



# UNIVERSIDAD TÉCNICA DE NORTE



## INSTITUTO DE POSTGRADO

### MAESTRÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

“SERVICIOS DE ASESORÍA TRIBUTARIA Y FINANCIERA PARA MIPYMES EN  
LA FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS DE LA  
UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE”

Requisito previo para optar por el título de Magister en Contabilidad y Auditoría

**Autora:** Alicia Cecilia Vaca Morocho

**Tutor:** MSC. Vinicio Saraúz

Ibarra, Octubre-2017

## ACEPTACIÓN DEL TUTOR

En calidad de Tutora del Trabajo de Grado, presentado por la Licenciada Alicia Cecilia Vaca Morocho para optar por el Grado de Magister en Contabilidad y Auditoría, doy fe de que dicho trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a presentación pública y evaluación por parte del jurado examinador que se designe.



MSC. Vinicio Saráuz

## APROBACIÓN DEL JURADO EXAMINADOR

SERVICIOS DE ASESORÍA TRIBUTARIA Y FINANCIERA PARA MIPYMES EN LA  
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS DE LA  
UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE.

Por: Alicia Cecilia Vaca Morocho

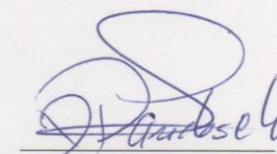
Trabajo de Grado de Maestría aprobado en nombre de la Universidad Técnica del Norte, por  
el siguiente jurado al 23 de septiembre del 2017.



MSC. Marcelo Vallejos



MSC. Vinicio Guerra



Dra. Itala Paredes

**AUTORÍA**

Yo, **ALICIA CECILIA VACA MOROCHO**, portadora de la cédula de ciudadanía número 1002322079, declaro bajo juramento que el trabajo **“SERVICIOS DE ASESORÍA TRIBUTARIA Y FINANCIERA PARA MIPYMES EN LA FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE”** es de mi autoría, y que no ha sido previamente presentado para ningún otro fin de orden académico o profesional y que los resultados de la investigación que se incluyen en este documento son de mi responsabilidad.



**ALICIA CECILIA VACA MOROCHO**

CI. 1002322079



## UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

### CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

Yo, **ALICIA CECILIA VACA MOROCHO**, con cedula de identidad Nro. 1002322079, manifiesto mi voluntad de ceder a la Universidad Técnica del Norte los derechos patrimoniales consagrados en la Ley de Propiedad Intelectual del Ecuador, artículos 4,5 y 6, en calidad de autor(es) de la obra o trabajo de grado denominado: **“SERVICIOS DE ASESORÍA TRIBUTARIA Y FINANCIERA PARA MIPYMES EN LA FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE”**, que ha sido desarrollado para optar por el título de: Ingeniera en Economía mención Finanzas, en la Universidad Técnica del Norte, quedando la Universidad facultada para ejercer plenamente los derechos cedidos anteriormente.

En mi condición de autor me reservo los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia suscribo este documento en el momento que hago entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la Biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.

Ibarra, 23 de Septiembre del 2017

**ALICIA CECILIA VACA MOROCHO**

CI. 1002322079



## UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

### BIBLIOTECA UNIVERSITARIA

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

### 1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA

La Universidad Técnica del Norte dentro del proyecto Repositorio Digital Institucional, determino la necesidad de disponer de textos completos en formato digital con la finalidad de apoyar los procesos de investigación, docencia y extensión de la universidad.

Por medio del presente documento dejo sentada mi voluntad de participar en este proyecto, para lo cual pongo a disposición la siguiente información.

<b>DATOS DE CONTACTO</b>	
CÉDULA DE IDENTIDAD:	1002322079
APELLIDOS Y NOMBRES:	<b>ALICIA CECILIA VACA MOROCHO</b>
DIRECCIÓN:	IBARRA: Calle Hernán González de Saá
EMAIL:	Aliciavaca2011@hotmail.com
TELÉFONO FIJO:	062650599
TELÉFONO MÓVIL:	0984019650
<b>DATOS DE LA OBRA</b>	
TÍTULO:	“SERVICIOS DE ASESORÍA TRIBUTARIA Y FINANCIERA PARA MIPYMES EN LA FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE”
AUTOR (ES):	<b>ALICIA CECILIA VACA MOROCHO</b>
FECHA:	2017/09-23

<b>SOLO PARA TRABAJOS DE GRADO</b>	
PROGRAMA:	<input type="checkbox"/> PREGRADO <input checked="" type="checkbox"/> POSTGRADO
TITULO POR EL QUE OPTA:	MAGISTER EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA
ASESOR/DIRECTOR	DR. VINICIO SARAUZ

## 2. AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD

Yo, **ALICIA CECILIA VACA MOROCHO**, con cédula de identidad Nro. **1002322079** en calidad de autora y titular de los derechos patrimoniales de la obra o trabajo de grado descrito anteriormente, hago entrega del ejemplar respectivo en formato digital y autorizo a la Universidad Técnica del Norte, la publicación de la obra en el Repositorio Digital Institucional y uso del archivo digital en la Biblioteca de la Universidad con fines académicos, para ampliar la disponibilidad del material y como apoyo a la educación, investigación y extensión: en concordancia con la Ley de Educación Superior Artículo 144.

### 3. CONSTANCIAS

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

Ibarra, 23 de Septiembre del 2017

LA AUTORA:



**ALICIA CECILIA VACA MOROCHO**

CI. 1002322079

Facultado por resolución del consejo universitario.

## DEDICATORIA

*A mis hijos que son el motor que me levanta cada mañana quienes con su sonrisa alegran  
mis días y son el sol de todas mis mañanas.*

*A mi esposo quien es mi soporte y compañero de aventuras por todo el apoyo, paciencia y  
comprensión brindada.*

*A mis padres que desde el cielo cuidan de mis pasos y quienes siempre me motivaron a  
luchar por mis sueños.*

*Alicia*

## **AGRADECIMIENTO**

A la Universidad Técnica del Norte por haberme abierto las puertas del conocimiento, a los docentes que con entrega y dedicación compartieron sus experiencias y conocimientos en el aula y fuera de ella

En especial al Msc. Vinicio Saráuz, quien con su tiempo y dedicación me supo guiar en la elaboración del presenta trabajo.

La Autora

## ÍNDICE GENERAL

ACEPTACIÓN DEL TUTOR .....	ii
APROBACIÓN DEL JURADO EXAMINADOR.....	iii
AUTORÍA.....	iv
CESIÓN DE DERECHOS DE AUTOR DEL TRABAJO DE GRADO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE.....	v
AUTORIZACIÓN DE USO Y PUBLICACIÓN A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE .....	vi
1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA.....	vi
2. AUTORIZACIÓN DE USO A FAVOR DE LA UNIVERSIDAD.....	vii
DEDICATORIA .....	vii
AGRADECIMIENTO .....	ix
ÍNDICE GENERAL .....	x
ÍNDICE DE TABLAS .....	xiv
ÍNDICE DE FIGURAS.....	xvi
LISTA DE SIGLAS .....	xvii
RESUMEN .....	xviii
SUMMARY .....	xix
INTRODUCCIÓN .....	xx
CAPÍTULO I .....	22
1. EL PROBLEMA.....	22
1.1. Antecedentes.....	22
1.2. Planteamiento del problema.....	25
1.3. Formulación del problema .....	27
1.4. Justificación de la investigación .....	27
1.5. Objetivos de la investigación .....	28
1.5.1. Objetivo general.....	28
1.5.2. Objetivos específicos .....	29
1.5.3. Hipótesis o preguntas directrices .....	29
CAPÍTULO II.....	30
2. MARCO REFERENCIAL.....	30
2.1. Marco Teórico.....	30
2.1.1. Asesoría.....	30

2.1.2. Diseño del plan de asesoramiento.....	31
2.1.3. Asesoramiento tributario financiero .....	32
2.1.4. Programa curricular de las asesorías – capacitación.....	32
2.1.5. MIPYME.....	32
2.1.6. Organismos de Control .....	34
2.1.7. Importancia de las MIPYMES .....	36
2.1.8. Clasificación de las MIPYMES .....	36
2.1.9. Sectorización de las MIPYMES .....	37
2.1.10. Estructura curricular.....	38
2.1.11. Estructura organizacional de los servicios de asesoría .....	38
2.1.12. Evaluación económica financiera de servicios de asesoría.....	39
2.2. Marco Legal de las Instituciones de Educación Superior.....	39
2.2.1. Derechos .....	45
2.2.2. Obligaciones .....	45
2.3. Marco legal de las MYPIMES .....	47
CAPÍTULO III.....	49
3. MARCO METODOLÓGICO.....	49
3.1. Descripción del área de estudio .....	49
3.2. Tipo de investigación.....	49
3.2.1. Cuantitativa .....	49
3.2.2. Cualitativa.....	49
3.3. Método de investigación .....	50
3.3.1. Descriptivo .....	50
3.4. Población y Muestra .....	50
3.4.1. Población.....	50
3.4.2. Muestra .....	51
3.5. Diseño Metodológico.....	51
3.6. Procedimiento .....	51
3.7. Estructura del Trabajo de Investigación .....	53
3.8. Técnicas e instrumentos de investigación.....	54
3.8.1. Encuesta. ....	54
3.8.2. Entrevista .....	55
3.8.3. Grupo de Enfoque .....	56
3.9. Técnica de procesamiento y análisis de datos.....	57

3.10. Resultados esperados (Impactos) .....	57
3.10.1. En lo económico .....	57
3.10.2. En lo socio cultural .....	57
3.10.3. En lo educativo .....	57
3.10.4. En lo ambiental .....	58
3.10.5. En lo científico .....	58
CAPÍTULO IV .....	59
4. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS .....	59
4.1 Análisis de la Encuesta .....	60
4.2. Análisis del grupo de enfoque.....	77
4.3. Análisis de la entrevista realizada a la Sra. Decana de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas de la Universidad Técnica del Norte.....	91
4.4. Análisis de la entrevista realizada al Presidente de la Cámara de Comercio de Ibarra	97
4.5. Análisis de la entrevista realizada al presidente del Centro de Desarrollo Económico MIPYMES .....	105
4.5.1. Contrastación .....	108
4.6. Evaluación de impactos .....	113
4.6.1. Económico .....	114
4.6.2. Socio Cultural .....	115
4.6.3. Educativo .....	116
CAPÍTULO V .....	119
5. PROPUESTA.....	119
5.1. Planificación Estratégica UTN .....	119
5.1.1. Misión: .....	119
5.1.2. Visión:.....	119
5.2. Objetivos Generales .....	120
5.3. Objetivos Estratégicos .....	121
5.3.1. Objetivo de la Vinculación .....	121
5.4. Base Legal.....	121
5.5. Desarrollo.....	122
5.5.1. Ubicación .....	123
5.5.2. Servicios.....	123
5.5.3. Contratación del Servicio.....	123
5.5.4. Diseño del plan de Asesoría.....	129

5.5.5. Implantación del Servicio de Asesoría .....	173
CAPÍTULO VI.....	174
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES .....	174
CONCLUSIONES .....	174
RECOMENDACIONES.....	176
BIBLIOGRAFÍA .....	177
REFERENCIAS LEGALES .....	179
ANEXOS .....	180
ANEXO 1.....	181
ANEXO 2.....	185
ANEXO 3.....	186
ANEXO 4.....	188
ANEXO 5.....	190
ANEXO 6.....	191
ANEXO 7.....	192
ANEXO 8.....	193

## ÍNDICE DE TABLAS

1. Clasificación de las MIPYMES .....	37
2. Manejo ordenado .....	60
3. Uso de recursos .....	61
4. Contratar asesoría.....	62
5. Oferta servicios .....	63
6. Satisfacción asesoría .....	64
7. Frecuencia asesoría .....	65
8. Inconvenientes presentados .....	66
9. Asesoría gratuita .....	67
10. Medios de información .....	68
11. Contratación servicios.....	69
12. Prestación servicios.....	70
13. Sector productivo .....	71
14. Volumen ventas .....	72
15. Volumen compras .....	73
16. Ocupación .....	74
17. Edad .....	75
18. Sexo.....	76
19. Tipo de Empresa .....	78
20. Área.....	79
21. Habilidades .....	80
22. Debilidades .....	83
23. Fortalezas .....	86
24. Tiempo .....	89
25. Manejo ordenado & Contratar asesoría .....	109
26. Uso de Recursos Vs Oferta de Servicios .....	110
27. Satisfacción asesoría Vs Frecuencia asesoría .....	111
28. Ocupación & Contratar asesoría .....	112
29. Escala de valoración .....	113
30. Impacto económico .....	114
31. Impacto socio Cultural .....	115
32. Impacto Educativo .....	117

33. Diagnóstico .....	131
34. Tipos de usuarios .....	138
35. Ingresos y Gastos .....	143
36. Registro de ventas .....	144
37. Cuentas por cobrar .....	145
38. Anticipo clientes .....	146
39. Compras .....	148
40. Cuentas por pagar .....	149
41. Gastos de fabricación.....	150
42. Gastos de administración y ventas .....	151
43. Gastos financieros .....	152
44. Fechas de pago .....	154
45. Registro de ingresos y egresos .....	155
46. Fechas de pago IVA.....	159
47. Fechas de pago impuesto a la resnta .....	161
48. Matriz de Seguimiento para microempresarios .....	169
49. Matriz de Evaluación para microempresarios.....	172

## ÍNDICE DE FIGURAS

Figura 1 Actividades de las MIPYMES.....	37
Figura 2 Organigrama.....	39
Figura 3 Procedimiento.....	54
Figura 4 Manejo ordenado.....	60
Figura 5 Uso de recursos.....	61
Figura 6 Contratar asesoría.....	62
Figura 7 Oferta servicios.....	63
Figura 8 Satisfacción asesoría.....	64
Figura 9 Frecuencia asesoría.....	65
Figura 10 Inconvenientes presentados.....	66
Figura 11 Asesoría gratuita.....	67
Figura 12 Medios de información.....	68
Figura 13 Contratación servicios.....	69
Figura 14 Prestación servicios.....	70
Figura 15 Sector productivo.....	71
Figura 16 Volumen ventas.....	72
Figura 17 Volumen compras.....	73
Figura 18 Ocupación.....	74
Figura 19 Edad.....	75
Figura 20 Sexo.....	76
Figura 21 Tipo de Empresa.....	78
Figura 22 Área Designada.....	79
Figura 23 Planificación empresarial.....	133
Figura 24 Planificación estratégica.....	135
Figura 25 Activos.....	140
Figura 26 Pasivos.....	140
Figura 27 Patrimonio.....	142
Figura 28 Proceso de implantación.....	173

**LISTA DE SIGLAS**

- MIPYMES:** Acrónimo de micro, pequeña y mediana empresa
- LORTI:** Ley orgánica de Régimen Tributario Interno
- DEMAC:** Desarrollo de emprendedores
- IES:** Instituciones de Educación Superior
- CEAACES:** Consejo de Evaluación, Acreditación y Aseguramiento de la Calidad de la Educación Superior
- LOES:** Ley Orgánica de Educación Superior
- CES:** Consejo de Educación Superior
- FACAE:** Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas
- UTN:** Universidad Técnica del Norte
- SRI:** Servicio de Rentas Internas
- IVA:** Impuesto al Valor Agregado
- IR:** Impuesto a la Renta

**RESUMEN****SERVICIOS DE ASESORIA TRIBUTARIA Y FINANCIERA PARA MIPYMES EN  
LA FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONOMICAS DE LA  
UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE.****Autor:** Alicia Cecilia Vaca Morocho**Tutor:** Mgs. Vinicio Saráuz**Año:** 2017

El presente proyecto propone el desarrollo de un servicio de asesoría Administrativa, Tributaria y Financiera para MIPYMES en la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas de la Universidad Técnica del Norte, cuyo principal objetivo es lograr la vinculación de la academia con el sector microempresarial, dotándole a éste de conocimientos básicos en temas administrativos, tributarios y financieros que les permitan fortalecer la administración de sus negocios y con ello logren el desarrollo constante. Para la obtención de información se empleó principalmente la técnica de la encuesta a través de la aplicación de cuestionarios a microempresarios de diferentes sectores productivos de la ciudad de Ibarra, mediante los cuales pudimos conocer la situación actual de este sector, cuáles son los principales problemas que afrontan sus empresas, los servicios con los que cuentan actualmente y las oportunidades de mejora que se pueden implantar para alcanzar el crecimiento económico de este sector. Se aplicó también entrevistas a personas vinculadas a la Universidad Técnica del Norte y a las PYMES que contribuyeron con información importante sobre los procesos de vinculación con la sociedad, y las necesidades, oportunidades y problemas que enfrentan los microempresarios de la ciudad de Ibarra. Se realizó un grupo de enfoque con los estudiantes que ya realizaron el proceso de vinculación, en donde se pudo conocer las oportunidades de mejora y los aspectos positivos de este proyecto. La prestación de servicios de asesoría tributaria y financiera para MIPYMES, logrará vincular a la Universidad Técnica del Norte con este sector productivo, su fin, es el desarrollo de estos negocios, y para los estudiantes se convertirá en una oportunidad de aplicar los conocimientos aprendidos en el aula.

**Palabras Clave:** Asesoría, Administrativa, Contable, Tributaria, Vinculación

**SUMMARY****TAX AND FINANCIAL ADVISORY SERVICES FOR MSMEs IN THE FACULTY  
OF ADMINISTRATIVE AND ECONOMIC SCIENCES OF THE TECHNICAL  
UNIVERSITY OF THE NORTH.****Author:** Alicia Cecilia Vaca Morocho**Tutor:** Mgs. Vinicio Saráuz**Year:** 2017

This project proposes the development of a Tax and Financial Advisory Service for MSMEs in the Faculty of Administrative and Financial Sciences of the Technical University of North, whose main objective is to achieve the linkage of academia with the microenterprise sector, basic knowledge in tax and financial matters that will allow them to strengthen the management of their businesses and thereby achieve constant development. In order to obtain information, the survey technique was mainly used through the application of questionnaires to microentrepreneurs of different productive sectors of the city of Ibarra, through which we were able to know the current situation of this sector, what are the main problems that they face their businesses, the services they currently have and the opportunities for improvement that can be implemented to achieve economic growth in this sector. Interviews were also conducted with people linked to Universidad Técnica del Norte and SMEs who contributed important information about the processes of linking with society, and the needs, opportunities and problems faced by microentrepreneurs in the city of Ibarra. The provision of tax and financial advisory services for MSMEs will succeed in linking the Technical University of North with this productive sector, its purpose is the development of these businesses, and for students it will become an opportunity to apply the knowledge

**Keywords:** Advice, Administrative, Accountant, Tax, Linking

## INTRODUCCIÓN

El presente trabajo es un estudio de investigación que servirá de ayuda para el mejoramiento de la vinculación de la Universidad Técnica del Norte con la colectividad y a su vez la puesta en práctica de los conocimientos adquiridos por parte de los estudiantes de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas de la Universidad Técnica del Norte. La investigación efectuada tiene como título “SERVICIOS DE ASESORÍA TRIBUTARIA Y FINANCIERA PARA MICROEMPRESARIOS EN LA FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS DE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE”, contempla de manera esquemática los siguientes puntos:

**CAPITULO I. PROBLEMA DE INVESTIGACION.** - en este capítulo se describe de manera detallada las causas y consecuencias del problema, se establece además el objetivo general y objetivos específicos de la investigación, Antecedentes, Planteamiento del Problema, Formulación del Problema, Justificación, Objetivos de la Investigación, Generales, Específicos, Interrogantes.

