

Estudio sobre los atributos de las herramientas digitales contables y su adopción en los negocios de outsourcing contable en la ciudad de Guayaquil.

PROBLEMA

La pandemia ha acelerado el proceso de la adopción tecnológica de sistemas de información, esto por parte de las empresas y ciertos segmentos de profesionales. Aún muchos profesionales como los contadores rechazan o no se adaptan a estos sistemas. Puede significar que las empresas no están dando un producto suficientemente bueno o el usuario aun no está preparado para el uso de un software de contabilidad.

OBJETIVO GENERAL

Conocer la percepción de los usuarios de herramientas digitales especializadas en procesos contables por medio de un estudio cuantitativo de los atributos para identificar cuáles son los más valorados y necesarios en la prestación de servicios de outsourcing por profesionales contables a partir de la evaluación dirigida a esta fuerza laboral del mercado Guayaquileño.

PROPUESTA

Por medio de una investigación enfocada en los principales usuarios de sistemas contables (Los Contadores) determinar un mix ideal de software basado en una escala de atributos (FURPS) que facilite el acceso y uso para los usuarios, beneficiando tanto a contadores como a empresas proveedoras de Sistemas contables.

RESULTADOS

Se realizó una investigación de enfoque cuantitativo con fin exploratorio para el cual se empleó la encuesta como instrumento para validar los supuestos planteados al inicio de la investigación con respecto a profesionales que ejercen la profesión contable.

Destacamos los siguientes resultados:

- Las actividades que más realizan los contadores es el documentado de registro de ingresos y gastos, luego la elaboración de presupuesto, y en tercer lugar proporcionar asesoría financiera y contable a sus clientes. Se evaluaron 6 actividades distintas.
- La principal fuente de ingresos de los contadores en Guayaquil son los trabajos de forma independiente (Outsourcing), esto es debido a la pandemia donde las empresas prefieren contratar servicios externos de contabilidad porque son más económicos.
- Aún hay un buen número de contadores que no han utilizado servicios de sistemas contables. Lo que significa que hay mucho potencial dentro del mercado si se propone el mix de sistema adecuado. Se comprueba que el mercado posee bastante potencial que las empresas no han aprovechado aún.
- Alrededor del 63% del publico encuestado prefiere pagar menos de \$100 por un plan de suscripción anual de un Sistema contable en línea, esto es un precio más bajo que el promedio del mercado. El promedio del mercado por un plan de suscripción anual es de \$200.
- La suscripción anual es la preferida por contadores para la adquisición de un servicio de Sistema contable, esto es por encima de suscripción mensual, trimestral e incluso semestral.
- Con respecto al atributo de la funcionalidad, los contadores prefieren más la existencia de un módulo de inventario que de roles de pago, comercio exterior o que guarde la información en la nube.
- Para el 56% de los encuestados es muy importante que el sistema debe ser claro y de rápida adaptación para los usuarios.
- Es fundamental que los equipos de soporte hagan seguimiento a los usuarios del sistema por si se presentan dudas o necesidad de solucionar algún problema.
- Para los contadores es más importante que el sistema ofrezca respuestas de forma ágil y rápida a que las respuestas sean exactas o coincidan con la información en formato físico.

CONCLUSIONES

- Actualmente algunas empresas proveedoras de Sistemas contables fallan en la tarea de encontrar un producto ideal para los contadores siendo estos los principales usuarios de los sistemas contables.
 - El precio aun es un tema muy importante al momento de contratar los servicios de un Sistema Contable.
 - Los contadores prefieren relaciones contractuales largas una vez decidida la empresa con la que van a trabajar, por eso muchos aun usan Sistemas contables de servidor y no online, sin embargo, un Sistema online es más necesario y beneficioso en el contexto actual de trabajo.
- Al momento de desarrollar una herramienta digital debe pensarse primero en los usuarios en lugar de solo las funcionalidades del sistema.
 - Un factor fundamental para decidirse por un sistema es la garantía de un soporte con buena atención y presto para acompañar al usuario en caso de necesitarse.
 - Como lo que más genera rentabilidad para los contadores es dar sus servicios de forma externa deben desarrollarse atributos que sean comerciales que puedan ser más vistosos para los clientes porque son ellos quienes por lo general pagan por estos servicios.