INSTITUTO SUPERIOR

TECNOLÓGICO

SAN ANTONIO

Escuela de Negocios

Análisis de costos y gastos para una propuesta de precios en un Modelo SaaS en Vsinnova Cía. Ltda., ubicada en el sector la Armenia II, Conocoto de esta ciudad de Quito, durante el año 2025.

Ana Lucía Lidioma Yupangui

Ana María Salazar Chávez

Administración de Empresas

Trabajo de fin de carrera presentado como requisito

para la obtención del título de

Tecnólogo Superior en Administración de Empresas

Quito, 09 de mayo de 2025

INSTITUTO SUPERIOR TECNOLÓGICO SAN ANTONIO

Escuela de Negocios

HOJA DE CALIFICACIÓN

DE TRABAJO DE FIN DE CARRERA

Análisis de costos y gastos para una propuesta de precios en un Modelo SaaS en Vsinnova Cía. Ltda., ubicada en el sector la Armenia II, Conocoto de esta ciudad de Quito, durante el año 2025

Ana Lucía Lidioma Yupangui …/…

Ana María Salazar Chávez …/…

Tutora Ing. Sandra Elena Armijos Tello

Quito, 09 de mayo de 2025

DERECHOS DE AUTOR

Por medio del presente documento certifico que he leído todas las Políticas y Manuales del Instituto Superior Tecnológico San Antonio TESA, incluyendo la Política de propiedad Intelectual TESA, y estoy de acuerdo con su contenido, por lo que los derechos de propiedad intelectual del presente trabajo quedan sujetos a lo dispuesto en esas Políticas.

Asimismo, autorizo a TESA para que realice la digitalización y publicación de este trabajo en el repositorio virtual, de conformidad a lo dispuesto en el Art. 144 de la Ley Orgánica de Educación Superior.

Nombres y apellidos: Ana Lucía Lidioma Yupangui

Código estudiante: 2296

Cédula de identidad: 1721751913

Lugar y fecha: Quito, 09 mayo de 2025

Nombres y apellidos: Ana María Salazar Chávez

Código estudiante: 2230

Cédula de identidad: 1715230965

Lugar y fecha: Quito, 09 mayo de 2025

ACLARACIÓN PARA PUBLICACIÓN

Nota: El presente trabajo, en su totalidad o cualquiera de sus partes, no debe ser considerado como una publicación, pese a estar disponible sin restricciones a través de un repositorio institucional. Esta declaración se alinea con las prácticas y recomendaciones presentadas por el Committee on Publication Ethics COPE descritas por Barbour et al. (2017) Discussion document on best practice for issues around theses publishing, disponible en ttp://bit.ly/COPETheses.

UNPUBLISHED DOCUMENT

Note: The following capstone project is available through Instituto Superior Tecnológico San Antonio TESA institutional repository. Nonetheless, this project – in whole or in part – should not be considered a publication. This statement follows the recommendations presented by the Committee on Publication Ethics COPE described by Barbour et al. (2017) Discussion document on best practice for issues around theses publishing available on http://bit.ly/COPETheses.

DEDICATORIA

Me lo dedico a mí, a mi Ana María niña que por varias razones no pudo estudiar y que tenía un pendiente, a la que puedo decir ahora, tranquila que si lo vamos a lograr. Por mi templanza, por mi fe, por no rendirme. A pesar de los tiempos difíciles seguí adelante y me demostré que si puedo con todo y miedo. Por todo el camino recorrido me admiro, me quiero y me celebro, es justo, es necesario, lo hiciste muy bien Ana María.

A mis hijos, David, Matías, Nicolás y Emmanuel, mi faro, mi fuerza, mi razón ya que sin ellos no habría logrado levantarme de cada caída, de cada golpe que me dio la vida. Han sido, son y serán mi inspiración, mis más grande maestros. Gracias por ser mi balsa en medio del naufragio y esto también es para ustedes.

A mi papá que, aunque desde el cielo acompaña mi caminar y se siente orgulloso de este logro, gracias papi, ahora lo entendí todo, simplemente fuiste mi raíz y aunque he fallado un poco, estamos bien pa.

A mis hermanos Nelson y Patricio y a sus familias por ser esa raíz que no se ve pero que te sostiene y acompaña en el camino.

A mi amiga María Do, esa hermana que me dio la vida, quien en mis peores momentos ha sabido levantarme y hacerme creer que si puedo, que si he podido antes está vez también y ha sabido ver en mi cosa que ni yo misma veo, quien me impulsó para seguir incluso a pesar de mí misma, gracias por decirme la garantía no es problema, ¿aquí esta su garante, donde firmo? gracias también por esperarme estos casi dos años.

DEDICATORIA

Este logro es el resultado del esfuerzo y la dedicación que me propuse hace dos años, cuando emprendí este camino de la mano de Dios. Nada ha sido fácil, pero cada paso ha valido la pena. Hoy quiero agradecer y dedicar este logro a quienes caminaron conmigo, me apoyaron incondicionalmente y creyeron en mí, incluso cuando yo misma dudaba.

Dedico con todo mi corazón este logro a mis hijos, Andrés e Ian. Gracias, mis amores por su paciencia, comprensión y apoyo. Son mi mayor fuente de inspiración. Cada mensaje suyo me alentaba a continuar, y su amor ha sido el faro que me guía. Todo lo que hago es por y para ustedes.

A mi esposo Kleber, gracias por ser mi compañero de vida, por no soltar mi mano cuando más lo necesité. Tu apoyo incondicional, tu fe en mí y tu amor me sostuvo. Este logro lo comparto contigo, porque siempre me alientas a tomar decisiones que sabes que, al final, me llenan de alegría.

A la mami Clemen, mamita te dedico este título porque sé que compartes cada uno de mis logros. Gracias por tu ejemplo de lucha, valentía y dedicación. Tus palabras siempre me han recordado que soy capaz. Tu apoyo y amor incondicional me han guiado para ser una buena persona. Y a Freddy, que ha sido como un padre para mí, gracias por tu amor, por tu compañía y por estar siempre presente en mi vida.

Finalmente, me dedico este logro a mí misma. A la mujer que, pese al cansancio, las lágrimas y las dudas, no se rindió. A la que luchó con convicción y que hoy, con el corazón lleno de gratitud, puede decir con orgullo: lo logré.

Celebro este logro con ustedes, con profundo amor y eterno agradecimiento.

AGRADECIMIENTO

Al Instituto Tecnológico San Antonio y al Gobierno Nacional del Ecuador por abrir esta oportunidad para muchas personas que por distintas circunstancias no habíamos podido cumplir el sueño de estudiar. A mis profesores quienes día a día sembraron en mi la semilla del conocimiento, avivando mi curiosidad con sus enseñanzas, aunque el tiempo fue corto y todo pasó rápido, lo aprendido nos permitirá perfeccionarnos en el camino. Gracias profe Pame Campoverde, por ser el ángel que iluminó el camino y nos hizo soñar con llegar a la menta, gracias, Ivancito Freile por romper los esquemas educativos y ver la parte más humana de sus alumnos y alumnas, a todos y cada uno de mis profesores de los cuales me llevo lo mejor, sembraron en tierra fértil.

Anita Lucia Lidioma por estar conmigo en las buenas y en las no tan buenas, por caminar a mi lado en este proceso de largas noches de estudio de deberes y de reuniones, de momentos difíciles personales y familiares, de las batallas que nos tocó librar, gracias por no rendirte, por aceptarme y por llorar y reír conmigo. A mis compañeras que llegaron hasta aquí desde primero con las que dijimos por suerte no son clases presenciales porque nos hubieran expulsado.

A Henry, por la comida, los cafés en las noches y por cuidar de mis hijos pequeños y por encargarse del hogar mientras yo perseguía este sueño.

AGRADECIMIENTO

El amor y la misericordia de Dios me han acompañado en cada paso de mi vida. Su presencia constante ha sido mi guía, mi refugio y mi fortaleza. A Él le doy toda la honra y la gloria.

Agradezco profundamente a mis hijos por acompañarme en este camino, y en especial a Andrés. Juntos hemos librado batallas que la vida puso en nuestro camino, y tú me enseñaste a esforzarme cada día. Para mí, eres un gran ejemplo de perseverancia, Gracias hijito, por tanto.

A mi esposo, gracias por apoyarme, por consentirme y, sobre todo, por acompañarme en los días buenos y en los no tan buenos. Sé que no fue fácil, pero con tu amor y paciencia hemos llegado hasta aquí. Esta aventura a la que me alentaste es una de las que más atesoraré en mi vida.

Este camino no hubiera sido posible sin el apoyo de Anita María Salazar. Gracias por brindarme tu amistad, paciencia y permitirme caminar a tu lado, he aprendido grandemente de ti, eres un gran ser humano, digno de admirar. Gracias por no dejarme rendir y por recordarme mi propósito cuando las fuerzas flaqueaban.

Agradezco a todos los profesores por impartir con paciencia sus enseñanzas y por hacer de este camino una experiencia enriquecedora, convirtiendo cada módulo en un espacio de verdadero aprendizaje, motivación y crecimiento.

A mi familia, mi pilar, gracias por su amor incondicional, por impulsarme cada día a ser mejor. Este logro no es solo mío, es también de ustedes, quienes me alentaron en los momentos difíciles y celebraron conmigo cada pequeño avance.

RESUMEN

Vsinnova Cía. Ltda. es una empresa ecuatoriana que transformó su oferta de servicios tradicionales a un modelo innovador de Software como Servicio (SaaS) a través de la creación de su software "Vsinfo". Sus clientes son sujetos obligados a reportar a la Uafe, este estudio analiza el segmento de notarías. Esta transformación responde a la necesidad de solucionar una problemática real que enfrentan las notarías para cumplir con la normativa vigente.

Internamente, esta transición representa un reto significativo, ya que los costos, gastos e ingresos asociados al modelo SaaS requieren otro enfoque. El objetivo principal del estudio es analizar dichos elementos para diseñar una propuesta de precios acorde al modelo SaaS para Vsinnova Cía. Ltda., ubicada en La Armenia II, Conocoto, durante el año 2025. El estudio se desarrolló con una metodología mixta que evaluó valores y características, permitiendo segmentar a las notarías según las transacciones realizadas en el sistema Vsinfo y su capacidad de pago.

Como resultado, se propone un modelo de precios basado en niveles, complementado con un esquema de suscripción mensual. Esta estructura de precios escalonada equilibra el acceso al servicio para todas las notarías, permite el acceso a herramientas tecnológicas. Los planes diseñados fidelizan clientes existentes y atraen nuevos, garantizan ingresos mensuales constantes y rentabilidad, permitiendo así consolidar el modelo de negocio de Vsinnova Cía. Ltda.

Palabras Clave: Software como Servicio (SaaS), modelo de negocio, sujeto obligado, Uafe (Unidad de Análisis Financiero y Económica), Notarías, estructura de costos, segmentación de clientes, precios por niveles, precios por suscripción, rentabilidad.

ABSTRACT

Vsinnova Cía. Ltda. is an Ecuadorian company that transitioned from providing traditional services to a more modern Software as a Service (SaaS) model by creating its own software, Vsinfo. Its clients primarily include notaries who are required to report to the UAFE (Financial and Economic Analysis Unit), and this study focuses on that group. The shift to the SaaS model was made to assist notaries in navigating the challenges of adhering to current legal regulations. Internally, this transition presented new challenges for the company, particularly in managing the costs, expenses, and income associated with the SaaS model. The main objective of this study is to understand these factors and develop a pricing plan that fits the SaaS model for Vsinnova, located in La Armenia II, Conocoto, during 2025. The study employed a mixed-methods approach to analyze values and features, enabling the grouping of notaries based on their transaction volumes in the Vsinfo system and their ability to pay.

As a result, a tiered pricing model was proposed, including a monthly subscription plan. This pricing structure makes the service accessible to all notaries, helping them adopt modern tools. The different pricing levels not only retain current clients but also attract new ones, ensuring steady monthly income and strong profitability, which ultimately strengthens Vsinnova's business model.

Key words: Software as a Service (SaaS), business Model, Obligated Clients, UAFE (Financial and Economic Analysis Unit), Notaries, Cost Structure, Client Segmentation, Tiered Pricing, Subscription Pricing, Profitability.

TABLA DE CONTENIDOS

CAPÍTULO I INTRODUCCIÓN 16

1.1. Planteamiento del Problema 16

1.2. Justificación 17

1.3. Alcance 19

1.4. Objetivos General y Específicos 19

CAPÍTULO II MARCO TEÓRICO 21

2.1 Empresas que brindan servicio bajo un modelo SaaS 21

2.1.1 Que es una empresa SaaS (Software as a Service) 21

2.1.2 Importancia del SaaS en la Transformación Digital Empresarial 22

2.2 Manejo de los costos y gastos en una empresa SaaS 24

2.2.1 Conceptos de costos y gastos en un modelo SaaS 24

2.2.2 Importancia de costos y gastos en una empresa SaaS 25

2.3 Estrategias para la fijación de precios en un modelo SaaS 25

2.3.1 Concepto y modelos de precios en un modelo SaaS 25

2.3.2 Factores que influyen en la determinación de precios 27

2.4 Análisis de costos y gastos de Vsinnova Cía. Ltda. en un modelo SaaS 29

2.4.1 Elaboración de propuesta de precios 29

2.4.2 Impacto esperado y viabilidad de la propuesta 31

2.5 Marco Conceptual 33

2.6 Marco Legal 35

CAPÍTULO III. MARCO METODOLÓGICO 38

3.1 Tipo de investigación 38

3.2 Enfoque 39

3.3 Herramientas metodológicas 39

3.4 Técnicas 39

3.5 Estudios iniciales 41

3.6 Desarrollo 47

CAPITULO IV. RESULTADOS Y DISCUSIÓN 51

4.1. Análisis e interpretación de resultados 51

4.1.1. Justificación estadística de la muestra 51

4.1.2. Análisis de ingresos y porcentaje por productos 52

4.1.3. Análisis de costos y rentabilidad por producto 54

4.1.4. Punto de equilibrio de Vsinfo 54

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES 57

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS 60

ANEXO A: PROPUESTA DE PRECIOS PARA LA EMPRESA VSINNOVA 62

ANEXO B: BASE DE DATOS 79

ANEXO C: CLASIFICACION COSTOS Y GASTOS 84

ANEXO D: MUESTRA 85

ANEXO E: TOTAL COSTOS Y GASTOS 85

ANEXO F: VENTAS 86

ANEXO G: INGRESOS VS COSTOS Y PORCENTAJES 90

ANEXO H: RENTABILIDAD Y PUNTO DE EQUILIBRIO POR SERVICIO 90

ANEXO I: RANGOS E INTERVALOS 91

ANEXO J: PORCENTAJE VSINFO 92

ANEXO K: PAGINA WEB VSINNOVA Y VSINFO, FORMULARIO 93

ANEXO L: REGISTRO FOTOGRÁFICO 95

ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1. Matriz de operacionalización de variables....42

Tabla 2. Criterios de inclusión y exclusión....46

Tabla 3. Muestreo y Población....47

Tabla 4. Justificación de la muestra....51

Tabla 5. Ventas....52

Tabla 6. Ingresos....52

Tabla 7. Porcentaje por servicio....52

Tabla 8. Clasificación de costos y gastos....53

Tabla 9. Valores por porcentaje....54

Tabla 10. Rentabilidad por servicio....54

Tabla 11. Punto de equilibrio....54

Tabla 12. Estado de pérdidas y ganancias....55

ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1. Gráfico de Variables.....41

Figura 2. Tamaño de la Muestra 47

Figura 3. Total de notarías 52

CAPÍTULO I
INTRODUCCIÓN

1.1. Planteamiento del Problema

Luego de varias situaciones muy desafiantes que afectaron a nuestro país, como el Covid, la recesión, la inestabilidad política, las empresas han tenido que ser creativas, dinámicas y buscar soluciones a los diferentes escenarios presentados y adaptarse rápidamente a los cambios y desafíos del entorno. Para Vsinnova Cía. Ltda. estas circunstancias han resultado en una oportunidad para innovar y crear un servicio que automatiza algunos procesos de sus clientes, inicialmente ofrecía servicios tradicionales, en donde de forma manual se realizaba el registro, control y generación de archivos, así como la construcción de sus bases de datos, lo que generaba reprocesos, errores, inversión en tiempo y en dinero, es así que, Vsinnova Cía. Ltda. decide desarrollar un Software y presentarlo en un modelo SaaS (Software as Service), de esta forma facilitamos el proceso de construcción de base de datos, elaboración de reportes y la disponibilidad inmediata de la información cuando sea requerida, además permite a los clientes entrar en el mundo de la automatización de procesos además de los beneficios de ahorro en costos de personal y operativos para sus empresas.

Sin embargo, este cambio implica grandes retos para Vsinnova Cía. Ltda., especialmente en la definición de precios adecuados, que se ajusten a la necesidad real de cada cliente actual y de los clientes nuevos, sin dejar de pensar en que estos precios sean competitivos y garanticen la rentabilidad y la operatividad de la empresa.

El principal problema que enfrenta Vsinnova Cía. Ltda. es la falta de una base sobre la cual calcular precios para el modelo de negocios SaaS, lo cual requiere analizar los gastos y costos de la empresa para garantizar el funcionamiento en el tiempo. Sin una estructura de costos bien definida y optimizada, la empresa podría enfrentar dificultades operativas,

problemas de flujo de caja y la mala toma de decisiones estratégicas como el cálculo adecuado de precios.

Este estudio es importante porque busca brindar a Vsinnova Cía. Ltda., una propuesta de precios adecuada a su modelo de negocio, que se adapte a sus clientes y a la empresa, a través de un análisis detallado de sus gastos y costos operativos. Al analizar con detenimiento estos factores como sus operaciones, el costo por cliente, entre otros, permitirá identificar áreas de mejora y desarrollar estrategias que garanticen un costo accesible, confiable y que le permite mantener a sus clientes, pero también atraer a nuevos clientes. Esto no solo ayudará a Vsinnova Cía. Ltda. establecer precios atractivos y adecuados, también a lograr un crecimiento sostenido y mantenerse competitiva, además servirá como guía útil para otras empresas que se enfrenten a retos similares.

En resumen, esta investigación se enfocará en analizar los costos del modelo SaaS de Vsinnova Cía. Ltda., con el objetivo de proponer una estructura de precios competitiva que garantice la fidelidad de sus clientes y por lo tanto la rentabilidad.

1.2. Justificación

Las empresas que adoptan el modelo SaaS han crecido de manera importante a nivel mundial, en busca de modelos más eficientes que permitan un crecimiento sostenido y escalable, sin dejar de brindar un servicio de calidad y eficiente a un menor costo, esto les ha permitido enfrentar las crisis y los factores externos no controlados un ejemplo de esto es el Covid 19, a partir de este acontecimiento todas las empresas se vieron obligadas a reducir costos y a planificar formas más creativas de mantenerse en el mercado.