**CAPITULO II. MARCO TEORICO.** - se encuentra las bases teóricas que sustentan la investigación, teniendo como soporte libros, folletos, publicaciones, estructurado por la normativa legal que rige a las Instituciones de Educación Superior, Criterios de Evaluación a las Instituciones de Educación Superior, Proyectos de vinculación con la comunidad, Roles de los docentes y estudiantes en los proyectos de vinculación social, Estructura organizacional y funcional de un proyecto de vinculación social, Estructura curricular de desarrollo profesional y vinculación social, Planificación Estratégica, Bases contables y obligaciones tributarias.

**CAPITULO III. METODOLOGÍA.** - en este capítulo se desarrolla la metodología de la investigación aplicada, se define el tipo de estudio, la metodología, se determina la población y la muestra, se establecen los métodos, técnicas e instrumentos de investigación, que servirán

como base para poder responder a las preguntas de investigación planteadas en el presente trabajo.

**CAPITULO IV. RESULTADOS.** - en él se realiza el análisis, interpretación, discusión de los resultados obtenidos, luego de la aplicación de los instrumentos de la investigación, aquí se obtienen los resultados para contestar las hipótesis planteadas.

**CAPITULO V. LA PROPUESTA.** - en este capítulo se desarrolla la propuesta de la creación de los servicios de asesoría para microempresarios brindado por los estudiantes de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas de la Universidad Técnica del Norte, basados en el diagnóstico situacional, bases teóricas, análisis de los instrumentos de la investigación.

**CAPITULO VI CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.** - se concluye el proyecto de investigación con las conclusiones, recomendaciones, anexos y bibliografía propuesta.

## **CAPÍTULO I**

### **1. EL PROBLEMA**

#### **1.1. Antecedentes**

Como antecedentes de la Universidad Técnica de Norte podríamos indicar que este centro de Estudios de Educación Superior nació en el año 1978, bajo la decisión de un importante sector de profesionales que sentía la necesidad de que el norte del país cuente con una casona universitaria que responda a los requerimientos propios del sector, se comienzan a dar los pasos iniciales para el surgimiento de lo que hoy en día constituye la Universidad Técnica del Norte. Con este propósito, e identificados los requerimientos urgentes para que se den las respuestas a la solución de problemas y necesidades afines al progreso técnico y científico de la época, se crean las facultades de: Ciencias de la Educación, Administración de Empresas, Ingeniería y Enfermería. El primer Rector de este establecimiento fue el Dr. Víctor Hugo Vásquez, pese a que la institución no contaba con ningún asidero legal; al poco tiempo ocupó la dirección el Lic. Segundo Marcillo. El cuerpo docente estaba compuesto por profesionales imbabureños de los diversos colegios que empezaron trabajando por patriotismo más que por el aspecto económico, al igual que un pequeño grupo de administrativos. En la época del triunvirato militar se realizaron las gestiones para alcanzar la legalidad de la universidad, sin embargo, y pese a que ya tenían la aceptación de dos triunviros, no se concretó el proyecto por decisión del Gral. Guillermo Durán Arcentales, el 8 de agosto de 1979.

Nuevamente en el régimen constitucional por la constancia de las autoridades universitarias se vuelve a reavivar las acciones tendientes a la legalización de la universidad; se efectuaron gestiones ante la H. Cámara de representantes para alcanzar el decreto de 110

creación oficial, mismo que fue aprobado por este organismo; sin embargo, el Presidente Jaime Roldós lo vetó totalmente el 11 de octubre de 1979. Luego de un año, se reinició la gestión produciéndose un escenario parecido, el congreso reafirma el decreto de creación, pero el presidente Oswaldo Hurtado Larrea el mes de junio de 1981 aplica un nuevo veto total. El 3 de septiembre de 1981, se inició el proceso para que la Universidad Nacional de Loja acoja como extensión suya a la UTN; lográndose oficializar la extensión universitaria con resolución del H. Consejo Universitario el 31 de marzo de 1982, y se encarga la función de subdirector de la Extensión al Dr. Antonio Posso Salgado. Con esta nueva forma de funcionamiento y el apoyo de la Universidad lojana, la extensión universitaria Técnica del Norte se refuerza institucionalmente. Posteriormente se trabaja en recopilación y elaboración de los documentos que exige la ley de Universidades y Escuelas Politécnicas y se envía al Congreso Nacional el decreto de creación, el ejecutivo no se pronuncia en el plazo constitucional por lo tanto por autoridad de la Ley se crea la Universidad Técnica del Norte mediante Ley 43 publicada en el Registro Oficial Nro. 482 del 18 de Julio de 1986 y se rige por la Constitución Política del Estado, La Ley de Universidades y Escuelas Politécnicas y otras leyes conexas. El CONUEP refuta ante el Tribunal de Garantías Constitucionales el decreto Nro. 43, aduciendo que en el proceso de creación no se cumplieron todas las formalidades. Se encomienda del Rectorado al Dr. Antonio Posso Salgado por la dimisión del Ing. Aníbal Arévalo. Se organizó un plan general de labores destinados a que el Tribunal de Garantías Constitucionales ratifique el decreto de Ley Nro.43. El 23 de diciembre de 1986, deshecha la petición del CONUEP y declara constitucional la Ley de Creación Oficial de la Universidad Técnica del Norte con el carácter de urgente, es decir de validez plena e inmediata.

Actualmente la Universidad Técnica del Norte, es una entidad autónoma de derecho público sin fines de lucro, con personería jurídica, autonomía académica, administrativa, financiera y orgánica, y patrimonio independiente, creada mediante Ley No. 43, promulgada

en el Registro Oficial No. 482 del 18 de julio de 1986. Se rige por las disposiciones de la Constitución de la República del Ecuador, Ley Orgánica de Educación Superior, su 111 Reglamento, normas expedidas por el Consejo de Educación Superior (CES) y el Consejo de Evaluación, Acreditación y Aseguramiento de la Calidad de la Educación Superior (CEAACES), el Estatuto Orgánico, reglamentos y más disposiciones legales. Tiene su sede principal en la ciudad de Ibarra, Provincia de Imbabura, Ecuador, y de conformidad con la Ley podrá establecer, extensiones en otros Cantones de la provincia de Imbabura, previa aprobación del Consejo de Educación Superior.

La Universidad Técnica del Norte, es una casona universitaria de carácter público cuya misión es contribuir al desarrollo educativo, científico, tecnológico y cultural de la región norte del país, esto se consigue a través de la transmisión del conocimiento con la formación de profesionales críticos, creativos, humanistas, éticos y comprometidos al cambio social y preservación del medio ambiente.

Considera a la acreditación como producto de un proceso de evaluación rigurosa, observa el cumplimiento de lineamientos, estándares y criterios de calidad de alto nivel, en todas las universidades de manera obligatoria e independiente. La UTN con la participación activa de autoridades, directivos, docentes, estudiantes y personal administrativos trabaja en el proceso de acreditación, cumplimiento de metas e indicadores de calidad tomando en consideración el plan de mejoras institucional.

La UTN con el propósito de mejorar los estándares de calidad a nivel general y de cada una de las carreras de grado y programas de posgrado, desarrolló un plan de mejoras que permite determinar estrategias, seguir procedimientos y utilizar recursos adecuados para el logro de la misión, visión y sus objetivos institucionales, cumpliendo razonablemente con los criterios y normas de calidad establecidos por los órganos rectores de la educación superior en

el País. El valor alcanzado en la autoevaluación institucional a octubre de 2016 fue del 64,40 sobre 100 puntos verificándose un incremento de 16,22 puntos equivalente al 33,67% respecto el valor obtenido por el CEAACES en el año 2013, que fue de 48,18 sobre 100.

El Consejo de Evaluación, Acreditación y Aseguramiento de la Calidad de la Educación Superior (CEAACES) luego de los estudios realizados reveló la lista de las mejores Instituciones de Educación Superior que existen en el país. En base a estos ejes se establece en el año 2013, 46 indicadores y el 2015, 44 indicadores. Aplicando los cinco criterios: Academia, eficiencia académica, investigación, organización, infraestructura.

Dentro de los principales objetivos se encuentra la vinculación con la colectividad, factor importante y de evaluación frente a los organismos de control que buscan que los centros de estudio de educación superior colaboren con el correcto desarrollo de la sociedad.

Conocedores de la escasa vinculación que actualmente existe con la comunidad se ha buscado la manera de lograr tan ansiada vinculación con un efecto de doble impacto, por una parte lograr asesorar a un sector importante de la economía y por otro conseguir que los conocimientos adquiridos en el aula se transformen en conocimiento ejecutados con cifras reales y con la resolución de problemas que aquejan a los microempresarios de la ciudad de Ibarra.

Esto servirá para la formación del pensamiento crítico de los estudiantes y la mejora de los procesos en las microempresas que reciban este servicio.

## **1.2. Planteamiento del problema**

La Universidad Técnica del Norte es una entidad educativa autónoma de derecho público sin fines de lucro, con personería jurídica, autonomía académica, financiera y orgánica, patrimonio independiente. Fue creada mediante la Ley No. 43 promulgada en el Registro

Oficial No. 482 del 18 de julio de 1986. Su accionar está acorde a las disposiciones de la Constitución de la República del Ecuador, Ley Orgánica de Educación Superior (LOES), su Reglamento, normas expedidas por el Consejo de Educación Superior (CES) y el Consejo de Evaluación, Acreditación y Aseguramiento de la Calidad de la Educación Superior (CEAACES) y más disposiciones legales.

La vinculación social de las universidades en el Ecuador es evaluada por el Consejo de Evaluación Acreditación y Aseguramiento de la Calidad de la Educación Superior (CEAACES), a través de criterios, indicadores sustentados en proyectos innovadores que tengan como finalidad articular sustentablemente los procesos académicos con los gestores sociales, económicos, culturales, tecnológicos de su área de acción.

La formación integral de los futuros profesionales de las universidades se fortalece a través de proyectos, actividades, servicios vinculados con la colectividad para atender problemas, necesidades del entorno, permitiendo a los centros de educación superior alinear estrategias con visiones que permita interrelacionar a los estudiantes la teoría (cognitiva, cognoscitiva) con la vida y la práctica profesional (praxis).

La Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas de la Universidad Técnica del Norte no tiene un proyecto de vinculación social de servicios de asesoría tributaria y financiera, para los microempresarios, de forma que los estudiantes cumplan con la vinculación con la comunidad y lograr una articulación sustentable con este grupo social, respondiendo a los retos de innovación, calidad educativa y formación integral que tiene como visión la Universidad Técnica del Norte.

La ausencia de una estructura organizacional para la vinculación de este tipo de proyectos no permite el cumplimiento de uno de los aspectos que exige el CEAACES, para

desarrollar estructuras que respondan a los retos de los conocimientos y aprendizajes integrales de los futuros profesionales basados en contextos prácticos.

No se han elaborado esquemas curriculares para que los alumnos participen en los servicios de asesoría tributaria y financiera dirigida a microempresarios, ocasionando una débil vinculación social de la facultad de Ciencias Administrativas y Económicas con este sector.

La ausencia de un modelo de gestión administrativa y financiera para proyectos de vinculación, específicamente de servicios de asesoría tributaria y financiera no ha permitido disponer de espacio físico, equipamiento, presupuesto, para que los estudiantes de esta facultad tengan una orientación para sustentar una vinculación con la comunidad. No se ha realizado evaluación de impactos de la vinculación de la carrera de contabilidad y auditoría con la comunidad, lo que ocasiona débil incumplimiento con los estándares del CEAACES.

### **1.3. Formulación del problema**

¿La débil estructura de programas de vinculación en la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas no contribuye al desarrollo profesional de los estudiantes y vinculación social con los microempresarios?

### **1.4. Justificación de la investigación**

Los proyectos de vinculación con la colectividad son uno de los factores importantes que exige el CEAACES en la evaluación de las universidades y se convierten en una herramienta de enseñanza – aprendizaje que permite a los docentes, a la estructura académica curricular integrar los saberes, las competencias que los estudiantes deben adquirir durante su vida estudiantil, proporcionando un medio idóneo para la integración de sus conocimientos cognitivos y prácticos, para su aplicación, investigación, solución de problemas y necesidades de sectores sociales, económicos del área de acción de las universidades.

Los proyectos de vinculación con la comunidad son ejes transversales académicos de carácter interdisciplinario, para fortalecer las áreas de conocimiento científico – técnico, las disciplinas y los temas, creando condiciones favorables para proporcionar a los estudiantes una mejor formación académica, técnica, social, alineado a los principios de calidad e integración.

La elaboración de la propuesta de servicios de asesoría tributaria y financiera a los microempresarios se fundamentará en la normativa legal del CEAACES, como elemento facilitador de la construcción de aprendizajes científicos, prácticos como política humanística de la educación superior centrada en los valores de vinculación social.

Los beneficiarios de los servicios de asesoría tributaria y financiera son los microempresarios de diferentes actividades económicas de la ciudad de Ibarra que tendrán a disposición estos servicios, para generar conocimientos y desarrollo de sus actividades económicas.

Existe apertura por parte de las autoridades de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas, para levantar la información pertinente e integrar la propuesta correspondiente cumpliendo la normativa legal del CEAACES.

## **1.5. Objetivos de la investigación**

### **1.5.1. Objetivo general**

Formular los servicios de asesoría tributaria y financiera a microempresarios en la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas de la UTN con el objetivo de vincular a los estudiantes con el sector externo.

### **1.5.2. Objetivos específicos**

- Realizar un diagnóstico situacional en relación a las capacidades y debilidades en el área contable, financiera, y tributaria de los microempresarios.
- Determinar las estrategias de vinculación que mantiene actualmente la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas en cuanto a los procesos de vinculación
- Elaborar una propuesta que sustente técnicamente los servicios de asesoría tributaria y financiera para los microempresarios en la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas de la Universidad Técnica del Norte que fortalezca la vinculación social.
- Evaluar los indicadores de los impactos o resultados que podrían generar los servicios de asesoría tributaria y financiera según los criterios del CEAACES

### **1.5.3. Hipótesis o preguntas directrices**

- ¿Cuál es la situación actual de las MIPYMES de la ciudad de Ibarra en relación a las áreas tributaria, contable y financiera?
- ¿Cómo se maneja actualmente el proceso de vinculación con la colectividad en la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas de la Universidad Técnica del Norte?
- ¿Se fortalecen las MIPYMES de la ciudad de Ibarra a través de la creación de servicios de consultoría tributaria contable y financiera en la FACAE?
- ¿Es pertinente medir los indicadores de los impactos o resultados que generará los servicios de asesoría tributaria y financiera según los criterios del CEAACES?

## **CAPÍTULO II**

### **2. MARCO REFERENCIAL**

#### **2.1. Marco Teórico**

##### **2.1.1. Asesoría**

En el mundo empresarial es de vital importancia contar con un asesoramiento adecuado para el manejo eficiente de una empresa, tener consejos de expertos en aspectos financieros ayudará al empresario a la toma adecuada de decisiones.

Se considera como asesoría a “la capacitación en un programa específico concreto a través de uno o varios eventos directamente relacionados con las habilidades del conocimiento y las estrategias necesarias para realizar un trabajo determinado” (Fernández Sánchez, 2011, pág. 286).

La acción por la cual una persona ayuda u orienta a la construcción de una solución, respecto a una situación problemática. La existencia de esta acción es muy antigua y en muchas sociedades la figura del asesor, en el ámbito gubernamental, siempre ha existido. Hay profesiones liberales, cuya actividad lucrativa requiere de un proceso de asesoría previa porque sólo de esta manera el cliente podrá tener la seguridad de poder ser correctamente atendido, como es el caso de los abogados. (Díaz, 2013, pág. 36)

“En el proceso de la dinámica de asesoría, existen dos roles; asesor y asesorado; en términos de liderazgo; el líder y el seguidor; en términos de comunicación; emisor o receptor” (Díaz, 2013, pág. 36).

Los componentes en los eventos de asesoría orientados a la capacitación específica deben considerar en su planificación los siguientes elementos:

- Determinar la necesidad específica del asesoramiento
- Definir los objetivos generales y específicos del asesoramiento
- Diseñar los instrumentos curriculares o los módulos – ciclos de asesoramiento
- Elegir el método de asesoramiento según la tecnología que se quiera aplicar
- Definir los recursos (humanos, materiales, tecnológicos, económicos, financieros) para implementar el asesoramiento
- Establecer la metodología de monitoreo seguimiento y evaluación (Diaz, 2013, pág. 37)

### **2.1.2. Diseño del plan de asesoramiento**

“El diseño del plan de asesoramiento empresarial en cualquier tema específico (tributación, finanzas, seguridad ocupacional, medio ambiente), debe enfocarse en los cuatro aspectos fundamentales” (Amat, 2003, pág. 29).

- Definición de objetivos. Presentando los resultados a los que se quiere llegar a través del asesoramiento
- Organización del diseño curricular. Como elementos de la interacción de los aprendizajes y conocimientos que son parte esencial del asesoramiento
- Ejecución. Establecer los tiempos predeterminados en los que se realizará el asesoramiento a los públicos objetivos de acuerdo a las necesidades de la organización
- Evaluación del asesoramiento. Es un componente que permite medir la transferencia de los conocimientos impartidos en el asesoramiento.

El diseño del plan de asesoramiento nos permitirá tener una guía que contará con los temas a capacitar y el proceso que se seguirá para lograr (Asamblea Nacional del Ecuador, 2016) los objetivos planteados.

### **2.1.3. Asesoramiento tributario financiero**

“El asesor tributario interviene de forma activa en la empresa con la finalidad de cumplir con la responsabilidad fiscal y evitar sanciones al asesorado” (Banacloche, 2005, pág. 92).

El contar con el asesoramiento tributario adecuado le permitirá al microempresario cumplir con sus obligaciones tributarias a tiempo, evitándose así multas y sanciones por parte del Servicio de Rentas Internas y disminuyendo el desperdicio de recursos económicos de la empresa, destinándolos a actividades productivas.

