se encuentran en buen estado y son confortables?



Elaborado por Milena González

Análisis:

Los datos obtenidos, detallan como resultado que el 100% de los encuestados están de acuerdo con la peluquería que si está en buen estado y confortable, dado que es favorable, debido a la conformidad de los clientes que en algún instante adquieren el servicio. Concluyendo de esta manera son adecuadas para su funcionamiento debido a que existe un buen ambiente, es significativo para conservar una piadosa relación y avalar la seguridad de los vecinos.

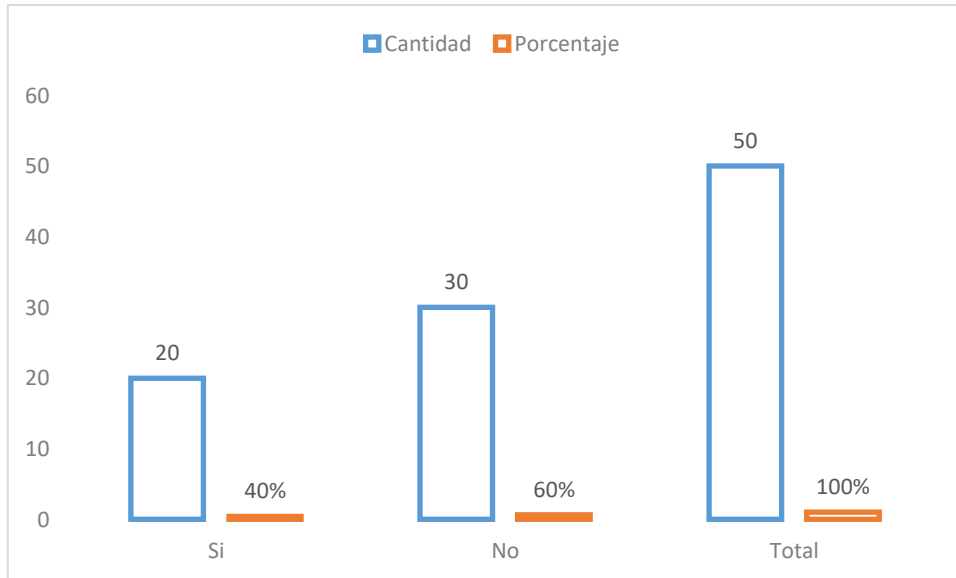
2) ¿Usted lleva un control de los gastos?

Tabla 15 Pregunta2 ¿Usted lleva un control de los gastos?

Alternativa	Cantidad	Porcentaje
Si	20	40%
No	30	60%
Total	50	100%

Elaborado por Milena González

Gráfico 6 Pregunta 2 ¿Usted lleva un control de los gastos?



Elaborado por Milena González

Análisis:

El 60% de las personas encuestadas no llevan un control de sus gastos de hecho, poseer en ordenanza el control de los gastos impide que se exhiban dificultades financieras en el futuro como salidas de dinero, guardando en gastos innecesarios.

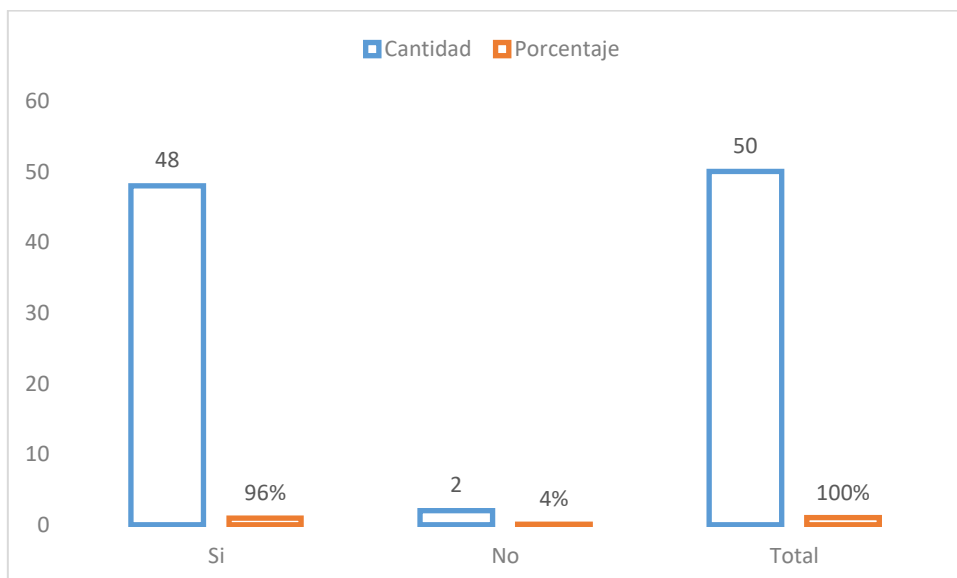
3) ¿Le gustaría recibir notas de ventas?

Tabla 16 Pregunta 3 ¿Le gustaría recibir notas de ventas?

Alternativa	Cantidad	Porcentaje
Si	48	96%
No	2	4%
Total	50	100%

Elaborado por Milena González

Gráfico 7 Pregunta 3 ¿Le gustaría recibir notas de ventas?



Elaborado por Milena González

Análisis:

El 96% de las personas encuestadas si desean recibir una nota de venta ya que es de vital importancia porque irradia el coste y forma de pago de dicho producto o servicio, así como la fecha y lugar de compra, con el desenlace de que la clientela posea un documento del gasto.

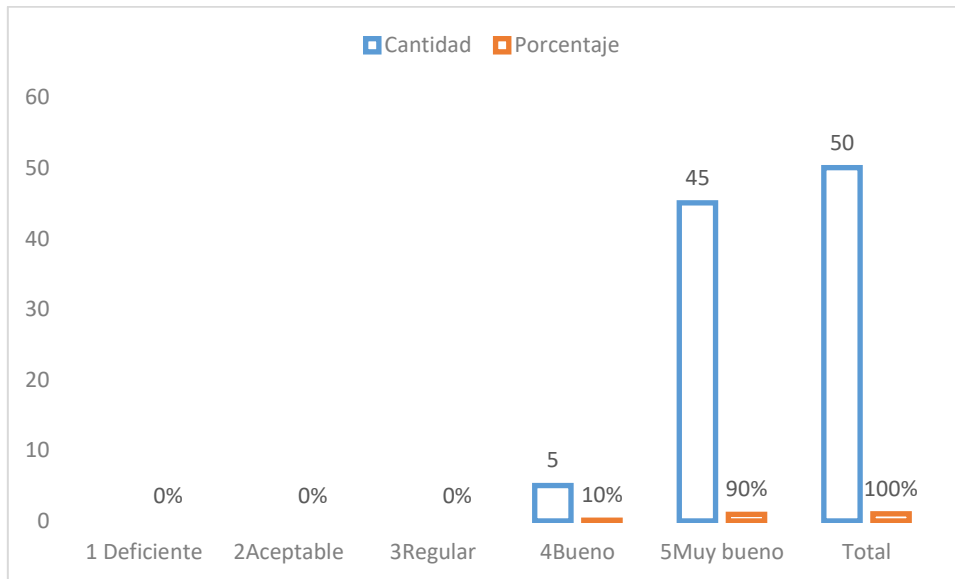
4) ¿De un puntaje del 1 al 5 ¿Cuánto le calificaría usted al servicio brindado por la “peluquería Fiorella”?

Tabla 17 Pregunta 4 ¿De un puntaje del 1 al 5 ¿Cuánto le calificaría usted al servicio brindado por la “peluquería Fiorella”?

Alternativa	Cantidad	Porcentaje
1 Deficiente		0%
2 Aceptable		0%
3 Regular		0%
4 Bueno	5	10%
5 Muy bueno	45	90%
Total	50	100%

Elaborado por Milena González

Gráfico 8 Pregunta 4 ¿De un puntaje del 1 al 5 ¿Cuánto le calificaría usted al servicio brindado por la “peluquería Fiorella”?



Elaborado por Milena González

Análisis:

El 90% de las personas encuestas califica a la Peluquería “Fiorella” con un rango de 5 que significa muy bueno debido a la buena responsabilidad y buen servicio dentro de la misma.

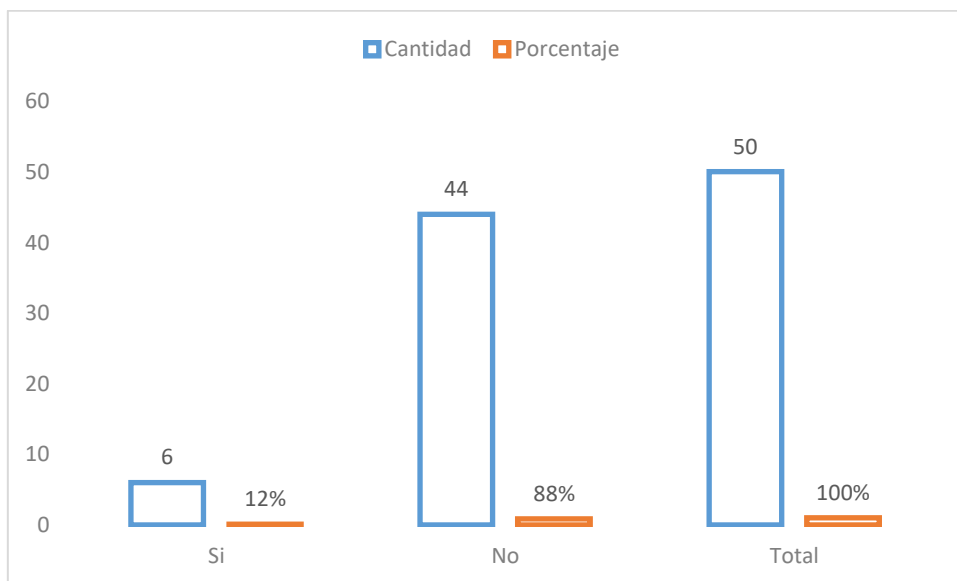
5) ¿En otras peluquerías le suelen entregar facturas o notas de ventas?

Tabla 18 Pregunta 5 ¿En otras peluquerías le suelen entregar facturas o notas de ventas?

Alternativa	Cantidad	Porcentaje
Si	6	12%
No	44	88%
Total	50	100%

Elaborado por Milena González

Gráfico 9 Pregunta 5 ¿En otras peluquerías le suelen entregar facturas o notas de ventas?



Elaborado por Milena González

Análisis:

El 88% de las personas encuestadas en otras peluquerías no le suelen dar una factura o nota de venta mientras que el 12% si le dan un documento de evidencia de la compra que realizó.

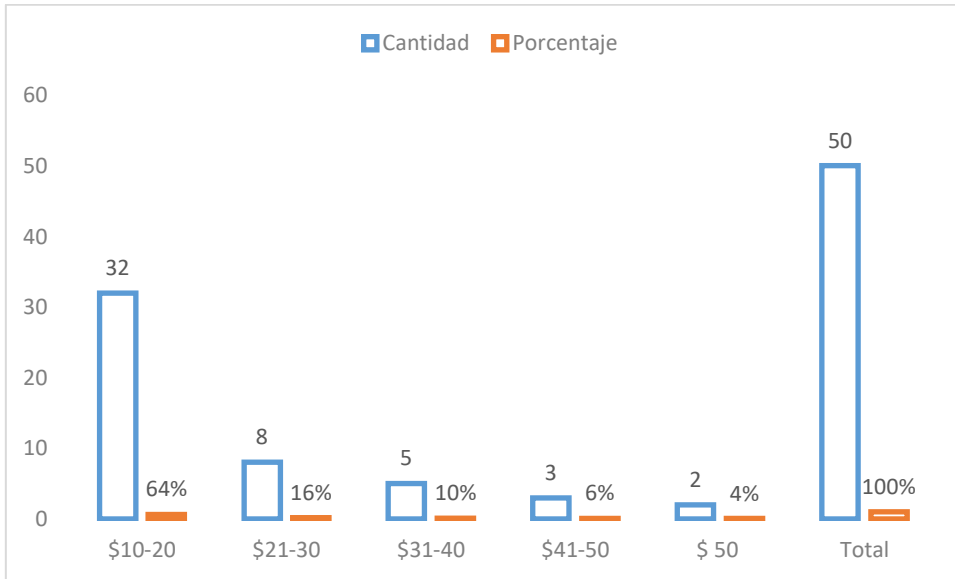
6) ¿Cuál es el monto aproximadamente que usted gasta en la peluquería?