En este contexto, Vsinnova Cía. Ltda. identificó un problema existente al comprender la necesidad de sus clientes de automatizar sus controles, registros, manejo de datos y disponibilidad de información, para solucionar este problema creó Vsinfo. En la transición de

Vsinnova Cía. Ltda. de un modelo de negocios tradicional a un modelo de negocios SaaS es relevante entender en general que es un modelo de Software como Servicio ya que por esta característica el modo de trabajar de Vsinnova Cía. Ltda. debe ser analizado y revisado para adaptarse de manera eficiente al cambio.

Determinar un modelo adecuado de precios en una empresa SaaS es muy importante ya que sin una estructura de precios sobre el análisis de sus costos y gastos la empresa corre riesgos de errar en el monto que cobra a sus clientes, esto en el futuro puede derivar en problemas financieros tanto en el flujo de caja como en los resultados que obtenga de sus operaciones e incluso ver afectado el servicio que brinda a sus clientes.

Por lo tanto, este análisis de costos y gastos en Vsinnova Cía. Ltda. es fundamental para desarrollar una propuesta de precios adecuada para sus clientes dentro del modelo SaaS., esto es crucial para garantizar la rentabilidad y operatividad de la empresa que seguro tendrá que enfrentar otros desafíos y transformarse al ritmo de las nuevas tecnologías.

La importancia de esta investigación radica en que, Vsinnova Cía. Ltda. se encuentra en una fase de adaptación y debe revisar costos para determinar precios que sean adecuados, así mantenerse como la primera opción de los sujetos obligados. Este cambio representa tanto oportunidades como desafíos para las empresas, a través de este estudio no solo busca beneficiar a Vsinnova Cía. Ltda., sino que también servirá como referencia para otras empresas que busquen adoptar el modelo SaaS en el país.

Desde un enfoque social y práctico, esta investigación permitirá a Vsinnova Cía. Ltda. proponer una estructura de precios que se ajuste a la necesidad de cliente, esto nos permitirá atraer a nuevos clientes y fortalecer la relación con sus clientes actuales, además ayudará a la toma de decisiones informadas, lo que beneficiará a una gestión más eficiente. Esta

investigación tendrá un impacto significativo, ya que, al revisar los costos y gastos, Vsinnova Cía. Ltda. podrá optimizar sus recursos y mejorar la transparencia en su gestión, ayudando a la empresa a consolidarse como un referente ecuatoriano, impulsando a la automatización de otras empresas locales y promoviendo el desarrollo económico del país.

1.3. Alcance

Este trabajo tiene como propósito analizar la estructura de gastos y costos de la empresa Vsinnova Cía. Ltda. con el fin de proponer una estructura adecuada de precios que se ajuste a la realidad de empresa, al modelo de negocios y a las necesidades de sus clientes.

Durante todo el desarrollo del proyecto se resaltan las principales ventajas del modelo de negocio SaaS, para proporcionar una comprensión clara y aplicar las diferentes ventajas a la empresa, así como también se analizará los gastos, costos operativos y de desarrollo de Vsinnova Cía. Ltda., también se propondrá una estructura de precios en base a un análisis técnico.

La presente propuesta se medirá a través de la elaboración de un informe detallado que contenga recomendaciones prácticas y viables para un modelo de precios adecuados en un modelo de negocios SaaS, con el propósito de que la empresa brinde un servicio de calidad, fidelice a sus clientes antiguos y a capte clientes nuevos además de obtener rentabilidad, estabilidad financiera, permanencia de la empresa en el medio y tener un crecimiento sostenido abiertos a la evolución constante.

1.4. Objetivos General y Específicos

Objetivo General

Analizar los costos y gastos para una propuesta de precios en un Modelo SaaS para Vsinnova Cía. Ltda., con el fin de proponer precios adecuados, ubicada en el sector la Armenia II, Conocoto de esta ciudad de Quito, durante el año 2025.

Objetivos Específicos

- Identificar y analizar todos los componentes directos e indirectos involucrados en la prestación de servicios bajo el modelo SaaS, esto incluye revisar los costos y gastos propios del giro de negocio y del desarrollo.
- Establecer precios que aseguren un margen de ganancia, proponiendo un modelo adecuado a las necesidades y a la realidad en la que se desenvuelve la empresa.
- Evaluar la viabilidad de la propuesta de precios desde un enfoque contable para realizar un comparativo de los precios históricos versus la propuesta de precios objeto de este estudio para determinar el impacto financiero

CAPÍTULO II
MARCO TEÓRICO

2.1 Empresas que brindan servicio bajo un modelo SaaS

2.1.1 Que es una empresa SaaS (Software as a Service)

SaaS, o Software as a Service, es un modelo de negocio que distribuye sistemas como un servicio no como un producto, es una forma de poner a disposición softwares y soluciones de tecnología por medio de la internet. Con este modelo, tu empresa no necesita instalar, mantener y actualizar hardwares y softwares. (Salesforce, 2025)

A nivel mundial el mercado de servicios en la nube pública supera los 720.000 millones de euros con un crecimiento del 20.5% respecto al 2023, se espera que siga creciendo y alcance los 1.4 billones de euros en el 2028, teniendo como principales fundamentos la escalabilidad, la gestión de costos y acceso a tecnologías más recientes. Grandes como Microsoft, Amazon Web Service (AWS), Salesforce, Google, Oracle dominan el mercado y se adjudican el 40.5% de los ingresos el 2023. Las aplicaciones en la nube lideran los ingresos, pero las plataformas como servicio (PaaS) y el software como servicio (SaaS) , son las de mayor crecimiento y van de la mano con el avance tecnológico en inteligencia artificial y representan actualmente un pilar fundamental para la transformación digital, la innovación empresarial (Hernández N. , 2024) abriendo nuevas oportunidades de negocio.

Una empresa SaaS (Software as a Service) ofrece soluciones tecnológicas a través de internet (nube), permitiendo a los usuarios acceder a sus servicios sin necesidad de instalar algún software en sus dispositivos generando una relación cercana entre la empresa y el cliente, además esto mejora la experiencia del software. Este modelo facilita la escalabilidad de la empresa SaaS, reduce costos operativos y mejora la accesibilidad, ya que los clientes pueden utilizar la plataforma desde cualquier lugar con conexión a internet, soluciones que

facilitan el acceso a diferentes servicios desde cualquier lugar, sobre todo después del Covid-19 donde la conexión remota y el trabajo en línea se volvió esencial.

Según (Costello & Rimol, 2020), el servicio a través de la nube respondió a la mayor demanda y satisfizo la preferencia de los clientes por modelos de consumo elásticos y de pago por uso. Las actualizaciones y el mantenimiento son gestionados por el proveedor, garantizando siempre el acceso a la versión más reciente del software, optimizando la seguridad y el rendimiento del servicio.

2.1.2 Importancia del SaaS en la Transformación Digital Empresarial

El modelo SaaS (Software as a Service) juega un papel clave en la transformación digital empresarial, ya que permite a las empresas acceder a herramientas tecnológicas avanzadas sin necesidad de grandes inversiones en infraestructura. Según los expertos del sector, en 2023, el 73 % de las organizaciones utilizaban aplicaciones SaaS. Este porcentaje está creciendo a medida que más empresas se trasladan a la nube, impulsadas por beneficios como la rentabilidad, la escalabilidad y las capacidades de trabajo remoto (Fortune Business Insights, 2024).

Dentro de las principales ventajas de este modelo de negocio encontramos: ciclos de desarrollo más rápidos, la reducción de costos de los clientes, quienes no invierten en infraestructura, en adquirir licencias, en invertir en el producto ya que el cliente solamente paga la suscripción; la escalabilidad ya que el modelo SaaS permite degradar el servicio y adaptarlo a las necesidades del cliente, la adaptabilidad juega un papel crucial para adaptarse a cambios rápidos y asegurar flexibilidad y escalabilidad así también la actualización automática ya que el proveedor es el responsable de las mejoras y de corregir los errores que deriva en innovación constante, la tendencia del micro SaaS está creciendo rápidamente dentro del mundo del software como servicio (SaaS) un producto para empresas pequeñas

con una dirección clara al cumplimiento, a la norma y que tienen una naturaleza cambiante en el mercado este crecimiento es más que una tendencia es una revolución en el ecosistema digital (Pineda, 2024).

En este modelo algunas empresas desarrollan herramientas especializadas y a medida adaptadas a modelos de negocios únicos y a sectores muy específicos para satisfacer necesidades únicas. Según un informe de la industria SaaS, en 2023, aproximadamente el 41% de las nuevas empresas de SaaS informaron que se centran en nichos de mercado como parte central de su estrategia comercial, frente a sólo el 18% hace cinco años (Fortune Business Insights, 2024).

Dentro de las principales ventajas de este modelo de negocio encontramos: ciclos de desarrollo más rápidos, la reducción de costos de los clientes, quienes no invierten en infraestructura, en adquirir licencias, en invertir en el producto ya que el cliente solamente paga la suscripción; la escalabilidad ya que el modelo SaaS permite degradar el servicio y adaptarlo a las necesidades del cliente, la adaptabilidad juega un papel crucial para adaptarse a cambios rápidos y asegurar flexibilidad y escalabilidad así también la actualización automática ya que el proveedor es el responsable de las mejoras y de corregir los errores que deriva en innovación constante, la tendencia del micro SaaS está creciendo rápidamente dentro del mundo del software como servicio (SaaS) un producto para empresas pequeñas con una dirección clara al cumplimiento, a la norma y que tienen una naturaleza cambiante en el mercado este crecimiento es más que una tendencia es una revolución en el ecosistema digital (Pineda, 2024).

En este modelo algunas empresas desarrollan herramientas especializadas y a medida adaptadas a modelos de negocios únicos y a sectores muy específicos para satisfacer necesidades únicas. Según un informe de la industria SaaS, en 2023, aproximadamente el 41% de las nuevas empresas de SaaS informaron que se centran en nichos de mercado como

parte central de su estrategia comercial, frente a sólo el 18% hace cinco años (Fortune Business Insights, 2024).

2.2 Manejo de los costos y gastos en una empresa SaaS

2.2.1 Conceptos de costos y gastos en un modelo SaaS

Conocer los costos y gastos es clave para administrar las finanzas de una empresa, porque influyen directamente en la rentabilidad. Aunque suelen usarse indistintamente, tienen diferencias importantes

Costos: Son los recursos utilizados para producir bienes o servicios. Están directamente relacionados con la operación del negocio y pueden ser fijos o variables.

Costos fijos: son aquellos que se mantienen constantes durante un período determinado, independientemente del nivel de producción o ventas de la empresa. Por ejemplo, en una empresa SaaS, los costos incluyen el pago de servidores en la nube, licencias de software y sueldos del equipo de desarrollo.

Costos variables: se relacionan directamente con la producción o ventas de la empresa, es decir a medida que la producción o ventas incrementan o en su defecto disminuyen, estas se verán afectadas en su producción.

Gastos: Son los desembolsos necesarios para administrar y operar la empresa, pero no están ligados directamente a la producción. Incluyen rubros como servicios administrativos, alquiler de oficinas y pago de impuestos, entre otros.

Una gestión eficiente de costos y gastos permite mejorar la rentabilidad, optimizar recursos y establecer precios competitivos en el mercado. Como menciona Luque (2023), "un análisis constante de la estructura de costos e inversión permite a la empresa identificar oportunidades de mejora, mitigar amenazas, reducir gastos innecesarios y maximizar la rentabilidad en función de los recursos disponibles" (p. 15).

2.2.2 Importancia de costos y gastos en una empresa SaaS

Establecer cómo se organizan los costos en una empresa SaaS es fundamental para usar los recursos de manera eficiente y asegurar que el negocio sea rentable y sostenible. De acuerdo a (Rodrigues, 2025), detallamos algunas razones:

- Fijación de precios adecuada: Comprender los costos fijos y variables ayuda a establecer precios competitivos que cubran gastos y generen ganancias.
- Sostenibilidad financiera: Ayuda a planificar los ingresos y gastos para que la empresa se mantenga estable a largo plazo y no tenga problemas con de flujo de caja.
- Optimización de recursos: Consiste en identificar los costos más importantes para eliminar gastos innecesarios sin dejar de lado la calidad del servicio.
- Escalabilidad: En el modelo SaaS, donde los costos de adquisición de clientes y mantenimiento de infraestructura pueden ser altos, una estructura bien definida permite escalar el negocio sin comprometer la rentabilidad.

Atracción de inversores: Un análisis claro de los costos genera confianza en posibles inversores o socios, mostrando la viabilidad y el potencial de crecimiento de la empresa.

2.3 Estrategias para la fijación de precios en un modelo SaaS

2.3.1 Concepto y modelos de precios en un modelo SaaS

El modelo de precios es la forma en que una empresa decide cuánto cobrar por sus productos o servicios, para determinar el precio se deben analizar factores como los costos, la demanda, la competencia y los objetivos de la empresa.

De acuerdo con Luque (2023), “El concepto de "modelo de precios" se refiere a un conjunto de métodos y técnicas utilizados para determinar el precio de un producto o servicio” (p. 61).

El propósito principal es encontrar un equilibrio entre obtener ganancias y ofrecer un precio que los clientes consideren conveniente. Si el precio es muy alto, los clientes pueden rechazarlo; por el contrario, si el precio es demasiado bajo, la empresa podría perder rentabilidad.

Este modelo no es fijo y puede ajustarse con el tiempo según los cambios en el mercado, los costos o la economía. Además, varía según la industria, el ciclo de vida del producto y el público objetivo.

Es decir, el modelo de precios escalonados es una estrategia clave para empresas SaaS, ya que juega un papel fundamental a la hora de atraer y retener clientes. Desde el punto de vista de (PayPro Global, 2025) su efectividad es mayor cuando:

los clientes tienen distintas necesidades, las funciones del producto se pueden agrupar en categorías, y los planes de precios se diseñan para ajustarse a diferentes requerimientos. Entre los modelos de precios tenemos:

Existen distintos modelos de precios, cada una ajustada a los diferentes servicios y tipos de empresas SaaS. “Cada modelo tiene su propia estructura lógica y se adecúa a distintos tipos de servicios y necesidades de los clientes” (Stripe, 2023):

a) Modelos de precios por suscripción: Este modelo cobra a los clientes una tarifa mensual o anual para usar el servicio. Es común en empresas SaaS porque genera ingresos constantes. Para retener clientes, es importante ofrecer un buen servicio y opciones de suscripción que se adapten a sus necesidades.
b) Modelo de precios basados en el uso: En este modelo, los clientes pagan solo por lo utilizan, es ideal para quienes tienen necesidades cambiantes, por lo que pueden empezar con un costo bajo, sin embargo, puede volverse costos si el uso aumenta. Generalmente se ofrecen niveles según el consumo.

c) Modelos gratuitos o Freemium: Se ofrece una versión gratis con funciones básicas, y para las funciones avanzadas hay que pagar. Es una buena forma de atraer usuarios, pero puede ser difícil hacer que pasen a la versión de pago si la gratis ya cubre sus necesidades.

d) Modelo de precio por usuario: En este modelo, el costo del servicio se basa en la cantidad de usuarios o "asientos" que lo utilizan. Es fácil de entender y ajustar según las necesidades de la empresa, pero puede volverse costoso para equipos grandes, lo que podría llevar a algunos clientes a buscar alternativas más económicas.

e) Modelo de precios por niveles: Este modelo ofrece diferentes planes con precios variados según lo que incluyen, como funciones, almacenamiento o usuarios. Así los clientes eligen el plan que mejor les conviene. En este modelo es fundamental organizar los niveles de función y sus precios.

Modelo de precios basado en el valor: Este modelo fija su precio según lo que los clientes creen que vale el software, no solo por lo que cuesta hacerlo. Este modelo requiere estudiar el impacto del producto y a la vez explicar su valor a los clientes.

2.3.2 Factores que influyen en la determinación de precios

Fijar precios es fundamental para que una empresa sea competitiva y sostenible, ya que no solo facilita el intercambio de bienes y servicios, sino que también impacta directamente en la rentabilidad. Como señala (PayPro Global, 2025) para lograr un equilibrio entre el crecimiento empresarial y ganar nuevos clientes se debe considerar algunos aspectos.

Revisaremos los factores que pueden influir en la determinación de precios:

Valor Percibido del Producto: El precio de un producto SaaS debe reflejar el valor que un cliente recibe. Si el software resuelve problemas importantes o ahorra tiempo y dinero,

puede justificar un precio más alto. Por eso, es fundamental entender el valor que aporta el producto al cliente para definir su precio correctamente.

Costos Operativos y Margen de Ganancia: Los costos asociados a la entrega del servicio (como el mantenimiento de la infraestructura y los servidores en la nube) deben ser considerados. El precio debe cubrir costos y generar un margen de ganancia saludable, esto implica fijar un precio que cubra los gastos tanto del servicio, como administrativos y permita una rentabilidad a largo plazo.

Segmentación de Clientes: Las empresas SaaS deben comprender las distintas necesidades y sensibilidades al precio de sus segmentos de clientes, por ejemplo, los startups pueden estar más sensibles al precio que las grandes empresas. El uso de precios escalonados o planos por niveles permite adaptar el costo a diferentes tipos de clientes.

Análisis de Competencia: En un entorno competitivo, es clave analizar los precios de los competidores. Si los competidores ofrecen precios más bajos, es posible que se necesite ajustar el precio o mejorar la propuesta de valor, es por eso que la estrategia de precios debe diferenciarse en términos de calidad, servicio o características únicas.

Tasa de Abandono (Churn Rate): Para minimizar la tasa de cancelaciones, el precio debe ser competitivo y ofrecer un valor claro para los usuarios. Un precio demasiado alto puede aumentar las cancelaciones, mientras que un precio bajo podría generar problemas de rentabilidad. El objetivo es encontrar un equilibrio que mantenga a los clientes satisfechos y minimice las cancelaciones.

Escalabilidad del Modelo de Precios: El modelo de precios debe ser flexible y escalable, permitiendo que los clientes paguen según el uso o el tamaño de su organización. Modelos como el precio por usuario, por características o por niveles pueden adaptarse a diferentes necesidades y tamaños de clientes.

2.4 Análisis de costos y gastos de Vsinnova Cía. Ltda. en un modelo SaaS

2.4.1 Elaboración de propuesta de precios

El análisis tiene como objetivo diseñar una propuesta para crear una estructura de precios en VSinnova Cía. Ltda., a través de este esta propuesta ayudar a la empresa a ser más eficiente, sostenible y competitiva en el mercado SaaS (Software as a Service). También busca garantizar la satisfacción de los clientes con precios justos y accesibles. Además, mediante el uso del software Vsinfo, se busca optimizar los procesos de cumplimiento normativo y fortalecer la empresa como líder en su sector.

Análisis de Costos y Gastos en Vsinnova Cía. Ltda.