### **2.1.4. Programa curricular de las asesorías – capacitación**

Sostiene que es una estructura curricular organizada en bloques de asignaturas multidisciplinarias comunes aplicando herramientas tecnológicas, modalidades: presencial, semipresencial y medios digitales (modalidad virtual). La asesoría representa un conjunto de características, habilidades, competencias y valores a construirse que permitan a una persona resolver problemas. (Llull, 2015, pág. 210)

### **2.1.5. MIPYME**

Existe una variedad de significaciones de lo que es una MIPYME, elaborados por distintos autores que nos servirán de apoyo para conocer el funcionamiento de este tipo de empresas, a continuación, algunos conceptos:

La empresa es el ente donde se crea riqueza. Permite que se ponga en operación recursos organizacionales (humanos, materiales, financieros, técnicos) para transformar insumos en bienes o servicios terminados, con base en los objetivos fijados por la dirección general, intervienen en diferentes grados los motivos económicos, sociales y de servicio. (Rodríguez Valencia, 2016, pág. 24).

Según el Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización, Pesca y Competitividad, Una microempresa es una unidad productiva dedicada a la elaboración de bienes y servicios y/o a su comercialización. Puede ser formal e informal y se crea como un organismo de subsistencia, generando empleo e ingreso.

En el sitio web del Servicio de Rentas Internas define a las Pymes como:

Se conoce como PYMES al conjunto de pequeñas y medianas empresas que, de acuerdo con su volumen de ventas, capital social, cantidad de trabajadores, y su nivel de producción o activos presentan características propias de este tipo de entidades económicas. Por lo general en nuestro país las pequeñas y medianas empresas que se han formado realizan diferentes tipos de actividades económicas entre las que destacamos las siguientes:

- Comercio al por mayor y al por menor.
- Agricultura, silvicultura y pesca.
- Industrias manufactureras.
- Construcción.
- Transporte, almacenamiento, y comunicaciones.
- Bienes inmuebles y servicios prestados a las empresas.
- Servicios comunales, sociales y personales.

El Código Orgánico De La Producción, Comercio E Inversiones las define:

La Micro, Pequeña y Mediana empresa es toda persona natural o jurídica que, como una unidad productiva, ejerce una actividad de producción, comercio y/o servicios, y que cumple con el número de trabajadores y valor bruto de las ventas anuales, señalados para cada categoría, de conformidad con los rangos que se establecerán en el reglamento de este Código. En caso de inconformidad de las variables aplicadas, el valor bruto de las ventas anuales prevalecerá sobre el número de trabajadores, para efectos de determinar la categoría de una empresa. Los artesanos que califiquen al criterio de micro, pequeña y

mediana empresa recibirán los beneficios de este Código, previo cumplimiento de los requerimientos y condiciones señaladas en el reglamento. (Asamblea Nacional del Ecuador, 2016, pág. 15)

#### **2.1.6. Organismos de Control**

La legislación ecuatoriana establece como principal organismo de control al Consejo Sectorial de la Producción, así lo indica el Código Orgánico De La Producción, Comercio E Inversiones en su artículo 54.

Institucionalidad y Competencias. - El Consejo Sectorial de la Producción coordinará las políticas de fomento y desarrollo de la Micro, Pequeña y Mediana Empresa con los ministerios sectoriales en el ámbito de sus competencias. Para determinar las políticas transversales de MIPYMES, el Consejo Sectorial de la Producción tendrá las siguientes atribuciones y deberes:

- a. Aprobar las políticas, planes, programas y proyectos recomendados por el organismo ejecutor, así como monitorear y evaluar la gestión de los entes encargados de la ejecución, considerando las particularidades culturales, sociales y ambientales de cada zona y articulando las medidas necesarias para el apoyo técnico y financiero;
- b. Formular, priorizar y coordinar acciones para el desarrollo sostenible de las MIPYMES, así como establecer el presupuesto anual para la implementación de todos los programas y planes que se prioricen en su seno;
- c. Autorizar la creación y supervisar el desarrollo de infraestructura especializada en esta materia, tales como: centros de desarrollo MIPYMES y otros que se requiera para fomentar, facilitar e impulsar el desarrollo productivo de estas empresas en concordancia con las leyes pertinentes de cada sector;
- d. Coordinar con los organismos especializados, públicos y privados, programas de capacitación, información, asistencia técnica y promoción comercial, orientados a promover la participación de las MIPYMES en el comercio internacional;
- e. Propiciar la participación de universidades y centros de enseñanza locales, nacionales e internacionales, en el desarrollo de programas de emprendimiento y producción, en forma articulada con los sectores productivos, a fin de fortalecer a las MIPYMES;

- f. Promover la aplicación de los principios, criterios necesarios para la certificación de la calidad en el ámbito de las MIPYMES, determinados por la autoridad competente en la materia;
- g. Impulsar la implementación de programas de producción limpia y responsabilidad social por parte de las MIPYMES;
- h. Impulsar la implementación de herramientas de información y de desarrollo organizacional, que apoyen la vinculación entre las instituciones públicas y privadas que participan en el desarrollo empresarial de las MIPYMES;
- i. Coordinar con las instituciones del sector público y privado, vinculadas con el financiamiento empresarial, las acciones para facilitar el acceso al crédito de las MIPYMES; y,
- j. Las demás que establezca la Ley. (Asamblea Nacional del Ecuador, 2016, pág. 15)

También se establece que los Ministerios según su ámbito de competencia, regirán a las MIPYMES, entre los que podemos indicar:

El Ministerio de Industria y Productividad a través de la Subsecretaría de MIPYMES, artesanías y emprendimientos.

La Superintendencia de Compañías aprueba la denominación de las MIPYMES y conserva los datos de todas las empresas. Esta entidad se encarga de controlar, vigilar y promover el desarrollo de sus actividades, asesorándolas mediante sistemas de regulación y servicios de capacitación, ofreciendo a la vez datos estadísticos y financieros para ayudar a los empresarios en la toma de decisiones.

En el aspecto tributario es el Servicio de Rentas Internas quien se encargará de normar este importante sector, a través de la emisión de un RUC o RISE para el comienzo de sus actividades empresariales.

Existen organizaciones adicionales los cuáles no son organismos de control, pero que se conforman para el fortalecimiento de este sector productivo, entre ellos tenemos:

La Cámara de Comercio

La Cámara de la Pequeña Industria

### **2.1.7. Importancia de las MIPYMES**

Las pequeñas y mediana empresas son importantes, así lo indica:

En una empresa se materializan la capacidad emprendedora, la responsabilidad, la organización del trabajo y la obtención y aplicación de los recursos; además se promueve tanto el crecimiento económico como el desarrollo social, porque la inversión es oferta y demanda. (Rodríguez Valencia, 2016, pág. 27)

“Esta última es un ejemplo: como crear una empresa genera la compra de maquinaria, equipo, materiales, renta de espacio, etc., pero también es oferta porque genera producción de bienes y servicios, la cual, a su vez, promueve el empleo” (Rodríguez Valencia, 2016, pág. 27).

“En este sentido, podemos llegar a deducir que en nuestro país se debe redistribuir el ingreso por medio del empleo, es decir, por medio de la inversión y la producción” (Rodríguez Valencia, 2016, pág. 27).

Las PYMES en nuestro país se encuentran en particular en la producción de bienes y servicios, siendo la base del desarrollo social del país tanto produciendo, demandando y comprando productos o añadiendo valor agregado, por lo que se constituyen en un actor fundamental en la generación de riqueza y empleo.

### **2.1.8. Clasificación de las MIPYMES**

Existen varios parámetros para clasificar a las MIPYMES, entre ellos se encuentran el número de empleados, el volumen de ventas y el valor de los activos totales, los mismos se los

ha resumido en la tabla 1, donde se muestra de manera simplificada la clasificación de las MIPYMES de acuerdo al Ministerio de Industrias y Productividad

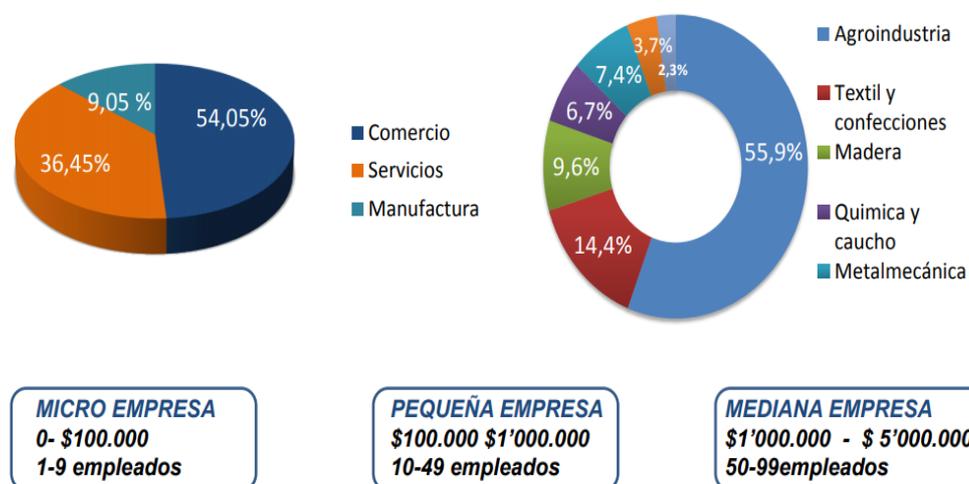
**Tabla 1**  
**Clasificación de las MIPYMES**

	<i>Micro</i>	<i>Pequeñas</i>	<i>Medianas</i>	<i>Grandes</i>
<b>Número de Empleados</b>	De 1 a 9	Hasta 49	50-199	Mayor a 200
<b>Valor Bruto de Ventas Anuales</b>	100000	1000000	1000001 a 500000	Mayor a 500000
<b>Valor de activos Totales</b>	Menor a 10000	De 100001 hasta 750000	750001 a 4000000	Mayor a 4000000

Fuente: Ministerio de Industrias y Productividad Año 2015  
Elaborado por: La Autora

### 2.1.9. Sectorización de las MIPYMES

Las MIPYMES se desarrollan en diferentes sectores económicos, teniendo un crecimiento sostenible en nuestro país, el Ministerio de Industrias y Productividad indica su participación en el mercado, en la figura 1, se muestran las actividades y su porcentaje de participación, se puede evidenciar que la mayor parte de MIPYMES se dedican al comercio.



**Figura 1 Actividades de las MIPYMES**

Fuente: Ministerio de Industrias y Productividad  
Elaborado por: Ministerio de Industrias y Productividad

### **2.1.10. Estructura curricular**

Los elementos básicos de la estructura curricular de los programas o eventos de asesoría son:

- Objetivos
- Contenidos y subcontenidos
- Actividades de enseñanza aprendizaje
- Metodologías, estrategias técnicas
- Organización didáctica
- Evaluación (Llull, 2015, pág. 96).

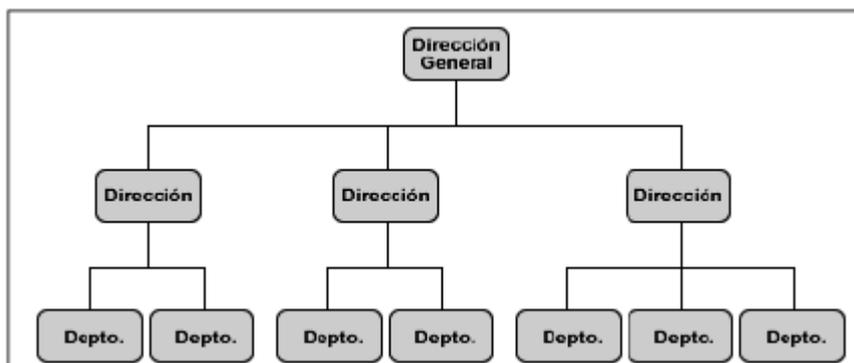
La estructura curricular son los principios concretos determinadas en estrategias didácticas, concretas para permitir una enseñanza aprendizaje y lograr objetivos específicos facilitando conocimientos significativos.

### **2.1.11. Estructura organizacional de los servicios de asesoría**

El modelo de estructura organizacional y funcional de las organizaciones que brinden servicios de asesoramiento estarán concebidas para alcanzar desempeños eficaces y eficientes, sustentados en una estructura organizacional dinámica flexible, el enunciado de un direccionamiento estratégico que se constituya en una guía para la imagen futura creando una cultura organizacional reflejada en la consecución de sus objetivos – metas. (Aldana, de Vega, L. & Álvarez, M. & Bernal, C., 2011, pág. 155)

Los objetivos de la estructura organizacional administrativa son: alinearse a las normativas y marcos jurídicos legales administrativos para regular su funcionamiento, evitar la duplicación y dispersión de funciones, determinar el ámbito de competencia de las áreas y unidades organizacionales, proporcionar la comunicación, coordinación, lograr mejores niveles de desempeño de los recursos institucionales, en la figura 2 se muestra una estructura

simple en donde se puede apreciar los diferentes niveles jerárquicos, los mismos servirán para la segregación adecuada de funciones y responsabilidades.



**Figura 2 Organigrama**

Fuente. (Enrique B, s.f.)

### 2.1.12. Evaluación económica financiera de servicios de asesoría

La estructura económica financiera de las empresas que ofertan servicios de asesoría constituyen el conjunto de inversiones que tienen que realizar para desarrollar estos servicios (edificios, maquinaria, equipos, mobiliario) costos, gastos como un conjunto de medios para materializar su funcionamiento considerando su capacidad operativa, analizar los ciclos económicos fundamentados en su estructura económica, financiera para mantener la sostenibilidad y la perspectiva de rentabilidad económica o social. La viabilidad económica financiera, hace referencia a la definición de partidas presupuestarias para dotar a una empresa de la estructura necesaria que asegure su funcionamiento, así como establecer la información contable – financiera de sus costos y gastos, la composición de su capital, los estados financieros proyectados. (Bona Sánchez, C. & Déniz Mayor, J., 2012, pág. 38)

## 2.2. Marco Legal de las Instituciones de Educación Superior

- La Constitución de la República del Ecuador 2008, busca el bienestar de la población en general y establece que la Educación superior es de vital importancia, en su artículo 344 lo explica:

El sistema nacional de educación comprenderá las instituciones, programas, políticas, recursos y actores del proceso educativo, así como acciones en los niveles de educación inicial, básica y bachillerato, y estará articulado con el sistema de educación superior. El Estado ejercerá la rectoría del sistema a través de la autoridad educativa nacional, que formulará la política nacional de educación; asimismo regulará y controlará las actividades relacionadas con la educación, así como el funcionamiento de las entidades del sistema. (Constitución de la República del Ecuador, 2015, pág. 156)

La educación superior tiene una finalidad específica, el artículo 350, así lo establece:

El sistema de educación superior tiene como finalidad la formación académica y profesional con visión científica y humanista; la investigación científica y tecnológica; la innovación, promoción, desarrollo y difusión de los saberes y las culturas; la construcción de soluciones para los problemas del país, en relación con los objetivos del régimen de desarrollo. (Constitución de la República del Ecuador, 2015, pág. 157)

El brindar servicios de educación asegura el buen vivir, el artículo 351 indica:

El sistema de educación superior estará articulado al sistema nacional de educación y al Plan Nacional de Desarrollo; la ley establecerá los mecanismos de coordinación del sistema de educación superior con la Función Ejecutiva. Este sistema se regirá por los principios de autonomía responsable, cogobierno, igualdad de oportunidades, calidad, pertinencia, integralidad, autodeterminación para la producción del pensamiento y conocimiento, en el marco del diálogo de saberes, pensamiento universal y producción científica tecnológica global. (Constitución de la República del Ecuador, 2015, pág. 158)

- Según la Ley Orgánica de Educación Superior en su artículo 17 indica:

“Reconocimiento de la autonomía responsable. - El Estado reconoce a las universidades y escuelas politécnicas autonomía académica, administrativa, financiera y orgánica, acorde con los principios establecidos en la Constitución de la República” (Ley Orgánica de Educación Superior, 2016, pág. 11).

En el ejercicio de autonomía responsable, las universidades y escuelas politécnicas mantendrán relaciones de reciprocidad y cooperación entre ellas y de estas con el Estado y la sociedad; además observarán los principios de justicia, equidad, solidaridad, participación ciudadana, responsabilidad social y rendición de cuentas. (Ley Orgánica de Educación Superior, 2016, pág. 11)

Las Instituciones de educación superior tienen la obligatoriedad de mantener relaciones de reciprocidad y colaboración con la sociedad para cooperar con su correcto desarrollo, es importante mencionar que en esta ley se atribuye obligaciones a los estudiantes, así lo indica en el artículo 87:

Requisitos previos a la obtención del título. - Como requisito previo a la obtención del título, los y las estudiantes deberán acreditar servicios a la comunidad mediante prácticas o pasantías preprofesionales, debidamente monitoreadas, en los campos de su especialidad, de conformidad con los lineamientos generales definidos por el Consejo de Educación Superior. (Ley Orgánica de Educación Superior, 2016, pág. 29)

El cumplimiento de la vinculación es un requisito indispensable para la obtención del título, los estudiantes tienen que cumplir con programas de vinculación y prácticas pre profesionales, así como también lo es para las IES, en el artículo 107 menciona:

Principio de pertinencia. - El principio de pertinencia consiste en que la educación superior responda a las expectativas y necesidades de la sociedad, a la planificación nacional, y al régimen de desarrollo, a la prospectiva de desarrollo científico, humanístico y tecnológico mundial, y a la diversidad cultural. Para ello, las instituciones de educación superior articularán su oferta docente, de investigación y actividades de vinculación con la sociedad, a la demanda académica, a las necesidades de desarrollo local, regional y nacional, a la innovación y diversificación de profesiones y grados académicos, a las tendencias del mercado ocupacional local, regional y nacional, a las tendencias demográficas locales, provinciales y regionales; a la vinculación con la estructura productiva actual y potencial de la provincia y la región, y a las políticas nacionales de ciencia y tecnología. (Ley Orgánica de Educación Superior, 2016, pág. 33)

“Dichas actividades se realizarán en coordinación con organizaciones comunitarias, empresas e instituciones públicas y privadas relacionadas con la respectiva especialidad.” (Ley Orgánica de Educación Superior, 2016, pág. 33)

Entonces podemos afirmar que es importante las Instituciones de Educación Superior deben contar con programas y cursos de vinculación con la sociedad, así lo ratifica el artículo 125:

Programas y cursos de vinculación con la sociedad. - Las instituciones del Sistema de Educación Superior realizarán programas y cursos de vinculación con la sociedad guiados por el personal académico. Para ser estudiante de los mismos no hará falta cumplir los requisitos del estudiante regular. (Ley Orgánica de Educación Superior, 2016, pág. 38)