Tabla 19 Pregunta 6 ¿Cuál es el monto aproximadamente que usted gasta en la peluquería?

Alternativa	Cantidad	Porcentaje
\$10-20	32	64%
\$21-30	8	16%
\$31-40	5	10%
\$41-50	3	6%
\$ 50	2	4%
Total	50	100%

Elaborado por Milena González

Gráfico 10 Pregunta 6 ¿Cuál es el monto aproximadamente que usted gasta en la peluquería?



Elaborado por Milena González

Análisis:

La mayoría de los encuestados con un 64% muestran que gastan entre \$10-20 cuando van a la Peluquería “Fiorella” por la crisis que está pasando actualmente el país, ellos buscan lo más económico y el 16% cancela de \$21-30 porque prefieren pagar un precio justo por algo de calidad y que va a durar.

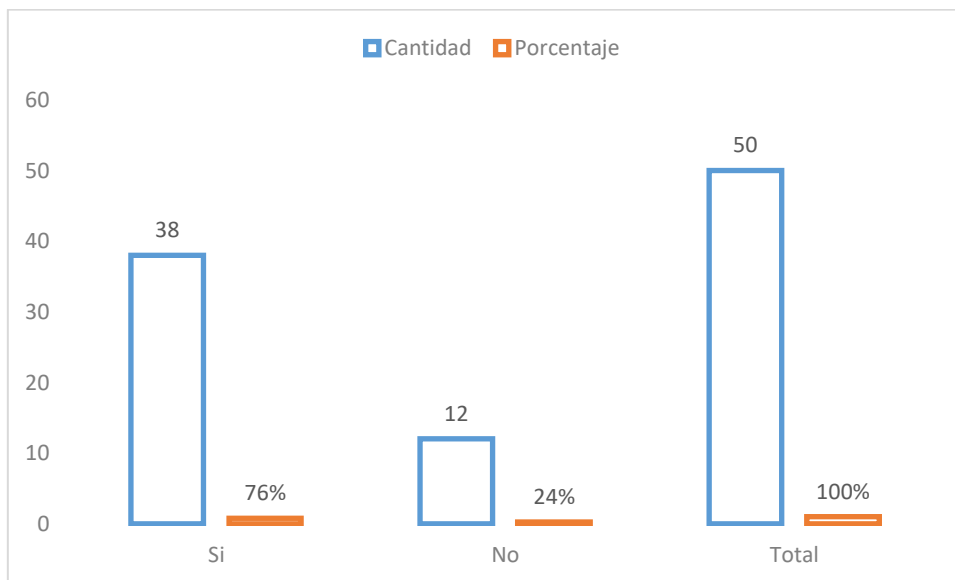
7) ¿Usted tiene crédito en la peluquería?

Tabla 20 Pregunta 7 ¿Usted tiene crédito en la peluquería?

Alternativa	Cantidad	Porcentaje
Si	38	76%
No	12	24%
Total	50	100%

Elaborado por Milena González

Gráfico 11 Pregunta 7 ¿Usted tiene crédito en la peluquería?



Elaborado por Milena González

Análisis:

El 76% de las personas encuestadas tienen crédito en la Peluquería “Fiorella” ya que el crédito es una de las variables más significativas para que una nación pueda progresar y, por ende, desenvolverse. No obstante, en países como el Ecuador, el mercado del crédito es chico y sutil, lo que recalca las fallas que, de por sí, existen en estos negocios.

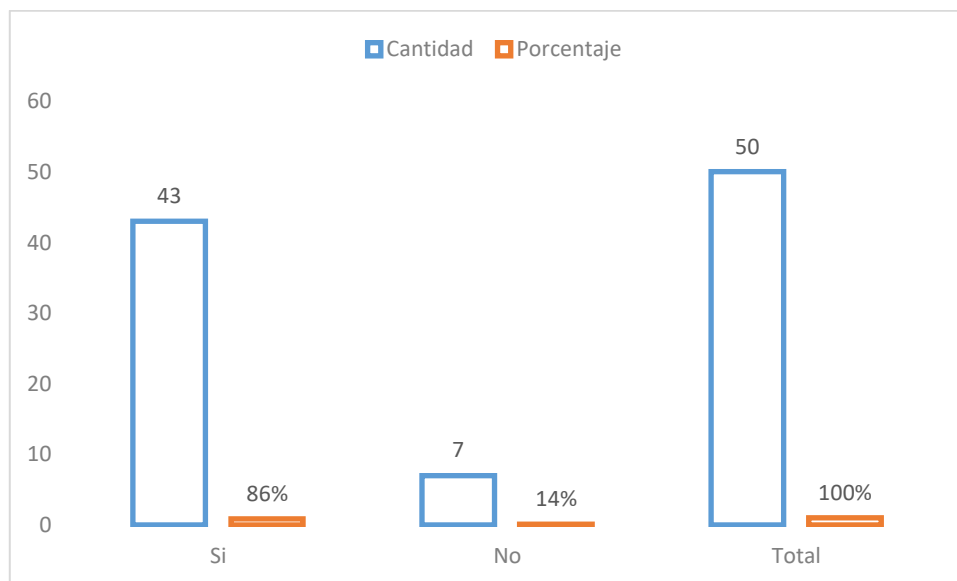
8) ¿Usted ha recibido un detalle por parte de la Peluquería “Fiorella”?

Tabla 21 Pregunta 8 ¿Usted ha recibido un detalle por parte de la Peluquería “Fiorella”?

Alternativa	Cantidad	Porcentaje
Si	43	86%
No	7	14%
Total	50	100%

Elaborado por Milena González

Gráfico 12 Pregunta 8 ¿Usted ha recibido un detalle por parte de la Peluquería “Fiorella”?



Elaborado por Milena González

Análisis:

El 86% de las personas encuestadas si reciben un detalle por medio de la Peluquería “Fiorella” porque ayudan claramente a conseguir un mayor nivel de vigencia potente en el negocio y también empujeñecen al máximo algunos inconvenientes frecuentes y un 14% no reciben nada.

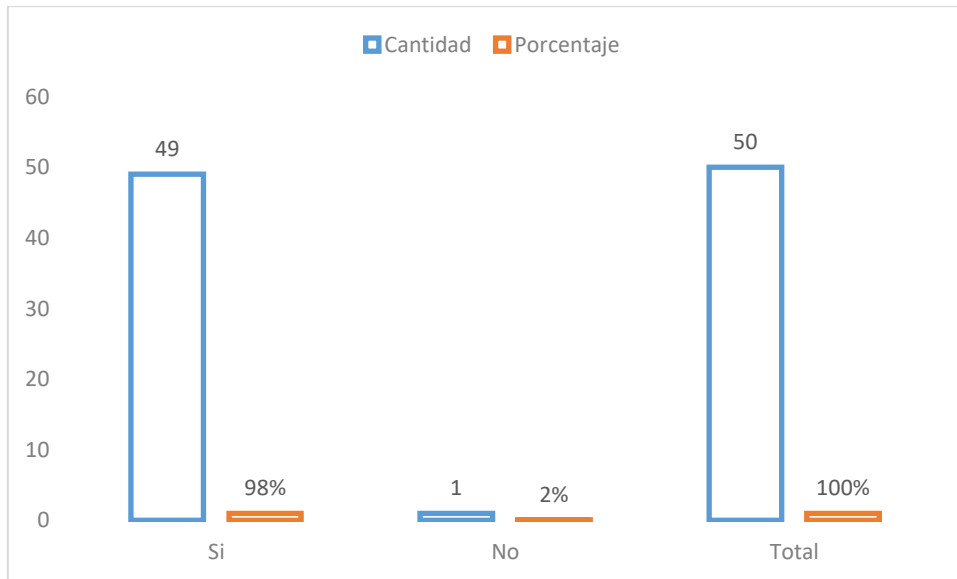
9) ¿Recibe buena atención en “peluquería Fiorella”?

Tabla 22 Pregunta 9 ¿Recibe buena atención en “peluquería Fiorella”?

Alternativa	Cantidad	Porcentaje
Si	49	98%
No	1	2%
Total	50	100%

Elaborado por Milena González

Gráfico 13 Pregunta 9 ¿Recibe buena atención en “peluquería Fiorella”?



Elaborado por Milena González

Análisis:

El 98% de los encuestados consideran que la peluquería “Fiorella” tiene buena atención con los clientes de tal manera tienen mayor acogida y se pueden apreciar nuevos diseños o variedades.

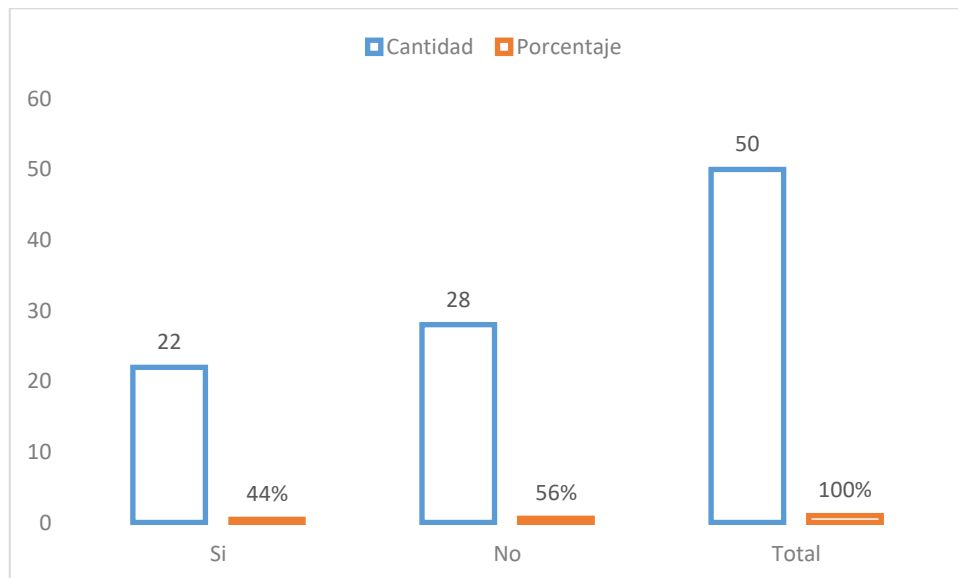
10) ¿Usted sabe cuál es el significado de una nota de venta y cuán importante es?

Tabla 23 Pregunta 10 ¿Usted sabe cuál es el significado de una nota de venta y cuán importante es?

Alternativa	Cantidad	Porcentaje
Si	22	44%
No	28	56%
Total	50	100%

Elaborado por Milena González

Gráfico 14 Pregunta 10 ¿Usted sabe cuál es el significado de una nota de venta y cuán importante es?



Elaborado por Milena González

Análisis:

El 56% de las personas encuestadas no saben el significado de una nota de ventas y cuán importante es.

6.7. Aplicación de las encuestas y recolección de los datos a empleados y clientes seleccionados para la prueba de confiabilidad.

Resultados: Se aplicó la encuesta a dos colaboradoras de la Peluquería para estar al tanto si las preguntas del cuestionario se encuentran entendibles, claras, y fácil de responder.

Las colaboradoras respondieron al cuestionario sin ningún problema, no hubo dudas, inconformidad, o alguna observación, así como tampoco pidieron aumentar información.

Conclusión: Se encomienda hacer el formato final de la encuesta tomando en consideración las observaciones del piloto pre prueba. Por lo tanto es fácil la ratificación e Imparcialidad de los resultados.

6.8. Análisis de la entrevista

Se consideró significativo conseguir información segura de la opinión de clientes, con el fin de mostrarse conforme al servicio de la peluquería. Es necesario destacar, que la clienta lleva alrededor de 6 años siendo clienta de la peluquería” Fiorella”, explica que recomienda a la peluquería por sus trabajos bien hechos, buena atención y de muy buena calidad y sobre todo se saben acoplan bien al cliente, la entrevista facilitó como resultado que muchos clientes están de acuerdo con el precio y la calidad de sus trabajos bien hechos, debido a la demanda que vive en el mercado y que sin duda alguna la recomendaría, por la buena atención a sus clientes.