Para proponer una estructura de precios efectiva para Vsinnova Cía. Ltda., es fundamental realizar un análisis detallado de los costos y gastos asociados a la operación de la empresa. Este análisis ayudará a diseñar la estrategia de fijación de precios, misma que asegurará la sostenibilidad y rentabilidad del negocio.

Clasificación de Costos y Gastos

Costos Fijos: Son aquellos que no cambian sin importar la cantidad de ventas o servicios realizados, es decir, siempre deben pagarse, haya o no demanda. Dentro de este grupo se incluyen:

- Servicios de infraestructura tecnológica (Azure, Isacode, entre otros).
- Sueldos del equipo (personal administrativo y técnico).
- Aportes patronales al IESS.
- Costos bancarios recurrentes.
- Gastos administrativos y de operación (internet, Datafast, firmas electrónicas, servicios básicos, alquiler de oficinas).

Costos Variables: Dependen directamente de la venta del servicio y de la cantidad de clientes. Estos incluyen:

- Comisiones por ventas.
- Pagos a desarrolladores por implementación de mejoras en la plataforma y soporte para clientes
- Gastos de viaje y viáticos relacionados con la venta del servicio.

Gastos Operativos: Son aquellos que no impactan directamente en la producción del servicio, pero son esenciales para negocio:

- Eventos corporativos y actividades de integración del equipo.
- Asesorías contables (Asecontrifiuo, Azana costos y gestión).
- Material de oficina y gastos administrativos menores

El objetivo de este análisis es identificar el punto de equilibrio de la empresa, asegurando que los precios establecidos permitan cubrir los costos, generar rentabilidad y mantener la competitividad en el mercado SaaS.

Métodos de fijación de precios

Para encaminar la proponer de precios en Vsinnova Cía. Ltda, se han considerado varias estrategias que ayudan a encontrar un equilibrio entre lo justo para el cliente y lo rentable para la empresa. Estas alternativas permiten analizar distintas perspectivas que no son reglas fijas, sino opciones que sirven como guía:

Fijación basa en costos: Esta estrategia implica calcular los costos totales de operación como; costos directos, indirectos, fijos y variables, para luego añadir un margen de ganancia que garantice la sostenibilidad y rentabilidad de Vsinnova Cía. Ltda.

Fijación Basada en el Valor Percibido: Se analiza cuánto estarían dispuestos a pagar los clientes, considerando los beneficios que reciben en comparación con otras opciones del mercado.

Fijación Basada en la Competencia: Se deben revisan los precios de empresas similares para saber cómo posicionarse sin perder valor.

Además, se plantea la posibilidad de establecer niveles de servicio y modelos de suscripción diferenciados, que se ajusten a las necesidades del cliente, el uso del servicio y la evolución del negocio.

Como señala (PayPro Global, 2024) para "establecer puntos de precio se debe analizar métricas clave como el valor de vida del cliente (CLTV), el costo de adquisición del cliente (CAC) y los márgenes de ganancia deseados".

2.4.2 Impacto esperado y viabilidad de la propuesta

La presente investigación se ha propuesto definir una forma técnica de analizar precios para la empresa, en especial de su software Vsinfo, basados en los estudios realizados, en las necesidades propias como en las necesidades de su mercado, las notarías, que son el tipo de cliente estudiado para este análisis. Este modelo permitirá escoger entre planes y tarifas accesibles y rentables, garantizando que los clientes perciban un cobro justo.

Al revisar con cuidado los costos y gastos, se busca determinar el mejor mecanismo para elaborar una propuesta de precios basada en datos reales. De esta forma, las notarías más pequeñas podrán acceder al servicio sin que los precios les parezcan altos, mientras que las notarías más grandes pagarán de acuerdo con lo que usan. Esto será beneficioso tanto para los clientes como para Vsinnova Cía. Ltda., ya que ayudará a crear relaciones más duraderas y de confianza.

Entender bien los costos permitirá que los ingresos estén en equilibrio con los gastos, asegurando que la empresa mantenga una ganancia adecuada. Esto hará que Vsinnova Cía. Ltda. sea financieramente más estable y pueda seguir creciendo en el tiempo

Además, la implementación de este modelo de precios hará posible que Vsinnova Cía. Ltda. amplie su alcance a más notarías de distintos tamaños de manera justa, respaldada por un análisis técnico que brinde confianza tanto a la empresa como a sus clientes.

Viabilidad de la Propuesta

La propuesta de implementar un nuevo modelo de precios segmentado para Vsinfo de Vsinnova Cía. Ltda. incluye evaluar su viabilidad en el contexto de la transición de una empresa tradicional a una empresa basada en el modelo de Software como Servicio (SaaS). Teniendo en cuenta a (Martins, 2024) quien identifica cuatro elementos para un análisis de viabilidad, en este análisis preliminar se consideran tres dimensiones clave: viabilidad técnica, económica y operativa.

Viabilidad Técnica: Pasar al modelo SaaS es posible desde el punto de vista técnico, ya que le software Vsinfo y la tecnológica con la que cuenta actualmente la empresa lo permiten.

Entre las consideraciones clave se encuentran:

Adaptabilidad del sistema: Vsinfo está diseñada para operar en la nube, lo que facilita la escalabilidad y la integración de nuevos clientes según un modelo de servicio continuo.

Cumplimiento de estándares SaaS: El software ya cuenta con funciones clave para operar como un servicio en la nube, como el acceso remoto, el manejo de datos en tiempo real y medidas de seguridad para proteger información sensible.

Preparación tecnológica: A diferencia de un negocio tradicional, este modelo necesita cosas como almacenamiento en la nube, buen ancho de banda y herramientas para analizar datos. Vsinfo ya tiene estos elementos implementados, lo que facilita su funcionamiento como SaaS.

Viabilidad Económica: Aunque todavía no se cuenta con un análisis completo de los costos y gastos, cambiar al modelo SaaS parece una opción viable desde el punto de vista económico, por varias razones:

Ingresos recurrentes: Al cobrar mensual o anualmente, se asegura una entrada de dinero más predecible, lo que mejora la planificación financiera.

Segmentación de precios: La propuesta de segmentar los precios por tamaño y nivel de facturación de las notarías incrementa la accesibilidad del servicio para clientes pequeños y garantiza ingresos estables de clientes grandes.

Optimización de recursos: El modelo SaaS a diferencia del tradicional, disminuye costos asociados con actividades físicas, como logística o impresión, aumentando la rentabilidad.

Viabilidad Operativa: La transición al modelo SaaS resulta viable desde el punto de vista operativo:

Estrategia comercial: Vsinnova Cía. Ltda. ya cuenta con un esquema comercial que emplea proformas para pagos mensuales o anuales, alineado con las prácticas del negocio SaaS.

Procesos de migración: Aunque este cambio requiere ajustes, como capacitar al equipo en suscripciones y atención al cliente digital, estas capacitaciones se han implementado de manera gradual sin alterar la estructura del negocio.

Adaptación al cliente: El modelo SaaS permite personalizar servicios para notarías de diversos tamaños, algo que sería más complicado en un modelo tradicional.

2.5 Marco Conceptual

El presente trabajo de titulación se basa en proponer un modelo de precios basado en el análisis de costos y gastos de Vsinnova Cía. Ltda., una empresa con un modelo de negocio

SaaS (Software as a Service). Para ello, es fundamental definir los conceptos clave que guían el estudio, facilitando una mejor comprensión del enfoque metodológico y permitiendo la toma de decisiones estratégicas para la empresa.

En este marco, los costos y gastos juegan un papel fundamental. Los costos están directamente vinculados a la producción del servicio, mientras que los gastos corresponden a los pagos necesarios para mantener las operaciones del negocio. Dentro de esta clasificación, los costos fijos permanecen constantes independientemente de las ventas o el nivel de servicio (por ejemplo, salarios, infraestructura tecnológica y servicios en la nube), por otro lado, los costos variables están relacionados con el volumen de servicios y el número de clientes (como comisiones, pagos a desarrolladores y viáticos para la implementación del servicio). Además, los gastos operativos incluyen aspectos como asesoría contable, gastos administrativos y eventos corporativos.

Otro concepto importante es el de fijación de precios, que implica establecer el costo de un producto o servicio mediante estrategias que consideran varios factores clave. Entre los métodos más destacados se encuentran:

1) Fijación basada en costos, se calcula el total de los gastos operativos y se añade un margen de ganancia para garantizar que la empresa sea rentable.
2) Fijación basada en el valor percibido, se toma en cuenta lo que los clientes están dispuestos a pagar según el valor agregado que ofrece el producto o servicio.
3) Fijación basada en la competencia, analiza los precios de productos similares en el mercado para encontrar un posicionamiento competitivo.

El modelo de negocio SaaS es clave en este análisis, ya que permite ofrecer software a través de la nube, eliminando la necesidad de instalaciones locales. Este modelo se caracteriza por ser escalable, manejar costos recurrentes y operar con una estructura de

suscripción, lo que requiere una gestión enfocada en retener clientes y optimizar los costos del servicio.

En este contexto, el concepto de punto de equilibrio en esencial, ya que define el nivel de ingresos necesarios para cubrir todos los costos y empezar a generar ganancias. Para una empresa SaaS, este análisis cobra mayor importancia, donde los costos fijos representan una gran parte de los gastos y las estrategias de precios deben enfocarse en recuperar la inversión de manera progresiva.

Además, las estrategias de precios digitales son fundamentales para Vsinnova Cía. Ltda. e incluir opciones como planes de suscripción segmentados, promociones y modelos freemium que atraen clientes y los convierten en suscriptores de pago. La adaptabilidad de los precios en función del comportamiento del mercado y la demanda es una ventaja competitiva clave en el sector SaaS.

Finalmente, dentro del ámbito financiero, la gestión de ingresos y costos en empresas tecnológicas se convierte en un factor determinante para la sostenibilidad del negocio. La rentabilidad en modelos SaaS no se basa únicamente en la adquisición de clientes, sino en la retención y maximización del valor del ciclo de vida del cliente (Customer Lifetime Value, CLV), lo que requiere un equilibrio entre la inversión en adquisición y los costos operativos.

2.6 Marco Legal

El Marco legal regulatorio que aplica para esta investigación en cuanto a determinar una estructura de precios adecuada para los clientes de Vsinnova Cía. Ltda., quienes son sujetos obligados a reporta a la Uafe se enmarca en lo siguiente:

El artículo 11 de la Constitución de la República habla del principio de igualdad y no discriminación, esta propuesta de precios es fundamental para garantizar que las tarifas sean fijadas de forma equitativa permitiendo que todas las notarías en especial las pequeñas tengan

acceso sin favorecer ni discriminar, este modelo respeta el derecho a la igualdad consagrado en la Constitución. (CONSTITUCIÓN DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR, 2008)

De la misma forma, la Constitución de la República en su Artículo 16, inciso 2, nos habla del acceso universal a las tecnologías de la información y comunicación, este modelo de precios se alinea con este principio al permitir que notarias pequeñas puedan acceder al sistema Vsinfo a través de tarifas proporcionales promoviendo la democratización del acceso a la tecnología. (CONSTITUCIÓN DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR, 2008)

La Constitución de la República en su artículo 52 garantiza el derecho de los consumidores a recibir un servicio óptimo y de calidad, esta propuesta garantiza este derecho al proponer precios claros y transparentes. Constitución de la República del Ecuador, 2008

También la Constitución de la República en su artículo 385 promueve el desarrollo de tecnologías e innovaciones que impulsen la producción nacional, eleven la eficiencia y la productividad entre otros. Al enmarcar la propuesta de precios dentro de un modelo SaaS innovador, se promueve el avance tecnológico y la modernización de sectores tradicionales como el notarial, alineándose con este principio constitucional. (CONSTITUCIÓN DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR, 2008).

Esta propuesta de precios no solo cumple con las disposiciones legales, sino que contribuye al desarrollo sostenible y a la modernización del sector Notarial en el Ecuador. Adicional la Ley Orgánica de Prevención, Detección y Erradicación del Delito de Lavado de Activos y Financiamiento del Delito estable que ciertos sectores considerados sujetos obligados, como las Notarías, deben reportar a la Unidad de Análisis Financiero y Económico, transacciones inusuales, transacciones mayores a 10.000, coincidencias en listas restrictivas y deben implementar un sistema de prevención de riesgos de lavado de activos y financiamiento del terrorismo, es ahí donde Vsinnova Cía. Ltda. y su software Vsinfo apoyan

esta gestión y el cumplimiento de la normativa, este modelo de precios respaldará la gestión y permitirá que más notarías puedan acceder al servicio y mejorar el cumplimiento de la ley.

CAPÍTULO III.
MARCO METODOLÓGICO

3.1 Tipo de investigación

Investigación Mixta

La investigación empleada es de tipo mixto, combinando la investigación aplicada y la investigación descriptiva. La investigación aplicada de acuerdo con Tamayo (2003), "Es el estudio y aplicación de la investigación a problemas concretos, en circunstancias y características concretas" (p. 43), esto permite utilizar conocimientos teóricos para solucionar problemas específicos dentro de Vsinnova Cía. Ltda.

Mientras que Hernández, et al., "la investigación descriptiva busca especificar propiedades, características y perfiles de personas, grupos, comunidades o cualquier otro fenómeno que sea sometido a análisis" (p. 98), permite enfocarse en analizar y caracterizar los costos y gastos para establecer un modelo de precios adecuado.

El estudio es no experimental, lo que implica que no se manipulan deliberadamente las variables, sino que se observan y analizan tal como ocurren en la realidad. De acuerdo con Hernández, et al., el diseño no experimental se caracteriza porque las variables se estudian en su contexto natural sin intervención del investigador (p. 152). Esto es pertinente para este trabajo, ya que se busca examinar los costos y gastos en Vsinnova Cía. Ltda. sin modificar su estructura operativa.

El presente estudio tiene un enfoque transversal, ya que la recolección de datos se realiza en un momento específico del tiempo. Este análisis nos posibilita en tener una visión clara y panorámica del estado financiero actual de Vsinnova Cía. Ltda. durante el año 2025, permitiendo obtener un análisis de costos y la formulación de la propuesta de precios.

3.2 Enfoque

Enfoque Mixto

Se ha utilizado una visión metodológica mixta, misma que se compone de técnicas cuantitativas y cualitativas: Recolectar datos contables y analizarlos permite revisar indicadores financieros adecuados para determinar rentabilidad, análisis de fidelización, determinando la estabilidad financiera y en la segmentación de notarías en pequeñas, medianas y grandes según volúmenes de transacción así como en la facturación que refleja el Vsinfo podemos tener un análisis de segmentación más completo y por ende tener datos más fiables.

3.3 Herramientas metodológicas

Según (Aizcorbe, 2023), las herramientas tecnológicas "puede resultar de gran ayuda para simplificar y mejorar el proceso de investigación". En este contexto, la herramienta metodológica que se va a utilizar son Microsoft Excel y Power Bi, las cuales permitirán realizar un análisis integral que combine análisis estadísticos, contables, financieros y conclusiones de los hallazgos. En las hojas de cálculo se podrá recopilar datos, armar bases de datos identificar y clasificar los costos fijos y variables, gastos e ingresos obteniendo data fiable que permita analizar las diferentes perspectivas y opciones.

También, facilitará la evaluación en cuanto a saber si los costos, gastos actuales, y los ingresos, respaldan los objetivos de la empresa y cumplen con la rentabilidad deseada. Este enfoque permitirá la verificación de la viabilidad de la propuesta, contribuyendo así a una toma de decisiones basada en un análisis técnico.

3.4 Técnicas

En esta investigación utilizaremos algunas técnicas para recolección, procesamiento y análisis de datos contables e información de uso del sistema Vsinfo.

Finanzas: Se emplearán registros contables directamente desde el sistema Vsinfo, incluyendo transacciones, costos y gastos relevantes, esto nos permitirá disponer de datos actualizados, importantes y precisos para el presente análisis.

Contables: Los datos contables, resumen de costos y gastos, estado de pérdidas y ganancias, balances, serán muy útiles el momento de identificar patrones. El análisis realizado nos permitirá tener una radiografía financiera para evaluar sostenibilidad de la propuesta de precios.

Segmentación de Clientes: Se seleccionará a los clientes, notarías, conforme criterios anteriormente definidos como tamaño, volumen de transacciones, características operativas y relación costo-beneficio. Este procedimiento asegura un enfoque estratégico para analizar diferentes grupos de clientes.

Gráfico de Variables: Uso de gráficos y visualizaciones para representar de forma clara las variables involucradas en el análisis, como costos fijos, costos variables, gastos y precios. Esta técnica facilitará la identificación de relaciones entre variables y tendencias clave.

Matriz de Operacionalización de Variables: Definición y estructuración de las variables del estudio para garantizar su correcta medición y análisis. Por ejemplo, establecer cómo se medirán los costos fijos, costos variables y gastos administrativos.

Criterios de Inclusión y Exclusión: Aplicación de los criterios definidos (segmentación de clientes, uso de Vsinfo, análisis de registros contables, etc.) para seleccionar los sujetos de estudio relevantes. Este procedimiento garantiza que la población analizada cumpla con los objetivos del estudio

3.5 Estudios iniciales

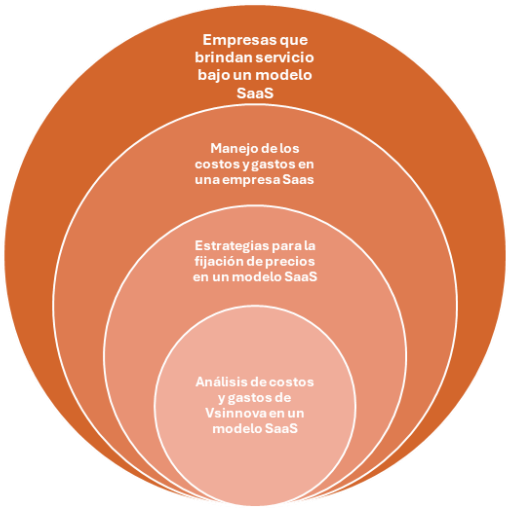


Figura 1. Gráfico de variables

Título: Análisis de costos y gastos para una propuesta de precios en un Modelo SaaS en Vsinnova Cía. Ltda., ubicada en el sector de la Armenia II, Conocoto de esta ciudad de Quito durante el año 2025

Tabla 1. Matriz de operacionalización de variables

Variables	Definición conceptual	Dimensiones	Indicadores	Instrumento
Costos	Costos viene del verbo costar que viene del latín *costare*, podría traducirse como corresponder o cuadrar. Los costos se relacionan con el proceso de producción. Es decir: los costos son aquellos pagos necesarios para el funcionamiento del circuito productivo, o sea, para poder producir bienes y servicios. Enciclopedia Concepto (2021). Los costos se consideran en el balance general. De los costos se espera que traigan ganancias o sean rápidamente recuperables. Como ejemplo en Vsinnova Cía. Ltda. tenemos los costos que genera el pago al personal, el pago del uso de la nube en Azure, costos de desarrollo del software, etcétera, en definitiva, los costos incurridos en la producción y mantenimiento del software en Vsinnova Cía. Ltda. La estructura de costos en una empresa se refiere a cómo organiza y maneja sus recursos financieros para llevar a cabo sus actividades y alcanzar sus metas. Está formado por todos los costos necesarios para producir bienes o servicios, así como las inversiones en activos que aportan valor a largo plazo. Estos se dividen en costos fijos y costos variables: ● Costos fijos: Son aquellos que no cambian según el nivel de producción o ventas, como el alquiler o los salarios del personal administrativo. ● Costos variables: Son aquellos que aumentan o disminuyen según la producción o ventas, como el costo de materiales o la mano de obra directa.	Costos Fijos Costos Variables	Costo mensual de la nube (Azure) Costo de licencias (SQL Server, Visual Studio si fuera de pago) Costo de mantenimiento y mejoras del software. Costos por pago de sueldos y salarios, décimos, vacaciones. Costos pago planillas IESS. Costo del desarrollo inicial del software Costos pago comisiones.	Organizar información en excel y realizar análisis contable de los datos disponibles en la empresa en su: Sistema de facturación Vendex Registro de revisión y mejoras. Roles de pagos Registro de pago de planillas del Iess Registros internos del costo del desarrollo. Registro del pago de comisiones.