- El Reglamento de Régimen Académico del Sistema Nacional de Educación Superior, también contiene información importante sobre los procesos de vinculación que deben realizar las Instituciones de Educación Superior, en su artículo 3, se explica los objetivos, aparecen literales primordiales en los que se basa esta investigación:
  - a.- Garantizar una formación de alta calidad que propenda a la excelencia y pertinencia del Sistema de Educación Superior, mediante su articulación a las necesidades de la transformación y participación social, fundamentales para alcanzar el Buen Vivir.
  - b.- Regular la gestión académica-formativa en todos los niveles de formación y modalidades de aprendizaje de la educación superior, con miras a fortalecer la investigación, la formación académica y profesional, y la vinculación con la sociedad.
  - d.- Articular la formación académica y profesional, la investigación científica, tecnológica y social, y la vinculación con la colectividad, en un marco de calidad, innovación y pertinencia

h.- Fortalecer el aprendizaje y la producción de conocimiento en términos multi, inter y transdisciplinarios. (El Reglamento de Régimen Académico del Sistema Nacional de Educación Superior, pág. 4)

En el artículo 78, literal b, menciona que las IES serán las responsables de los programas de vinculación:

Pertinencia de las carreras y programas académicos.- Se entenderá como pertinencia de carreras y programas académicos al cumplimiento del principio constitucional de pertinencia en el sistema de educación superior establecido en el artículo 107 de la LOES, promoviendo la articulación de la oferta formativa, de investigación y de vinculación con la sociedad, con el régimen constitucional del Buen Vivir, el Plan Nacional de Desarrollo, los planes regionales y locales, los requerimientos sociales en cada nivel territorial y las corrientes internacionales científicas y humanísticas de pensamiento. El CES priorizará la aprobación de carreras y programas académicos en concordancia con los lineamientos de pertinencia establecidos en la respectiva normativa. (El Reglamento de Régimen Académico del Sistema Nacional de Educación Superior, pág. 38)

El artículo 82 de la misma ley, es muy específico en cuanto a la vinculación que se deben tener las IES con la sociedad, así indica:

- Vinculación con la sociedad. - La vinculación con la sociedad hace referencia a los programas de educación continua, gestión de redes. Cooperación y desarrollo, relaciones internacionales, difusión y distribución del saber que permitan la democratización del conocimiento y el desarrollo de la innovación social. Las instituciones de educación superior deberán contar con un modelo de vinculación con la sociedad. que asegure la integración de las tres funciones sustantivas de la educación superior: docencia. Investigación y vinculación con la sociedad; para la gestión del conocimiento en función de sus dominios, líneas de investigación, oferta académica vigente y necesidades de la comunidad a nivel local, nacional y regional; respondiendo al principio de pertinencia. Las instituciones de educación superior podrán crear instancias institucionales específicas para gestionar la vinculación con la sociedad, a fin de generar programas, proyectos específicas o intervenciones de interés público. (El Reglamento de Régimen Académico del Sistema Nacional de Educación Superior, pág. 46)

- El Estatuto Orgánico de la Universidad Técnica del Norte, también está acorde a la normativa legal, en su artículo 4, literal d, e, habla de los principios que rigen sus actividades, en donde indica:

d. Buscar soluciones a los problemas de las comunidades de la región norte del país y de la nación ecuatoriana; promover el desarrollo sostenible y sustentable, y adelantar acciones que permitan su dinamización.

e. Impulsar los derechos del buen vivir y el aprecio por todas las manifestaciones culturales del ser humano, de las comunidades: local, regional, nacional e internacional y formar ciudadanos/ as en el marco de una cultura universal, humanística, científica, tecnológica, técnica y artística. (Universidad Técnica del Norte, 2011, pág. 8)

En su artículo 5, en donde habla de los fines, literal j, se establece que vinculación es un medio de desarrollo, como sigue:

j. “Fortalecer la vinculación de la universidad con la colectividad, para contribuir en el desarrollo local y nacional de manera permanente, a través del trabajo comunitario y la extensión universitaria” (Universidad Técnica del Norte, 2011, pág. 10).

Dentro de los objetivos, en el artículo 6, literal d, se dispone:

d. “Establecer procesos de vinculación con la colectividad, con criterios de sustentabilidad para contribuir al desarrollo social, económico, cultura y ecológico de la región y del país” (Universidad Técnica del Norte, 2011, pág. 10).

Para tal efecto existe una Comisión de Vinculación con sus funciones y atribuciones con la colectividad, así lo expresa el artículo 18 en todos sus numerales:

- a. Planificar servicios a la comunidad mediante prácticas o pasantías preprofesionales en los campos de su especialidad de los Estudiantes de tercer nivel, las que estarán guiadas por personal académico.
- b. Monitorear las prácticas o pasantías preprofesionales y presentar los informes correspondientes a las Facultades.
- c. Coordinar con las organizaciones comunitarias, empresas e instituciones públicas y privadas relacionadas con la respectiva especialidad, para la realización de las prácticas o pasantías preprofesionales.
- d. Fomentar los servicios a la comunidad, beneficiando a sectores rurales y marginados de la población, si la naturaleza de la carrera lo permite o a prestar servicios de atención gratuita.
- e. Otorgar los certificados de aprobación de los servicios obligatorios a la comunidad, realizados por estudiantes de tercer nivel, el mismo que servirá como requisito para el egresamiento. (Universidad Técnica del Norte, 2011, pág. 24)

En el artículo 59 se establecen los derechos y las obligaciones de los estudiantes, en donde se especifica:

### **2.2.1. Derechos**

- c. Participación para alcanzar los fines y objetivos de la Universidad.

### **2.2.2. Obligaciones**

- c. Cumplir con la obligatoriedad de los servicios a la comunidad.
- d. Cumplir con los servicios a la comunidad, propendiendo a beneficiar a sectores rurales y marginados de la población, en los campos de su especialidad, o a prestar servicios de centros de atención gratuita.

e. Como requisito para la obtención del título, los y las estudiantes deberán acreditar servicios a la comunidad mediante prácticas preprofesionales en los campos de su especialidad, las que serán debidamente monitoreadas. (Universidad Técnica del Norte, 2011, pág. 46)

Para el cumplimiento de la vinculación se establecen programas y proyectos, así lo indica el artículo 70:

La Universidad Técnica del Norte priorizará la función de vinculación con la colectividad, para cumplir con lo establecido en el presente Estatuto. A tal efecto se desarrollarán programas y proyectos que integran distintas áreas:

- a. Desarrollo social y promoción comunitaria
- b. Desarrollo cultural
- c. Transferencia y desarrollo de tecnologías
- d. Comunicación social
- e. Función editorial. (Universidad Técnica del Norte, 2011, pág. 50)

El cumplimiento de los programas de vinculación es de toda la comunidad universitaria, así lo detalla el artículo 71 del Estatuto Orgánico de la Universidad Técnica del Norte.

Será obligatorio el cumplimiento de los servicios a la comunidad de los estudiantes, y demás miembros de la comunidad universitaria, en actividades de extensión, propendiendo a beneficiar a sectores rurales y marginados de la población o la prestación de servicios en centros de atención gratuita, mediante el desarrollo académico de una cátedra específica, programas o proyectos. (Universidad Técnica del Norte, 2011, pág. 51)

Además, se monitoreará los servicios a la comunidad mediante prácticas o pasantías preprofesionales.

Su estructura y funcionamiento se determinarán en el reglamento que se dicte para el efecto

Es importante mencionar los niveles de formación como se indica en el artículo 73:

- a. La Universidad podrá otorgar títulos de Nivel técnico o Tecnológico Superior, con la celebración de alianzas o convenios con los Institutos Técnicos y Tecnológicos de Educación Superior, conforme a lo dispuesto en la Ley Orgánica de Educación Superior.
- b. Tercer nivel de grado, orientado a la formación básica en una disciplina o a la capacitación para el ejercicio de una profesión. Corresponden a este nivel los grados académicos de licenciado y los títulos profesionales universitarios de Ingeniero y sus equivalentes.
- c. Cuarto nivel de post grado, está orientado al entrenamiento profesional avanzado o a la especialización científica y de investigación. Corresponden al cuarto nivel el título profesional de especialista; y los grados académicos de Maestría, Doctorado PhD o su equivalente.
- d. La Universidad Técnica del Norte podrá realizar programas y cursos de vinculación con la colectividad guiados por el personal académico. Para ser estudiante de los mismos no hará falta cumplir los requisitos del estudiante regular.

De igual forma la Universidad podrá realizar cursos de educación continua y expedir los correspondientes certificados. Los estudios que se realicen en estos cursos no podrán ser tomados en cuenta para las titulaciones oficiales de grado y posgrado que se regulan en los literales a), b) y c) del presente artículo (Universidad Técnica del Norte, 2011, pág. 52)

### **2.3. Marco legal de las MIPYMES**

Las MIPYMES ecuatorianas están regidas bajo:

- La Ley de Compañías.

- El Código Tributario.
- La Ley de Régimen Tributario Interno y su Reglamento de Aplicación.
- Código de Trabajo.

De acuerdo a su actividad económica se rigen por:

El Código de Comercio.

El Código Orgánico de Producción, Comercio e Inversiones y su Reglamento.

La Ley Orgánica de Aduana y su Reglamento General.

## **CAPÍTULO III**

### **3. MARCO METODOLÓGICO**

#### **3.1. Descripción del área de estudio**

El proyecto de investigación se desarrolló en la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas de la Universidad Técnica del Norte de la ciudad de Ibarra, con el objetivo de conocer el proceso de vinculación que existe actualmente en esta Facultad, de igual forma conocer las experiencias de los estudiantes de la carrera de Contabilidad y Auditoría que ya realizaron este proceso, también se realizó en diferentes zonas de la ciudad de Ibarra para conocer la situación actual de los microempresarios

#### **3.2. Tipo de investigación**

##### **3.2.1. Cuantitativa**

El tipo de investigación es cuantitativa porque está dirigida a determinar la situación de las variables e indicadores sujetas a diagnóstico, que se muestran en el anexo 8, a través de la aplicación de las encuestas a los microempresarios de la ciudad de Ibarra, y dar respuestas a las interrogantes de forma cuantitativa.

##### **3.2.2. Cualitativa**

Por ser una investigación de tipo social, se utiliza el tipo de investigación cualitativa, con la finalidad de profundizar el estudio de las variables diagnósticas, expuestas en el anexo 8, a través del análisis de los datos obtenidos de la información primaria y correlacionando con

las teorías y proposiciones que sirva de guía para el proceso de análisis y criterios de credibilidad, confiabilidad, para sustentar la calidad y objetividad de los datos.

### **3.3. Método de investigación**

#### **3.3.1. Descriptivo**

La aplicación este método permitió detallar de la información primaria obtenida de la aplicación de las encuestas dirigidas a los microempresarios de la ciudad de Ibarra, y relacionar con la información secundaria que se relaciona con la asesoría tributaria y financiera.

Este método fue aplicado para obtener información en la entrevista dirigida a la Señora Decana de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas en la cual nos detalló las estrategias usadas por la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas para lograr vinculación con la colectividad.

Se usó en el grupo de enfoque conformado por diez estudiantes de la carrera de Contabilidad y Auditoría que ya realizaron las prácticas pre profesionales, arrojó información útil para el análisis de las variables indicadas en el anexo 8, consideradas para la implementación de los servicios de Asesoría.

### **3.4. Población y Muestra**

#### **3.4.1. Población**

La población o universo es la unión de organizaciones del comercio minorista de la ciudad de Ibarra, en el que están inscritas 45 asociaciones con 50 socios como promedio por cada una, dando un total de 2.250 microempresarios, según información obtenida del presidente de esta organización.

### 3.4.2. Muestra

Al no contar con un marco de muestra definido de los microempresarios, se realizó un cálculo aproximado del tamaño de la muestra mediante la siguiente ecuación:

$$n \equiv \frac{PxQxN}{(N-1)(E^2 / K^2) + PxQ}$$

Donde:

n= Tamaño de la muestra

N= Población o Universo

P= Desviación típica de la población (0.5)

Q= Desviación típica de la población (0.5)

K= valor crítico, corresponde a un valor dado del Nivel de confianza (0.95%)

e= Error la medida de la muestra. Nivel de error (5%; 0.05)

$$n \equiv \frac{0.5 \times 0.5 \times 2.250}{(2.250-1)(0.05/1.96)^2 + 0.5 \times 0.5}$$

n=329 encuestas

### 3.5. Diseño Metodológico

### 3.6. Procedimiento

La presente investigación inicia con la realización de un diagnóstico situacional para conocer la situación actual de las MIPYMES en relación a las áreas administrativa, contable, y tributaria, para lo cual se elaboró una encuesta, estructurada considerando variables como estructura administrativa, financiera, cumplimiento tributario, falencias del proceso contable, que necesitábamos conocer para el diseño de la propuesta de asesoría financiera y tributaria, se

realizó inicialmente un pilotaje lo que nos permitió ajustar las preguntas y elaborar la encuesta definitiva a aplicar, expuesta en el anexo 1.

Las encuestas fueron aplicadas a diferentes microempresarios de la ciudad de Ibarra, considerando varias actividades económicas y ubicaciones geográficas de la ciudad, con la finalidad de tener un mayor alcance de la información.

Se realizaron entrevistas a dos actores claves relevantes para apoyar la investigación, los mismos conocen muy bien este sector microempresarial por estar ligados a las principales organizaciones de MIPYMES en la ciudad de Ibarra, ellos nos manifestaron las principales falencias y necesidades, así como también las oportunidades que muchas veces se desperdician por falta de conocimiento y capacitación, las mismas se adjuntan en el anexo 4 y 5.

Para conocer las estrategias de vinculación que mantiene la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas, se realizó una entrevista a la Señora Decana de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas, la misma que nos ayudó a conocer la base legal que cumple la Universidad Técnica del Norte en cuanto a prácticas pre profesionales y horas de vinculación, así como los convenios que mantienen actualmente con organizaciones sin fines de lucro que son beneficiarios de estas horas de vinculación, también nos describió el proceso de calificación de este trabajo, el detalle de la entrevista se encuentra en el anexo 3.

Adicionalmente se realizó un grupo de enfoque con diez estudiantes de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas de la Universidad Técnica del Norte, seleccionados en base a su nivel de responsabilidad, liderazgo, participación activa, que ya realizaron las horas de vinculación y las prácticas pre profesionales, con el objetivo de conocer los aspectos positivos y las oportunidades de mejora en este proceso, el cuestionario aplicado se encuentra en el anexo 2.

Se tomaron bases legales y bibliográficas para definir los servicios de asesoría y los planes de capacitación que se pueden implantar como estrategia de vinculación en la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas de la Universidad Técnica del Norte, para así mejorar el cumplimiento de la normativa legal que indica la obligatoriedad de la IES de generar programas que apoyen el desarrollo de sectores vulnerables, a esta información se añadió los resultados de las encuestas realizadas a los microempresarios en donde se hallaron las debilidades administrativas, contables y tributarias que tienen estas empresas, que se encuentran plasmadas en las tablas 6,7,8, en donde indican la frecuencia con que utilizan los servicios de asesoría, inconvenientes presentados en el área tributaria, contable, administrativa, provocando así un mal manejo de los recursos económicos en las empresas, se consideraron también las sugerencias de los actores claves, resultando así el modelo de asesoría tributaria y financiera.

Para finalizar se evaluaron los posibles impactos en lo económico, educativo y socio cultural, que se generarían al implantar el servicio de asesoría administrativa, contable y financiera

### **3.7. Estructura del Trabajo de Investigación**

La estructura del trabajo, parte con un diagnóstico en donde se realizaron encuestas a los microempresarios de la ciudad de Ibarra con la finalidad de conocer sus fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas, así como también fue importante conocer los procesos de vinculación que mantiene actualmente la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas de la Universidad Técnica del Norte a través de la entrevista realizada a la Sra. Decana Dra. Soraya Rhea, quien supo detallar las actividades que se realizan en aras de cumplir con la normativa legal vigente, a través de la realización del grupo de enfoque que estuvo conformado por diez estudiantes de la carrera de Contabilidad y Auditoría se pudo conocer las

debilidades de este proceso para poder contribuir con estrategias que fortalezcan el proceso de vinculación.

Basados en la información obtenida se realiza una propuesta en la que se determina la ubicación de la oficina de asesoría, los convenios de contratación del servicio, el diseño del plan de asesoría, el cual está formulado de acuerdo al número de horas que establece la normativa legal vigente es decir 160 horas, divididas en 4 fases: diagnóstico, capacitación, seguimiento y evaluación.

Finaliza con la evaluación de los resultados esperados con la aplicación de los servicios de asesoría administrativa, contable y tributaria, tal como se muestra de forma gráfica en la figura 3



### **Figura 3 Procedimiento**

Elaborado por: La autora

## **3.8. Técnicas e instrumentos de investigación**

### **3.8.1. Encuesta.**

La técnica de la encuesta fue dirigida a los microempresarios de la ciudad de Ibarra, con la finalidad de conocer las necesidades, debilidades, niveles de venta, niveles de compra, sector económico, oferta, demanda, nivel de satisfacción del servicio que poseen actualmente, entre otros, se realizó una prueba piloto con el fin de determinar si estaba estructurada

adecuadamente, con preguntas apropiadas, claras y sencillas esto me permitió realizar los ajustes pertinentes para su correcta aplicación.

Para la aplicación de la encuesta se consideraron a microempresarios de diferentes barrios de la ciudad de Ibarra, así como también se consideró distintos sectores económicos esto contribuyó a tener un panorama más amplio de la realidad de los microempresarios de esta ciudad, esto ayudó de gran manera para conocer la situación actual de los microempresarios de la ciudad de Ibarra, la misma está incluida en el anexo 1.

### **3.8.2. Entrevista**

La entrevista fue aplicada a la Señora Decana de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas, con el objetivo de conocer las estrategias de vinculación que realiza la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas de la Universidad Técnica del Norte, y establecer la importancia que tiene el servicio de asesoría tributaria y financiera para lograr una mayor vinculación con la sociedad, así como también mejorar el desempeño estudiantil a través de la práctica de los alumnos con casos y datos de empresas reales.

La entrevista se elaboró considerando los siguientes temas guías:

- Métodos utilizados para lograr la vinculación con la sociedad
- La cantidad de estudiantes que realizan al año estas prácticas pre profesionales
- Duración de las prácticas pre profesionales
- Métodos de evaluación del aprendizaje de las prácticas pre profesionales
- Aporte al conocimiento de los estudiantes con la realización de las prácticas

- Predisposición para la implementación de una oficina de asesoría financiera y tributaria como medio de vinculación a la colectividad y fortalecimiento del conocimiento de los estudiantes en el desarrollo de sus prácticas pre profesionales, el diseño de la entrevista se detalla en el anexo 3.

También se realizaron dos encuestas a actores claves, expertos en MIPYMES, los cuales supieron manifestar cuál es la problemática actual que atraviesan este tipo de empresas, la necesidad de servicios de asesoría para lograr el fortalecimiento de este importante sector económico del país, la estructura de la entrevista se encuentra en el anexo 4 y 5, con este se resuelve el primer objetivo de la investigación que es conocer la situación actual de las MIPYMES de la ciudad de Ibarra en relación a las áreas administrativa, contable, financiera.