Cabe resaltar que es importante la presencia del personal de la peluquería, ella comenta que si estaría dispuesta a implementar un sistema contable porque sirve para el buen manejo de la peluquería y también comenta que sus principales competidores vienen conformada En todos los sectores. Sin embargo, hoy por hoy se entiende que cada tiempo hay crecidamente en las peluquerías, pues este sector ha cursado un gran auge debido a que, tanto varón como damas, cada día se intranquilizan más de su perfil corporal. La competencia tiene muchos favores para la dueña ya que es el aliento que se requiere para efectuar perfeccionamientos en el negocio perseverantemente. Ayudará a perfeccionar los servicios, la atención al cliente, tener formado al personal, plasmar promociones, etc. En decisiva ayudará a la peluquería a conservarse enérgico y no estancado.

De manera equivalente se consiguió la entrevista con la Sra. Mayra Anchundia dueña de la peluquería manifestó que ella eligió iniciar debido a una necesidad laboral también porque es una profesión que genera ingresos y más que todo le nace hacerlo, argumenta que una ventaja de trabajar en una peluquería mejora la prosperidad de las personas, desarrolla la creatividad, ser el propio jefe y variados servicios.

6.9. Análisis y conclusiones de los resultados obtenidos de las entrevistas en profundidad a expertos e informativa, encuesta y observación

Una vez presentados los resultados y analizados obtenidos en los instrumentos y técnicas se ha determinado la problemática que vive la Peluquería “Fiorella” por cuanto su administración prácticamente lo hace de forma empírica y por lo tanto, no asume la información en el manejo de su negocio por lo tanto, su administración carece de datos de información de inventarios, cuentas por pagar, cuentas por cobrar, nivel de inventarios y además se desconoce si hay una pérdida o ganancia en el negocio.

Con esto se puede evidenciar si necesita direccionar el negocio a una forma organizacional en la que se pueda tomar decisiones certeras.

Basando sus decisiones en información organizacional, es decir poner un orden, asignar a cada persona lo que le corresponde, planificar actividades y estrategias.

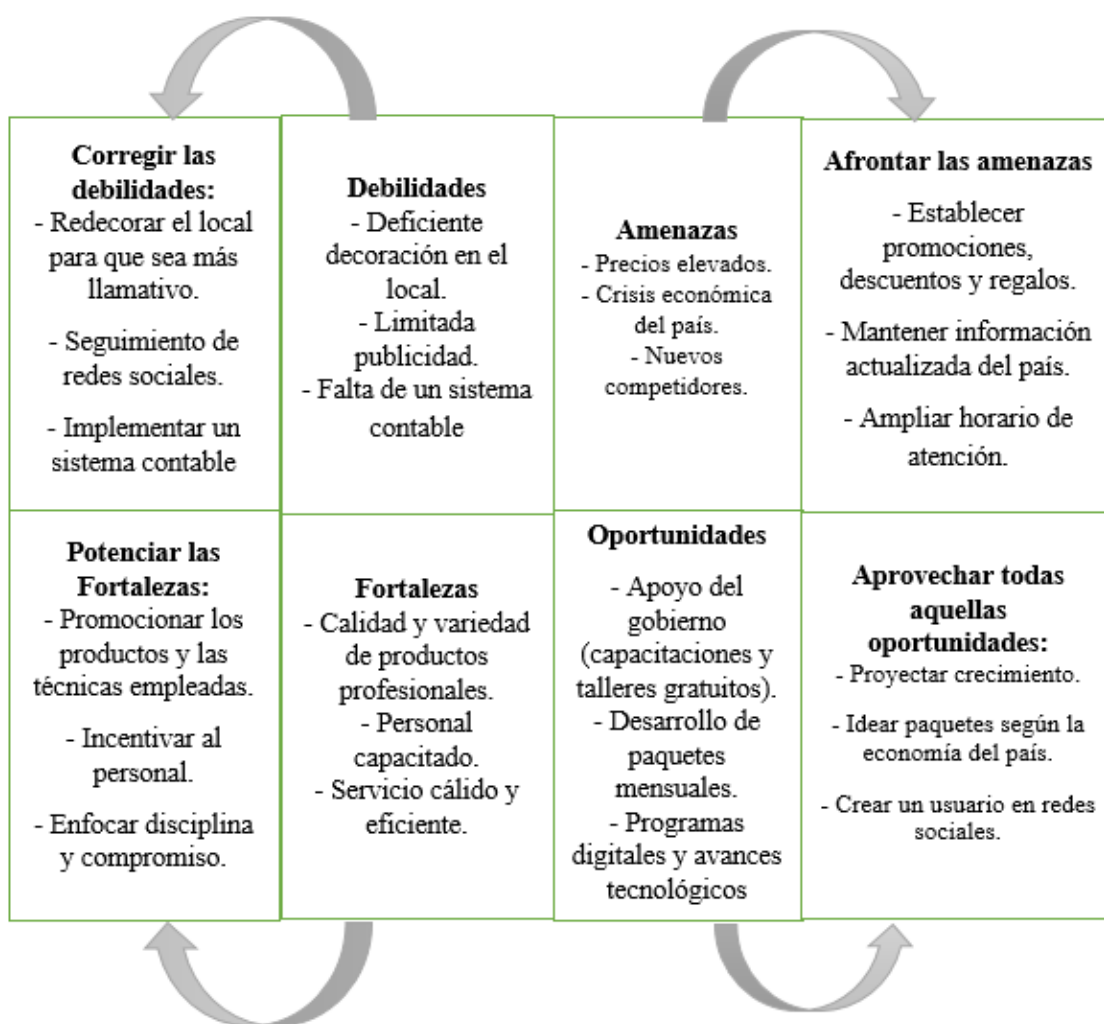
7. Capítulo III: Propuesta

7.1. Instrumento para justificar la Propuesta

En este apartado, narra toda la búsqueda que requieren saber las partes interesadas acerca del objeto de estudio, incluido el cronograma, el presupuesto, los objetivos y las metas.

7.1.1. Análisis DAFO Y Modelo CAPA

Tabla 24 Análisis DAFO y Modelo CAPA



7.2. Herramientas y análisis para la justificación de la Propuesta

7.2.1. Análisis PEST

El análisis PEST se encarga de poner en claro e equilibrar los elementos frecuentes que impresionan a las empresas o marcas para crear una habilidad apropiada y eficaz

Tabla 25 Análisis PEST



Elaborado por Milena González

7.3. Título de la Propuesta

Implementación de un sistema contable para el mejoramiento en la administración de la “Peluquería Fiorella ubicado en el sector norte de la ciudad de Guayaquil.

7.4. Objetivo de la Propuesta

Implementar un sistema contable que permita el registro, clasificación y obtención de resultados para poder tomar decisiones acertadas para la competitividad del negocio frente del mercado

7.5. Descripción de la Propuesta

La propuesta de esta investigación, se basa en implementar un sistema contable para la “Peluquería Fiorella, que permita ampliar informes, controlar ventas y pagos, de la misma manera ordenar y tener una buena administración.

Se posibilita en tomar decisiones certeras para el crecimiento del negocio de su administración, realmente no hay la respuesta inmediata para analizar las cuentas por pagar a los proveedores e inventarios porque no se sabe cuanta inversión se ha hecho.

Además como este es un negocio en el que se ha proliferado se necesita tener también la base de datos para tener una estrategia a los clientes y así asesorar un crecimiento en las ventas y un crecimiento en la Peluquería.

La “Peluquería Fiorella lleva 10 años de haber iniciado su actividad laboral muestra como problema principal no cuenta con un sistema contable para controlar todas las operaciones, mala administración; es obligatorio tener un apropiado sistema contable en este negocio, pues reconocerá seguir la huella y comprobar todas las compras y ventas ejecutadas, de manera sistemática y lógica, y también planear a futuro el desarrollo del negocio, así como su clasificación a partir de los ingresos e inversiones.

Con la implementación del sistema contable se plantea reducir los costos y aumentar la rentabilidad de la peluquería, a través de un registro en la realización y también la actualización firme de los inventarios existentes de los materiales.

La elección de los materiales como también de los demás gastos se realizará mediante un estudio entendido y a través de toma de decisiones por parte de la unidad administrativa de la peluquería los cuales imaginarán las proformas expresadas por los vendedores, y de esta manera obtener materiales de calidad.

Los progresos que se plasmen dentro del departamento administrativo, se guiarán en la orientación de contabilidad, para organizar los ingresos, costos y gastos e inventario a través de un sistema contable completamente gratuito, sin ningún costo agregado.

7.6. Estructura de la Propuesta

7.6.1. Diseño y declaración de la Misión y Visión

Misión

Compensar las insuficiencias de belleza de nuestros clientes mediante servicios de perfección en aptitud, ofrecido por personal crecidamente competitivo que inculca cordialidad y formalidad, reconociéndonos sobresalir las perspectivas de nuestros clientes.

Visión

Convertirse en una Peluquería reconocida en la Prestación de Servicios obteniendo a los clientes conseguir ayudas integrales por la destitución de sus empleados en brindar buenos conocimientos que se recalquen por su alta eficacia.

7.6.2. Determinación de Valores

Lealtad: Referirse con las personas que le rodean de una forma positiva.

Trabajo en Equipo: Deshacer la cabida de interacción, integración y progreso perpetuo.

Servicio: Manifestar aclamación mediante la afectividad, cordialidad, respeto, confianza, compromiso y puntualidad, en el trato que se le ensancha al cliente.

Espíritu constructivo: Hace referencia a la actitud positiva de colaborar con creatividad, ideas e innovaciones.

Profesionalismo: comprometerse de forma comprometida, sincera y entrega, a las ocupaciones determinadas.

Confianza: Crear la cordialidad de tal manera que todos puedan ser decentes, aumentando la información.

Innovación: Cambia compendios o suplentes ya positivos, optimizándolos o estableciendo nuevos para impactar de manera optimista.

Moda: se fundan en esos deleites, rutinas y hábitos, y que se utilizan

7.6.3. Diseño del logo de la Peluquería

Ilustración 1 Logo de la Peluquería



Diseñador Pablo Mayorga

Descripción del logo: Este logo se planteó con el objetivo de darle una imagen representativa a la Peluquería, incitando a los clientes, colaboradores, espectadores y público en general el cuidado de sus uñas, cabello y más, estableciendo colores llamativos, se utilizó para colocar algunos de los utensilios que utilizan en la Peluquería dentro del diseño, las letras color dorado descifrable, templadas y precisas.

7.6.4. Diseño de portafolio y productos de la Peluquería

Portafolio de servicios de cabello

- Corte
- Cepillado
- Tinturas
- Peinados
- Tratamiento Capilar
- Champú
- Rayitos
- Mechas con Aluminio

Servicios de uñas

- Manicure
- Pedicure

Servicios de maquillaje

- Maquillaje

Servicios de depilaciones

- Depilación con Cera
- Depilación con cuchilla
- Repolarización

Servicios estética facial

- Yesoterapia Facial
- Limpieza Facial Básica
- Limpieza Facial Profunda
- Drenajes Faciales
- Hidrataciones de Piel
- Tratamiento de Acné
- Tratamiento de Melismas
- Rejuvenecimiento Facial
- Velos de colágeno
- Yesoterapia Facial

Servicios de estética corporal

- Auto bronceado medio bajo
- Depilación con Cera ceja bigote cara axilas
- Exfoliación Corporal pierna brazo
- Hidratación de Piel
- Masaje Relajante
- Masaje Reductor
- Yesoterapia

7.7. Desarrollo de la Propuesta

El desarrollo de la propuesta, se va a formar mediante cuatro fases, en la que se establecerá la práctica de cada área con el apoyo y el período de la dueña de la “Peluquería Fiorella “, A continuación, se especifica las siguientes fases:

Fase 1: Análisis de la “Peluquería Fiorella “,

Fase 2: Análisis de mercado

Fase 3: Tipos de sistemas contables

Fase 4: Aplicación del sistema contable

7.7.1. Fase 1: Análisis de la “Peluquería Fiorella “

- **Manejo Administrativo**

Con la entrevista que se realizó se afirmó que no estaba registrada en un sistema contable; han sido uno de los negocios con mayor acogimiento en cuanto a su demanda de servicios y asumiendo una actividad de invariable primicia y desarrollo fructífero lo que exige un mayor suministro al mercado solicitante tanto en el espacio nacional como en el Internacional, en la mayoría de los países estos negocios se sitúan en concluyentes niveles a partir de sus condiciones y niveles de ingresos.