	Es importante entender que la estructura de costos varía según el sector y el modelo de negocio de la empresa. Según (Luque, 2023)“un análisis constante de la estructura de costes e inversión permite a la empresa identificar oportunidades de mejora, mitigar amenazas, reducir gastos innecesarios y maximizar la rentabilidad en función de los recursos disponibles”. (p.15)			
Gastos	Gasto viene del verbo gastar, derivado por razones fonéticas del verbo “devastar”, del latín vastus. Los gastos se relacionan a las funciones administrativas. Los gastos son aquellos pagos o adquisiciones de deuda (aumento de pasivos) que acarrean las operaciones normales que acompañan a la producción. Los gastos se deducen de los ingresos en el estado de resultados. Los gastos no representan ni reflejarán ganancias futuras, pero impactan directamente en el márgen de éxito del producto o servicio. Como ejemplo en Vsinnova Cía. Ltda. los gastos son el uso de estratégia de mailing para ofrecer sus servicios, también las capacitaciones que recibe el personal, el arriendo, etcétera. Los gastos en Vsinnova Cía. Ltda. representan los recursos financieros destinados a mantener y potenciar la operación de la empresa, asegurando su crecimiento y competitividad en el mercado SaaS. Estos gastos se dividen en: gastos operativos y gastos de marketing. ● Gastos operativos y de marketing: son los gastos necesarios para mantener el negocio en funcionamiento	Gastos operativos	Pago de agua, luz, teléfono, internet Pago de arriendo Pago de dominio web Pago de licencia de Office Costos de firma electrónica Pago de sistema de facturación (Vendex) Servicios de contabilidad Pago de impuestos al Sri Gastos de marketing por mailing Otros gastos Pago de herramienta de gestión (Asana) Gastos viajes y viáticos	Facturas mensuales de servicios Facturas mensuales Factura de renovación anual Facturas de adquisición de licencias Facturas de compra o renovación Facturas mensuales Facturas por servicios Declaraciones y pagos al Sri. Costo de plataforma de mailing (única manera en la que se realiza marketing) Facturas anuales

	después de la inversión inicial. Estos costos continúan mientras la empresa sigue operando y creciendo. ● El gasto en el desarrollo y mantenimiento de Vsinfo, es una inversión estratégica fundamental para garantizar su funcionalidad, seguridad y evolución en el tiempo, además, es crucial para ofrecer un servicio confiable y eficiente, lo que impacta directamente en la satisfacción y retención de clientes.	Gastos de Marketing		Reporte de gastos de alimentación, hospedaje y transporte.
Precio	El precio es un valor monetario que se paga por adquirir un producto, servicio o cualquier otra cosa, como indica en la enciclopedia de economía ECONOMIPEDIA. El precio es lo que pagamos para obtener algo que queremos o necesitamos, como un producto o un servicio. Es la cifra, normalmente en dinero, que se acuerda entre vendedor y comprador. Sevilla A. (2024). El precio es muy importante a la hora de transaccionar, representa un punto de acuerdo entre el comprador y el vendedor quienes deben estar de acuerdo con el precio. Existen varios tipos de precios: bruto, neto, de costo, unitario, de mercado, de equilibrio, de introducción, de venta, fijo, variable, máximo y mínimo. En el caso de Vsinnova Cía. Ltda., la definición operacional representa el esquema de tarifas aplicado a clientes según su tamaño y volumen de transacciones. El modelo de precios busca un equilibrio entre ganar rentabilidad y que los clientes vean justo el costo del producto o servicio. Si el precio es muy alto, puede perder clientes, o por el contrario, si es muy bajo, la empresa podría no ser rentable. Por eso, es importante ajustar los precios según el mercado, los costos y la situación económica. Además, cada negocio debe definir su estrategia de precios según su industria, producto y tipo de clientes.	Segmentación de Clientes	Clientes (Notarías) pequeñas (Menos de X transacciones/mes, menos de Y empleados) Clientes (Notarías) medianas (X-Y transacciones/mes, Y-Z empleados) Clientes Notarías grandes (Más de Y transacciones/mes, más de Z empleados)	Base de datos de clientes y reportes de uso del software, facturación Base de datos de clientes y reportes de uso del software, facturación Base de datos de clientes y reportes de uso del software, facturación
		Estructura de Precios	Costo mensual fijo por cliente. Tarifa por transacción Costos operativos y administrativos. Rentabilidad esperada. Análisis de precios de la	Tarifario interno de Vsinnova Cía. Ltda. Reporte de uso de software y

Existen diferentes modelos de precios en empresas SaaS ● Modelo de precios por usuario cobra según la cantidad de personas que acceden al servicio. A medida que se agregan más usuarios, el costo total aumenta. ● Modelo de precios por uso tiene niveles según el consumo (datos, tiempo, almacenamiento, etc.), permitiendo a los usuarios actualizar su plan cuando alcancen los límites. ● Modelo de precios por nivel o plan, este modelo establece el precio según las funciones y complejidad de cada plan. Es un software común con muchas funcionalidades. ● Modelo de precios freemium, este modelo permite a los clientes usar el software de forma gratuita, pero las funciones avanzadas se venden por separado. ● Precios híbridos: El modelo de precios híbridos combina diferentes estrategias, como cobrar una suscripción por usuario y cobrar adicionalmente por funciones extras.	Factores de determinación de precios	competencia. Capacidad de pago del cliente. Modelo de pago vs la competencia. (mensual o anual) Costo total del servicio (semestral)	reporte de facturación. Reporte de costos Margen de utilidad aplicado Comparación con otros proveedores.
	Comparación con la competencia		Análisis de estrategia de precios de la competencia. Comparación de costos versus la competencia.

Tabla 2. Criterios de inclusión y exclusión

Criterios de Inclusión	Criterios de Exclusión
Clientes de Vsinnova Cía. Ltda., segmento notarías	Personas naturales o jurídicas que no sean sujetos obligados a reportar a la Uafe
Uso de software Vsinfo	Notarías sin uso registrado del software VSinfo
Registros contables accesibles para el análisis de los últimos tres meses	Registros contables fuera del tiempo del análisis
Segmentación por número de transacciones en Vsinfo, por tipo de transacciones.	Notarías que trabajan con Vsinnova Cía. Ltda.
Segmentación por número de transacciones en Vsinfo, por facturación	
Segmentación por número de transacciones en Vsinfo, por nivel de riesgo	
Tiempo mínimo que trabaja el cliente con Vsinnova Cía. Ltda.	Notarías con menos de 6 meses de relación con Vsinnova Cía. Ltda.

Muestreo y población

Se utilizará un muestreo no probabilístico de tipo convencional, en el cual se seleccionarán sujetos de estudio según su relevancia para la investigación. Dado que el estudio se centra en costos y estrategias de precios dentro de Vsinnova Cía. Ltda., se analizarán los datos financieros internos y se considerará la experiencia de la empresa con las "Notarías" sujetos obligados a reportar a la Unidad de Análisis Financiero y Económico.



Figura 2. Tamaño de la Muestra

Tabla 3. Muestreo y Población

Población	Método de Muestreo	Tamaño de la Muestro	Características de la Muestra
595 notarías a nivel nacional	Muestreo no probabilístico por criterio	235 notarías	Se incluyen notarías de distintas ciudades y tamaños, a nivel país.
65 notarías clientes frecuentes y esporádicos de Vsinnova Cía. Ltda.	Muestreo no probabilístico por conveniencia	57 notarías	Se seleccionan notarías que han usado los servicios de Vsinnova Cía. Ltda., priorizando transacciones y antigüedad del cliente.
27 notarias que usan VSinfo	Muestreo no probabilístico por conveniencia	26 notarías	Se eligen notarías con mayor uso del software VSinfo, considerando el volumen de transacciones y el tamaño.
15 notarías de Quito y Guayaquil	Muestreo no probabilístico por conveniencia	13 notarías	principales ciudades del país

3.6 Desarrollo

En esta parte se analizarán las variables clave del estudio: costos, gastos y precios. Este análisis tiene como finalidad apoyar la transición de Vsinnova Cía. Ltda. hacia un modelo de negocio basado en SaaS (Software as a Service), asegurando que la nueva

estructura de precios refleje las características de este enfoque innovador. Para ello, las variables serán evaluadas utilizando los registros financieros y operativos.

Variables de Análisis

Costos

Identificar y clasificar los costos en fijos y variables para entender su estructura en el modelo SaaS.

Determinar el porcentaje de costos directos relacionados con la provisión de servicios en la nube.

Garantizar que los costos incurridos por Vsinnova Cía. Ltda. sean sostenibles en el tiempo, particularmente en áreas como el desarrollo de software, infraestructura tecnológica y soporte a clientes.

Costos recurrentes registrados, como sueldos del equipo de desarrollo, inversiones en herramientas tecnológicas y aportes al IESS.

Costos asociados a transacciones directas, como la adquisición de recursos tecnológicos, mantenimiento de servidores y desarrollo de mejoras en el software.

Gastos

Identificar los gastos administrativos, bancarios y operativos que afectan al modelo de negocio SaaS.

Analizar la proporción de gastos indirectos que no contribuyen directamente a la operación tecnológica y cómo pueden optimizarse para mejorar la eficiencia.

Asegurar que los gastos estén alineados con el soporte requerido para clientes SaaS, incluyendo actividades de atención y cumplimiento normativo.

Gastos clasificados como administrativos, bancarios y de viajes relacionados con la gestión del negocio.

Porcentaje de gastos sobre los ingresos totales y cómo estos evolucionan mensualmente en relación al crecimiento del modelo SaaS.

Precios

Diseñar una propuesta de precios flexible y sostenible, adaptada al modelo de negocio SaaS, que responda a las necesidades de los clientes notariales.

Garantizar que los precios propuestos cubran los costos operativos y generen un margen de utilidad adecuado, considerando la escala y naturaleza del negocio SaaS.

Evaluar si los precios actuales deben ajustarse para diferentes segmentos de clientes, como notarías frecuentes, esporádicas y aquellas en zonas de riesgo.

Relación entre costos, gastos y los precios actuales, específicamente en el contexto del modelo SaaS.

Comparación de precios aplicados en notarías de diferentes segmentos, considerando sus características y volumen de uso del servicio.

Análisis de Registros de Datos

Los datos disponibles serán analizados para:

Identificar patrones y tendencias en los costos y gastos asociados al modelo SaaS, evaluando su sostenibilidad frente al volumen de clientes.

Determinar cómo los costos y gastos impactan la escalabilidad y eficiencia operativa de Vsinnova Cía. Ltda. en este modelo de negocio.

Clasificar las notarías según los criterios de segmentación (tamaño, volumen de transacciones y ubicación), para ajustar la propuesta de precios al perfil de cada cliente.

Integrar los resultados del análisis estadístico, financiero y operativo para justificar la nueva estructura de precios propuesta.

En esta parte se analizarán las variables clave del estudio: costos, gastos y precios. Este análisis tiene como finalidad apoyar la transición de Vsinnova Cía. Ltda. hacia un

modelo de negocio basado en SaaS (Software as a Service), asegurando que la nueva estructura de precios refleje las características de este enfoque innovador. Para ello, las variables serán evaluadas utilizando los registros financieros y operativos.

CAPITULO IV.
RESULTADOS Y DISCUSIÓN

4.1. Análisis e interpretación de resultados

En el presente estudio se analizará la información que corresponde a los meses de noviembre 2024 a febrero 2025. Este período es muy importante ya que coincide con la transición de la empresa que paso de un modelo de venta de servicio tradicional a un modelo de negocio basado en el Software como Servicio (SaaS).

El estudio de estos datos nos permitirá evaluar el impacto de esta transición en términos financieros, permitiendo clasificar costos, gastos según los principales parámetros de una SaaS, en este sentido la fuente de la información son los registros contables de la empresa.

4.1.1. Justificación estadística de la muestra

La tabulación de la muestra se realizó con base a un universo de 595 notarías a nivel nacional, para llegar al tamaño de la muestra, se ha utilizado un muestreo no probabilístico por conveniencia, con un nivel de confianza del 95%, un margen de error del 5% y una proporción esperada del 50%.

Tabla 4. Justificación de la muestra

Descripción	Universo	Muestra	Nivel de confianza	Nivel de error
Todas las notarías a nivel nacional	595	235	95%	5%
Las notarías clientes frecuentes y esporádicos	65	57	95%	5%
Las notarías que usan el VSinfo	27	26	95%	5%
Notarías de Quito y Guayaquil	15	12	95%	5%

De las 595 notarias existentes a nivel nacional, 65 notarías son clientes que han utilizado los servicios que ofrece la empresa, sean el servicio de software o los servicios

consultivos, de las cuales 27 notarias han implementado el sistema Vsinfo a nivel nacional. Es importante mencionar que, de estas 27 notarias, 13 pertenecen a la ciudad de Quito y Guayaquil, las principales ciudades del país, de estas trece notarias se toma el 100% para este análisis.

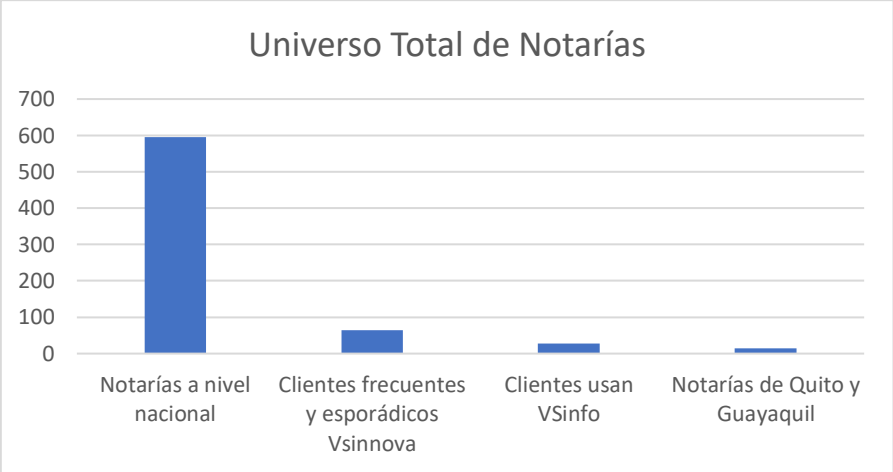


Figura 3. Total de notarías

4.1.2. Análisis de ingresos y porcentaje por productos

Tabla 5. Ventas

Ventas	$
nov-24	4.642,17
dic-24	6.178,95
ene-25	7.705,00
feb-25	12.079,00
Total ventas	**30.605,12**

Tabla 6. Ingresos

Ingresos Vsinfo	$
Ingresos fijos	11.818,00
Ingresos variables	18.656,12
Ingresos varios	131,00
Total ingresos 4 meses	**30.605,12**

Tabla 7. Porcentaje por servicio

Producto	Ingresos $	% de Ingresos
Vsinfo	11.818,00	38.61%

Consultivos	18.656,12	60.96%
Desarrollo a medida	131,00	0.43%
Total	**30.605,12**	**100%**

Los ingresos totales en los cuatro meses analizados alcanzan $30.605,12. La distribución de ingresos por producto muestra que los servicios consultivos generan el 60.96% de los ingresos, mientras que Vsinfo aporta el 38.61% y el desarrollo a medida solo el 0.49%. Este análisis da a conocer que los mayores ingresos provienen de Vsinfo y Consultivos, por lo que se debe enfocar una estrategia de precios para Vsinfo que permita incrementar su rentabilidad.

Tabla 8. Clasificación de costos y gastos

Clasificación costos		**Monto**	**Total**
Costos directos			1.785,26
	Azure	597,39	
	Desarrollo	1044,8	
	Internet	143,07	
Costos indirectos			18.542,05
	Contabilidad	303,6	
	Arriendo	1.400,00	
	Azana CRM	133,72	
	Datafast	36,76	
	Sistema de facturación (VENDEX)	137,6	
	Sueldos	15.224,06	
	Servicios básicos	80	
	Gastos bancarios	27,26	
	Viáticos	1199,05	
Gastos administrativos			875,5
	Caja chica	104,07	
	Plan celular	184,45	
	Gastos corporativos	586,98	
Total costos directos e indirectos y gastos administrativos			**21.202,81**

El análisis de la clasificación de costos y gastos muestra que los Costos Indirectos representan la mayor parte del gasto total, con $18.542,05 que representa el 87.45% del total. Dentro de la información presentada, vemos que los sueldos destacan como el mayor componente con $15.224,06, lo que resalta su importancia en las operaciones de la empresa.

Los Costos Directos, aunque menores en comparación, suman $1.785,26 que es el 8.42% y están relacionados principalmente con Azure y Desarrollo. Por último, los Gastos Administrativos, aunque son la porción más pequeña con $875,50, es decir, 4.13%, incluyen elementos como caja chica y plan celular, esenciales para el funcionamiento diario.

4.1.3. Análisis de costos y rentabilidad por producto

Tabla 9. Valores por porcentaje

Concepto	Vsinfo $	Consultivos $	Desarrollo $	$
Ingresos	11.818,00	18.656,12	131,00	30.605,12
Costos directos	689,29	1.088,29	7,68	1.785,26
Costos indirectos	7.159,09	11.303,23	79,73	18.542,05
Gastos administrativos	338,03	533,70	3,76	875,50
Total de costos y gastos	8.186,40	12.925,23	91,17	21.202,81
Utilidad operativa	**3.631,60**	**5.730,89**	**39,83**	**9.402,31**

Tabla 10. Rentabilidad por servicio

Concepto	Vsinfo %	Consultivos %	Desarrollo %
Margen neto	30,73	30,72	30,40
Margen de contribución	94,17	94,17	94,14

Aquí se comparan los ingresos con los costos de cada servicio, es decir, los servicios de software tienen una rentabilidad operativa del 30.73%, lo que indica que generan una buena ganancia después de cubrir sus costos.