### **3.8.3. Grupo de Enfoque**

El grupo de enfoque estuvo conformado por diez estudiantes de los novenos niveles de la carrera de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica del Norte, los mismos que ya realizaron sus horas de vinculación y de prácticas pre profesionales, esta herramienta adjunta en el anexo 2 nos permitió conocer cuáles fueron los aspectos positivos y los que deberíamos cambiar y mejorar en el periodo de vinculación y de realización de las prácticas pre profesionales, aspectos que nos contribuyeron de manera significativa en el diseño de la propuesta.

Con la información obtenida en el grupo de enfoque pudimos conocer desde la perspectiva de los estudiantes las estrategias de vinculación que mantiene la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas.

### **3.9. Técnica de procesamiento y análisis de datos**

La técnica que se usó para el procesamiento de la información es la tabulación a través del programa estadístico para ciencias sociales SPSS, el cual nos ayudó a procesar las variables, así como también realizar cruces que nos permitieron el análisis de diferentes escenarios.

### **3.10. Resultados esperados (Impactos)**

#### **3.10.1. En lo económico**

El contenido técnico de las asesorías fortalecerá el desempeño administrativo de los microempresarios en un óptimo manejo de la información contable – financiera donde afecta de forma positiva a su rentabilidad que contribuye al crecimiento económico de la Ciudad de Ibarra.

#### **3.10.2. En lo socio cultural**

Desde la dimensión social los impactos esperados en relación a los procesos asociados a la capacitación de los microempresarios, el desarrollo de nuevos conocimientos y habilidades para el desempeño micro empresarial lo que contribuirá a los avances organizacionales y sociales.

#### **3.10.3. En lo educativo**

Los estudiantes de contabilidad y auditoría aplican procesos de enseñanza – aprendizaje como parte de su formación académica, con la implementación de los servicios de la asesoría tributaria – financiera lograrán poner en práctica sus conocimientos lo que les ayudará a fortalecer el aprendizaje del aula a través de la práctica, logrando así el desarrollo de profesionales con compromiso social, fomentando los procedimientos técnicos – científicos y permitan a los microempresarios tener un manejo adecuado de sus recursos financieros.

**3.10.4. En lo ambiental**

El impacto en lo ambiental será positivo, ya que los procesos contables se los realiza de manera automatizada a través del uso de sistemas contables que nos ayudan a procesar de manera eficiente y eficaz la información, sin el desperdicio de materiales como el papel.

**3.10.5. En lo científico**

La implementación de los servicios de asesoría tributaria y financiera permitirá que los estudiantes logren perfeccionar el conocimiento a través de la práctica, este servicio se convertirá en un laboratorio práctico en donde se pueden tener información real, que les permita desarrollar un análisis, asesoramiento y toma de decisiones, la realización de este proyecto aportaría de manera positiva

## CAPÍTULO IV

### 4. ANÁLISIS E INTERPRETACIÓN DE RESULTADOS

Se inicia por el análisis a las encuestas realizadas a los diferentes microempresarios de la ciudad de Ibarra, la aplicación se realizó en varios sectores de la ciudad, y se consideró las diferentes actividades económicas, con el objetivo de conocer la situación actual de los diversos sectores económicos de Ibarra, es decir parte de las necesidades de los futuros beneficiarios de este proyecto,

A continuación, se evaluó la información obtenida en el grupo de enfoque realizado a diez estudiantes de los novenos niveles de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas que ya desarrollaron por el proceso de prácticas pre profesionales así como también de las horas de vinculación, con el fin de determinar las fortalezas y las oportunidades de mejora de estas actividades académicas que son parte de su malla curricular y requisito indispensable para el término de su carrera.

Para finalizar se analizaron las entrevistas realizadas a la Señora Decana de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas para conocer los lineamientos de los procesos de vinculación de la Facultad, así como también la apertura de la Universidad y de sus autoridades sobre los posibles cambios en los procesos vinculación, y las entrevistas realizadas a los expertos en MIPYMES. como son el Econ. Michell Saúd, Presidente de la Cámara de Comercio, así como también al Econ. Rubén Santacruz Presidente del Centro de Desarrollo Económico de MIPYMES.

## 4.1 Análisis de la Encuesta

### Pregunta 1

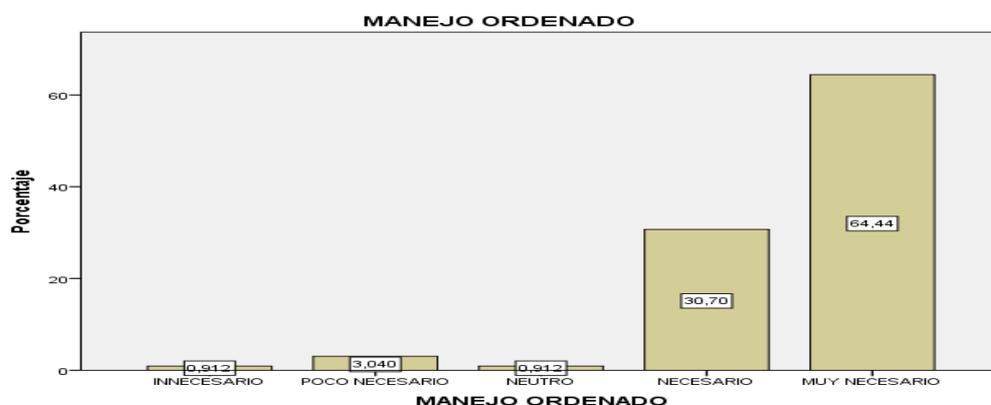
Indique el nivel de acuerdo o desacuerdo con la siguiente pregunta ¿Considera necesario llevar el manejo contable de su empresa de manera ordenada?

**Tabla 2**

#### Manejo ordenado

OPCIONES	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
Muy necesario	212	64,4%
Necesario	101	30,7%
Neutro	3	0,9%
Poco Necesario	10	3,1%
Innecesario	3	0,9%
<b>TOTAL</b>	<b>329</b>	<b>100%</b>

Fuente: Investigación de campo  
Elaborado por: El autor



**Figura 4 Manejo ordenado**

Fuente: Investigación de campo  
Elaborado por: El autor

**Análisis:** Del grupo de 329 encuestados, la gran mayoría considera que el manejo ordenado de sus finanzas contribuirá de manera positiva en sus negocios, una gran parte indica que es necesario tener un orden dentro de sus organizaciones, para muy pocas personas el manejo ordenado de recursos les parece neutro o indiferente, un pequeño grupo considera poco necesario ser ordenados y apenas la minoría cree que es innecesario

## Pregunta 2

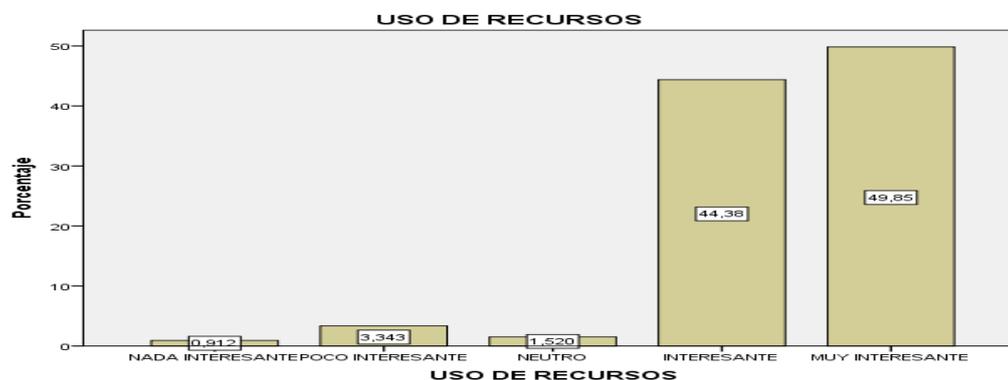
¿Le interesaría conocer si sus recursos financieros, tecnológicos, humanos están siendo utilizados eficientemente?

**Tabla 3**

### Uso de recursos

OPCIONES	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
Muy Interesante	164	49,80%
Interesante	146	44,40%
Neutro	5	1,5%
Poco Interesante	11	3,30%
Nada Interesante	3	0,9%
<b>TOTAL</b>	<b>329</b>	<b>100%</b>

Fuente: Investigación de campo  
Elaborado por: El autor



**Figura 5** Uso de recursos

Fuente: Investigación de campo  
Elaborado por: El autor

**Análisis:** La mayoría de la población encuestada indica que le resulta muy interesante conocer si sus recursos están, siendo utilizados de manera eficiente y eficaz, para de esta manera continuar con sus estrategias actuales o realizar cambios que les permitan optimizar el uso de los mismos, a un pequeño porcentaje le parece que no sería útil contar con esta información.

### Pregunta 3

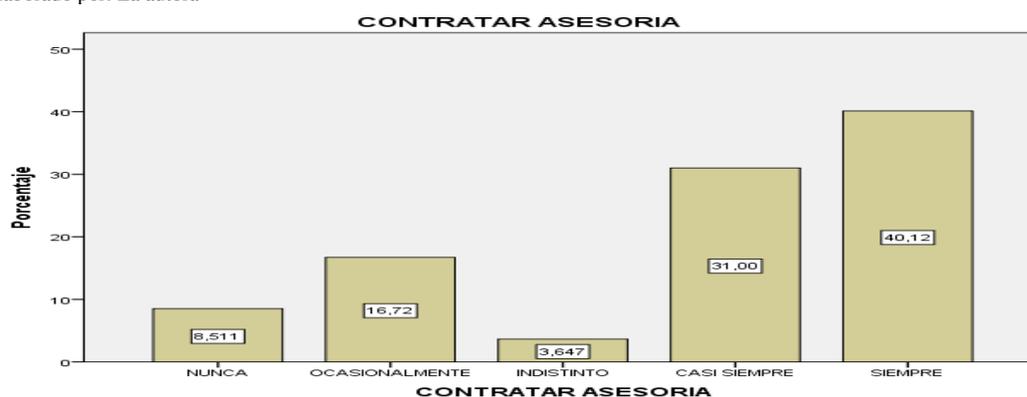
¿Ha contratado algún tipo de asesoría contable con la finalidad de cumplir con su responsabilidad con el Estado dentro de su negocio?

**Tabla 4**

#### Contratar asesoría

OPCIONES	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
Siempre	132	40,1%
Casi siempre	102	31,0%
Indistinto	12	3,6%
Ocasionalmente	55	16%
Nunca	28	8,5%
<b>TOTAL</b>	<b>329</b>	<b>100%</b>

Fuente: Trabajo de campo  
Elaborado por: La autora



**Figura 6 Contratar asesoría**

Fuente: Investigación de campo  
Elaborado por: El autor

**Análisis:** La población encuestada indica que en su gran mayoría siempre han necesitado servicios de profesionales contables para poder cumplir con las obligaciones tributarias, un porcentaje menor lo contrata de manera ocasional solo para cumplir con la realización de declaraciones y menos del 10% no ha necesitado nunca de estos servicios.

## Pregunta 4

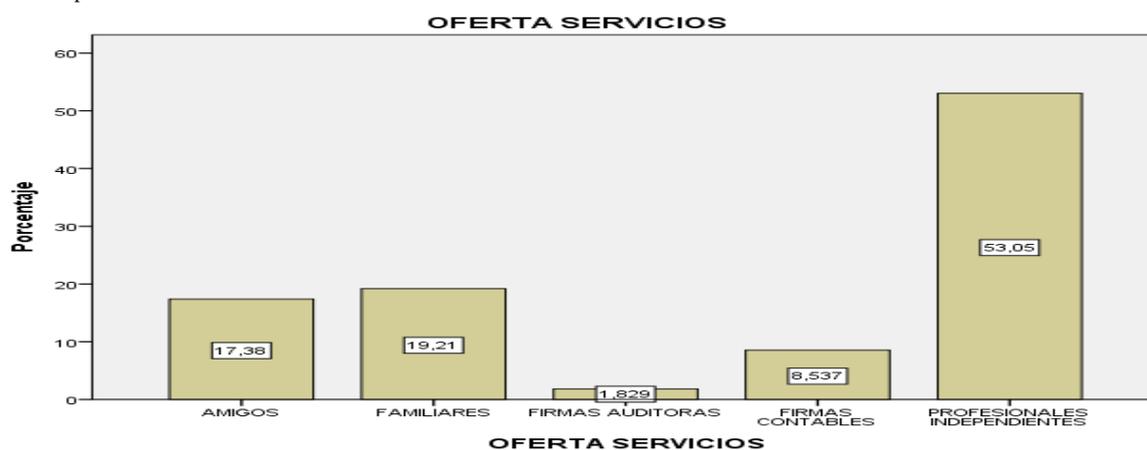
¿Con quién ha contratado servicios de asesoría?

**Tabla 5**

### Oferta servicios

OPCIONES	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
Profesionales independientes	174	52,9%
Firmas contables	28	8,5%
Firmas auditoras	6	1,8%
Familiares	63	19,1%
Amigos	57	17,3%
<b>TOTAL</b>	<b>329</b>	<b>100%</b>

Fuente: Trabajo de campo  
Elaborado por: La autora



**Figura 7 Oferta servicios**

Fuente: Investigación de campo  
Elaborado por: El autor

**Análisis:** Del grupo encuestado la gran mayoría expresa que contrata a profesionales independientes quienes se encargan de la parte tributaria de sus negocios, otro grupo importante de la población prefiere encargar la parte contable a familiares y amigos por la confianza existente, y un pequeño grupo contrata a firmas contables.

## Pregunta 5

¿El servicio de asesoría contable con el que cuenta actualmente, ha satisfecho sus expectativas cómo microempresario?

**Tabla 6**

### Satisfacción asesoría

OPCIONES	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
Muy satisfecho	113	34,3%
Satisfecho	142	43,2%
Regular	26	7,9%
Poco satisfecho	43	13,1%
Insatisfecho	4	1,2%
<b>TOTAL</b>	<b>329</b>	<b>100%</b>

Fuente: Trabajo de campo  
Elaborado por: La autora



**Figura 8 Satisfacción asesoría**

Fuente: Investigación de campo  
Elaborado por: El autor

**Análisis:** Los servicios contables que reciben actualmente, provenientes de profesionales independientes, familiares o amigos les generan satisfacción a su gran mayoría, sin embargo existe un grupo importante que no están satisfechos con el servicio que reciben actualmente y se convierten en el mercado meta.

## Pregunta 6

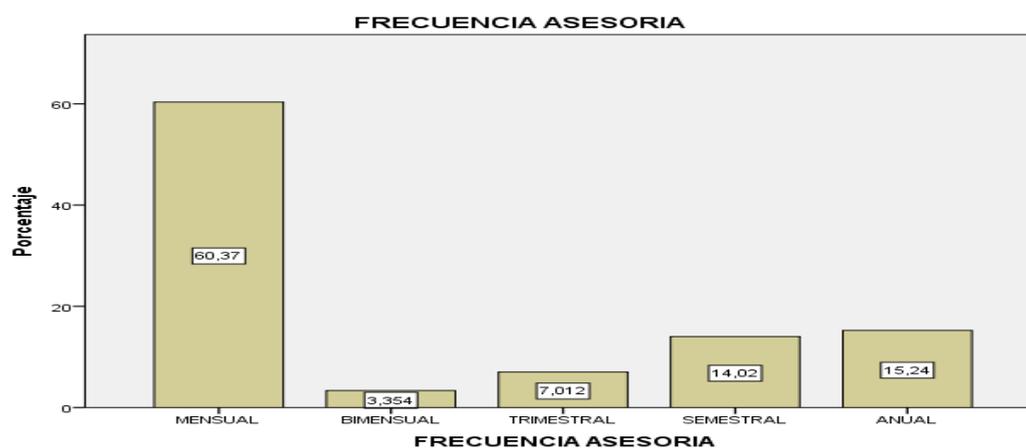
¿Con qué frecuencia utiliza los servicios de asesoría contable?

**Tabla 7**

### Frecuencia asesoría

OPCIONES	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
Anual	50	15,20%
Semestral	46	14%
Trimestral	23	7%
Bimensual	11	3,3%
Mensual	198	60,2%
<b>TOTAL</b>	<b>329</b>	<b>100%</b>

Fuente: Trabajo de campo  
Elaborado por: La autora



**Figura 9 Frecuencia asesoría**

Fuente: Investigación de campo  
Elaborado por: El autor

**Análisis:** La gran mayoría requiere de servicios de asesoría contable de manera mensual básicamente por la frecuencia de sus declaraciones con el Servicio de Rentas Internas, seguidos por las personas que tienen obligaciones semestrales, siendo un grupo menor el que requiere el servicio de manera trimestral o anual.

## Pregunta 7

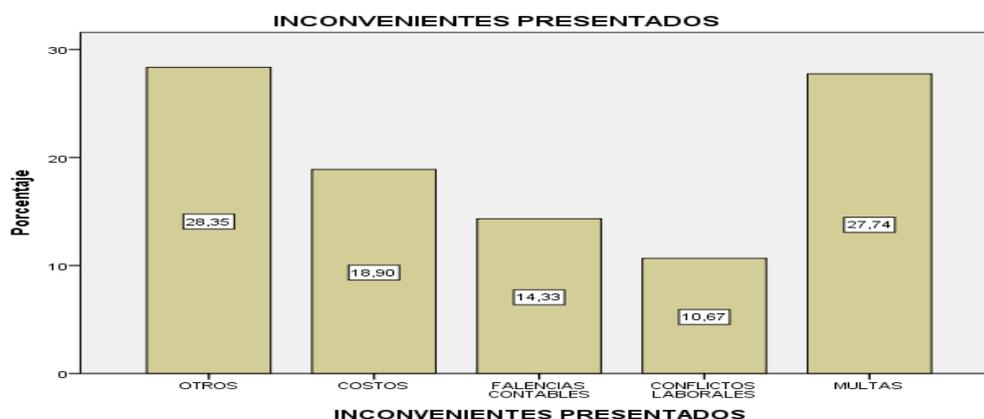
¿Cómo microempresario, ¿Cuál ha sido el inconveniente más frecuente que ha tenido que solventar?

**Tabla 8**

### Inconvenientes presentados

OPCIONES	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
Multas e intereses tributarios	91	27,7%
Conflictos laborales	35	10,6%
Falencias contables	47	14,3%
Costos	62	18,8%
Otros	93	28,3%
<b>TOTAL</b>	<b>329</b>	<b>100%</b>

Fuente: Trabajo de campo  
Elaborado por: La autora



**Figura 10 Inconvenientes presentados**

Fuente: Investigación de campo  
Elaborado por: El autor

**Análisis:** El inconveniente más frecuente que han tenido que enfrentar la población encuestada son las multas que ha tenido que asumir con diferentes instituciones estatales por falta de conocimiento de los procedimientos, le sigue otros inconvenientes, el control de costos, las falencias contables y los conflictos laborales, los cuales los han solventado con mucha dificultad y les ha generado gastos que pudieron ser evitados.