- **Actividad de la peluquería**

Su actividad principal es prestar servicios de belleza tales como: tinturado, tratamientos capilares, cortes, planchados, cepillados, tratamiento anti-caída, maquillaje, masajes en el cuero cabelludo, depilaciones y lo más primordial prestar servicios de cuidado de la piel y las uñas.

7.7.2. Fase II: Análisis de mercado

En este estudio, se creará un análisis de los elementos internos y externos que establecen la propuesta del proyecto investigativo.

- **Segmento de mercado**

Mediante las bases de este asunto, se da a estar al tanto de los modelos de clientes más concretos del lugar.

✓ **Geografía**

Ubicado en la Prosperina del sector norte de la ciudad de Guayaquil

✓ **Demografía**

Mediante la indagación geográfica antepuesta, se establecen los rasgos sociales de las sociedades de la ciudad de Guayaquil, entre los cuales recalcan los siguientes:

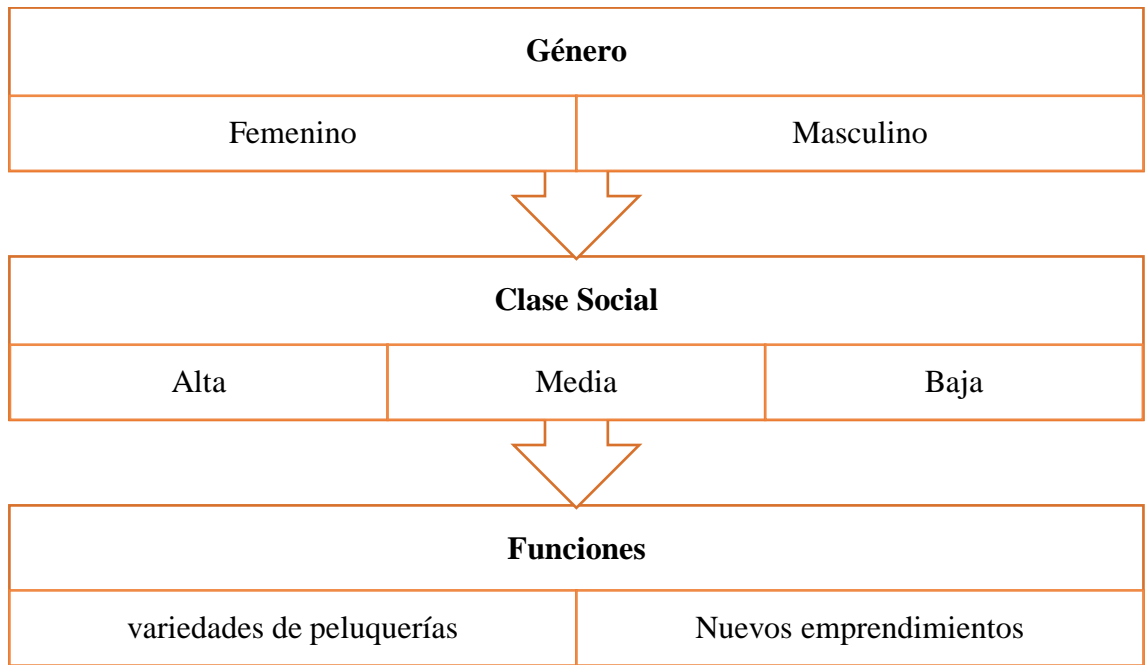


Gráfico 15 Análisis del mercado

✓ **Comportamiento**

Del estudio que se ejecutó a través de la demografía, se reconoce las condiciones de las sociedades y peluquerías del sector.

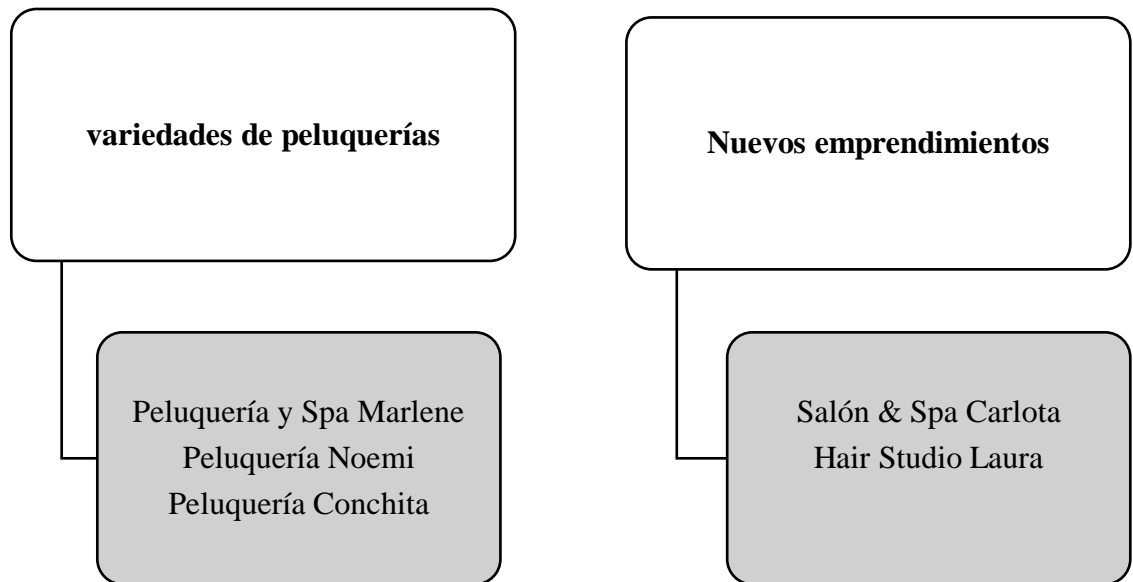


Gráfico 16 condiciones de las sociedades y peluquerías del sector

- **Competencia**

Se ejecuta un estudio de las competitividades desarrolladas por desplazamientos, destrezas y habilidad de las demás peluquerías.

- ✓ **Competencia directa**

En la ciudad de Guayaquil y su potencial desarrollo en diferentes actividades laborales, pone de un alto mercado en peluquerías, de lo que se concluye: modelo de una capacidad duradera dentro del movimiento comercial.

- ✓ **Competencia indirecta**

Dentro de la ciudad de Guayaquil, existen negocios que buscan compensar las mismas necesidades del consumidor, haciéndolo de una forma incomparable con productos sustitutos, lo cual imprime que no están enfocados hacia la misma línea de llenar el extenso nivel de necesidades que busca el cliente.

7.7.3. Fase III: Tipos de sistemas contables

- **Designio de implementar un sistema contable.**

El beneficio de implementar un sistema contable, es corregir la administración interna de la peluquería, llevando un registro de los costos, gastos, ingresos, ventas e inventarios; permitiendo establecer informes diarios de una forma transparente que logre conseguir información efectiva y precisa.

A través de información alcanzada por la peluquería, se mostró que no cuenta con un sistema contable, la peluquería opera sus movimientos diarios de forma rutinaria, produciendo inconvenientes entre los colaboradores; como asimismo a sus clientes por el precio equivocado.

- **Tácticas para el control administrativo.**

A lo largo del proceso, se ejecuta una investigación de habilidades para la administración financiera de la peluquería, entre ellas se recalcan las siguientes:

1) Proyección económica: Para tomar excelentes resultados, la peluquería debe seguir una cuidadosa proyección económica. Operando un buen programa de computador, es viable inspeccionar y anunciar los consumos estimados para el ciclo, así como las afiliaciones. Se debe subrayar que para tales análisis, corresponden reflexionar todos los costes asegurados de la peluquería.

2) Alineación del flujo de caja: Incorporado a la formación financiera, se debe establecer un flujo de caja organizado y claro para instituir con resplandor todos los consumos, entradas, procesamiento de datos por ingresar y por cobrar, inversiones y otros indicativos. Es forzoso:

- Compendiar un espacio para el flujo de caja, que logra ser semanal, quincenal o mensual.
- Traer caracterizaciones personificadas para los ingresos, costos y otras cuentas; afiliando, por ejemplo: otros tonos para cada una de ellas.
- Preferir ingresos y costos tradicionales de forma que sea viable anunciar los costos y las entradas de los inmediatos ciclos.
- Registrar las cuentas por pagar y por cobrar para que sea viable aprender el resultado consolidado y entregado, lo que permite una ilustración más inequívoca sobre las destrezas financieras a estrechar.

3) Proyección del inventario: Un inventario mal planeado crea costos redundantes y llanamente conmueve las finanzas de la peluquería. La peluquería debe

cambiar en la proyección del inventario, considerando siempre las listas de ventas; por ejemplo: conservar acumulado un apartado que no tiene argumento crea grandiosos costos de acumulación, lo cual es indeseable.

La habilidad más enérgica para instituir el inventario y el plan que inspecciona una mayor rentabilidad financiera del negocio, es el manejo de un programa de computador contable. El proceso automatizado sujeta la inseguridad de deslices y en resultado los perjuicios.

4) Pagos adelantados: Constituyen algunas medidas que declinan la notoriedad de las empresas o negocio, primordialmente ante los distribuidores. Una de ellas es arrebatar o atrapar la fachada los desembolsos o hacerlos en la fecha pronosticada para su terminación.

Si el distribuidor de productos o servicios ofrece rebajas enormes para el pago adelantado, es atrayente apreciar esta habilidad. Asimismo del buen perfil, la evolución del pago también favorece el crédito. Para las economías de la empresa, las disminuciones personifican dirigir propiedades que en otros argumentos pueden ser favorables.

Además, se debe suponer la escasez positiva de alterar en instrucciones, principalmente ejecutados por coligados externos.

El gran secreto de la inspección de costos y gastos está en la protección de técnicas que facilitan la toma de decisiones. Obtener búsqueda estrecha y afianzada por medio de técnicas computarizadas, comprime el peligro de fallos equivocados y de perjuicios.

Con una buena organización y vigilancia se alcanzan buenos resultados y se consigue el triunfo. De lo contrario, el negocio va a estar procesado al fracaso.