Los servicios consultivos, aunque generan más ingresos, también tienen más costos, dejando una rentabilidad del 30.73%. El desarrollo a medida tiene la menor participación y rentabilidad, se podría decir que no es un servicio prioritario en términos financieros.

4.1.4. Punto de equilibrio de Vsinfo

Tabla 11. Punto de equilibrio

Concepto	$
Costos fijos	7.497,12
Margen de contribución	94%

Punto de equilibrio	**7.961,47**

El margen de contribución del 94% significa que, por cada dólar vendido, 94 centavos contribuyen a cubrir los costos fijos, y el resto va a costos variables.

Para que Vsinfo no tenga pérdidas, debe generar al menos $7.961,47 en ingresos cuatrimestrales. Es decir, si las ventas son menores a esta cifra, el negocio de Vsinfo operará con pérdidas.

Tabla 12. Estado de pérdidas y ganancias

Noviembre 2024 a febrero 2025

Concepto	Valores	
Ventas brutas:		30.605,12
(-) R.F. Iva		1.499,78
Ventas netas:		29.105,34
(-) Costos directos:		
	Azure	597,39
	Desarrollo	1.044,80
	Internet	143,07
Total costos directos:		**1.785,26**
Utilidad bruta:		**27.320,08**
(-) Costos indirectos:		
	Contabilidad	303,60
	Arriendo	1.400,00
	Azana CRM	133,72
	Datafast	36,76
	Sistema de facturación (VENDEX)	137,60
	Sueldos	15.224,06
	Servicios básicos	80,00
	Viaticos	1.199,05
	Gastos bancarios	27,26
Total costos indirectos:		18.542,05
(-) Gastos administrativos:		
	Caja chica	104,07
	Plan celular	184,45
	Gastos corporativos	586,98
Total gastos administrativos:		875,50
Total costos indirectos y administrativos		19.417,55
Utilidad operativa y neta		**7.902,53**

La empresa generó ventas netas de $29.105,34 y obtuvo una utilidad neta de $7.902,53. Aunque los costos directos son bajos $1.785,26 muestran eficiencia, sin embargo, los costos indirectos con $18.542,05, principalmente sueldos y salarios, comisiones por ventas, representan la mayor carga financiera. A pesar de esto, la empresa opera de forma rentable, aunque podría mejorar la gestión de sus costos indirectos para incrementar su rentabilidad.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

Conclusiones

Las conclusiones obtenidas reflejan el cumplimiento de los objetivos planteados. Se cumplió con el primer objetivo al identificar y clasificar detalladamente los costos y gastos asociados al modelo SaaS, lo que permitió visualizar la carga financiera de cada componente. Se evidenció que los costos indirectos representan el 87,45% del total, destacando los sueldos como el rubro más representativo. Los costos directos, relacionados principalmente con Azure (Nube) y el Desarrollo de Software, constituyen el 8,42%, mientras que los gastos administrativos alcanzan el 4,13%. Este análisis permitió entender con claridad la estructura de costos, su importancia y peso en la prestación del software como servicio.

En cuanto al segundo objetivo, si bien aún no se ha definido una propuesta final de precios, se ha realizado una tabulación detallada con la información de la empresa y la segmentación de mercado de las notarías, lo que ha permitido establecer rangos que servirán como base para construir una propuesta con tarifas adecuadas. Además, esta información técnica proporciona una guía sólida para construir una estructura de precios que asegure rentabilidad permitiendo accesibilidad del servicio de las notarías pequeñas, medianas y grandes.

Por último, el tercer objetivo, los resultados financieros obtenidos reflejan un modelo de negocio con viabilidad positiva. A pesar de áreas por optimizar, el análisis contable muestra que Vsinnova Cía. Ltda. es rentable, con ingresos sólidos provenientes principalmente del servicio Vsinfo y los servicios consultivos y de asesoría. Esto resalta la importancia de seguir fortaleciendo estos servicios, implementar estrategias de mejora continua y tomar decisiones basadas en datos para lograr una rentabilidad sostenible a largo plazo.

Este modelo de negocio se evidencia sólido financiera y competitivamente, es importante monitorear la evolución tanto de los costos y gastos como de los ingresos, analizar los indicadores financieros adecuados para afinar la propuesta de precios la misma que debe acompañar el crecimiento sostenido de la empresa, la toma de decisiones informadas que le permitan a la empresa crecer y mantenerse en el mercado.

Recomendaciones

Se recomienda analizar el margen de ganancia, así como el punto de equilibrio y en base a ello adoptar una estrategia de precios que permita que los ingresos cubran la totalidad de costos y gastos generando para obtener la rentabilidad deseada, realizando una distribución de acuerdo con el peso que le corresponde a cada servicio según los ingresos, costos y gastos.

Se recomienda realizar un análisis semestral y anual para entender la evolución de los costos y gastos en relación con los servicios ofrecidos, así como la de los ingresos, en base a las nuevas captaciones y a la fidelidad de los clientes.

A partir del punto de equilibrio se recomienda identificar cual es el ingreso mínimo requerido mensual que se necesita para sostener el crecimiento de la empresa y analizar los precios periódicamente durante todo el año.

En base al análisis y al porcentaje que representan los costos y gastos, así como los ingresos determinar claramente el rango en que se tendrán los descuentos.

Es importante tomar en cuenta que una buena propuesta de precios tomará en cuenta la inclusión de todos los segmentos de notarías para que puedan acceder al software indistintamente ya que la empresa presentará propuestas accesibles para cada uno de los segmentos, así como también que la propuesta de precios permita la fidelización de los clientes antiguos y la captación de nuevos clientes asegurando una estructura escalable de ingresos fijos.

Establecer un modelo de precios basado en el modelo Software como Servicio, por niveles y por suscripción, considerando el número de transacciones en el Vsifo y el histórico de pagos, así se podrá cumplir con los objetivos de la empresa en rentabilidad, tener un modelo sostenible en el tiempo y brindar un servicio de calidad integral.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Aizcorbe, M. (2023). *Herramientas tecnológicas PARA LA INVESTIGACIÓN.* Universidad de Celaya: https://www.udec.edu.mx/wp-content/uploads/2023/03/Herramientas-tecnologicas-para-investigacion.pdf

CONSTITUCIÓN DE LA REPÚBLICA DEL ECUADOR. (20 de Octubre de 2008). MONTECRISTI.

Costello & Rimol. (23 de julio de 2020). *Gartner prevé que los ingresos mundiales por la nube pública crecerán un 6,3 % en 2020.* Gartner: https://www.gartner.com/en/newsroom/press-releases/2020-07-23-gartner-forecasts-worldwide-public-cloud-revenue-to-grow-6point3-percent-in-2020

Fortune Business Insights. (2024). *TAMAÑO DEL MERCADO DE SAAS.* Fortune Business Insights: https://www.fortunebusinessinsights.com/software-as-a-service-saas-market-102222

Hernández, et al. (14 de 04 de 2014). *Metodología de la Investigación Sexta Edición.* McGraw-Hill.: file:///C:/Users/Administrador/Downloads/Investigacion_sampieri_6a_ED.pdf

Hernández, N. (01 de julio de 2024). *La nube pública: la industria que superará los 720.000 millones de euros en 2024 que dominan cinco tecnológicas*. El Español invertia: https://www.elespanol.com/invertia/disruptores/grandes-actores/tecnologicas/20240701/nube-publica-industria-superara-millones-euros-dominan-tecnologicas/866413556_0.html

Luque, J. (Junio de 2023). *Estructura de costes e inversión de modelos de negocio SaaS con comercialización online para el análisis de oportunidades de crecimiento superescalar.* Universidad Politécnica de Madrid: https://oa.upm.es/75474/

Martins, J. (13 de mayo de 2024). *asana*. Cómo aplicar un estudio de viabilidad en la gestión de proyectos: https://asana.com/es/resources/feasibility-study

PayPro Global. (06 de diciembre de 2024). *Cómo fijar el precio de su SaaS*. PayPro Global: https://payproglobal.com/es/como/precio-del-producto-saas/

PayPro Global. (03 de febrero de 2025). *¿Qué es el precio por niveles en SaaS?* PayPro Global: https://payproglobal.com/es/respuestas/que-es-la-tarificacion-por-niveles-de-saas/

PayPro Global. (04 de febrero de 2025). *¿Qué son los modelos de precios de SaaS?* PayPro Global: https://payproglobal.com/es/respuestas/que-son-los-modelos-de-precios-de-saas/

Pineda, A. (20 de septiembre de 2024). *Faroo Legal*. SaaS: transformando el Modelo de Negocios del Software: https://faroolegal.com/post/saas-transformando-el-modelo-de-negocio-del-software/

Rodrigues, N. (13 de marzo de 2025). *HubSpot*. Cómo hacer una estructura de costos: tipos, ejemplos y mejores prácticas: https://blog.hubspot.es/sales/estructura-costos#que-es

Salesforce. (2025). *SaaS: ¿Qué es Software as a Service?* Salesforce: https://www.salesforce.com/mx/saas/#:~:text=SaaS%2C%20o%20Software%20as%20a,y%20actualizar%20hardwares%20y%20softwares

Stripe. (15 de diciembre de 2023). *Aspectos básicos de los modelos de precios para SaaS: conoce todas las opciones y cómo elegir la más adecuada*. Stripe: https://stripe.com/es/resources/more/saas-pricing-models-101

Tamayo, M. (2003). *El Proceso De La Investigacion Cientifica, incluye evaluación y administración de proyectos de investigación.* (LIMUSA, Ed.) Grupo Noriega Editores: file:///C:/Users/DELL/Downloads/Tamayo_Mario_El_Proceso_De_La_Investigac.pdf

ANEXO A: PROPUESTA DE PRECIOS PARA LA EMPRESA VSINNOVA

Análisis de costos y gastos para una propuesta de precios en un Modelo SaaS en Vsinnova Cía. Ltda., ubicada en el sector la Armenia II, Conocoto de esta ciudad de Quito, durante el año 2025.

Propuesta de precios en un Modelo SaaS en Vsinnova Cía. Ltda. Para el servicio Vsinfo

Quito, 9 de mayo de 2025

TABLA DE CONTENIDO ANEXO A

1. Introducción 66

2. Objetivos 67

3. Base de la propuesta 67

4. Propuesta de precios 68

4.1 Costo individual del formulario 72

4.2 Modelo de precios por niveles 72

4.3 Modelo de precios por suscripción 73

5. Descuentos 75

6. Presentación de beneficios para la empresa 75

7. Análisis de la competencia 75

8. Estimación y Conclusiones 76

8.1 Consideraciones finales 78

ÍNDICE DE TABLAS ANEXO A

Tabla. 1 Rango 68

Tabla 2. Información Vsinfo 69

Tabla 3. Planes 69

Tabla 4. Precio unitario 72

Tabla 5. Precio por niveles 73

Tabla 6. Suscripción mensual 73

Tabla 7. Suscripción anual 74

Tabla 8. Beneficios 75

Tabla 9. Competencia 76

Tabla 10. Estimación 76

ÍNDICE DE FIGURAS ANEXO A:

Figura 1. Precios 71

Figura 2. Precio formulario con margen 72

Figura 3. Precio real con margen 73

Figura 4. Precio suscripción mensual 74

Figura 5. Precio suscripción anual 75

1. Introducción

VSinnova Compañía Limitada ubicada en la Armenia II en la ciudad de Quito, es una empresa ecuatoriana dedicada a la innovación tecnológica en el área de cumplimiento de la normativa en prevención de lavado de activos y financiamiento del delito. Desde el 2019 ha debido enfrentar retos propios de emprender, la pandemia y la crisis económica lo que abrió la oportunidad de evidenciar un problema real existente dentro de las notarías del país quienes están dentro del listado de sujetos obligados a reportar ante la Uafe.

En octubre del 2024, Vsinnova Cía. Ltda. decidió transformar su modelo de negocio a Software como Servicios (SaaS) dejando de lado el un servicio completamente manual como es el modelo de servicios tradicional, este cambio estratégico permitió a la empresa proveer servicios tecnológicos innovadores, así nace Vsinfo, un software especializado que ayuda a las personas naturales y a las empresas a gestionar su cumplimiento normativo desde cero basado en la ley, el reglamento y demás normas de la legislación ecuatoriana en matera de lavado de activos, financiamiento del delito y lucha contra el terrorismo. Esta herramienta ofrece automatización de los procesos internos como el "formularios conozca a su cliente", empleado y proveedor, una base de datos con la información de clientes de los sujetos obligados la misma que sirve para la reportería requerida mensual, ocasional, levantamiento de riesgos y otros requerimientos específicos, ofrece también búsquedas y cruce en listas de coincidencias, así como la información necesaria para realizar procesos más complejos de revisión de operaciones sospechosas e inusuales, con lo cual se automatizan el trabajo de los sujetos obligados.

En este sentido se debe indicar que actualmente los principales clientes de Vsinnova Cía. Ltda. son las notarías del país, por esta razón esta investigación basa su análisis en este segmento de sujetos obligados. Esta transición estratégica necesita una propuesta de precios

con criterio técnico, sostenible, rentable, adaptada al segmento de clientes y a sus necesidades reales las cuales son la razón de ser de esta propuesta.

2. Objetivos

La investigación realizada se debe a la necesidad interna de Vsinnova Cía. Ltda. de tener una propuesta de precios técnica y sustentada, basada en el modelo de Software como Servicio (SaaS), el objetivo fue desarrollar un esquema de precios que garantice rentabilidad, que sea escalonado, sostenible para la empresa y accesible para los clientes según el nivel de uso, ofrece la posibilidad de automatizar procesos con una herramienta tecnológica, el acompañamiento y asesoría de personal capacitado, lo que brinda un valor agregado encaminado a cumplir la normativa ecuatoriana.

3. Base de la propuesta

Como parte de este proceso se realizó un estudio integral de la transaccionalidad y la facturación mensual de la muestra de notarías, a partir de esta clasificación, se identificaron rangos de formularios procesados, niveles de facturación mensual y se calcularon los costos fijos y variables promedio por cliente como resultado se obtuvo notarias pequeñas por su baja transaccionalidad, medianas ya que muestra tener un uso regular del sistema y grandes por su alto volumen de uso. Esta información permitió definir el punto de equilibrio y establecer el margen de rentabilidad, también permitió, diseñar un modelo de precios estructurado por niveles y suscripción, adaptado tanto a pagos mensuales como anuales, asegurando que la propuesta se ajuste a la realidad operativa del mercado notarial.

El proceso de segmentación de clientes se centró en el análisis de 12 notarías ubicadas en Quito y Guayaquil, las cuales representan una muestra significativa de las 24 que utilizan el sistema Vsinfo de manera continua, hasta la fecha del análisis, la segmentación se basó en dos variables claves: el volumen mensual de formularios procesados y el nivel de facturación asociado, permitiendo establecer rangos que sustenten la propuesta de precios.

A partir de aquí se definieron rangos mínimos y máximos dando como resultado categorías de uso. Esta segmentación no solo permitió alinear los precios con la realidad operativa de cada cliente, sino que también facilitó la creación de una estructura justa, sostenible y adaptable. Al entender el comportamiento real del mercado, se garantiza que Vsinnova Cía. Ltda. ofrezca precios acordes al uso del sistema, impulsando así la adopción, fidelización y expansión futura del producto.

Tabla. 1 Rango

Notarías		**Transaccionalidad o Formularios Vsinfo**							
Número Notaria	**Ciudad**	**Noviembre**	**Diciembre**	**Enero**	**Febrero**	**Total**	**Rango**	**Facturación Mensual**	**Rango**
42	GUAYAQUIL	95	31	79	67	272	GRANDE	230	PEQUEÑA
26	QUITO	0	0	53	85	138	MEDIANA	97,5	PEQUEÑA
46	QUITO	37	37	56	76	206	GRANDE	448,5	MEDIANA
2	GUAYAQUIL	51	58	55	77	241	GRANDE	276	MEDIANA
52	GUAYAQUIL	0	0	13	110	123	MEDIANA	97,5	PEQUEÑA
60	QUITO	67	54	51	70	242	GRANDE	517,5	GRANDE
58	QUITO	12	24	13	43	92	PEQUEÑA	649,75	GRANDE
38	GUAYAQUIL	0	4	0	44	48	PEQUEÑA	238,05	PEQUEÑA
40	GUAYAQUIL	0	0	5	36	41	PEQUEÑA	130	PEQUEÑA
16	GUAYAQUIL	0	0	21	3	24	PEQUEÑA	264,5	PEQUEÑA
23	QUITO	0	0	5	18	23	PEQUEÑA	80	PEQUEÑA
32	GUAYAQUIL	0	2	0	20	22	PEQUEÑA	630	GRANDE
Total formularios		262	210	351	649	1472		3659,3	
				Máximo Tran		272		649,75	Máximo Mensual
				Mínimo Tran		22		80	Mínimo Mensual
				Rango total Tran		250		569,75	Rango total Mensual
				Tamaño del intervalo transacción		83		189,92	Tamaño del intervalo Mensual

4. Propuesta de precios

Para determinar el valor por formulario y la propuesta de precios se realizó el calculó de los costos directos, costos indirectos, gastos administrativos y el margen de rentabilidad deseado.

También se analizó los ingresos por facturación y volumen de uso, abarcando el período de noviembre 2024 a febrero 2025. Como ya se indicó se tomó una muestra inicial de 12 clientes en las ciudades de Quito y Guayaquil, se determinó el costo por cliente, el margen de rentabilidad esperado y el punto de equilibrio. Esta información es clave para establecer un precio realista y definir los rangos de descuento aplicables a cada modelo de precio. A continuación, y como resultado, a continuación, se presenta la base de valores con los rangos debidamente justificados:

Tabla 2. Información Vsinfo

Categoría	**$**
Costos fijos	$ 76,58
Costos variables	$ 795,45
Gastos Administrativos	$ 37,55
Total costos y gastos	$ 909,60
Número de clientes	12
Margen esperado	50%
Costos fijos por cliente	$ 6,38
Costos variables por cliente	$ 69,41
Costos totales por cliente	$ 75,80
Precio con margen	$ 151,60
Ingreso mensual con este precio	$ 1.819,20

Esta estructura asegura un equilibrio entre la rentabilidad, la accesibilidad para notarías pequeñas y el valor percibido por el cliente. A partir de aquí se desarrolló una propuesta de precios escalonada y flexible, que toma en cuenta tanto los costos operativos del servicio Vsinfo en un modelo de Software como Servicio (SaaS), las características de la muestra y las necesidades del cliente.