## Pregunta 8

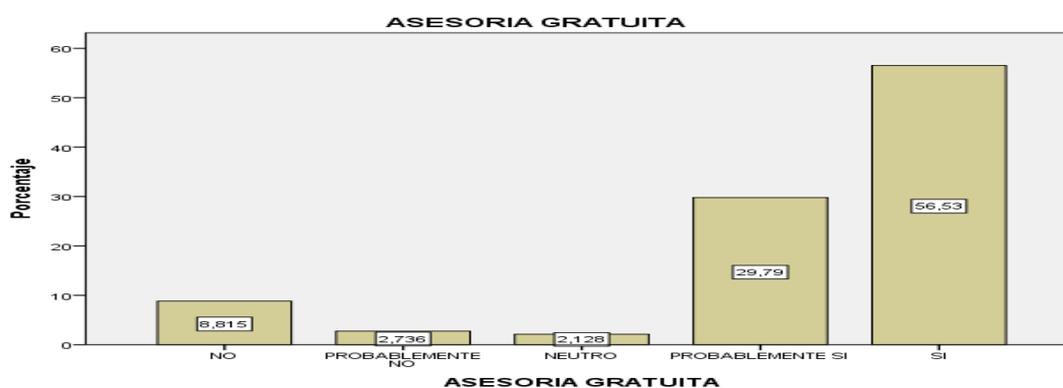
¿Estaría dispuesto a recibir asesoría gratuita por parte de un estudiante de la carrera de Ingeniería en Contabilidad y Auditoría CPA de la Universidad Técnica del Norte?

**Tabla 9**

### Asesoría gratuita

OPCIONES	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
Sí	186	98%
Probablemente si	98	29,8%
Neutro	7	2,1%
Probablemente no	9	2,7%
No	29	8,8%
<b>TOTAL</b>	<b>329</b>	<b>100%</b>

Fuente: Trabajo de campo  
Elaborado por: La autora



**Figura 11 Asesoría gratuita**

Fuente: Investigación de campo  
Elaborado por: El autor

**Análisis:** La mayoría de los encuestados indican que estarían de acuerdo en recibir los servicios de asesoría tributaria y financiera proporcionado por un estudiante de la Universidad Técnica del Norte, un grupo pequeño manifiesta que no le gustaría cambiar de profesional contable.

## Pregunta 9

¿Por cuál medio le gustaría contar con información de este servicio?

**Tabla 10**  
**Medios de información**

OPCIONES	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
Periódico	85	25,8%
Correo electrónico	125	38%
Radio	9	2,7%
Televisión	15	4,6%
Redes Sociales	88	26,7%
<b>TOTAL</b>	<b>329</b>	<b>100%</b>

Fuente: Trabajo de campo  
Elaborado por: La autora



**Figura 12 Medios de información**

Fuente: Investigación de campo  
Elaborado por: El autor

**Análisis:** La información sobre estos servicios les gustaría recibir a través de correo electrónico, ya que consideran que es personalizado, las redes sociales también son consideradas como una opción adecuada ya que en la actualidad la mayoría de personas tienen este servicio, otra de las opciones con muy buena acogida fue el periódico que es un medio de comunicación muy utilizado.

## Pregunta 10

¿Dónde le gustaría contratar este servicio de asesoría contable y financiera?

**Tabla 11**

### Contratación servicios

OPCIONES	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
En su oficina	138	41,9%
En nuestra oficina	61	18,5%
A través de correo	55	16,7%
Vía telefónica	11	3,3%
Redes sociales	57	17,3
<b>TOTAL</b>	<b>329</b>	<b>100%</b>

Fuente: Trabajo de campo  
Elaborado por: La autora



**Figura 13 Contratación servicios**

Fuente: Investigación de campo  
Elaborado por: El autor

**Análisis:** La mayoría de personas señala que le gustaría contratar los servicios en sus propias oficinas, les resulta más fácil que vayan hacia su lugar de trabajo para firmar un contrato, a un grupo importante le gustaría acercarse a firmar el contrato en la oficina en donde se brindará los servicios, otras prefieren hacerlo a través del correo electrónico y muy pocas prefieren la vía telefónica.

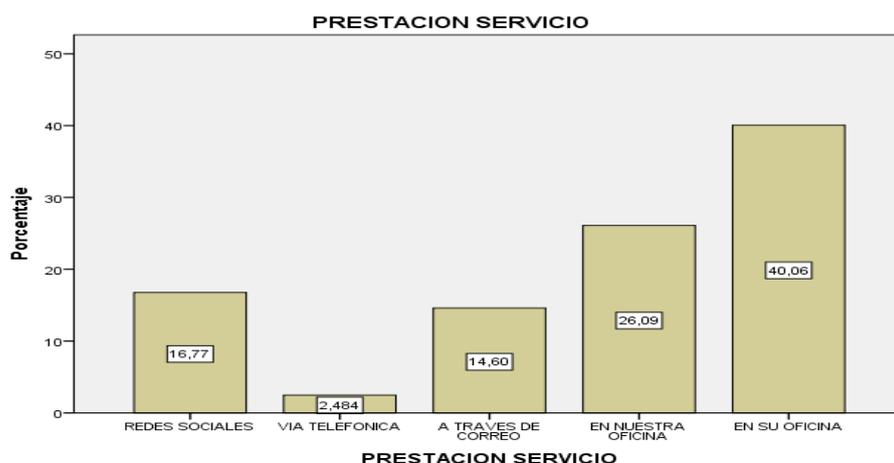
## Pregunta 11

¿Dónde le gustaría recibir este servicio de asesoría contable y financiera?

**Tabla 12**  
**Prestación servicios**

OPCIONES	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
En su oficina	129	39,2%
En nuestra oficina	84	25,5%
A través de correo	47	14,3%
Vía telefónica	8	2,4%
Redes sociales	54	16,4%
<b>TOTAL</b>	<b>329</b>	<b>100%</b>

Fuente: Trabajo de campo  
Elaborado por: La autora



**Figura 14 Prestación servicios**

Fuente: Investigación de campo  
Elaborado por: El autor

**Análisis:** La mayoría de personas indica que le gustaría recibir los servicios en sus propias oficinas, les resulta más cómodo que vayan y proporcionar la información necesaria, que estar trasladando la información de sus negocios a otros lugares, un grupo importante indica que le gustaría acercarse personalmente a donde se preste el servicio, a muy pocas personas les interesaría que el servicio sea proporcionado por correo electrónico o por vía telefónica.

## Pregunta 12

¿En qué sector productivo se desenvuelve su empresa?

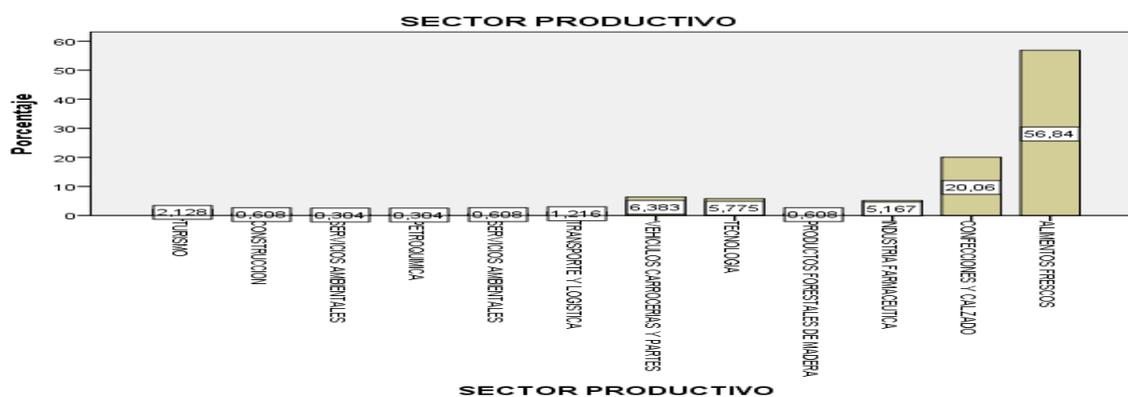
**Tabla 13**

### Sector productivo

OPCIONES	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
Alimentos frescos y produc. procesados	187	56,8%
Confecciones y calzado	66	20,1%
Industria Farmacéutica	17	5,2%
Productos Forestales de madera	2	0,6%
Tecnología	19	5,8%
Vehículos automotores, carrocerías	4	1,2%
Transporte y logística	4	1,2%
Servicios ambientales	2	0,6%
Petroquímica	1	0,3%
Servicios ambientales	1	0,3%
Construcción	2	0,6%
Turismo	7	2,1%
<b>TOTAL</b>	<b>329</b>	<b>100%</b>

Fuente: Trabajo de campo

Elaborado por: La autora



**Figura 15 Sector productivo**

Fuente: Investigación de campo

Elaborado por: El autor

**Análisis:** La población encuestada en su gran mayoría pertenece al sector económico de alimentos frescos y productos procesados, seguido por la industria de confección y calzado, en tercera posición está la tecnología le sigue de cerca la industria farmacéutica, los sectores como el turismo, vehículos, transporte, forestal, petroquímica, servicios ambientales, construcción, no tienen una mayor participación

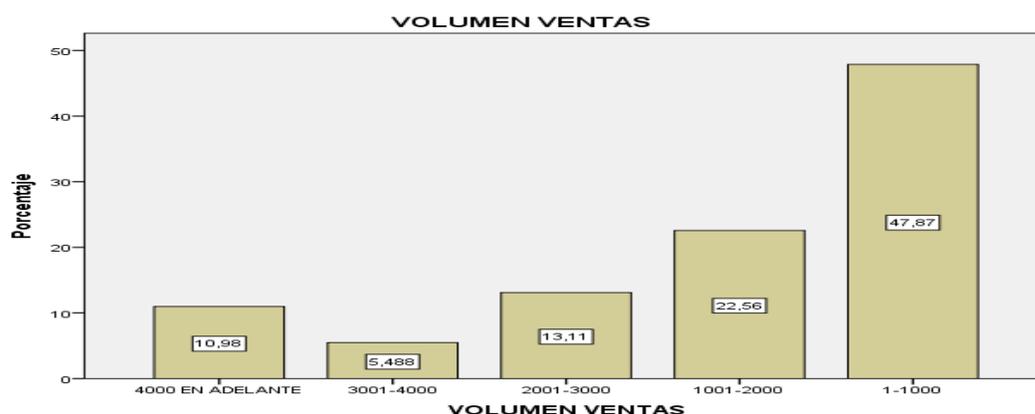
### Pregunta 13

¿Cuál es el volumen de ventas mensuales?

**Tabla 14**  
**Volumen ventas**

OPCIONES	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
1-1000	156	47,7%
1001-2000	75	22,5%
2001-3000	43	13,1%
3001-4000	18	5,5%
4001 en adelante	36	10,9
<b>TOTAL</b>	<b>329</b>	<b>100%</b>

Fuente: Trabajo de campo  
Elaborado por: La autora



**Figura 16 Volumen ventas**

Fuente: Investigación de campo  
Elaborado por: El autor

**Análisis:** Casi el 50% de los microempresarios encuestados indica que sus ventas oscilan entre 1-1000, le sigue el grupo de personas que manifiesta que sus ventas mensuales son entre 1001-2000, en tercer lugar están los empresarios que venden entre 2000 – 3000, a continuación se encuentran los que venden 4000 en adelante y finalmente los que venden entre 3001-4000.

## Pregunta 14

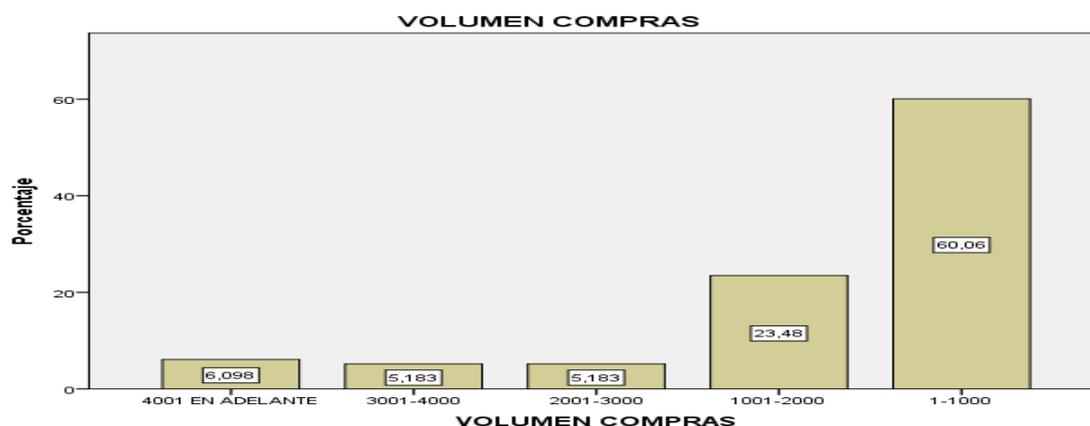
¿Cuál es el volumen de compras mensuales?

**Tabla 15**

### Volumen compras

OPCIONES	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
1-1000	197	59,9%
1001-2000	77	23,4%
2001-3000	17	5,2%
3001-4000	17	5,2%
4001 en adelante	20	6,1%
<b>TOTAL</b>	<b>329</b>	<b>100%</b>

Fuente: Trabajo de campo  
Elaborado por: La autora



**Figura 17 Volumen compras**

Fuente: Investigación de campo  
Elaborado por: El autor

**Análisis:** El nivel de compras tiene un comportamiento similar al nivel de ventas analizado anteriormente, en primer lugar está los empresarios que compran entre 1-1000, le siguen aquellos que tienen adquisiciones entre 1001-2000, en tercer lugar se ubican aquellos que compran 4000 en adelante, por último están los rangos comprendidos entre 2001-4000 que tienen el mismo porcentaje

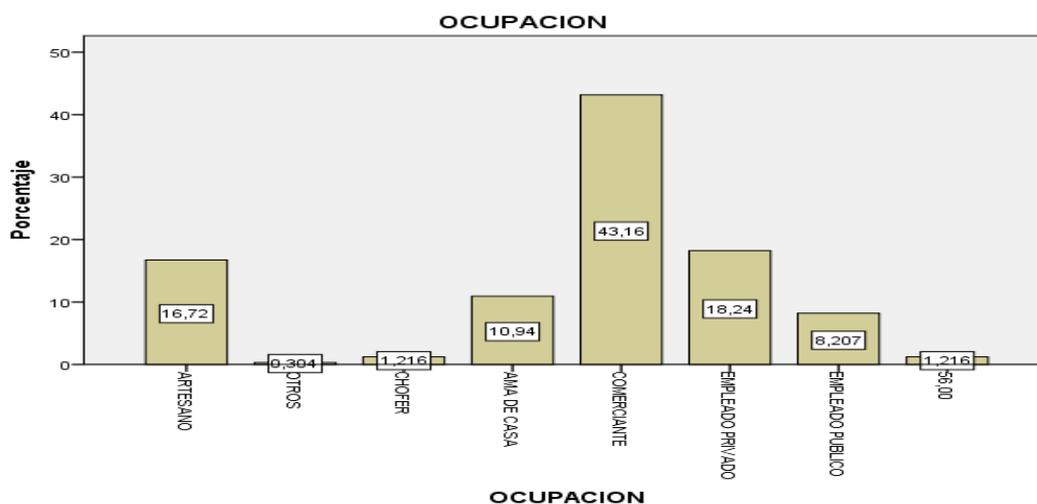
## DATOS GENERALES

### 1. Ocupación

**Tabla 16**  
**Ocupación**

OPCIONES	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
Empleado público	27	8,2%
Empleado privado	60	18,2%
Comerciante	142	43,2%
Ama de casa	36	10,9%
Chofer	4	1,2%
Otros	1	0,3%
Artesano	55	16,7%
<b>TOTAL</b>	<b>329</b>	<b>100%</b>

Fuente: Trabajo de campo  
Elaborado por: La autora



**Figura 18 Ocupación**

Fuente: Investigación de campo  
Elaborado por: El autor

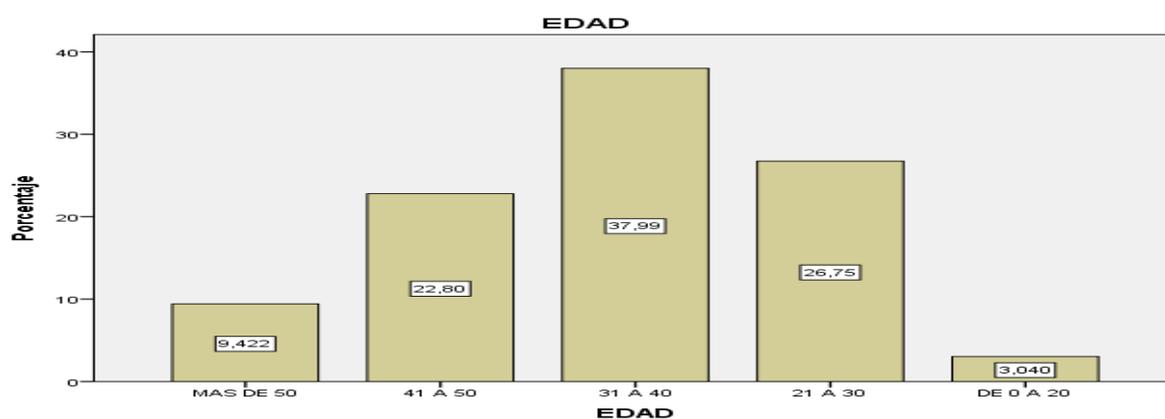
**Análisis:** La mayor parte de la población encuestada son comerciantes, de la ciudad de Ibarra, en segundo lugar tenemos a los empleados privados, seguidos por el grupo de los artesanos, como minoría tenemos los empleados públicos, choferes y otros.

## 2. Edad

**Tabla 17****Edad**

OPCIONES	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
DE 0 A 20	10	3,0%
21 A 30	88	26,7%
31 A 40	125	38,0%
41 A 50	75	22,8%
MAS DE 50	31	9,4%
DE 0 A 20	10	3,0%
<b>TOTAL</b>	<b>329</b>	<b>100%</b>

Fuente: Investigación de campo  
Elaborado por: El autor

**Figura 19 Edad**

Fuente: Investigación de campo  
Elaborado por: El autor

**Análisis:** La edad de la mayoría de los encuestados comprende entre 31-40, entendiéndose así que la mayoría de microempresarios de la ciudad de Ibarra son jóvenes emprendedores, le sigue el grupo de las personas entre 21-30, en tercer puesto tenemos los microempresarios de 41-50 años, luego están las personas de más de 50 años y por último los más jóvenes de 0-20 años.