Por los conocimientos ya mostradas primeramente, se especifica a continuación los tipos de sistemas contables que se procedió a investigación, para luego preferir la que más se ajuste a las necesidades de la “peluquería Fiorella”

- **Tipos de sistemas contables**

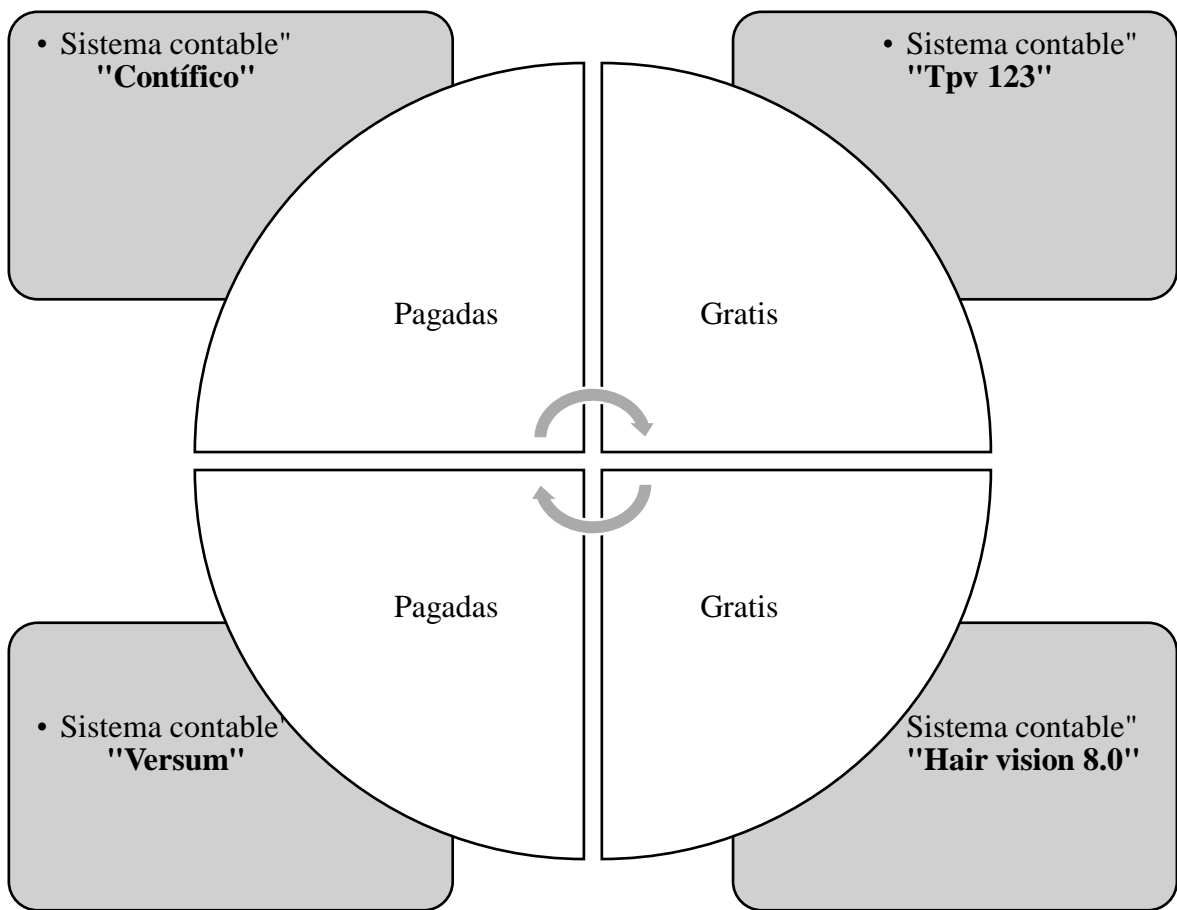


Gráfico 17 Tipos de sistemas contables

- **Ventajas de sistemas contables**



Podrá acceder desde cualquier lugar del mundo
 Mejoras y actualizaciones permanentes y recurrentes
 Su información estará respaldada siempre
 Reportes del SRI siempre actualizado



Expandir tu negocio de belleza y cuidado del cabello
 Facilitar la adquisición de nuevos clientes
 Aumentar su lealtad
 Optimizar las operaciones diarias y mejorar la eficiencia de cualquier salón, grande o pequeño



Es gratis
 Las transacciones serán automáticamente registradas, sin necesidad de introducirlas manualmente.
 Además de todas las actualizaciones y servicio de asistencia, disfrutarás de opciones adicionales como la de Crear promociones, Ofertas, Vales de descuento, Trabajar con deudas de clientes, Envío de SMS, etc.



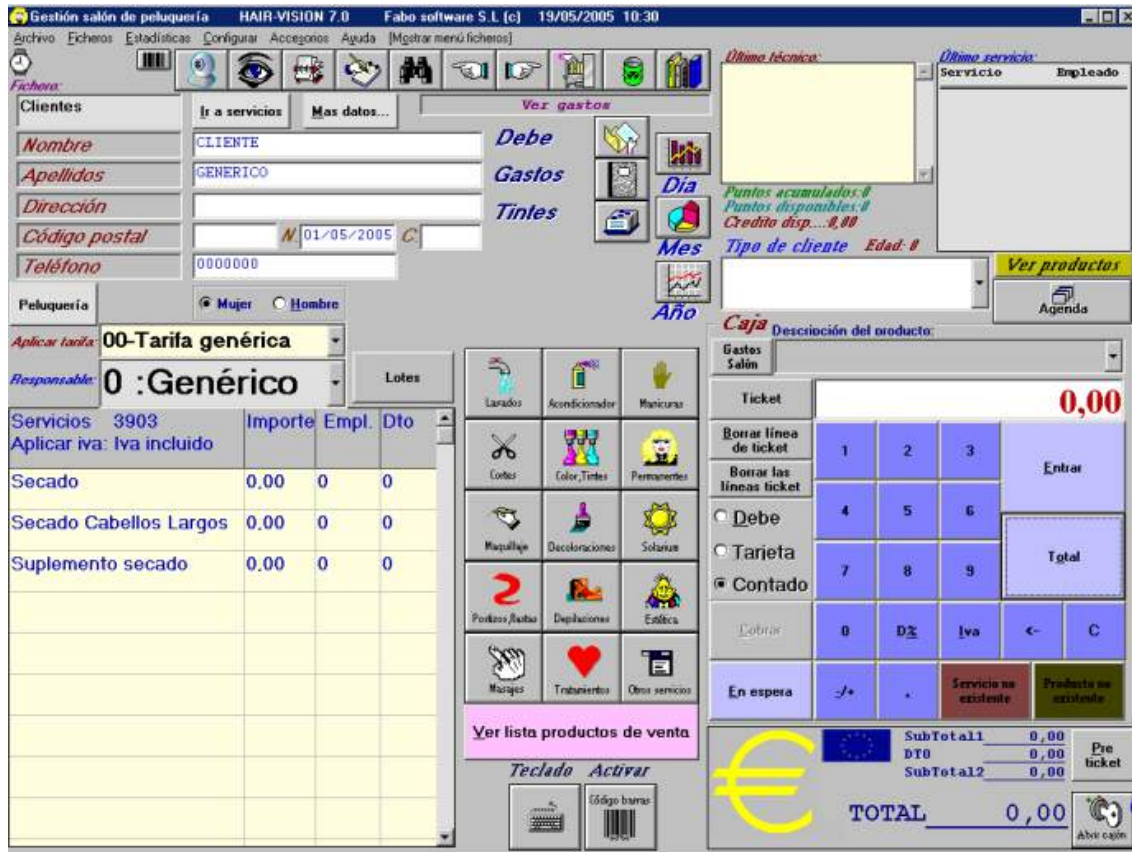
Facil de utilizar y puesta en marcha en pocos minutos
 Gestión de Clientes
 Gestión de comisiones por colaborador
 Es Fácil y sencillo
 Ofrecen a los clientes distintas formas de pago que quedarán reflejadas en el sistema contable.
 Discreción y confidencialidad asegurada
 Generación automática de pedidos, albaranes y facturas.

Gráfico 18 Ventajas de sistemas contables

7.7.4. Fase IV: Implementación del sistema contable

7.7.4.1. Hair Vision 8.0

Para el autor de la tesina, se resultó a una búsqueda investigativa de sistemas contables que se acuerden a las necesidades de la “Peluquería Fiorella”, se llegó a la terminación que el sistema de “Hair Vision 8.0”, es un programa de sistema contable gratuito, no tiene costos adicionales, dado que logra ser amigable siendo un sistema que aprueba poseer la inspección y registro de las actividades de los pequeños negocios.



Imágenes 1 Implementación del sistema contable Hair vision 8.0

Este programa, ayuda a los pequeños negocios que están principiando su actividad laboral, descontando gastos y añadiendo rendimiento. Es magnífico para gestión de fácil manejo y creado por un suficiente equipo de progreso en inquebrantable relación con los profesionales de la peluquería.

El manejo de la totalidad de elecciones del programa se hace mediante sencillas pulsaciones de ratón sobre botones representativos de la ocupación que ejecutan, todas las opciones están favorables en la pantalla y eso evita perderse por los propios menús vinculados.

Tiene a su habilidad un servicio de soporte online que le accederá tener dirección a ayudas para el uso del programa, así como para solucionar dificultades técnicos de su ordenador o configuración del sistema.

Este programa, permite inspeccionar toda la búsqueda definida de la empresa, tomando la vigilancia de las actividades de ventas y compras, lo que hace poseer tolerancia para la peluquería.

7.7.4.2. Módulos del programa



Imágenes 2 Módulos del programa

- **Almacenes**

En este fichero alcanzará precisar los almacenes externos a la peluquería para poder crear transferencias entre almacenes de diferentes peluquerías.

- **Baños de tinte (Baños de color)**

En este fichero alcanzará almacenar la información técnica relativo a los baños de color de cada uno/a de los clientes de la peluquería.

- **Cientes**

Este es el fichero más significativo de todos los que conforman el sistema junto con el de Servicios, ya que en él implantará la información referente a cada uno de los clientes y le accederá menearse para comunicar la información con diferentes de los demás ficheros.

Ejemplo: Si inicia una indagación de un cliente en el fichero y surgen todos los datos del cliente logrará ir al fichero de tintes tocando sobre el icono fichero de tintes, en ese instante saldrá la ficha del actual tinte del cliente.

- **Débitos pagados**

En este fichero quedan grabados los importes que sus clientes dejaron a deber un día pero que ya han sido cancelados. En contextos normales no habrá que ingresar a este fichero ya que cuando le paguen un débito brotará expresado en el informe de contabilidad.

Cobro mixto. Tarjeta, Débito, contado

Si a la hora de recaudar un servicio le dejan a deber una parte o pagan parte al contado y parte en tarjeta hay que hacer doble clic en el botón “Contado” que tiene cubierta el botón “Cobrar” y aparecerá la siguiente pantalla:

The screenshot shows a window with a green title bar containing the text "Cobro mixto Contado, Tarjeta, Débito." and a close button. The main area is light gray and contains the following fields and buttons:

- Importe total:** 8880
- Paga al contado:** A text input field containing the number 0.
- Paga con tarjeta:** A text input field containing the number 0.
- Deja a deber:** A text input field containing the number 8880.
- Two buttons on the right side: "Cancelar" and "Grabar".

Imágenes 3 Débitos Pagados

- **Departamentos**

En este fichero podrá definir los departamentos para poder poseer una correspondencia de registros introducidos por desiguales departamentos, como por ejemplo peluquería, belleza, experimentado, etc.

- **Empleados**

En este fichero estarán los datos de los empleados para que consecutivamente se pueda determinar el código a cada uno de los servicios que realicen o los productos que vendan.

Hay que colocar especial cuidado en la asignación del código que debe ser numérico continuado que no esté repetido y empezar por 1 ya que el 0 está adelantadamente determinado al empleado genérico. Ejemplo: Empleado Carlos código 1, Empleada Ana código 2, etc.

- **Excedentes**

Cuando se ponga un excedente en caja (5000pts en cambio por ejemplo) se comprometerá mostrarlo en este fichero para que cuando solicite la contabilidad del día el contenido de la caja concuerde con el que le mostrará el programa.

- **Facturas a plazos**

Este fichero accederá llevar una inspección de los vencimientos de las facturas y tratará concisamente los plazos aplazados, los pagos y su relación con la contabilidad. Tocando en el icono flecha abajo automáticamente restará un plazo, le mostrará el capital aplazado y en función de si el pago ha sido hecho al contado o con talón permanecerá expresado en el informe de contabilidad además el plazo le será añadido automáticamente al fichero Facturas pagadas.

- **Facturas pagadas**

En este fichero estarán las facturas que se pague al cabo del día para que reflejen en la contabilidad diaria.

- **Gastos**

En este fichero estarán los gastos que tenga como revistas, comidas, etc y que sean pagados con dinero de la caja.

- **Gastos generales**

En este fichero introducirá los gastos que corresponden ser contabilizados mensual y anualmente como gastos de luz, sueldos, gestor, etc. Estos gastos no quedan manifestados en el saldo del día cuando pulse contabilidad diaria, sólo aparecerán en contabilidad del mes y del año.

- **Gastos de salón- Gastos externos**

En este fichero se da solo en el caso que dé de alta algún producto como gasto de salón de forma equivocada y sea apetece borrarlo o cambiarlo.

- **Gestión bancos**

En este fichero muestra los ingresos bancarios diarios para producir una inspección y permanezcan reflejados en la caja.

- **Lotes**

En este fichero logrará concretar lotes de productos para cobrarlos a un definitivo precio.