Tabla 3. Planes

Modelos de precios	**Planes**
Determinación del valor por formulario	valor unitario

Modelo de precios por niveles	4 planes	Plan Esencial Plan Básico Plan Estándar Plan Premium
Modelo de precios por suscripción mensual y anual	3 planes	Plan Básico Plan Estándar Plan Premium



Figura 1. Precios

4.1 Costo individual del formulario

Este valor se calculó con base en los costos directos, costos indirectos, gastos administrativos, ingresos y el margen de rentabilidad deseado. Se diseñaron cuatro planes por niveles y dos por suscripción.

Tabla 4. Precio unitario

Determinación del valor por formulario	Valor unitario
Costo real por formulario	$ 1,24
Precio final con margen (50%)	$ 1,85



Figura 2. Precio formulario con margen

4.2 Modelo de precios por niveles

Este modelo considera cuatro niveles de acuerdo con el volumen mensual de formularios utilizados por cada notaría. También se consideró el uso promedio que permite flexibilidad según el número de formularios utilizados.

Se aplicó un incremento al PVP del 20% sobre el precio con margen, para manejar de forma adecuada el uso de descuentos comerciales sin comprometer la rentabilidad deseada. A

continuación, se presenta la tabla con el modelo de precios por niveles con un ejemplo de descuento del 10%.

Tabla 5. Precio por niveles

Plan	Rangos formularios	Promedio de formularios	Precio real con margen	PVP con margen de Desct. (20%)	% Máximo Desct.	Ejemplo Desct. 10%	Ahorro cliente con Desct.
Plan Esencial	0 – 84	53	$ 80,35	$ 100,44	10 - 20%	$ 90,39	$ 10,04
Plan Básico	85 – 146	115,5	$ 175,10	$ 218,87	10 - 20%	$ 196,99	$ 21,89
Plan Estándar	147 – 208	177,5	$ 269,09	$ 336,36	10 - 20%	$ 302,73	$ 33,64
Plan Premium	209 – 272	240,5	$ 364,60	$ 455,75	10 - 20%	$ 410,17	$ 45,57



Figura 3. Precio real con margen

4.3 Modelo de precios por suscripción

Este modelo responde a una lógica de facturación mensual y anual, ideal para notarias con una amplia cartera de clientes, que buscan eficiencia y precisión junto con beneficios económicos e incentivos como descuentos por fidelidad.

Para la propuesta de este modelo de precios, se manejó el margen de contribución esperado del 50%, se utilizó un incremento al PVP del 20% para aplicar descuentos sin afectar dicho margen.

Tabla 6. Suscripción mensual

Plan	Rango de formularios	Precio real con margen	PVP con Desct. (20%)	% Máximo Desct.	Ejemplo Desct. 10%	Ahorro cliente
Plan Básico	Hasta 65	$151,60	$190	10 - 20%	$170,55	$18,95
Plan Estándar	66 - 150	$180,00	$225	10 - 20%	$202,50	$22,50
Plan Premium	151 - 300	$220,00	$275	10 - 20%	$247,50	$27,50

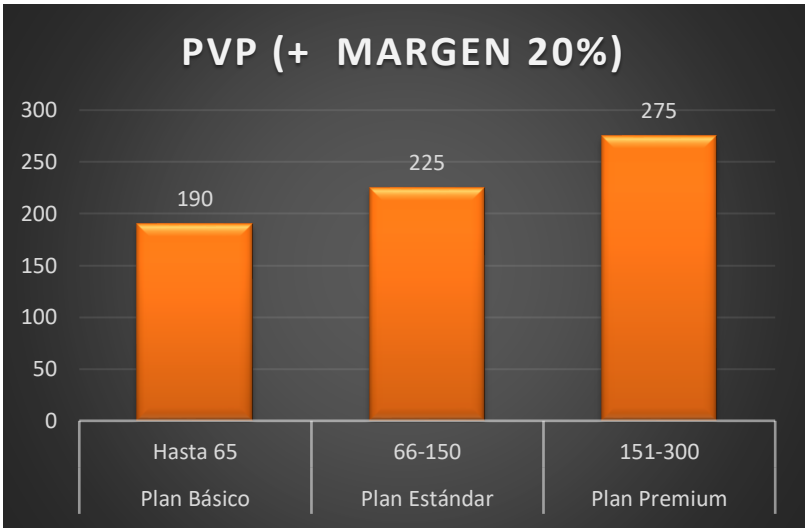


Figura 4. Precio suscripción mensual

Tabla 7. Suscripción anual

Plan	Rango de formularios	PVP con Desct. (20%)	Total anual (sin Desct.)	Precio Anual para Desct.	Ahorro cliente
Plan Básico	Hasta 100	$190	$2.280,00	$1.932,90	$341,10
Plan Estándar	Hasta 400	$225,00	$2.700,00	$2.295,00	$405,00
Plan Premium	Ilimitado	$275,00	$3.300,00	$2.805,00	$495,00

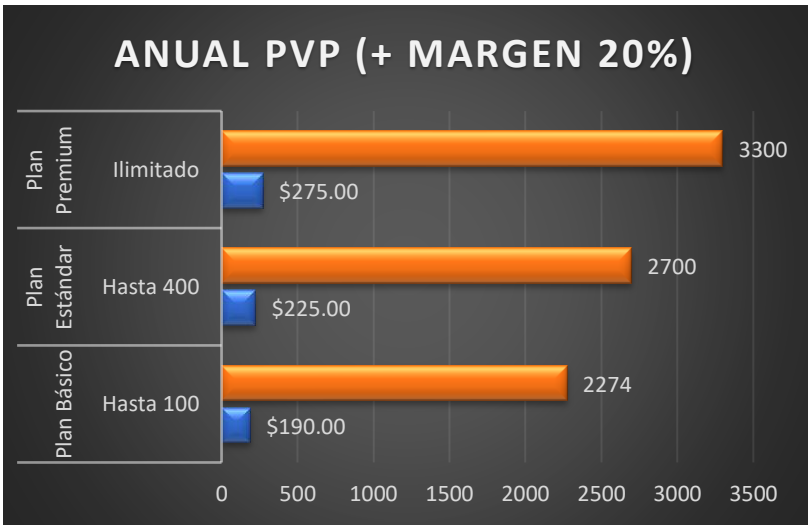


Figura 5. Precio suscripción anual

Una de las ventajas en el modelo de precios por suscripción anual es que existe un ingreso para Vsinnova Cía. Ltda. que permite tener flujo de caja, por lo que se propone el descuento más alto para los clientes que opten por esta opción.

5. Descuentos

En cada propuesta, se aplica un incremento sobre el precio base, considerando ya el margen de contribución del 50%. Esto permite ofrecer descuentos comerciales que pueden oscilar entre el 10% y el 20% sobre el precio, sin comprometer la rentabilidad mínima establecida para la empresa.

6. Presentación de beneficios para la empresa

La propuesta de precios para el uso del software Vsinfo garantiza un modelo sostenible, escalable y competitivo en el mercado SaaS, asegurando rentabilidad y accesibilidad para la Vsinnova Cía. Ltda. y para los distintos segmentos de clientes. Se consideran los siguientes beneficios:

Tabla 8. Beneficios

Beneficios para la empresa	
Viabilidad y sostenibilidad	La estrategia permite mantener la rentabilidad incluso con descuentos comerciales, asegurando estabilidad financiera a largo plazo.
Rentabilidad	Se determina un margen bruto del 50%, fortaleciendo la estructura financiera de la empresa.
Acceso a clientes pequeños	El plan Básico, tanto mensual como anual, facilita la inclusión de notarías con menor transaccionalidad sin comprometer beneficios
Fidelización y captación	Los planes anuales con descuentos pueden determinar premios por la permanencia de clientes, incentivando la retención.
Retorno de la inversión	La optimización de costos y un riguroso control de márgenes aseguran un retorno de inversión.
Expansión a otros sectores	La estructura de precios es adaptable y puede ser aplicada a otros Sujetos Obligados, ampliando el mercado de Vsinnova Cía. Ltda.

7. Análisis de la competencia

Si bien es cierto actualmente en el Ecuador y el mundo no existe un software que se esté diseñado a medida de los sujetos obligados, en este caso para las notarías, existen empresas que proveen servicios contables a nivel nacional y de cumplimiento a nivel internacional con tres de las cuales se realizó un esquema comparativo, el cual se presenta a continuación.

Tabla 9. Competencia

Empresa	Enfoque Principal	Características Destacadas	Diferenciación con Vsinfo
Líderes Apla	Prevención de lavado de activos sujetos obligados a reportar a la Uafe.	Ofrecen asesoría y capacitación en cumplimiento normativo para sujetos obligados en Ecuador, Colombia y Perú.	Se centra en cumplimiento normativo, pero no parece ofrecer un sistema SaaS específico para notarías.
Laworaty España	Software de cumplimiento	Enfocado en cumplimiento normativo, pero no encontró información específica sobre adaptación para notarías.	No parece tener una solución personalizada para notarías en Ecuador.
Bussines Ware	Soluciones digitales y SaaS	Ofrecen infraestructura digital y servicios en la nube.	No está enfocado en cumplimiento ni en el sector notarial.

8. Estimación y Conclusiones

En conclusión, Vsinnova Cía. Ltda. se muestra como una empresa líder en el mercado ecuatoriano con proyección rentable, el modelo de negocios que adoptó significa retos importantes más sin embargo en el presente estudio demuestra la escalabilidad y la posibilidad de ingresos fijos y recurrentes que le permitirán sostenerse en el tiempo y ser competitiva en el mercado.

Tabla 10. Estimación

Mes	Clientes	Ingresos ($)	Costos ($)	Margen ($)	Punto Equilibrio ($)	Tasa de Retorno (%)
1	12	$ 9.420,05	$ 909,60	$ 8.510,45	$ 909,60	935,63
2	13,2	$ 10.362,05	$ 1.000,56	$ 9.361,49	$ 909,60	935,63
3	14,52	$ 11.398,26	$ 1.100,62	$ 10.297,64	$ 909,60	935,63

4	15,97	$ 12.538,08	$ 1.210,68	$ 11.327,41	$ 909,60	935,63
5	17,57	$ 13.791,89	$ 1.331,75	$ 12.460,15	$ 909,60	935,63
6	19,33	$ 15.171,08	$ 1.464,92	$ 13.706,16	$ 909,60	935,63

La proyección de crecimiento es alta en vista de que aún tiene un mercado por desarrollar, adicional a la proyección en el mercado de notarías, el resto de mercado de sujetos obligados es un mercado por explorar.

El modelo utilizado en la empresa hasta el momento evidencia índices de rentabilidad, con esta propuesta la empresa a más de realizar comparaciones podrá adoptar el modelo propuesto, por niveles, por suscripción mensual o anual con las siguientes consideraciones:

- La empresa cubre su punto de equilibrio desde el primer mes.

  Se evidencia un margen alto, sobre todo por las suscripciones anuales que ingresan un monto alto a la caja en un solo pago.
- La tasa de retorno mensual es de 935%, algo esperado con el modelo de negocio SaaS, que muestra escalabilidad cuando controla sus costos fijos y variables por cliente relativamente bajos.
- En la estimación se presenta un crecimiento del 10% mensual proponiendo márgenes sanos y sostenibles.
- Al ser una empresa que a migrado hace seis meses al modelo de Software como servicio se realiza una estimación discreta que se muestra altamente rentable desde el principio, el punto de equilibrio es bajo, con una capacidad de generar retornos de más del 900% mensual sobre sus costos directos, por esto es importante hacer un análisis trimestral hasta tener datos estables.
- Los accionistas o futuros inversionistas pueden estar tranquilos ya que en el ejemplo se muestra un modelo de ingresos mixtos calculados sobres los planes

propuestos, diversificando el riesgo, estabilizando el flujo de caja por el cobro de suscripciones anuales y mostrando escalabilidad rápida y controlada.

Como recomendaciones es importante que la empresa considere los siguientes aspectos:

- Es importante monitorear el porcentaje de descuentos y aplicar las recomendaciones de descuento entre el 10% y 20% para no afectar la rentabilidad.
- La revisión trimestral de los precios en este año 2025 será fundamental para tener datos estables, reales para ajustar tarifas y demás factores que ayuden a la empresa a cumplir sus objetivos.
- Se recomienda un estudio de mercado de los sujetos obligados para poder crear el modelo de precios según la necesidad de cada uno.

8.1 Consideraciones finales

Este estudio abre la puerta a futuras investigaciones que van desde hacer proyecciones de datos, aplicación de modelos predictivos, seguir optimizando los precios y ajustándolos a todos los sujetos obligados conforme la evolución del software, permitirá comparativos con otras empresas con modelo de Software como Servicios (SaaS) ya que es un modelo en evolución. Además, la inteligencia artificial representa el futuro y ha transformado la inteligencia de negocios y todo el entorno en el que vivimos. En definitiva, este estudio sienta una base importante para el análisis de precios de las empresas SaaS en Ecuador por que muestra la sostenibilidad y la escalabilidad del modelo, estableciendo bases profundas para el análisis de esta y otras empresas.

ANEXO B: BASE DE DATOS

Fecha	Clasificación	Concepto	Detalle	$
15/11/2024	Costo de producción	Azure	Costo Directo Azure	144,21
30/12/2024	Costo de producción	Azure	Costo Directo Azure	144,23
17/1/2025	Costo de producción	Azure	Costo Directo Azure	148
17/2/2025	Costo de producción	Azure	Costo Directo Azure	160,95
29/11/2024	Costo de producción	Desarrollo	Costos Directos Desarrollo	217,3
30/12/2024	Costo de producción	Desarrollo	Costos Directos Desarrollo	217,3
3/2/2025	Costo de producción	Desarrollo	Costos Directos Desarrollo	217,3
28/2/2025	Costo de producción	Desarrollo	Costos Directos Desarrollo	392,9
11/11/2024	Costo de producción	Internet	Costos Directos Internet	21,44
11/12/2024	Costo de producción	Internet	Costos Directos Internet	21,44
16/12/2024	Costo de producción	Internet	Costos Directos Internet	21,44
10/1/2025	Costo de producción	Internet	Costos Directos Internet	64,46
15/1/2025	Costo de producción	Internet	Costos Directos Internet	13,98
3/2/2025	Costo de producción	Internet	Costos Directos Internet	0,31
22/11/2024	Costo de producción	Viáticos	Costos directos Viáticos, Viajes	60
23/11/2024	Costo de producción	Viáticos	Costos directos Viáticos, Viajes	10
29/11/2024	Costo de producción	Viáticos	Costos directos Viáticos, Viajes	10,45
9/12/2024	Costo de producción	Viáticos	Costos directos Viáticos, Viajes	20
12/12/2024	Costo de producción	Viáticos	Costos directos Viáticos, Viajes	183,5
16/12/2024	Costo de producción	Viáticos	Costos directos Viáticos, Viajes	10,1
20/12/2024	Costo de producción	Viáticos	Costos directos Viáticos, Viajes	20
14/1/2025	Costo de producción	Viáticos	Costos directos Viáticos, Viajes	220
22/1/2025	Costo de producción	Viáticos	Costos directos Viáticos, Viajes	10
23/1/2025	Costo de producción	Viáticos	Costos directos Viáticos, Viajes	7
27/1/2025	Costo de producción	Viáticos	Costos directos Viáticos, Viajes	282,25
27/1/2025	Costo de producción	Viáticos	Costos directos Viáticos, Viajes	50
9/2/2025	Costo de producción	Viáticos	Costos directos Viáticos, Viajes	100
13/2/2025	Costo de producción	Viáticos	Costos directos Viáticos, Viajes	60,6
18/2/2025	Costo de producción	Viáticos	Costos directos Viáticos, Viajes	5,15
18/2/2025	Costo de producción	Viáticos	Costos directos Viáticos, Viajes	150
19/12/2024	Costos Operativos	Contabilidad	Costos Indirectos Contabilidad Asecontrifiuo	69
30/12/2024	Costos Operativos	Contabilidad	Costos Indirectos Contabilidad Asecontrifiuo	69
31/1/2025	Costos Operativos	Contabilidad	Costos Indirectos Contabilidad Asecontrifiuo	69
17/2/2025	Costos Operativos	Contabilidad	Costos Indirectos Contabilidad Renovación firma electrónica	27,6
28/2/2025	Costos Operativos	Contabilidad	Costos Indirectos Contabilidad Asecontrifiuo	69
1/11/2024	Costos Operativos	Arriendo	Gastos Arriendo	350
1/12/2024	Costos Operativos	Arriendo	Gastos Arriendo	350
1/1/2025	Costos Operativos	Arriendo	Gastos Arriendo	350
1/2/2025	Costos Operativos	Arriendo	Gastos Arriendo	350
30/12/2024	Costos Operativos	Azana	Sistema CRM Azana	42
15/1/2025	Costos Operativos	Azana	Sistema CRM Azana	45,66

17/2/2025	Costos Operativos	Azana	Sistema CRM Azana	46,06
11/11/2024	Costos Operativos	Datafast	Sistema de Cobro	9,19
5/12/2024	Costos Operativos	Datafast	Sistema de Cobro	9,19
6/1/2025	Costos Operativos	Datafast	Sistema de Cobro	9,19
5/2/2025	Costos Operativos	Datafast	Sistema de Cobro	9,19
12/11/2024	Costos Operativos	Sistema Facturación (Vendex)	Facturación	34,4
30/12/2024	Costos Operativos	Sistema Facturación (Vendex)	Facturación	34,4
12/1/2025	Costos Operativos	Sistema Facturación (Vendex)	Facturación	34,4
28/2/2025	Costos Operativos	Sistema Facturación (Vendex)	Facturación	34,4
15/11/2024	Costos Operativos	Sueldos	Gastos Iess	200,65
15/11/2024	Costos Operativos	Sueldos	Gastos Sueldos	347,14
22/11/2024	Costos Operativos	Sueldos	Gastos Sueldos	685
29/11/2024	Costos Operativos	Sueldos	Gastos Sueldos	250
29/11/2024	Costos Operativos	Sueldos	Gastos Sueldos	416,53
29/11/2024	Costos Operativos	Sueldos	Gastos Sueldos	575
29/11/2024	Costos Operativos	Sueldos	Gastos Sueldos	50
29/11/2024	Costos Operativos	Sueldos	Gastos Sueldos	200
29/11/2024	Costos Operativos	Sueldos	Gastos Sueldos	598,87
29/11/2024	Costos Operativos	Sueldos	Gastos Sueldos	40
16/12/2024	Costos Operativos	Sueldos	Gastos Iess	200,65
16/12/2024	Costos Operativos	Sueldos	Gastos Sueldos	347,14
17/12/2024	Costos Operativos	Sueldos	Gastos Sueldos	240
17/12/2024	Costos Operativos	Sueldos	Gastos Sueldos	567
17/12/2024	Costos Operativos	Sueldos	Gastos Sueldos	240
23/12/2024	Costos Operativos	Sueldos	Gastos Sueldos	10
30/12/2024	Costos Operativos	Sueldos	Gastos Sueldos	416,53
30/12/2024	Costos Operativos	Sueldos	Gastos Sueldos	598,87
30/12/2024	Costos Operativos	Sueldos	Gastos Sueldos	575
30/12/2024	Costos Operativos	Sueldos	Gastos Sueldos	50
30/12/2024	Costos Operativos	Sueldos	Gastos Sueldos	250
15/1/2025	Costos Operativos	Sueldos	Gastos Sueldos	115
15/1/2025	Costos Operativos	Sueldos	Gastos Sueldos	200,65
15/1/2025	Costos Operativos	Sueldos	Gastos Sueldos	240
15/1/2025	Costos Operativos	Sueldos	Gastos Sueldos	767
15/1/2025	Costos Operativos	Sueldos	Gastos Sueldos	347,13
31/1/2025	Costos Operativos	Sueldos	Gastos Sueldos	425,56
31/1/2025	Costos Operativos	Sueldos	Gastos Sueldos	575
31/1/2025	Costos Operativos	Sueldos	Gastos Sueldos	200
31/1/2025	Costos Operativos	Sueldos	Gastos Sueldos	250
31/1/2025	Costos Operativos	Sueldos	Gastos Sueldos	619,09
3/2/2025	Costos Operativos	Sueldos	Gastos Sueldos	452,43
3/2/2025	Costos Operativos	Sueldos	Gastos Sueldos	67,86
4/2/2025	Costos Operativos	Sueldos	Gastos Sueldos	254,5
16/2/2025	Costos Operativos	Sueldos	Gastos Sueldos	70
17/2/2025	Costos Operativos	Sueldos	Gastos Sueldos	306,53