## 3. Sexo

Tabla 18

## Sexo

OPCIONES	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
Femenino	199	60,5%
Masculino	130	39,5%
<b>TOTAL</b>	<b>329</b>	<b>100%</b>

Fuente: Investigación de campo  
Elaborado por: El autor

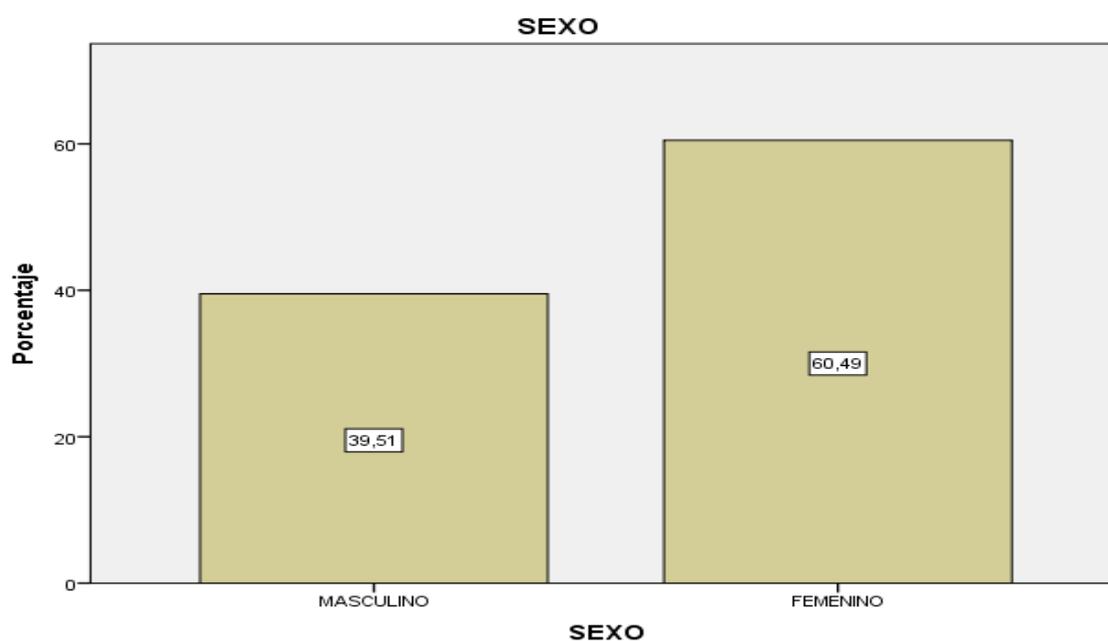


Figura 20 Sexo

Fuente: Investigación de campo  
Elaborado por: El autor

**Análisis:** Las personas encuestadas en su gran mayoría son de sexo femenino, y por lo general dueñas de sus negocios, en minoría vemos al sexo masculino dirigiendo sus negocios.

## 4.2. Análisis del grupo de enfoque

La muestra estuvo conformada por diez estudiantes de noveno nivel de la carrera de Contabilidad y Auditoría de la Universidad Técnica del Norte, los cuales ya realizaron el periodo de vinculación y prácticas pre profesionales, cabe indicar que el tiempo designado el proceso de vinculación es de 400 horas de las cuáles son destinadas 160 horas para vinculación y 240 para prácticas pre profesionales que deben cumplir a partir del séptimo semestre.

La selección de los estudiantes se la realizó considerando aspectos importantes como el nivel de responsabilidad, liderazgo, proactividad, entre otros, la evaluación fue ejecutada a los dos cursos existentes en la Carrera, participaron en total 10 estudiantes, quienes aportaron con sus experiencias, comentarios y sugerencias respecto a este proceso.

El objetivo del grupo de enfoque fue conocer si el periodo de prácticas pre profesionales fue satisfactorio para los estudiantes y si este contribuyó con el fortalecimiento de conocimientos y cuáles son las oportunidades de mejora tanto de los estudiantes, docentes y Coordinación de Carrera.

A continuación, se detallan las preguntas realizadas y las respuestas de los participantes de manera textual, considerando a cada estudiante con la denominación **R** y numerándolos según su participación, por ejemplo R1, R2, etc.

### Pregunta 1

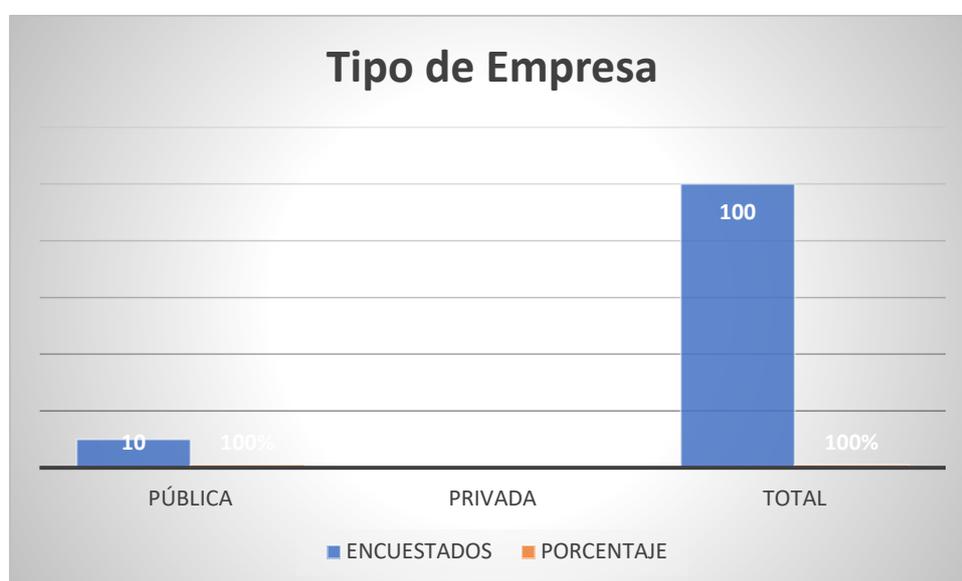
¿La empresa en donde realizó las prácticas pre profesionales fue pública o privada?

**Tabla 19**

#### Tipo de Empresa

OPCIONES	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
Pública	10	100%
Privada	0	0%
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: La autora  
Fuente: Trabajo de campo



**Figura 21 Tipo de Empresa**

Fuente: Investigación de campo  
Elaborado por: El autor

**Análisis:** Los estudiantes indican que realizaron las prácticas en Instituciones públicas con las que la Universidad tiene convenios o acuerdos, en su mayoría realizaron en los Gobiernos Autónomos Descentralizados de Ibarra y Antonio Ante, así como también en la Universidad Técnica del Norte, Asociación de profesores de la Universidad Técnica del Norte, Asociación de Empleados.

## Pregunta 2

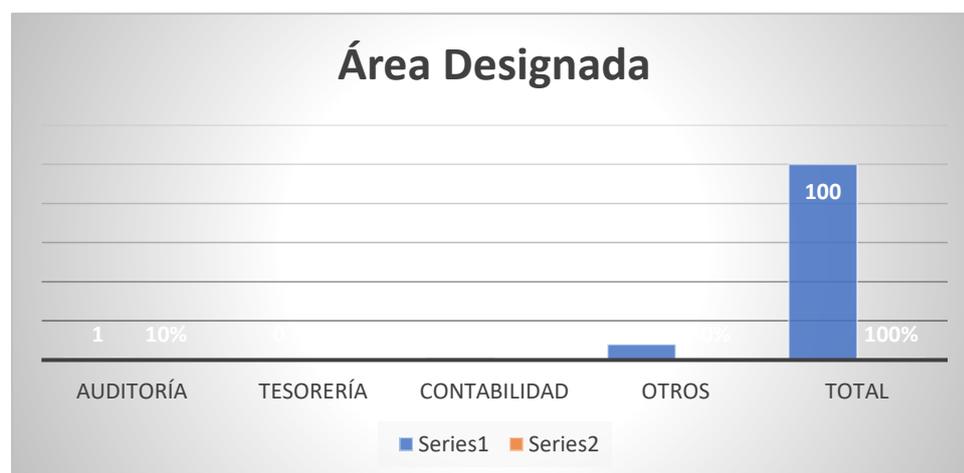
¿En qué área le designaron la realización de las prácticas?

**Tabla 20**

**Área**

OPCIONES	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
Auditoría	1	10%
Tesorería	0	0%
Contabilidad	1	10%
Otros	8	80%
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: La autora  
Fuente: Trabajo de campo



**Figura 22 Área Designada**

Fuente: Investigación de campo  
Elaborado por: El autor

**Análisis:** En su gran mayoría los estudiantes indican que les designaron áreas que no correspondían a su carrera como por ejemplo secretaría, archivo, obras y construcciones, talento humano, entre otras.

### Pregunta 3

¿Cuáles considera fueron las habilidades que logró desarrollar durante el periodo de prácticas pre profesionales?

**Tabla 21**

**Habilidades**

OPCIONES	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
Experiencia	3	30%
Relaciones interpersonales	2	20%
Responsabilidad	2	20%
Fortalecimiento del conocimiento	3	30%
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: La autora  
Fuente: Trabajo de campo

R1.- “...En mi caso si contribuyó puesto que yo no conocía las cerca de las contrataciones que hace el Estado con las distintas organizaciones o entidades que hay en el país, pude conocer acerca del sistema de contratación el Estado que es SOSE, elementos básicos que si me ayudan o me podrían ayudar a desenvolverme en algún tipo de trabajo que consiga, de igual manera he realizado funciones de capacitación a micro emprendedores que el Municipio acoge, es un buen programa y yo tenía que capacitar en aspectos tributarios, patronales que un microempresario debe conocer, entonces yo tenía que investigar sobre estos temas y fueron algunos temas que no adquirí conocimiento en la Universidad por lo que si contribuyó en mi formación, me dio experiencia....”

R2.- “...Si me sirvió un poco porque en las aulas nos enseñan la parte teórica, pero es muy diferente realizarla en la práctica, por ejemplo, a nosotros nos pusieron a revisar las cuentas por cobrar técnicamente podríamos decir que hicimos una auditoria, nosotros en clase recibimos todo el proceso teóricamente nosotros tuvimos la oportunidad de llevar a cabo y redactar un informe entonces en algunos aspectos si nos ayudó pero en otras básicas no favorece mucho...”

R3.- “...Desde mi punto de vista las prácticas son para que podamos aplicar los conocimientos, pero en el departamento en el que yo realicé no le veo mucho provecho

para nuestra área, debido a que mi sólo se me delegó dos procesos, el primero era reactivar una cuenta del Banco del Pichincha de la Asociación General de Profesores y el segundo era legalizar la directiva de la Asociación, no tuve nada más que hacer en aspectos contables o tributarios, pero estos si se realizaban dentro de la Asociación, la secretaria los realizaba pero a mí no me tomaba en cuenta para eso, me mandó hacer archivo de documentos, consolidación de base de datos de los roles descontados a los profesores y eso fue toda la práctica pre profesional, desde mi punto de vista no fue muy satisfactorio para mí, no llenó mis expectativas....”

R4.- “.... En mi caso si fue productiva porque pude conocer acerca del ambiente público en cuanto a reconocer que es un activo fijo y un bien de control, nosotros llevábamos el control de todos los bienes que tiene la Universidad, sin embargo nosotros sólo éramos un apoyo o ayuda a la persona que trabaja ahí, no realizamos solas las cosas se decía que era por el medio que cometamos errores y eso podía perjudicarle a la persona que estaba a cargo y también no se vio tanto aspectos contables, como me hubiera gustado, estar en un departamento netamente contable donde se vean las transacciones los movimientos que se hacen, esto debería ser productivo para nosotros como contadores porque podríamos desenvolvemos en eso y aplicarlo en la vida profesional....”

R5.- “....En mi caso por una parte si fue productivo porque nosotros si bien es cierto cuando iniciamos las prácticas si nos indicaron que existe el departamento de contabilidad y de almacén bodega, en el almacén bodega lo que se hace es ver los activos, lo que hacíamos es hacer constataciones físicas ver que si existen o no el activo a su responsabilidad, pero en sí manejar procesos no nos hacían tocar ese tema entonces ahí nosotros creíamos que eso íbamos a poder visualizar pero solo lo hicimos en papeles porque nos hacían buscar a la persona para que nos dé firmando y por una parte conocimos eso de aprender a diferenciar que es un activo fijo y un bien de control y hasta ahí las actividades más profesionales siempre los llevaba a cargo la persona encargada del almacén, para el desarrollo de uno como estudiante antes graduarse necesitamos otro tipo de prácticas al momento que nos designan. ....”

R6.- “...En mi caso creo que pude relacionarme con otras personas, conocí los papeles de trabajo de cerca porque estuve en el área de auditoria, fue una práctica que me permitió aprender más de mi carrera. ....”

R7.- “...Yo pude conocer procesos de inventarios, no fue fácil porque había cosas que no sabía o no conocía, así que, consultando por internet, o basándonos en el color hacíamos las constataciones físicas, era una gran responsabilidad. ....”

R8.-“...Hacer las prácticas nos hace más responsables porque nos designan determinadas tareas basadas en la confianza de que vamos a hacerlas bien, entonces no podemos equivocarnos sino ver la manera de cumplir bien. ....”

R9.- “...Creo que aprendí a relacionarme con profesionales que no es lo mismo que estar entre compañeros de aula, fue bueno porque, aunque no estuve en un área afín conocí otros procesos que me servirán en mi vida personal...”

R10.- “...Logré fortalecer mi conocimiento ya que hubo muchas cosas que las pude realizar en la práctica y eso me dio más confianza...”

**Análisis:** Los estudiantes consideran que en este periodo de prácticas pre profesionales adquirieron mucha experiencia y también fortalecieron los conocimientos aprendidos en el aula, además se volvieron más responsables y lograron nuevas amistades, consideran que fue una experiencia enriquecedora que les va a servir para su vida personal y profesional pues enfrentaron nuevos retos que les ayudó a su formación.

#### Pregunta 4

¿Qué falencias tuvieron en el periodo de prácticas pre profesionales?

**Tabla 22**

#### Debilidades

OPCIONES	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
Ambiente laboral	2	20%
Seguimiento del docente	1	10%
Desconocimiento	5	50%
Área inadecuada	2	20%
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: La autora  
Fuente: Trabajo de campo

**R1.-** “...Uno de los principales inconvenientes podría recalcar es que no existió un buen ambiente laboral, puesto que inclusive tuve un inconveniente, hubo una pelea, eso desmotiva al practicante y a las personas que están alrededor, otro inconveniente fue que teníamos que hacer nuestras tareas como estudiantes y no nos supervisaban al momento de realizar las prácticas, no existía algún profesor que nos guíe y supervise si estamos cumpliendo bien con las actividades, también es cuestión que nos tomen en cuenta porque estamos representando a la Universidad...”

**R2.-** “... Uno de los principales problemas que yo tuve inconvenientes es que en la Asociación General de Profesores cambia la directiva cada dos años y no todas las Directivas llevaban los procesos y actividades acorde como debería ser, supongamos al momento de revisar las hojas de débitos una directiva lo hacía de una manera, la otra con otro proceso, era una dificultad porque no entendía muy bien, me di cuenta que hay personas que no realizan bien su trabajo y me tocaba estar adivinando o buscando en otros archivos para entender...”

**R3.-** “...En el lugar donde hice las prácticas era que la directiva no estaba legalizada desde hace 10 años, y tuve que sola buscar en todas las carpetas y archivos la documentación necesaria para legalizarla en el Ministerio de Trabajo, porque antes se legalizaban en el Mies, como cambio la normativa salió nuevos reglamentos, necesitaba nuevos documentos, y no tenían, eso fue un inconveniente muy grande, no llevaban un

orden de papeles, no sabía cómo resolver hasta que tuvieron que llamar un abogado y con la ayuda de él pude dejar terminando el proceso....”

**R4.-** “...Al inicio tuve un inconveniente porque nos mandaron a realizar el archivo y no tenía ni idea, no sabía dónde estaba parada sin embargo nos dieron una pequeña charla, pero fue básico, superficial, cuando teníamos las carpetas de los documentos no sabíamos ni de que se trataba, como era de clasificar, entonces con la práctica poco a poco con la práctica logré entender de lo que se trataba para poder hacer bien mi trabajo...”

**R5.-** “...Cuándo realizábamos las constataciones físicas había mucho del personal administrativo que no se hacían responsables de sus activos y nos tocaba ayudar a buscar los bienes, había veces que nos decían que si no los encontrábamos los funcionarios debían hacer un acta sin embargo decían que ya lo habían hecho y regresábamos a almacén bodega a decir que ya lo habían hecho, entonces nos envían de vuelta a pedir una copia y nos tenían de mensajeros de un lado a otro, había mucha gente que se molestaban y les explicábamos que solo estábamos ayudando, dándoles un apoyo y les decíamos que si tenían alguna queja se dirijan al almacén bodega, porque a veces ya nos daba miedo ir...”

**R6.-** “... La verdad si al principio, porque nos hicieron hacer papeles de trabajo, sentí que no sabíamos cómo buscar evidencias para poner en los papeles de trabajo, así que luego nos mandaron a archivar, sentí que la señora no quería que tengamos contacto con la información de la institución así que nos tuvo archivando...”

**R7.-** “...Tuve que realizar la evaluación del desempeño, nos capacitaron 5 minutos y nada más, cuando íbamos a evaluar a los empleados con una ficha y nos presentaban documentos que muchas no eran y no realizábamos bien el trabajo porque no nos explicaron bien el proceso nos sentíamos mal, después pasamos al Departamento de Auditoría estuvo mejor hicimos papeles de trabajo aunque no nos explicaron y lo hicimos a nuestra imaginación después nos revisaron y dijo que estuvo bien, pero después ya no había que hacer así que nos pusieron a archivar, sacar copias, ordenar libros buscaban excusas para que nosotros tengamos que hacer....”

**R8.-** “...Se realizó un sorteo para designarnos las áreas de trabajo, a unas compañeras les tocó auditoria, contabilidad, pero a tres chicas nos enviaron al departamento de obras y

construcciones, no pude aprender nada referente a la carrera, sólo el manejo del sistema Quipux que es más de secretaria, nos ponían a archivar y nada más...”

**R9.-** “...Al inicio si tuvo que ver con la materia, aprendimos a codificar, analizar ver el estado de las herramientas, cuando terminamos este trabajo no sabían que ponernos a hacer y pasamos como un mes y medio pasando oficios a la computadora, poniendo el número de memo, quien envía, quien recibe y fecha, de contabilidad nada...”

**R10.-** “...Realicé la constatación física, pero había muchas cosas que no conocíamos y teníamos que investigar que eran y las personas no ayudaban preguntábamos de la maquinaria y nos decían que no sabían que era o donde estaba, no hubo apoyo, nos mandaron a una bodega que había materiales de oficina sucios, en mal estado, nos tocó realizar la limpieza para poder realizar la constatación física. Luego nos mandaron a hacer oficios y a ayudarle a la secretaria...”

**Análisis:** En el periodo de prácticas existió mucha inseguridad por parte de los estudiantes, consideran que existen muchos vacíos en la educación y que no hay un acompañamiento adecuado por parte de los docentes designados a esta actividad que les de soporte en sus actividades.