- **Opciones servicios**

En este fichero introducirá los servicios que no ha logrado contener en los iconos de acceso rápido. Logrará permitir a ellos consecutivamente mediante el icono <más servicios> Icono de <más servicios>.

- **Proveedores**

En este fichero logrará tener un control de los proveedores, asimismo logrará corresponder este fichero con los de facturas a plazos y facturas pagadas mediante investigación por proveedores.

- **Servicios**

En este fichero se podrá acceder a todos los servicios introducidos.

- **Stocks**

En este fichero se podrá transportar una gestión completa del almacén a nivel control de existencias de todos sus productos.

Nota importante: Para suministrar la investigación de las mercancías en el apartado Descripción del producto en la caja registradora sólo saldrán las mercancías que haya encajado en el fichero stocks con el carácter "subrayado abajo" antes del nombre de la mercancía

Ejemplo: Tratamientos (ANDRELFÍ). Poner el nombre de la casa le valdrá para de grado en grado hacer averiguaciones selectivas relacionadas con el stockaje de una determinada casa.

- **Tarifas**

En este fichero podrá concretar otras tarifas para los servicios y productos. Sólo manejar esta opción si se tiene precios diferentes de todos los servicios y productos para cada valor, porque el mantenimiento de precios se confunde por cada nuevo valor que se crea.

Ejemplo: Si se tiene un valor diferente para corte joven aumentar un nuevo ingreso en el grupo de cortes con ese concepto pero no añadir un nuevo valor solo para un servicio.

- **Técnicos**

En este fichero logrará amontonar los datos peritos de los clientes como tipo de cabello, color natural, tratamientos que se ejecuta, etc.

- **Tintes**

En este fichero logrará almacenar la búsqueda técnica referente a los tintes de cada uno/a de los clientes. Es el mismo fichero al que se permite mediante el botón fichas de tintes.

7.8 Plantillas para controlar ingresos, gastos e inventarios en una Peluquería (GESTIONAR-FACIL.COM, 2022)

Activo	Ingresos
Efectivo en caja y bancos	ingresos por prestación del servicio
Crédito fiscal en IVA	Ingresos por venta de productos para el cabello
Cuentas por cobrar a clientes	Descuentos en ventas
Anticipo de impuestos	Otros ingresos
Adquisición del terreno	Inventario inicial de productos
Edificios y construcciones	Inventario Final de productos
Instalaciones	Gastos
Maquinaria	Compras de productos para el cabello
Equipamientos	Sueldos y salarios a empleados
Mobiliario	Alquiler del local
Utileaje	Amortización del mobiliario y equipos
Vehículos de transporte	Material de oficina
Equipos informáticos	Bolsas para productos
Otros (Proyectos técnicos)	Servicio de teléfono
Pasivo	Servicio de electricidad
Cuentas por pagar	Servicio de Internet
Débito fiscal IVA	Servicio de agua
Impuestos por pagar	Suministros de limpieza para la Peluquería
Prestaciones sociales por pagar	Intereses sobre préstamos bancarios
Préstamos bancario por pagar	Publicidad
Patrimonio	Impuestos
Capital suscrito	Servicios técnicos
Capital pagado	vacaciones a empleados
	Utilidades a empleados
	Gastos de constitución
	Seguros
	Suministros
	Promoción comercial
	Otros gastos

7.9. Factibilidad de la aplicación

El propósito investigativo tiene como objetivo la aprobación del programa contable, debido a que permite maniobrar datos económicos sin ningún perjuicio empresarial, social o ambiental. Especialmente en lo que se describe a factibilidad:

- Administrativo
- Comercial
- Ecológico
- Financiero
- Legal
- Económica
- Operativo
- Técnico–tecnológico.

7.9.1. Factibilidad Administrativo

Se visualiza en el principio por parte de la unidad administrativa que al estar al tanto de la propuesta planteada, todo esto se basa a que el sistema contable valdrá de mucho apoyo para el progreso de la “Peluquería Fiorella “, y todos se obligan a que la peluquería vaya a la superación, porque el favor es para todas las personas que atienden en aquel negocio.

7.9.2. Factibilidad Comercial

En este punto, la propuesta es conveniente de manera comercial, enfocándose en la mejora de los precios a través de la implementación del sistema contable, llegando a una vista de cliente satisfecho e aumento de público.

7.9.3. Factibilidad Ecológica

En este punto, como profesionales y seres humanos, se evita la contaminación del medio ambiente, ejecutando el correcto uso de plástico, papel, vidrio y cartones.

Alcanzando de esta manera el uso de las tres R: Reusar, Reducir y Reciclar.

De esta posición, se efectúa con el progreso climático y el perfeccionamiento profesional.

7.9.4. Factibilidad Financiera

El proceso del desarrollo de la propuesta, no tiene dificultad económica, debido a que el programa contable que se efectuará es absolutamente gratuito sin ningún costo

agregado, la implementación del sistema contable permitirá consolidar los controles de los costos y gastos operativos.

Si bien es cierto el sistema contable es gratuito, sin costo porque está dispuesto en la web (**Hair vision 8.0**) sin embargo se presenta un presupuesto que es necesario para la propuesta y el desarrollo que se detalla a continuación:

Presupuesto	Valor
Computadora	\$1,200.00
Impresora	\$145.00
Caja Registradora	\$350.00
Cartuchos de tinta	\$40.00
Logo	\$45.00
Total	\$1,750.00

7.9.5. Factibilidad Legal

En este lugar, se obtiene efectuar con lo dispuesto en las leyes y normas que rige el país, como es el caso de “Peluquería Fiorella “, tiene que administrarse a las normas de la Constitución de la República del Ecuador, Plan Nacional de Desarrollo 2021-2025, Ley orgánica de régimen tributario interno (LORTI), NIIF para PYME’S, código de trabajo, LOEPS, NIC2, PCGA Y RIMPE.

La base legal en la constitución reconoce que las actividades deben buscar un equilibrio entre la sociedad y el sistema económico. Por esa razón reconoce las actividades de credito y cobranza como parte de las actividades de un negocio siempre que se mantenga informado al consumidor sobre aspectos relacionado al servicio.

7.9.6. Factibilidad Económica

La definición de los recursos humanos para implementar la propuesta en la Peluquería “Fiorella” así como es el uso de las herramientas tecnológicas se describe en la siguiente tabla considerando una proyección de 3 meses:

Tabla 26 Inversión del proyecto

Inversión del proyecto			
Recursos humanos			
Rol	Sueldo	Meses	Total
Encargado del proyecto	\$ 350,00	3	\$ 1.050,00
Auxiliar de proceso	\$ 250,00	3	\$ 750,00
Recursos humanos			
Computadora	\$ 1.200,00	3	\$ 3.600,00
Suministros			
Descripción	Valor	Meses	Total
Gastos varios	\$ 550,00	3	\$ 1.650,00
Total de inversión		3	\$ 7.050,00

Elaborado por Milena González

7.9.7. Factibilidad Operativa

Para la implementación del sistema contable, la parte operativa es aceptable, debido a que un miembro de la “Peluquería Fiorella “, habitará favorable para el desarrollo del programa a efectuarse.

Tabla 27 Cronograma de trabajo

Actividades	Responsables	Semana 06 de septiembre del 2021	Semana 13 de septiembre del 2021	Semana 20 de septiembre del 2021	Semana 27 de septiembre del 2021	Semana 04 de octubre del 2021	Semana 11 de octubre del 2021	Semana 18 de octubre del 2021	Semana 25 de octubre del 2021	Semana 01 de noviembre del 2021
Análisis de los procesos actuales	Dueña y empleados									
Lluvia de ideas	Dueña y empleados									
Diseño del mapa de procesos	Dueña y empleados									
Caracterización de los procesos	Dueña y empleados									
Diseño del flujo de actividades	Dueña y empleados									
Diseño de formato e informes	Dueña y empleados									
Capacitación del uso y manejo del sistema contable	Dueña y empleados									
Ingreso de registro en el sistema y adaptación del sistema contable	Dueña y empleados									
Socialización del manual a los empleados	Dueña y empleados									

Elaborado por Milena González

7.9.8. Factibilidad Técnico-tecnológica

En esta sección es apropiada la perspectiva técnica, en tanto que, la investigación trata sobre la implementación de un programa contable, en la cual estará favorable el manejo del adelanto especializado.

7.10. Cronograma de Implementación de la Propuesta

Fase 1 Logo: Es la forma visual de la peluquería “Fiorella” en el cual le permite mostrar a sus clientes lo que hace mientras protege su propia identidad.

Fase 2 Adquisición equipos tecnológicos: El uso de herramientas tecnológicas produce y hace que los empleados y dueña de la Peluquería “Fiorella” mantengan la atención más fácilmente. Consecuentemente, los contenidos se relacionan más rápido.

Fase 3 Instalación de equipos tecnológicos: Se instalará los equipos tecnológicos dentro de la Peluquería “Fiorella” en el cual deshacen el autoaprendizaje para crear personas autosuficientes capaces de resolver cualquier problema real.

Fase 4 Capacitación del uso y manejo del sistema contable: Es una estructura mediante la que se registra toda la información financiera referente a la Peluquería “Fiorella”, y la interrelación de estos datos contables; con la finalidad de mejorar y tener un buen uso en el sistema.

Fase 5 Capacitación del uso y manejo de la caja registradora: En esta fase permite calcular y registrar transacciones comerciales, e incluye un cajón para guardar dinero en la Peluquería “Fiorella”. Por lo general, permite además imprimir un recibo o factura para el cliente, según las disposiciones legales.

Fase 6 Uso y manejo de la impresora: En esta fase aprueba imprimir en papel imágenes o texto en el cual está conectado en forma directa a la computadora o indirectamente a través de una red.

Fase 7 Ingreso de registro en el sistema y adaptación del sistema contable: Y por último en esta fase examina y reconoce el flujo de efectivo, da soporte de los movimientos y estados financieros de la Peluquería “Fiorella”, registro de las responsabilidades financieras de Peluquería y controla la economía de la misma.

Tabla 28 Cronograma de actividades de la implementación del sistema contable

CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES IMPLEMENTACIÓN DE SISTEMA CONTABLE "PELUQUERÍA FIORELLA"								
	ACTIVIDADES	FASE 1	FASE 2	FASE 3	FASE 4	FASE 5	FASE 6	FASE 7
1	LOGO							
2	ADQUISICIÓN EQUIPOS TECNOLÓGICOS							
3	INSTALACIÓN DE EQUIPOS TECNOLÓGICOS							
4	CAPACITACIÓN DEL USO Y MANEJO DEL SISTEMA CONTABLE							
5	CAPACITACIÓN DEL USO Y MANEJO DE LA CAJA REGISTRADORA							
6	USO Y MANEJO DE LA IMPRESORA							
7	INGRESO DE REGISTRO EN EL SISTEMA							
8	ADAPTACIÓN DEL SISTEMA CONTABLE							

Elaborado por Milena González

7.11. Resultados esperados en la aplicación de la propuesta.

Mediante este proyecto investigativo, se consiguió obtener el objetivo originado, estableciendo recuperación en la administración de la peluquería “Fiorella”, constituyendo mejorías en las ventas y evolución de la misma, en la cual se insiste a continuación el dato de devolución de cada área.

1) Progreso en el precio de venta al público con las metodologías de control interno y del sistema contable. En el área de publicidad y ventas se consiguió aumentar las transacciones de facturas al ejecutar una vigilancia y buenos reconocimientos sobre los costos y gastos que verificaba la peluquería, logrando conseguir precios beneficiosos y comprensibles para el público.

2) Para el área física, se consiguió poseer resultados positivos, verificando la habilidad de proyección de inventario y el examen de los productos acumulados que el sistema contable admite, creando la comprobación firme de los productos que se hallan por acabar, logrando como favor el dictamen, ordenación y seguridad al realizar el servicio de la peluquería.

3) Así como también, se consiguió controlar sus operaciones desarrollando precisión y compromiso en el momento de realizar el servicio de la peluquería.