17/2/2025	Costos Operativos	Sueldos	Gastos Sueldos	347,53
17/2/2025	Costos Operativos	Sueldos	Gastos Sueldos	657
22/2/2025	Costos Operativos	Sueldos	Gastos Sueldos	300
28/2/2025	Costos Operativos	Sueldos	Gastos Sueldos	200
28/2/2025	Costos Operativos	Sueldos	Gastos Sueldos	575
28/2/2025	Costos Operativos	Sueldos	Gastos Sueldos	416,53
28/2/2025	Costos Operativos	Sueldos	Gastos Sueldos	638,87
28/2/2025	Costos Operativos	Sueldos	Gastos Sueldos	50
28/2/2025	Costos Operativos	Sueldos	Gastos Sueldos	290
15/11/2024	Costos Operativos	Servicios Básicos	Servicios Básicos	20
17/12/2024	Costos Operativos	Servicios Básicos	Servicios Básicos	20
15/1/2025	Costos Operativos	Servicios Básicos	Servicios Básicos	20
17/2/2025	Costos Operativos	Servicios Básicos	Servicios Básicos	20
13/11/2024	Gastos Administrativos	Caja Chica	Caja Chica	34,48
29/11/2024	Gastos Administrativos	Caja Chica	Caja Chica	8,74
26/12/2024	Gastos Administrativos	Caja Chica	Tarjeta de Red Oficina	13
6/1/2025	Gastos Administrativos	Caja Chica	Caja Chica	0,31
7/1/2025	Gastos Administrativos	Caja Chica	Caja Chica	34,39
13/1/2025	Gastos Administrativos	Caja Chica	Caja Chica	1,9
28/2/2025	Gastos Administrativos	Caja Chica	Caja Chica papel higiénico y agua	11,25
6/11/2024	Gastos Administrativos	Plan celular	Plan Movista	11,33
12/11/2024	Gastos Administrativos	Plan celular	Plan Movista	34,67
2/12/2024	Gastos Administrativos	Plan celular	Plan Movista	46
6/1/2025	Gastos Administrativos	Plan celular	Plan Movista	46
3/2/2025	Gastos Administrativos	Plan celular	Plan Movista	46,45
11/11/2024	Gastos Administrativos	Gastos Bancarios	Comisión Bancaria	0,23
12/11/2024	Gastos Administrativos	Gastos Bancarios	Comisión Bancaria	0,31
13/11/2024	Gastos Administrativos	Gastos Bancarios	Comisión Bancaria	0,41
15/11/2024	Gastos Administrativos	Gastos Bancarios	Comisión Bancaria	0,41
15/11/2024	Gastos Administrativos	Gastos Bancarios	Comisión Bancaria	0,41
15/11/2024	Gastos Administrativos	Gastos Bancarios	Comisión Bancaria	0,31
22/11/2024	Gastos Administrativos	Gastos Bancarios	Comisión Bancaria	0,41
22/11/2024	Gastos Administrativos	Gastos Bancarios	Comisión Bancaria	0,41
23/11/2024	Gastos Administrativos	Gastos Bancarios	Comisión Bancaria	0,41
25/11/2024	Gastos Administrativos	Gastos Bancarios	Comisión Bancaria	0,41
29/11/2024	Gastos Administrativos	Gastos Bancarios	Comisión Bancaria	0,41
29/11/2024	Gastos Administrativos	Gastos Bancarios	Comisión Bancaria	0,41
29/11/2024	Gastos Administrativos	Gastos Bancarios	Comisión Bancaria	0,41
29/11/2024	Gastos Administrativos	Gastos Bancarios	Comisión Bancaria	0,41
2/12/2024	Gastos Administrativos	Gastos Bancarios	Comisión Bancaria	0,31
9/12/2024	Gastos Administrativos	Gastos Bancarios	Comisión Bancaria	0,41
10/12/2024	Gastos Administrativos	Gastos Bancarios	Comisión Bancaria	0,41
11/12/2024	Gastos Administrativos	Gastos Bancarios	Comisión Bancaria	0,23
12/12/2024	Gastos Administrativos	Gastos Bancarios	Comisión Bancaria	0,41
12/12/2024	Gastos Administrativos	Gastos Bancarios	Comisión Bancaria	0,41
16/12/2024	Gastos Administrativos	Gastos Bancarios	Comisión Bancaria	0,41
16/12/2024	Gastos Administrativos	Gastos Bancarios	Comisión Bancaria	0,31

16/12/2024	Gastos Administrativos	Gastos Bancarios	Comisión Bancaria	0,31
17/12/2024	Gastos Administrativos	Gastos Bancarios	Comisión Bancaria	0,41
17/12/2024	Gastos Administrativos	Gastos Bancarios	Comisión Bancaria	0,41
17/12/2024	Gastos Administrativos	Gastos Bancarios	Comisión Bancaria	0,41
20/12/2024	Gastos Administrativos	Gastos Bancarios	Comisión Bancaria	0,41
20/12/2024	Gastos Administrativos	Gastos Bancarios	Comisión Bancaria	0,41
23/12/2024	Gastos Administrativos	Gastos Bancarios	Comisión Bancaria	0,41
26/12/2024	Gastos Administrativos	Gastos Bancarios	Comisión Bancaria	0,41
30/12/2024	Gastos Administrativos	Gastos Bancarios	Comisión Bancaria	0,41
30/12/2024	Gastos Administrativos	Gastos Bancarios	Comisión Bancaria	0,41
30/12/2024	Gastos Administrativos	Gastos Bancarios	Comisión Bancaria	0,41
30/12/2024	Gastos Administrativos	Gastos Bancarios	Comisión Bancaria	0,41
30/12/2024	Gastos Administrativos	Gastos Bancarios	Comisión Bancaria	0,41
6/1/2025	Gastos Administrativos	Gastos Bancarios	Comisión Bancaria	0,41
10/1/2025	Gastos Administrativos	Gastos Bancarios	Comisión Bancaria	0,23
14/1/2025	Gastos Administrativos	Gastos Bancarios	Comisión Bancaria	0,41
15/1/2025	Gastos Administrativos	Gastos Bancarios	Comisión Bancaria	0,31
15/1/2025	Gastos Administrativos	Gastos Bancarios	Comisión Bancaria	0,31
15/1/2025	Gastos Administrativos	Gastos Bancarios	Comisión Bancaria	0,41
15/1/2025	Gastos Administrativos	Gastos Bancarios	Comisión Bancaria	0,41
15/1/2025	Gastos Administrativos	Gastos Bancarios	Comisión Bancaria	0,41
17/1/2025	Gastos Administrativos	Gastos Bancarios	Comisión Bancaria	0,41
23/1/2025	Gastos Administrativos	Gastos Bancarios	Comisión Bancaria	0,41
27/1/2025	Gastos Administrativos	Gastos Bancarios	Comisión Bancaria	0,41
31/1/2025	Gastos Administrativos	Gastos Bancarios	Comisión Bancaria	0,41
31/1/2025	Gastos Administrativos	Gastos Bancarios	Comisión Bancaria	0,41
3/2/2025	Gastos Administrativos	Gastos Bancarios	Comisión Bancaria	0,41
4/2/2025	Gastos Administrativos	Gastos Bancarios	Comisión Bancaria	0,41
9/2/2025	Gastos Administrativos	Gastos Bancarios	Comisión Bancaria	0,41
12/2/2025	Gastos Administrativos	Gastos Bancarios	Comisión Bancaria	0,41
13/2/2025	Gastos Administrativos	Gastos Bancarios	Comisión Bancaria	0,41
16/2/2025	Gastos Administrativos	Gastos Bancarios	Comisión Bancaria	0,41
16/2/2025	Gastos Administrativos	Gastos Bancarios	Comisión Bancaria	0,41
17/2/2025	Gastos Administrativos	Gastos Bancarios	Comisión Bancaria	0,41
17/2/2025	Gastos Administrativos	Gastos Bancarios	Comisión Bancaria	0,31
17/2/2025	Gastos Administrativos	Gastos Bancarios	Comisión Bancaria	0,31
17/2/2025	Gastos Administrativos	Gastos Bancarios	Comisión Bancaria	0,41
17/2/2025	Gastos Administrativos	Gastos Bancarios	Comisión Bancaria	0,41
17/2/2025	Gastos Administrativos	Gastos Bancarios	Comisión Bancaria	0,41
17/2/2025	Gastos Administrativos	Gastos Bancarios	Comisión Bancaria	0,41
22/2/2025	Gastos Administrativos	Gastos Bancarios	Comisión Bancaria	0,41
28/2/2025	Gastos Administrativos	Gastos Bancarios	Comisión Bancaria	0,41
28/2/2025	Gastos Administrativos	Gastos Bancarios	Comisión Bancaria	0,41
28/2/2025	Gastos Administrativos	Gastos Bancarios	Comisión Bancaria	0,41
28/2/2025	Gastos Administrativos	Gastos Bancarios	Comisión Bancaria	0,41
28/2/2025	Gastos Administrativos	Gastos Bancarios	Comisión Bancaria	0,41

28/2/2025	Gastos Administrativos	Gastos Bancarios	Comisión Bancaria	0,41
3/12/2024	Gastos Administrativos	Gastos Corporativos	Festejo	60
10/12/2024	Gastos Administrativos	Gastos Corporativos	Regalos clientes	10,1
15/1/2025	Gastos Administrativos	Gastos Corporativos	Festejo	395,56
22/1/2025	Gastos Administrativos	Gastos Corporativos	Festejo/Comida trabajo	62,38
16/2/2025	Gastos Administrativos	Gastos Corporativos	Festejo	24,73
17/2/2025	Gastos Administrativos	Gastos Corporativos	Festejo	34,21

ANEXO C: CLASIFICACION COSTOS Y GASTOS

CLASIFICACION COSTOS Y GASTOS

COSTOS DIRECTOS

	2024		2025		
CONCEPTO	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	TOTAL
Azure	144,21	144,23	148,00	160,95	597,39
Desarrollo	217,30	217,30	217,30	392,90	1.044,80
Internet	21,44	42,88	78,44	0,31	143,07
Total Costo de Producción					**1.785,26**

COSTOS INDIRECTOS

	2024		2025		
CONCEPTO	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	TOTAL
Contabilidad	69,00	69,00	69,00	96,60	303,60
Arriendo	350,00	350,00	350,00	350,00	1.400,00
Azana CRM		42,00	45,66	46,06	133,72
Datafast	9,19	9,19	9,19	9,19	36,76
Sistema de facturación (VENDEX)	34,40	34,40	34,40	34,40	137,60
Sueldos	3.363,19	3.495,19	3.739,43	4.626,25	15.224,06
Servicios Básicos	20,00	20,00	20,00	20,00	80,00
Viaticos	80,45	233,60	569,25	315,75	1.199,05
Gastos Bancarios	5,36	8,54	4,95	8,41	27,26
Total					**18.542,05**

GASTOS ADMINISTRATIVOS

	2024		2025		
CONCEPTO	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	TOTAL
Caja Chica	43,22	13,00	36,60	11,25	104,07
Plan Celular	46,00	46,00	46,00	46,45	184,45
Gastos Corporativos	-	70,10	457,94	58,94	586,98
Total					**875,50**

TOTAL COSTOS PRODUCCION + COSTOS OPERATIVOS + GASTOS ADMINISTRATIVOS	**21.202,81**

ANEXO D: MUESTRA

Justificación estadística de la muestra

Descripción	Universo	Muestra	Nivel de confianza	Nivel de error
Notarías a nivel nacional	595	235	95%	5%
Clientes frecuentes y esporádicos Vsinnova	65	57	95%	5%
Clientes usan VSinfo	27	26	95%	5%
Notarías de Quito y Guayaquil	15	**12**	95%	5%

ANEXO E: TOTAL COSTOS Y GASTOS

Clasificación Costos		Monto	Total
Costos Directos			1.785,26
	Azure	597,39	
	Desarrollo	1044,8	
	Internet	143,07	
Costos Indirectos			18.542,05
	Contabilidad	303,6	
	Arriendo	1.400,00	
	Azana CRM	133,72	
	Datafast	36,76	
	Sistema de facturación (VENDEX)	137,6	
	Sueldos	15.224,06	
	Servicios Básicos	80	
	Gastos Bancarios	27,26	
	Viáticos	1199,05	
Gastos Administrativos			875,5
	Caja Chica	104,07	
	Plan Celular	184,45	
	Gastos Corporativos	586,98	
Total Costos Directos e Indirectos y Gastos Admin.			**21.202,81**

COSTOS Y GASTOS	$ cuatrimestral	$ valor mensual
Costos Directos	1.785,26	446,32
Costos Indirectos	18.542,05	4.635,51
Gastos Administrativos	875,50	218,88
Total Costos y Gastos	**21.202,81**	5.081,83

ANEXO F: VENTAS

Ventas

Mes	Fecha	Tipo	Cliente	Subtotal	Totales
Noviembre	11/8/2024	N	LEON RAMIREZ JOSE GABRIEL NEPTALI	560,00	4.642,17
Noviembre	11/8/2024	N	DR. RAUL CEVALLOS	450,00	
Noviembre	11/8/2024	N	VACA MUÑOZ MIGUEL LENIN	565,00	
Noviembre	11/8/2024	N	ENCALADA DUFFER MAGNI SUSANA	770,00	
Noviembre	11/8/2024	N	ENCALADA SOTOMAYOR ANTONIO EDMUNDO	25,00	
Noviembre	11/8/2024	N	YUNES PINELA DIANA SOFIA	200,00	
Noviembre	11/8/2024	N	ALARCON SANCHEZ FRANKLIN RIGOBERTO	240,00	
Noviembre	11/8/2024	N	REYES BORBOR GINA AUXILIADORA	130,00	
Noviembre	13/11/2024	N	MARIA GABRIELA CEVALLOS SAENZ	52,17	
Noviembre	22/11/2024	N	SANCHEZ CARDENAS JULIA LORENA	300,00	
Noviembre	25/11/2024	N	HUMBERTO MOYA FLORES	450,00	
Noviembre	25/11/2024	N	MANTILLA GONZALEZ IVONNE CATALINA	450,00	
Noviembre	26/11/2024	N	MARIA MARLENE VELEZ MACIAS	450,00	
Diciembre	12/10/2024	N	LEON RAMIREZ JOSE GABRIEL NEPTALI	560,00	6.178,95
Diciembre	12/10/2024	N	VACA MUÑOZ MIGUEL LENIN	565,00	
Diciembre	12/10/2024	N	DR. RAUL CEVALLOS	450,00	
Diciembre	12/10/2024	N	ENCALADA DUFFER MAGNI SUSANA	770,00	
Diciembre	12/10/2024	N	ENCALADA SOTOMAYOR ANTONIO EDMUNDO	25,00	
Diciembre	12/10/2024	N	ALARCON SANCHEZ FRANKLIN RIGOBERTO	240,00	
Diciembre	12/10/2024	N	ANULADA REYES BORBOR GINA AUXILIADORA	-	
Diciembre	12/10/2024	N	YUNES PINELA DIANA SOFIA	200,00	
Diciembre	13/12/2024	N	ANULADA SABANDO MENDOZA MARIA VERONICA	-	
Diciembre	17/12/2024	N	MARIA GABRIELA CEVALLOS SAENZ	52,17	
Diciembre	17/12/2024	N	VACA MUÑOZ MIGUEL LENIN	565,00	
Diciembre	17/12/2024	N	REYES BORBOR GINA AUXILIADORA	130,00	
Diciembre	20/12/2024	N	MARIA GABRIELA CEVALLOS SAENZ	50,00	
Diciembre	20/12/2024	N	VITERI THOMPSON MARTHA SUSANA	50,00	
Diciembre	20/12/2024	N	AVILA STAGG LUIS CARLOS	50,00	
Diciembre	20/12/2024	N	GUANOQUIZA CHILLAGANA LUIS ERNESTO	415,00	
Diciembre	20/12/2024	N	SAN ANDRES FUENTES KARLA PAOLA	50,00	