4) Eficientemente se logró obtener éxito en el área interna de la peluquería, usando las condiciones de control administrativo sobre planeamiento financiero y la supervisión de búsquedas del sistema contable “Hair vision 8.0” obteniendo cifras reales y precisas en ingresos; así como también reduciendo gastos, mostrando superación y alineación en la peluquería.

5) Con estos progresos, se consiguió también proyectar nuevas metas y objetivos para la evolución geográfica e infraestructura para la peluquería, cautivando siempre la vigilancia del público, ofreciéndoles productos y servicios de calidad.

Conclusiones

Tras haber elaborado una investigación determinada y un estudio concreto para el progreso y avance de la Peluquería “Fiorella”, se estableció a implementar un sistema contable con el objetivo de mejorar los resultados del negocio y fortificar el progreso de la peluquería. Recalcando a continuación el compendio de las siguientes:

1) Por medio del proyecto de investigación realizado se verificó que una de las debilidades de la peluquería es la falta de las redes sociales, es decir divulgar el servicio que están brindando para atraer más clientes.

2) A través de esta información, se consiguió exponer el desarrollo de mercado de peluquerías en el sector norte de la ciudad de Guayaquil, avalando aprobación de la peluquería “Fiorella”, mediante los métodos investigativos de encuestas. Con la implementación del sistema contable “Hair vision 8.0” se corrigió los servicios.

3) En el área interna de la peluquería, se destacó utilizar las técnicas de control administrativo, permite inspeccionar toda la búsqueda definida del negocio, tomando la vigilancia de las actividades de ventas y compras, lo que hace poseer tolerancia para la peluquería, puliendo correcciones de las actividades que ejecutaban, prosperando tenazmente en las tareas laborales y desarrollando el avance del negocio.

4) Constantemente los ingresos de la peluquería, montarán de forma beneficiosa, debida al recorte de gastos por la persecución financiera de compras, ventas y pagos que ofrece el sistema contable.

5) Resumidamente, las mejorías aplicadas para la progresión de la peluquería, crearon un entorno acogedor por parte de los colaboradores, que con beneficio de este sistema contable, se mejorará tiempo y recursos precisos para la apropiada administración de las actividades de la peluquería “Fiorella”.

Recomendaciones

Al instante de haber acabado el análisis de conclusión para el mejoramiento administrativo de la peluquería, se genera las siguientes recomendaciones para la administración y buen uso de avance de la peluquería “Fiorella”.

Detalle de sugerencia:

- 1) Se plantea ejecutar más publicaciones en redes sociales, afiches, promociones, descuentos y regalos, para gozar aumento del público y conservar la aprobación del servicio de la peluquería.
- 2) Continuar capacitando al personal, en cuanto a tecnologías, nuevos diseños en el ámbito de peluquerías, atención al cliente y publicidad tecnológica.
- 3) De la misma manera, impulsar al personal con bonos, comisiones y regalos.
- 4) El sistema contable es un instrumento que ofrece numerosos bienes en la empresa o negocio pero para conseguir este objetivo, se recomienda el manejo adecuada de este método sistemático de contabilidad con el soporte de un especializado que coloque los módulos de acuerdo a las necesidades del negocio, regido por el contador.
- 5) Dentro del contorno competitivo se encomienda obtener habilidades que suministren organización, creatividad, lealtad y atracción del público.

Referencias Bibliográficas

- International Accounting Standards Board – IASB. (2009, julio). *Norma Internacional de Información Financiera (NIIF)*. Obtenido de https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_publ/con_nor_co/vigentes/niif/NIIF_PYMES.pdf
- Adminsiki. (2019). *Sistema para Peluquerías, Barberías, Salón de Belleza, Spa*. distrisoft.
- Arias, J. M. (2000). *Sistemas de información contable*. gestiopolis.
- Bernardo, R. (2011). entrevista en profundidad. *Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal*.
- C., L. F. (2004). *Mercadotecnia*. México.
- Caballero, P. A. (2011). *Contabilidad Básica*. Paraguay.
- Cantú, G. G. (1985). *tipos de contabilidad*. contabilidad financiera quinta edición.
- Castellanos, L. (2017). *Técnica de investigación*. Metodología de investigación.
- Castro, M. F. (2018). Los sistemas de información y su importancia en la transformación digital de la empresa actual. *Espacios*.
- Cervantes, C. (2019). *Qué es la contabilidad. Definiciones distintos autores*. contador contado.
- Coello, J. M. (2019). Análisis de la percepción y satisfacción del cliente de una empresa pública ecuatoriana. *Revista Espacios*, 28.
- Congreso de la República de Ecuador. (2008, 20 de octubre). *Constitución de la República del Ecuador*. Obtenido de https://www.oas.org/juridico/pdfs/mesicic4_ecu_const.pdf
- Congreso de la República de Ecuador. (2008,20 de octubre). *Constitución de la República del Ecuador*. Obtenido de https://www.oas.org/juridico/pdfs/mesicic4_ecu_const.pdf
- congreso de la República del Ecuador. (2008, 20 de octubre). *Constitución de la República del Ecuador*. Obtenido de https://www.oas.org/juridico/pdfs/mesicic4_ecu_const.pdf

Congreso de la República del Ecuador. (2008, 20 de octubre). *Constitución de la República del Ecuador*. Obtenido de https://www.oas.org/juridico/pdfs/mesicic4_ecu_const.pdf

Congreso de la República del Ecuador. (2008, 20 de octubre). *Constitución de la República del Ecuador*. Obtenido de https://www.oas.org/juridico/pdfs/mesicic4_ecu_const.pdf

Congreso Nacional del Ecuador . (2022, 1 de enero). *RÉGIMEN SIMPLIFICADO PARA EMPRENDEDORES Y NEGOCIOS POPULARES (RIMPE)*.

Congreso Nacional del Ecuador. (2005, 16 de diciembre). *Código de trabajo*. Obtenido de <https://www.trabajo.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/11/C%C3%B3digo-de-Tabajo-PDF.pdf>

Congreso Nacional del Ecuador. (2005, 16 de diciembre). *Código de trabajo*. Obtenido de <https://www.trabajo.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/11/C%C3%B3digo-de-Tabajo-PDF.pdf>

Congreso Nacional del Ecuador. (2005, 16 de diciembre). *Código de trabajo*. Obtenido de <https://www.trabajo.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2012/11/C%C3%B3digo-de-Tabajo-PDF.pdf>

Congreso Nacional del Ecuador. (2015, 28 de diciembre). *LEY ORGANICA DE REGIMEN TRIBUTARIO INTERNO*. Obtenido de [https://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/4658562CA1EB2EB305257B51006C233E/\\$FILE/LEY_R%C3%89GIMEN_TRIBUTARIO_INTE RNO_ECUADOR.pdf](https://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/4658562CA1EB2EB305257B51006C233E/$FILE/LEY_R%C3%89GIMEN_TRIBUTARIO_INTE RNO_ECUADOR.pdf)

Congreso Nacional del Ecuador. (2022, 1 de enero). *ÉGIMEN SIMPLIFICADO PARA EMPRENDEDORES Y NEGOCIOS POPULARES (RIMPE)*.

Congreso Nacional del Ecuador. (2022, 1 de enero). *RÉGIMEN SIMPLIFICADO PARA EMPRENDEDORES Y NEGOCIOS POPULARES (RIMPE)*. Obtenido de file:///C:/Users/milen_000/Downloads/Decreto_Ejecutivo_No._304.pdf

Congreso República del Ecuador. (2008, 20 de octubre). *Constitución de la República del Ecuador*. Obtenido de https://www.oas.org/juridico/pdfs/mesicic4_ecu_const.pdf

- Díaz-Bravo, L., Torruco-García, U., Martínez-Hernández, M., & Varela-Ruiz, M. (2013). La entrevista, recurso flexible y dinámico. *Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal*, 7.
- Directorio de la Corporación Nacional de Finanzas Populares y Solidarias. (2011, 10 de mayo). *ley orgánica de la economía popular y solidaria*. Obtenido de <https://www.seps.gob.ec/documents/20181/25522/LEY%20ORGANICA%20DE%20ECONOMIA%20POPULAR%20Y%20SOLIDARIA%20actualizada%20noviembre%202018.pdf/66b23eef-8b87-4e3a-b0ba-194c2017e69a>
- Directorio de la Corporación Nacional de Finanzas Populares y Solidarias. (2011, 10 de mayo). *ley orgánica de la economía popular y solidaria*. Obtenido de <https://www.seps.gob.ec/documents/20181/25522/LEY%20ORGANICA%20DE%20ECONOMIA%20POPULAR%20Y%20SOLIDARIA%20actualizada%20noviembre%202018.pdf/66b23eef-8b87-4e3a-b0ba-194c2017e69a>
- Emagister. (2015). *La Entrevista Periodística*. Obtenido de https://www.emagister.com/uploads_courses/Comunidad_Emagister_62261_62261-1.pdf
- Fachelli, P. L.-R. (2015). *Metodología de la investigación social cuantitativa*. España.
- Fernández-Poyatos, M. (2011). *Estrategia publicitaria*. Rúa.
- Flores, E. L. (2006). *Análisis e Interpretación de Estados Financieros*.
- Galán, J. S. (2016). *servicio*. economipedia.
- Galán, J. S. (2018). *proveedor*. economipedia.
- Gardey., J. P. (2019). *peluqueria*. Guayaquil.
- gestionar-facil.com. (2022). *Plan de cuentas*. Guayaquil. Obtenido de <https://www.gestionar-facil.com/contabilidad-con-excel-para-un-salon-de-belleza/>
- Gobierno de la República del Ecuador. (2022, enero). *RÉGIMEN SIMPLIFICADO PARA EMPRENDEDORES Y NEGOCIOS POPULARES (RIMPE)*. Obtenido de <https://www.sri.gob.ec/rimpe>
- Guajardo, G. (2005). *Ingresos*. contabilidad financiera.

- Gutiérrez, G. D. (2005). *MÉTODOS TEÓRICOS DE INVESTIGACIÓN: ANÁLISIS-SÍNTESIS, INDUCCIÓN-DEDUCCIÓN, ABSTRACTO – CONCRETO E HISTÓRICO- LÓGICO.*
- Hair vision 8.0. (s.f.). *Sistema Contable para Peluquerías.* Obtenido de <https://www.hair-vision.com/>
- HERNANDEZ, D. F. (1990). *Productividad. FUNCIONARIOS PÚBLICOS EVOLUCION Y PERSPECTIVA.*
- (2018). *Herramientas indispensables que debes tener en tu peluquería.* Bewe.
- Horngren, C. (2007). *LOS SISTEMAS DE INFORMACIÓN CONTABLE Y SU RELACIÓN CON LAS.*
- International Accounting Standards Board – IASB. (2009, julio). *Norma Internacional de Información Financiera.* Obtenido de https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_publ/con_nor_co/vigentes/niif/NIIF_PYMES.pdf
- International Accounting Standards Board (IASB). (2004, 31 de marzo). *normas internacionales de contabilidad 2.* Obtenido de https://www.mef.gob.pe/contenidos/conta_publ/con_nor_co/NIC02_04.pdf
- Jacinto, R. J. (2017). *Método Análisis-Síntesis. Definiciones.*
- Kohler, E. L. (2015). *Importancia de contabilidad de costos.*
- Lang, T. (2015). *Introducción a la Contabilidad de costos.*
- Lara, E. (2019). *Qué es la contabilidad. Definiciones.* Contador Contado.
- Lara, M. L. (2019). Servicio de belleza. Reseña. *EduSol.*
- (12 de 08 de 2020). *Las 6 tendencias que dominan la industria de la peluquería .* NATULIQUE Certified Organic Beauty since.
- Laura Díaz-Bravo, U. T.-G.-H. (2013). La entrevista, recurso flexible y dinámico. *Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portuga*, 163.
- Lawrence. (2018). costos como herramienta fundamental en la administración de empresas. *Revista Observatorio de la Economía Latinoamericana.*

- Leos, T. P. (2021). *Qué es el cuestionario en una investigación según autores*. Obtenido de [https://aleph.org.mx/que-es-el-cuestionario-en-una-investigacion-segun-autores#:~:text=Seg%C3%BAAn%20Hern%C3%A1ndez%20Sampieri%20\(1997\)%2C,o%20m%C3%A1s%20variables%20a%20medir.&text=Un%20cuestionario%20es%20aquel%20que,de%20un%20grupo%20de%20personas](https://aleph.org.mx/que-es-el-cuestionario-en-una-investigacion-segun-autores#:~:text=Seg%C3%BAAn%20Hern%C3%A1ndez%20Sampieri%20(1997)%2C,o%20m%C3%A1s%20variables%20a%20medir.&text=Un%20cuestionario%20es%20aquel%20que,de%20un%20grupo%20de%20personas).
- ley de régimen tributario interno*. (2010, 8 de junio). Obtenido de <http://www.eeq.com.ec:8080/documents/10180/29366634/REGLAMENTO+PARA+APLICACION+LEY+DE+R%C3%89GIMEN+TRIBUTARIO+INTERNO/21e3e914-99ff-407c-8211-f007e1fd70d1>
- Ley de Régimen Tributario Interno*. (2010, 8 de junio). Obtenido de <http://www.eeq.com.ec:8080/documents/10180/29366634/REGLAMENTO+PARA+APLICACION+LEY+DE+R%C3%89GIMEN+TRIBUTARIO+INTERNO/21e3e914-99ff-407c-8211-f007e1fd70d1>
- Marcela, J. C. (2015). *Estudio del proceso de decisión de compras en el sector de las peluquerías* . Bogotá.
- Martínez, C. (2019). *4 Software Gratis para Estéticas*. Estética y Cosmeatría.
- (2018). *Materiales imprescindibles en un equipo de peluquería profesional*. ESCUELA DE MAQUILLAJE,STÉTICA, PELUQUERÍA Y ASESORÍA DE IMAGEN.
- Metodologías de investigación educativa . (2017). *Revista científica mundo de la investigación y el conocimiento* .
- Metodologías de investigación educativa (descriptivas, experimentales, participativas, y de investigación-acción). (2017). *Revista Científica de la Investigación y el Conocimiento*.
- mi negocio. (2019). *Beneficios de un sistema contable para peluquerías*. Ambato.
- Molina, A. d. (2020). *¿Por qué es importante la contabilidad de costos en las organizaciones?* Perú.
- Moreno-Cevallos, J. R. (2018). *Sistemas de información empresarial: la información como recurso estratégico*.
- Newman, J. H. (1974).

- Núñez, P. y. (2018). *IMPORTANCIA DE LOS SISTEMAS CONTABLES*.
- Ocaña Mazón, E., & Sierra Sierra, C. (2018). *Revista electrónica ISSN: 1390-938x*.
- Philip Kotler, G. A. (s.f.). *Definición de Mercado*. MARKETING DECIMA EDICION.
- Polimeni. (2005).
- Rafael Lapiedra Alcamí, C. D. (2011). *Introducción a la gestión de sistemas de información*. Publicacions de la Universitat Jaume I. Servei de Comunicació i Publicacions.
- Raffino, M. E. (2020). *conceptos de contabilidad*. Argentina.
- Rodríguez, D. (2015, 19 de septiembre). *Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados (PCGA)*. Obtenido de <https://contabilidad.com.do/principios-de-contabilidad-generalmente-aceptados-pcga/>
- Rodríguez, J. y. (2017). *Método histórico-lógico. Definiciones*.
- Romero, R. (1997). *"Marketing"*.
- Sampieri, R. H. (2014). *¿Qué características posee el enfoque cuantitativo de investigación?* México: Metodología de la investigación 6ta edición.
- Sampieri, R. H. (2014). *enfoque cualitativo de investigación*. México: Metodología de investigación 6ta edición.
- Secretaría Nacional de Planificación. (2021-2025). *Plan de Creación de Oportunidades*. Obtenido de <https://www.planificacion.gob.ec/wp-content/uploads/2021/09/Plan-de-Creacio%CC%81n-de-Oportunidades-2021-2025-Aprobado.pdf>
- (2019). *Sistema Contable* . Guayaquil: Mi negocio.
- (2008). *Software contable*. Gerencie.com.
- Thompson, I. (2018). *Definición de Cliente*. promonegocios.net.
- Trespalacios, V. y. (2005). *Encuesta*. Obtenido de <https://www.promonegocios.net/mercadotecnia/encuestas-definicion.html>
- Ucha, F. (2015). *Carpintería*. Venezuela: Definición ABC.

Villar, R. M. (2013). EL ENFOQUE MIXTO DE INVESTIGACIÓN EN LOS ESTUDIOS FISCALES. *TLATEMOANI*.

Wehrich, H. K. (1999). *Naturaleza de la organizacion,espíritu emprendedor y reingeniería*. Administración una perspectiva global y empresarial.

Westreicher, G. (2020). *control*. Economipedia.

Anexos

Anexos 1 Guía de entrevista

Estimado (a) entrevistado, ayúdenos con unos pequeños minutos de su tiempo para desarrollar la siguiente entrevista, cuyo objetivo será obtener información que servirá de útil ayuda a la culminación del trabajo de titulación. " Implementación de un sistema contable para el mejoramiento en la administración de la

“Peluquería Fiorella” ubicado en el sector norte de la ciudad de Guayaquil

Sus respuestas serán tratadas de manera confidencial, y no utilizadas para otros fines Que no sea el objetivo antes mencionado, entrevistador la Srta. Milena González Mera.

Fecha:

Ciudad:

1. Nombre de la Peluquería que administra.
2. Nombre del entrevistado.
3. ¿Cuál es el cargo que desempeña dentro de la Peluquería?
4. ¿Cuántos años de experiencia tiene en administración?
5. ¿Dónde se encuentra ubicada?
6. ¿Cuál es el giro del negocio al que se dedica?
7. ¿Qué productos o servicios ofrecen?
8. ¿Cuánto tiempo tiene la Peluquería ejerciendo sus actividades?
9. ¿Cuáles son las obligaciones que necesita para ejercer su actividad?
10. ¿Bajo qué parámetros debe funcionar una Peluquería?
11. ¿Qué tipos de plan de contingencias poseen para ejercer sus actividades?
12. ¿Cuál es el volumen de ventas?
13. ¿Cuáles son los meses, más altos en ventas?
14. ¿Cuándo la demanda baja, que estrategias utilizan para cubrir el ingreso?
15. ¿Qué tipo de tecnología utilizan?
16. ¿Cuál es el total de empleados de poseer la Peluquería?

17. ¿Cómo evalúan el talento humano, y a que parámetros se rigen para la toma de decisiones?
18. Considera usted importante el clima laboral entre colaboradores ¿por qué?
19. ¿Cree usted importante que cada colaborador sepa las responsabilidades a su cargo?
¿Por qué?
20. ¿Cómo evalúan la efectividad y excelencia del servicio que ofrecen al cliente?
21. ¿Posee la institución manual de funciones?
22. ¿Cuál es el Modelo Organizacional de la Peluquería?
23. Si se presentan, complicaciones en la parte administrativa, que realiza para resolverlas

Anexos 2 Guía de entrevista informativa

Estimado (a) entrevistado, ayúdenos con unos pequeños minutos de su tiempo para desarrollar la siguiente entrevista, cuyo objetivo será obtener información que servirá de útil ayuda a la culminación del trabajo de titulación. " Implementación de un sistema contable para el mejoramiento en la administración de la "Peluquería Fiorella" ubicado en el sector norte de la ciudad de Guayaquil

Fecha:

Ciudad:

1. Nombre de la Peluquería que administra.
2. Nombre del entrevistado.
3. ¿Cómo define usted su Peluquería?
4. ¿Usted se capacita para poder administrar la Peluquería?
5. ¿Desde que usted ejerció el cargo de ser dueña de la Peluquería ha introducido cambios, y ha visto las mejoras?
6. ¿Cuántas horas dedica usted a la administración de la Peluquería?
7. ¿Cuáles son los problemas que han tenido más sentido en la Peluquería y como los ha resuelto?
8. ¿Porque la empresa no tiene establecido Misión, Visión y Valores?
9. ¿Usted conoce a todas las personas que trabajan en su Peluquería?

10. ¿Se realizan actividades de integración en la Peluquería?
11. ¿Después de realizar las actividades de integración ha visto las mejoras en la Peluquería?
12. ¿Cómo usted delega las funciones a su empleada?
13. ¿Se siente usted satisfecha con los resultados de la Peluquería?
14. ¿Cree usted que la Peluquería ha crecido comparándola con las otras Peluquerías del sector?
15. ¿Tiene usted objetivos para la Peluquería?
16. ¿Cómo mide los resultados de la Peluquería?
17. ¿Usted piensa que su Peluquería es competitiva?
18. ¿Qué planes tiene para el futuro de la Peluquería?
19. ¿De qué manera se comunica usted con su empleada?
20. ¿Qué estrategias de comunicación usa con los clientes?
21. ¿Qué estrategias utilizan para generar la constancia de sus clientes?
22. ¿Posee la Peluquería plan de contingencias?

Anexos 3 Formato de encuesta

Estimado (a) a continuación encontrará una pequeña lista de preguntas con sus actividades laborales, el grado de satisfacción hacia el mismo entre otras. Estas respuestas serán utilizadas para fines académicos.

Por favor marque con una **X** dentro del recuadro la respuesta que considere usted la indicada, tomando en cuenta sean sinceras

Género

Mujeres	
Hombres	

Edad

Mujeres 15 años- 30 años	
Mujeres mayor a 30	
Hombres 15 años- 30 años	
Hombres mayor a 30	

1) ¿Las instalaciones de la peluquería se encuentran en buen estado y son confortables?

Si	
No	

2) ¿Usted lleva un control de los gastos?

Si	
No	

3) ¿Le gustaría recibir notas de ventas?

Si	
No	

4) ¿De un puntaje del 1 al 5 ¿Cuánto le calificaría usted al servicio brindado por la “peluquería Fiorella”?

1 Deficiente	
2 Aceptable	
3 Regular	
4 Bueno	
5 Muy bueno	

5) ¿En otras peluquerías le suelen entregar facturas o notas de ventas?

Si	
No	

6) ¿Cuál es el monto aproximadamente que sueles pagar cuando vas a la peluquería?

\$10-20	
\$21-30	
\$31-40	
\$41-50	
\$ 50	

7) ¿Usted tiene crédito en la peluquería?

Si	
No	

8) ¿Usted ha recibido un detalle por parte de la Peluquería “Fiorella”?

Si	
No	

9) ¿Recibe buena atención en “peluquería Fiorella”?

Si	
No	

10) ¿Usted sabe cuál es el significado de una nota de venta y cuán importante es?

Si	
No	

Anexos 4 Guía de observación no participativa simple

Guía de observación no participativa simple



Fecha:

Nombre:

Dirección:

Negocio a observar: Peluquería” Fiorella”

N°	Nombre y Apellido	Despacho del producto proveedores			calidad de servicio de proveedores			Entrega de factura proveedores			Proveedores	
		Buena	Regular	Mala	Buena	Regular	Mala	Buena	Regular	Mala	Completo	Incompleto
1												
2												
3												
4												
5												
6												
7												
8												
9												
10												

Anexos 5 Servicios de la Peluquería

Anexos 6 Manicure





Anexos 7 Pedicure



Anexos 8 Corte de cabello



Anexos 9 Tinturado





Anexos 10 Maquillaje



Anexos 11 Ondulados



Anexos 12 Cejas y pestañas



Anexos 13 Modelo con concha Nácar



Anexos 14 Carta de autorización

Carta de Autorización

Señores

Instituto tecnológico Universitario de Formación

Ciudad

Estimados señores

Por medio de la presente yo Mayra Anchundia Merchán dueña de la peluquería "Fiorella" con C.I: 092282354-7 ubicada en el sector norte de la ciudad de Guayaquil autorizo a la Srta. Milena González Mera con C.I: 095067672-6 para que pueda efectuar su investigación para el proceso de titulación y obtención del título en contabilidad y Auditoría.

Titulado con el tema: "Implementación de un sistema contable para el mejoramiento en la administración de la "Peluquería Fiorella" ubicado en el sector norte de la ciudad de Guayaquil.

Mayra Anchundia M.

0922823547