Diciembre	20/12/2024	N	YUNES PINELA DIANA SOFIA	50,00	
Diciembre	20/12/2024	N	SANCHEZ CARDENAS JULIA LORENA	50,00	
Diciembre	23/12/2024	N	ANULADA AVILA STAGG LUIS CARLOS	-	
Diciembre	23/12/2024	N	COBEÑA BOWEN JAHAIRA MARINEL	86,96	
Diciembre	23/12/2024	N	CARLOS VICENTE SARZOSA MONROY	86,96	
Diciembre	24/12/2024	N	GABRIEL EDUARDO COBO URQUIZO	100,00	
Diciembre	24/12/2024	N	GABRIEL EDUARDO COBO URQUIZO	390,00	
Diciembre	24/12/2024	N	MOLINA GARATE HUMBERTO	100,00	
Diciembre	26/12/2024	N	DELGADO HIDALGO LUZ MARINA	86,96	
Diciembre	26/12/2024	N	RUIZ HARO WILLIAN PATRICIO	86,96	
Diciembre	26/12/2024	N	CORDOVA MALDONADO MIGUEL ALEJANDRO	86,96	
Diciembre	26/12/2024	N	CALLE CORDOVA EDY DANIEL	86,96	
Diciembre	27/12/2024	VA	VILLALVA MIRANDA HIROSHIMA NATHALI	390,00	
Diciembre	30/12/2024	N	ALARCON SANCHEZ FRANKLIN RIGOBERTO	50,00	
Diciembre	30/12/2024	N	AVILA STAGG LUIS CARLOS	355,02	
Enero	1/10/2025	N	LEON RAMIREZ JOSE GABRIEL NEPTALI	560,00	7.705,00
Enero	1/10/2025	N	DR. RAUL CEVALLOS	450,00	
Enero	1/10/2025	N	ENCALADA DUFFER MAGNI SUSANA	770,00	
Enero	1/10/2025	N	ENCALADA SOTOMAYOR ANTONIO EDMUNDO	25,00	
Enero	1/10/2025	N	ALARCON SANCHEZ FRANKLIN RIGOBERTO	240,00	
Enero	1/10/2025	N	YUNES PINELA DIANA SOFIA	200,00	
Enero	1/10/2025	N	REYES BORBOR GINA AUXILIADORA	130,00	
Enero	15/1/2025	N	UGALDE YANEZ ANDREA STEPHANIE	510,00	
Enero	15/1/2025	N	SALGADO ORTIZ VIVIANA ALEXANDRA	450,00	
Enero	21/1/2025	V	MANTILLA GONZALEZ IVONNE CATALINA	80,00	
Enero	21/1/2025	V	SAN ANDRES FUENTES KARLA PAOLA	80,00	
Enero	21/1/2025	N	MOLINA GARATE HUMBERTO	400,00	
Enero	21/1/2025	N	ALEXIS PATRICIO JURADO VACA	300,00	
Enero	21/1/2025	N	SANCHEZ CARDENAS JULIA LORENA	60,00	
Enero	21/1/2025	N	VITERI THOMPSON MARTHA SUSANA	360,00	
Enero	22/1/2025	N	AVILA STAGG LUIS CARLOS	60,00	
Enero	22/1/2025	VA	LOPEZ OBANDO CARLOS HOMERO	200,00	

Enero	22/1/2025	VA	LUISA ELIZABETH LOPEZ OBANDO	200,00	
Enero	22/1/2025	N	ANULADA ROJAS CORONEL MARIA FERNANDA	-	
Enero	22/1/2025	N	ANULADA ROJAS CORONEL MARIA FERNANDA	-	
Enero	23/1/2025	N	ROJAS CORONEL MARIA FERNANDA	100,00	
Enero	24/1/2025	N	SUBIA LOAIZA GEONNA MARIA FERNANDA	260,00	
Enero	27/1/2025	V	MARIA MARLENE VELEZ MACIAS	1.440,00	
Enero	27/1/2025	N	SABANDO MENDOZA MARIA VERONICA	450,00	
Enero	27/1/2025	N	ESPINOZA SAQUICELA NELLY ELIZABETH	100,00	
Enero	27/1/2025	N	RENE OSWALDO PEREZ ROJAS	100,00	
Enero	28/1/2025	N	PALOMEQUE LOPEZ JHONI RENE	180,00	
Enero	31/1/2025	N	ANULADA HENRY CEVALLOS	-	
Enero	31/1/2025	N	ANULADA HENRY CEVALLOS	-	
Enero	31/1/2025	N	ANULADA HENRY CEVALLOS	-	
Febrero	2/3/2025	V	CALLE CORDOVA EDY DANIEL	80,00	12.079,00
Febrero	2/5/2025	V	ANULADA GABRIEL EDUARDO COBO URQUIZO	-	
Febrero	2/5/2025	V	SALGADO ORTIZ VIVIANA ALEXANDRA	1.430,00	
Febrero	2/5/2025	V	LEON RAMIREZ JOSE GABRIEL NEPTALI	560,00	
Febrero	2/5/2025	V	VACA MUÑOZ MIGUEL LENIN	565,00	
Febrero	2/5/2025	V	DR. RAUL CEVALLOS	450,00	
Febrero	2/5/2025	V	ENCALADA DUFFER MAGNI SUSANA	770,00	
Febrero	2/5/2025	V	ENCALADA SOTOMAYOR ANTONIO EDMUNDO	25,00	
Febrero	2/5/2025	V	ALARCON SANCHEZ FRANKLIN RIGOBERTO	240,00	
Febrero	2/5/2025	V	REYES BORBOR GINA AUXILIADORA	130,00	
Febrero	2/5/2025	V	YUNES PINELA DIANA SOFIA	200,00	
Febrero	2/6/2025	N	PALACIOS VIVERO MARIA JOSE	300,00	
Febrero	2/10/2025	V	GABRIEL EDUARDO COBO URQUIZO	-	
Febrero	2/10/2025	V	GABRIEL EDUARDO COBO URQUIZO	80,00	
Febrero	2/11/2025	N	ABAD VELEZ GERMAN RICARDO	346,00	
Febrero	2/11/2025	N	SAN ANDRES FUENTES KARLA PAOLA	160,00	
Febrero	2/11/2025	N	HUMBERTO MOYA FLORES	60,00	
Febrero	19/2/2025	V	SAN ANDRES FUENTES KARLA PAOLA	80,00	
Febrero	19/2/2025	V	MOLINA GARATE HUMBERTO	864,00	

Febrero	19/2/2025	V	MARÍA VERÓNICA ZUÑIGA RENDÓN	80,00	
Febrero	19/2/2025	V	VITERI THOMPSON MARTHA SUSANA	80,00	
Febrero	19/2/2025	N	BRIONES JIMENEZ FRANCISCO MARCELO	450,00	
Febrero	19/2/2025	N	NIDIA MEDRANA CEVALLOS	315,00	
Febrero	21/2/2025	V	MANTILLA GONZALEZ IVONNE CATALINA	80,00	
Febrero	21/2/2025	B	SUBIA LOAIZA GEONNA MARIA FERNANDA	150,00	
Febrero	25/2/2025	N	LIA JOSEFINA NEIRA PALOMEQUE	60,00	
Febrero	26/2/2025	N	AVILA STAGG LUIS CARLOS	130,00	
Febrero	26/2/2025	N	ABAD VELEZ GERMAN RICARDO	350,00	
Febrero	27/2/2025	N	PALMA PACHECO DIANA MERCEDES	480,00	
Febrero	28/2/2025	V	GUANOQUIZA CHILLAGANA LUIS ERNESTO	1.620,00	
Febrero	28/2/2025	V	PALMA PACHECO DIANA MERCEDES	1.944,00	
			TOTAL	30.605,12	30.605,12

N	Ingresos Variables	18.787,12
V+VA+B	Ingresos fijos	11.818,00

ANEXO G: INGRESOS VS COSTOS Y PORCENTAJES

Ingresos Vsinnfo	$	Análisis de Producto	Peso del producto en mi total de operación / facturación
Ingresos fijos	11.818,00	Servicios de Software	38,61
Ingresos variables	18.656,12	Servicios Consultivos	60,96
Ingresos varios	131,00	Desarrollo a medida	0,43
Total ingresos 4 meses	30.605,12		100,00

Producto	Ingresos $	% de Ingresos
Vsinfo	11.818,00	38.61%
Consultivos	18.656,12	60.96%
Desarrollo a medida	131,00	0.43%
Total	**30.605,12**	**100%**

Concepto	Vsinfo $	Consultivos $	Desarrollo $	$
Ingresos	11.818,00	18.656,12	131,00	30.605,12
Costos Directos	689,29	1.088,29	7,68	1.785,26
Costos Indirectos	7.159,09	11.303,23	79,73	18.542,05
Gastos Administrativos	338,03	533,70	3,76	875,50
Total de Costos y Gastos	**8.186,40**	**12.925,23**	**91,17**	**21.202,81**
Utilidad Operativa	**3.631,60**	**5.730,89**	**39,83**	**9.402,31**

ANEXO H: RENTABILIDAD Y PUNTO DE EQUILIBRIO POR SERVICIO

Concepto	Vsinfo %	Consultivos %	Desarrollo %
Margen Neto	30,73	30,72	30,40
Margen de Contribución	94,17	94,17	94,14

Concepto	$
Costos Fijos	7.497,12
Margen de Contribución	94%
Punto de Equilibrio	**7.961,47**

ROI	$
Utilidad neta (ganancia)	7.902,53
Inversión total	21.202,81
ROI	**37,27%**

ANEXO I: RANGOS E INTERVALOS

Notarías		Transaccionalidad o Formularios Vsinfo							
Número Notaria	**Ciudad**	**Noviembre**	**Diciembre**	**Enero**	**Febrero**	**Total**	**Rango**	**Facturación Mensual**	**Rango**
42	GUAYAQUIL	95	31	79	67	272	GRANDE	230	PEQUEÑA
26	QUITO	0	0	53	85	138	MEDIANA	97,5	PEQUEÑA
46	QUITO	37	37	56	76	206	GRANDE	448,5	MEDIANA
2	GUAYAQUIL	51	58	55	77	241	GRANDE	276	MEDIANA
52	GUAYAQUIL	0	0	13	110	123	MEDIANA	97,5	PEQUEÑA
60	QUITO	67	54	51	70	242	GRANDE	517,5	GRANDE
58	QUITO	12	24	13	43	92	PEQUEÑA	649,75	GRANDE
38	GUAYAQUIL	0	4	0	44	48	PEQUEÑA	238,05	PEQUEÑA
40	GUAYAQUIL	0	0	5	36	41	PEQUEÑA	130	PEQUEÑA
16	GUAYAQUIL	0	0	21	3	24	PEQUEÑA	264,5	PEQUEÑA
23	QUITO	0	0	5	18	23	PEQUEÑA	80	PEQUEÑA
32	GUAYAQUIL	0	2	0	20	22	PEQUEÑA	630	GRANDE
Total formularios		262	210	351	649	1472		3659,3	
				Máximo Tran		272		649,75	Máximo Mensual
				Mínimo Tran		22		80	Mínimo Mensual
				Rango total Tran		250		569,75	Rango total Mensual
				Tamaño del intervalo transacción		83		189,92	Tamaño del intervalo Mensual

ANEXO J: PORCENTAJE VSINFO

Concepto	Vsinfo $	valor mensual	Costo Mensual 12 notarias
Ingresos	11.818,00	2.954,50	
Costos Directos	689,29	172,32	76,59
Costos Indirectos	7.159,09	1.789,77	795,45
Gastos Administrativos	338,03	84,51	37,56
Total de Costos y Gastos	**8.186,40**	**2.046,60**	**909,60**
Utilidad Operativa	3.631,60	907,90	

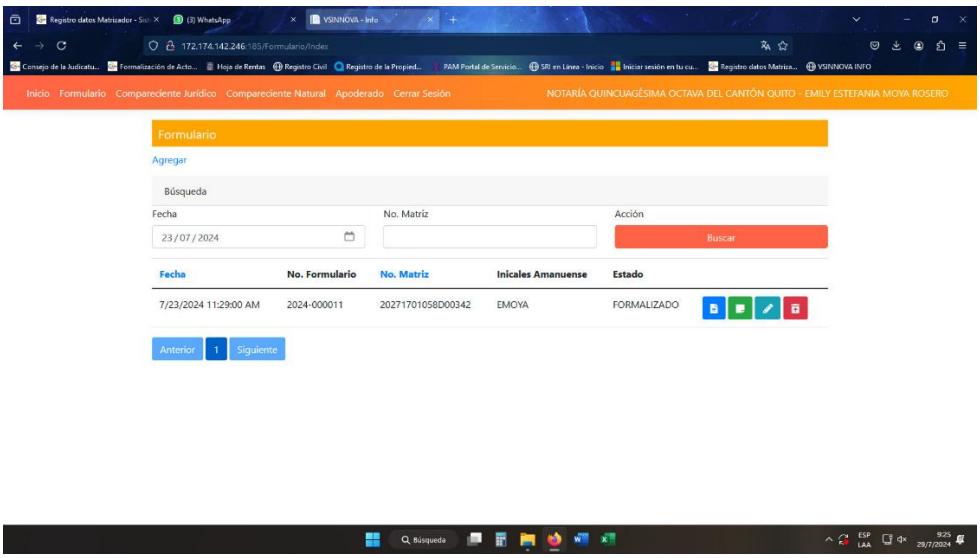
Categoría	$
Costos fijos	76,59
Costos variables	795,45
Gastos Administrativos	37,56
Total costos y gastos	909,60
Número de clientes	12
Margen esperado	**50%**
Costos fijos por cliente	6,38
Costos variables por cliente	69,42
Costos totales por cliente	75,80
Precio con margen	**151,60**
Ingreso mensual con este precio	1.819,20

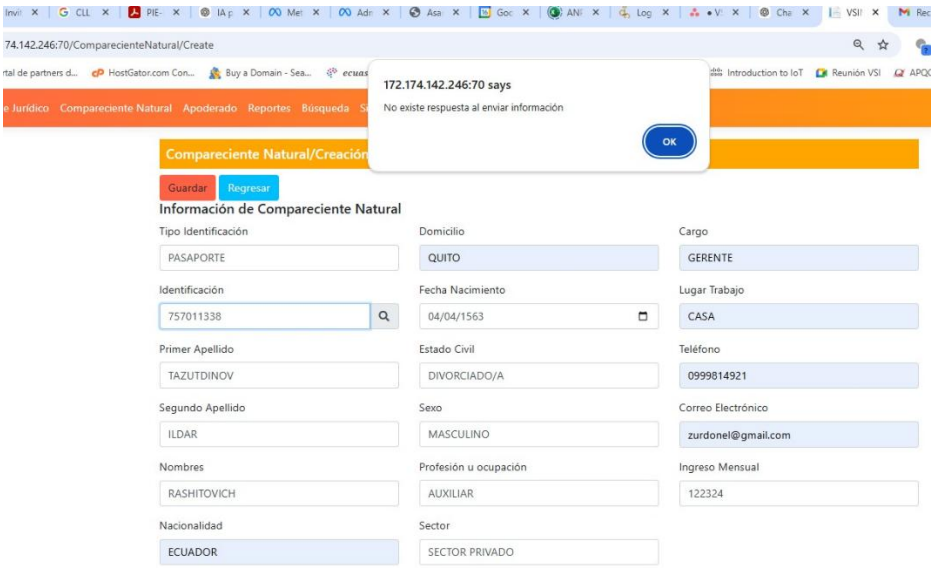
ANEXO K: PAGINA WEB VSINNOVA Y VSINFO, FORMULARIO







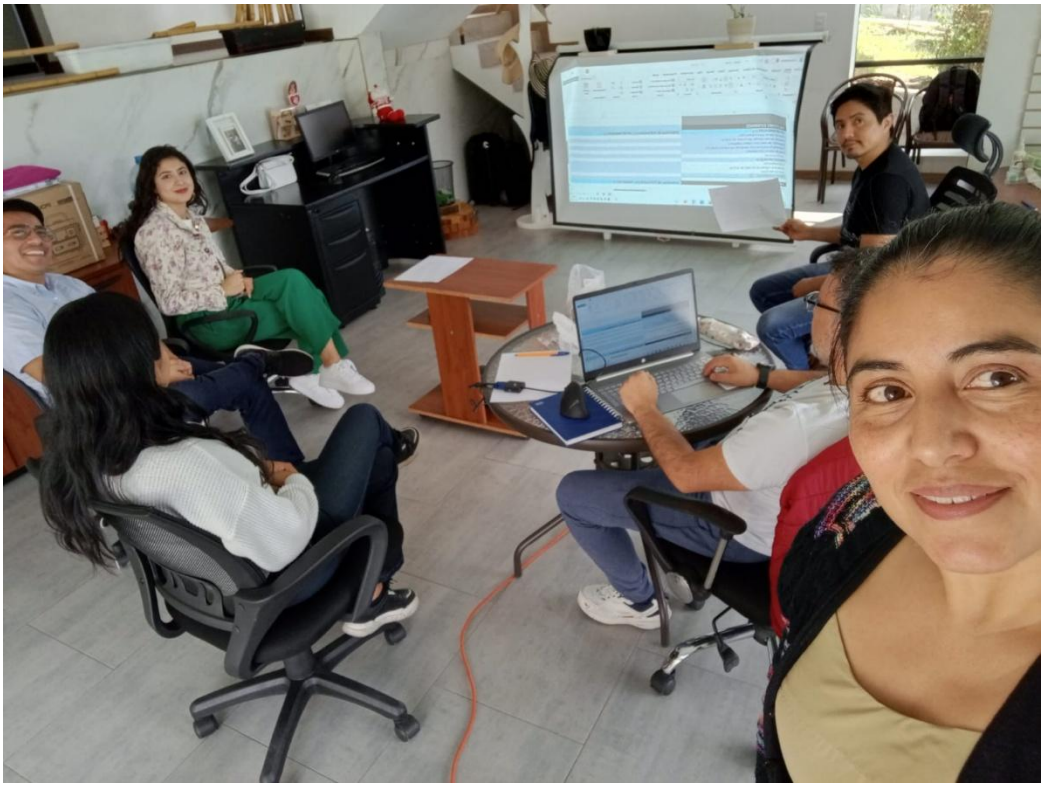



74.142.246:70/ComparecienteNatural/Create
172.174.142.246:70 says
No existe respuesta al enviar información
OK
Jurídico Compareciente Natural Apoderado Reportes Búsqueda
Compareciente Natural/Creación
Guardar
Regresar
Información de Compareciente Natural
Tipo Identificación
PASAPORTE
Identificación
757011338
Primer Apellido
TAZUTDINOV
Segundo Apellido
ILDAR
Nombres
RASHITOVICH
Nacionalidad
ECUADOR
Domicilio
QUITO
Fecha Nacimiento
04/04/1563
Estado Civil
DIVORCIADO/A
Sexo
MASCULINO
Profesión u ocupación
AUXILIAR
Sector
SECTOR PRIVADO
Cargo
GERENTE
Lugar Trabajo
CASA
Teléfono
0999814921
Correo Electrónico
zurdonel@gmail.com
Ingreso Mensual
122324

ANEXO L: REGISTRO FOTOGRÁFICO







CERTIFICADO DE ORIGINALIDAD

TESA

La Dirección de Titulación, certifica que el trabajo final presentado por **LIDIOMA YUPANGUI ANA LUCIA**, ha sido sometido a un análisis de similitud mediante la herramienta Turnitin.

El resultado obtenido refleja un **6%** de similitud, porcentaje que se encuentra dentro de los parámetros establecidos por el Instituto Superior Tecnológico San Antonio – TESA, cumpliendo con los criterios de originalidad y autenticidad académica exigidos.

Quito,30 de mayo del 2025

DIRECCIÓN TITULACIÓN

Pablo Heredia

CERTIFICADO DE ORIGINALIDAD

TESA

La Dirección de Titulación, certifica que el trabajo final presentado por **SALAZAR CHAVEZ ANA MARIA**, ha sido sometido a un análisis de similitud mediante la herramienta Turnitin.

El resultado obtenido refleja un **6%** de similitud, porcentaje que se encuentra dentro de los parámetros establecidos por el Instituto Superior Tecnológico San Antonio – TESA, cumpliendo con los criterios de originalidad y autenticidad académica exigidos.

Quito,03 de junio del 2025

DIRECCIÓN TITULACIÓN

Pablo Heredia