## Pregunta 5

¿Cuáles fueron los aspectos positivos que usted encontró en el periodo de prácticas pre profesionales?

**Tabla 23**

### Fortalezas

OPCIONES	ENCUESTADOS	PORCENTAJE
Relaciones Interpersonales	4	40%
Conocimientos	6	60%
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: La autora  
Fuente: Trabajo de campo

**R1.-** “...En este periodo de prácticas pude adquirir nuevas amistades con las que aún sigo en contacto, de igual manera un poco de experiencia laboral...”

**R2.-** “...Nos ha ayudado a relacionarnos con otras personas, adquirir un poco de conocimiento, debido a que en un aula nos enseñan la parte teórica y es muy diferente llevarlo a la práctica, por ejemplo, yo hice conciliaciones bancarias y nosotros en el aula eran hojitas nunca era una real, peor con estados de cuenta en cambio acá tenía su grado de complejidad, eso sí aprendí...”

**R3.-** “...Desde mi óptica si hubo aspectos positivos debido a que aprendí los procesos administrativos en Asociaciones, que deben estar registradas en el Ministerio de Trabajo, que son reguladas por otros entes, porque yo pensé que solo le regulaba la Universidad, también en mis tiempos libres ayude en Auditoria interna como a veces no había mucho que hacer en el Departamento en el que estaba iba allá a ver archivos, creo que los conocimientos no fueron mucho de mi carrera pero sé que me van a servir para la vida diaria....”

**R4.-** “...De igual manera fue muy provechoso porque hice nuevas amistades y aprendí a relacionarme con otras personas porque las personas tienen una actitud positiva o negativa, me tocó enfrentar problemas y buscar soluciones, logré dar recomendaciones para que la gente sea más prolija en el uso y administración de sus activos, también fue positivo porque conocí una parte de la Universidad que nunca había visto, como son los

laboratorios porque son áreas restringidas, fue una bonita experiencia porque conocí, pregunté y aprendí más y fortalecí mi conocimiento....”

**R5.-** “...En mi caso puedo decir que aprendí dos cosas que hacer y qué no hacer, por ejemplo en el sector público se ve mucho la responsabilidad que le asignan y había muchas de las personas que tenían asignados activos y debían cuidar y saber dónde están pero no era así los prestaban y después ya no los encontraban, tratábamos que el proceso de traslado de activos se realice de manera correcta y ordenada, pero hay gente que te ayuda y apoya y otras muy egoístas o reservadas, creo que nos dieron un gran consejo “en el trabajo no se tiene amigos, sólo compañeros....”

**R6.-** “...Como le dije el tiempo fue adecuado y las áreas eran afines, además aprendí en la práctica las cosas de nuestra carrera...”

**R7.-** “...Se debe mantener la práctica porque senté los conocimientos, realicé papeles de trabajo en el área de auditoria, aprendí a recolectar evidencia, con los conocimientos que nos dan en las aulas y viendo papeles anteriores lo hice, pero sentí que no tuve el acompañamiento del docente cuando teníamos dudas era difícil preguntar en cambio con los docentes hubiera habido más confianza y control en el proceso...”

**R8.-** “...Se deben mantener los convenios porque nos permiten conocer nuevos procesos que lo ideal sería que sean acordes a la materia, sin embargo, se conoce personas, se hace nuevas amistades, creo que eso es bueno...”

**R9.-** “...Creo que lo mejor fue la confianza que te tienen las personas en nosotros, los trabajos que hice me felicitaron y me encomendaban con confianza los procesos, apoyé en los procesos de la feria y me gustó lo que pude contribuir...”

**R10.-** “...La experiencia de relacionarme con otras personas, había mucho respeto compañerismo, eso fue positivo...”

**Análisis:** Para los estudiantes el periodo de prácticas fue positivo, aunque la mayoría no se encontraba en áreas financieras tuvieron la oportunidad de relacionarse con profesionales y adquirir nuevos conocimientos, conocer procesos y vivir de cerca la vida laboral con sus

complejidades y responsabilidades, lo que ayudo a fortalecer sus conocimientos y su confianza, desarrollo su capacidad de análisis y de toma de decisiones.

## Pregunta 5

¿El tiempo asignado para el periodo de prácticas pre profesionales es adecuado?

**Tabla 24**

### Tiempo

<b>OPCIONES</b>	<b>ENCUESTADOS</b>	<b>PORCENTAJE</b>
Adecuado	4	40%
Inadecuado	6	60
<b>TOTAL</b>	<b>10</b>	<b>100%</b>

Elaborado por: La autora  
Fuente: Trabajo de campo

**R1.-** “...Para mi punto de vista no, deberían ser más horas para poder tener más experiencia, adquirir más conocimiento y relacionarnos en distintos ámbitos y no enfrascarnos en una sola cosa, yo pienso que deberían extender las horas aunque como estudiantes es un poco complejo al menos si vivimos lejos es más complejo pero si sería una buena opción implementar más horas de igual manera que haya un seguimiento más exhaustivo de las prácticas de cada estudiante....”

**R2.-** “... Yo pienso que no son suficientes las horas que nos han designado debido a que en el lapso de ese tiempo que hemos realizado nosotros recién apenas hemos empezado a conocer como se hace un proceso, para un mayor entendimiento se debería alargar para lograr un mayor entendimiento, sino sólo se aprende lo básico, y aprender más cosas y adquirir más experiencia...”

**R3.-** “...En mi opinión estas prácticas se deben dar de a poco no en séptimo porque estar en clases y prácticas es muy duro, se debe dar un seguimiento adecuado para que sean provechosas para que sean suficientes...”

**R4.-** “... De igual manera estoy de acuerdo en que no son suficientes las horas en las que se realiza las prácticas si se debería incrementar, aunque para las personas que vivimos lejos es muy complicado realizar la parte laboral y académica, lo que propondría es que se realicen en las vacaciones porque así podríamos enfocarnos más en las prácticas...”

**R5.-** “... A veces como estudiante pensamos que 240 horas es mucho pero cuando ya estamos realizándolas en cambio es corto se deberían realizar en varias empresas para poder aprender más, a veces con los conocimientos a medias...”

**R6.-** “...El tiempo es adecuado, lo que pasó es que nos demoramos en la evaluación del desempeño porque nonos daban información adecuada, y cuando terminamos nos ponen hacer otras cosas que no tienen que ver nada con nuestra área....”

**R7.-** “ Yo pienso que el tiempo depende de que nos ponen hacer, si va a hacer en nuestra área si falta tiempo, deberían ser unas 300 horas, pero si nos van a poner a sacar copias es demasiado....”

**R8.-** “ Creo que el tiempo está bien, pero deberían hacer un seguimiento de lo que nos tienen haciendo porque en mi caso no era nada de la carrera y sentí que desperdicié el tiempo, nadie fue a hablar para que me reubicaran en algo relacionado con mi carrera....”

**R9.-** “ Me pareció bien el tiempo destinado, aunque debe haber un mejor control de las horas porque a mí nadie me revisaba a la hora que entraba o salía era mi responsabilidad, a veces no teníamos clases y me iba a adelantar horas, que si me permitían y fue bueno....”

**R10.-** “ Si es adecuado, cuando están en un área relacionada es agradable y da ganas de seguir aprendiendo, pero si no es así es demasiado....”

**Análisis:** La mayoría considera inadecuado el tiempo destinado, les gustaría que fuera mayor la cantidad de horas para poder lograr mayores conocimientos y así estar mejor preparados para la vida profesional.

### **4.3. Análisis de la entrevista realizada a la Sra. Decana de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas de la Universidad Técnica del Norte**

#### **Datos Técnicos**

Nombre: Dra. Soraya Rhea

Cargo: Decana de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas

Hora de inicio: 10h00

Hora de finalización: 10h20

Fecha: 13 de mayo del 2017

#### **Pregunta 1**

¿Cuáles son los métodos que la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas ha utilizado para lograr la vinculación con la colectividad?

#### **Respuesta 1**

“...La Universidad Técnica del Norte y la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas ha trabajado durante toda la vida institucional en el proceso de vinculación con la colectividad, hay varios caminos para llegar a tener vinculación con la colectividad, pero está enfocado a los convenios o cartas compromiso que se realizan con las organizaciones comunitarias, los Gobiernos Autónomos Descentralizados parroquiales, en el sentido de que nuestros estudiantes acudan a zonas rurales o urbano marginales o comunidades a prestar sus conocimientos de manera gratuita (*101*) ....”

#### **Análisis 1**

La Universidad Técnica del Norte siempre preocupada por mantener vínculos con la colectividad ha elaborado varios programas que ayudan a varias organizaciones, parroquias,

comunidades a su desarrollo, contribuyendo con la participación de los estudiantes al fortalecimiento de estos sectores.

### **Pregunta 2**

¿Cuál es el número de estudiantes que realizan semestralmente vinculación con la colectividad?

### **Respuesta 2**

“... Son alrededor de 120 a 150 estudiantes que están ubicados en todas las carreras que mantiene la Facultad, recordemos que tenemos Administración, Mercadotecnia, Contabilidad, Economía, Derecho, Gastronomía y Turismo dentro de este ámbito todos los chicos tienen que insertarse en el tema de la vinculación con la sociedad para entregar sus aprendizajes de manera gratuita. (I'34)...”

### **Análisis 2**

La Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas cuenta con varias carreras como son Administración, Mercadotecnia, Contabilidad, Economía, Derecho, Gastronomía, Turismo y los estudiantes de todas las carreras deben cumplir con el proceso de vinculación, cada semestre son alrededor de 120 a 150 estudiantes.

### **Pregunta 3**

¿Cuál es el número de horas previstas para realizar la vinculación con la colectividad?

### **Respuesta 3**

“...La norma nos dice que existen 400 horas para vinculación con la sociedad, son 400 horas como mínimo es lo que nos dice la norma, de estas 160 deben estar destinadas a vinculación o la totalidad las 400 horas, pero el mínimo que nos dan son 160 horas, hay carreras que tienen más de 400 horas, de ahí tendríamos que ubicar el porcentaje para

generar las horas de vinculación , pero la vinculación es una obligatoriedad, primero se debe hacer vinculación para llegar a las prácticas pre profesionales, recordemos que la vinculación seguimos insistiendo está enfocada a las comunidades, a las organizaciones sociales, al sector vulnerable de la sociedad pero en norma 160 horas como mínimo. (2'29)...”

### **Análisis 3**

En cumplimiento con la normativa vigente las horas que se destinan para vinculación son 400, de las cuales 160 o más son para vinculación y 240 para la realización de prácticas pre profesionales las mismas se realizan en sectores vulnerables con el fin de ayudar al desarrollo de los mismos.

### **Pregunta 4**

¿Existe algún mecanismo para evaluar el rendimiento de los estudiantes en las horas de vinculación y en el de prácticas pre profesionales?

### **Respuesta 4**

“...Como habíamos dicho, para pasar a prácticas primero tiene que hacer vinculación, la vinculación tiene que estar enfocada a la carrera, a la profesión que están siguiendo los estudiantes para la vinculación como para las prácticas se asigna tutores docentes y a la vez también se pide un tutor institucional en el caso de las prácticas y un tutor de apoyo en el caso de las comunidades, entonces los dos tutores hacen las visitas, el seguimiento y un control mediante documentos que se establece como cumplió estas actividades él o la estudiante porque recordemos que esto también es parte de un asentamiento de una nota para verificar, pero esa nota está enfocada a las habilidades, destrezas y competencias del profesional en el espacio que se le ha asignado.(3'29) ....”

#### **Análisis 4**

Los periodo de vinculación y de prácticas pre profesionales son evaluados por los docentes que cumplen el papel de tutores en este proceso y se convierten en guías de apoyo y seguimiento para los estudiantes en el transcurso del cumplimiento de esta faceta, la valoración del mismo se hace a través de la elaboración de informes con formatos pre establecidos que proporciona la Universidad Técnica del Norte, los mismos que sirven para el asentamiento de notas para el estudiante y del trabajo docente de vinculación.

#### **Pregunta 5**

¿En qué porcentaje usted considera que la realización de las prácticas contribuye con el asentamiento de los conocimientos de los estudiantes?

#### **Respuesta 5**

“ ...Yo pienso que es un porcentaje elevado, porque nosotros tenemos en el aula el tema de la teoría que en nuestras carreras siempre se va a enfocar también a la práctica pero en aula, cuando salen a la vinculación y a las prácticas los chicos se insertan en el mundo laboral y aprenden como yo les digo muchas veces a los chicos desde ubicar un horario laboral, tener una hora de levantarse, una hora de salir a sus labores y culminar sus labores que parece tan elemental pero ya tienen un horario laboral, la relación con las personas, la relación con los clientes y el conocimiento propio de su profesión, pienso que en este caso todo lo que es prácticas pre profesionales es de gran importancia porque le va a permitir al estudiante conectar lo aprendido en la universidad y aprender lo que pasa en la vida laboral, en la parte práctica en la empresa, en la organización. (4'45)...”

#### **Análisis 5**

La señora Decana de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas de la Universidad Técnica del Norte considera importante la realización de las horas de vinculación y de prácticas pre profesionales ya que ayuda a formar profesionales responsables, innovadores

y les permite practicar los aprendizajes recibidos en el aula, adicionalmente este proceso de vinculación es parte de las obligaciones de los estudiantes y de la Universidad, así lo indica la normativa legal vigente.

### **Pregunta 6**

¿Le gustaría poder implementar dentro en la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas el servicio de asesoría contable y financiera como medio de vinculación con la colectividad y el fortalecimiento del conocimiento en los estudiantes?

### **Respuesta 6**

“ ...Claro, sería muy importante porque los estudiantes tendrían un laboratorio interno, en vez de salir hacia afuera y buscar clientes se podría decir van a tener un laboratorio interno que la misma Universidad y Facultad les va a proporcionar y además de esa manera también se interrelaciona el tema de vinculación, actividades de prácticas del estudiante, y la actividad del docente que recordemos que el docente también tiene que cumplir horas de vinculación, horas de prácticas con sus estudiantes y la Universidad como Institución un servicio hacia la comunidad que es nuestro deber. (5'35)...”

### **Análisis 6**

También mostró una gran apertura a este proyecto pues considera que la prestación de servicios de asesoría tributaria y financiera contribuirá de manera importante a los estudiantes pues se convertirá en un laboratorio para prácticas, en donde podrán analizar a empresas, y realizar procesos contables con información directa de los microempresarios, los docentes serán su guía en este proceso lo que ayudará a que ellos puedan cumplir sus horas de vinculación y también la Universidad podrá cumplir con la vinculación a la sociedad mediante la prestación de servicios gratuitos.

## **Análisis General**

Los resultados de la entrevista muestran que la Universidad Técnica del Norte cumple con la normativa legal vigente en cuanto al proceso de vinculación con la sociedad, en la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas se realiza esta actividad en todas las carreras que la conforman, siendo estas 400 horas destinadas 240 a prácticas pre profesionales y 160 a vinculación con la sociedad, estas se cumplen por los estudiantes con la tutoría de docentes designados para esta actividad, se realizan en instituciones públicas, comunidades, organizaciones, etc, con las que la Universidad Técnica del Norte tiene convenios o acuerdos.

El proceso de vinculación contribuye con el proceso de fortalecimiento del conocimiento del estudiante, debido a que pueden poner en práctica lo aprendido en el aula lo que les permite desarrollar habilidades como toma de decisiones, manejo de relaciones interpersonales, conocimiento de procesos, entre otras.

También se mostró una gran apertura a este proyecto pues considera que la prestación de servicios de asesoría tributaria y financiera contribuirá de manera importante a los estudiantes pues se convertirá en un laboratorio de prácticas en donde podrán analizar empresas y guiar en procesos contables, los docentes serán su guía en este proceso, con ello se logrará que ellos cumplan con las horas de vinculación y la Universidad tendrá con una estrategia más de vinculación con la sociedad debido a que con esta prestación de servicios se conseguirá contribuir con el desarrollo de los microempresarios de la ciudad de Ibarra.

#### **4.4. Análisis de la entrevista realizada al Presidente de la Cámara de Comercio de Ibarra**

##### **Datos Técnicos**

Nombre: Economista Michel Saúd

Cargo: Presidente de la Cámara de Comercio de Ibarra

Hora de inicio: 16h00

Hora de finalización: 16h30

Fecha: 24 de agosto del 2017

##### **Pregunta 1**

¿Desde su perspectiva cuál es la situación actual de los microempresarios de la Ciudad de Ibarra?

##### **Respuesta 1**

“... En un mundo globalizado, no se diga solamente en los negocios, en el comercio, en la actividad productiva camina a pasos totalmente acelerados este mundo globalizado en donde la información está tan al alcance de la mano y se volvió un mundo pequeño realmente, hay una preocupación que muchos emprendimientos, negocios, empresarios de alguna manera por dos fases diría se van quedando en despegar o en el tiempo, el tema uno es el tema de cambio generacional nosotros nos damos cuenta que el tema de la informática aproximadamente un 40% del sector empresarial no está enchufado no está enfocado con estas herramientas donde el internet, el e-commerce, la información son tan importantes, el tema de toma de decisiones, en el tema de ser más competitivos, en poder llevar los negocios no solamente de una manera empírica sino de una manera más organizada para que puedan fundamentar sus decisiones para de esta manera en el ámbito empresarial los gerentes o los profesionales o quienes manejan los negocios puedan fundamentar estos negocios pero con procedimientos que les lleve a estar más capacitados este es un proceso que tiene que ver con la concienciación y de idiosincrasia, pero también es un tema del modelo del Estado, la academia y los actores es importante el tema de la relación academia comunidad, esta es una relación muy importante nosotros

miramos a los estudiantes que están a la vanguardia en sus conocimientos se preparan tienen casi todas las herramientas para ser unos buenos profesionales pero no hay desde la Universidad esa relación en el mercado empresarial, en el emprendimiento en las actividades gremiales, falta fortalecer ese puente entre las Universidades y el sector empresarial, comercial, productivo para que los estudiantes se involucren en el tema y desde este espacio los estudiantes o los profesionales permitan al empresario, emprendedor, al hombre de negocios entender que el tema del asesoramiento, la capacitación es muy importante.(4'49) ....”

### **Análisis 1**

Se identifica dos problemáticas graves del empresario, la primera la usencia de herramientas tecnológicas que ayude a una adecuada toma de decisiones, basados en que la globalización del mundo, genera una gran competitividad identifica al uso del internet como uno de los grandes aliados para el crecimiento de los negocios, por otro lado la capacitación continua en aspectos tributarios, contables, legales que les permita manejar sus negocios de manera técnica dejando atrás la forma tradicional de hacer negocios.

### **Pregunta 2**

¿Cuántos empresarios están afiliados en la Cámara de Comercio de Ibarra y a qué sectores pertenecen?

### **Respuesta 2**

“...Al momento son 400 socios activos, de los cuáles el 60% son comerciantes, el 18% turismo, 20% textil y artesanal y varios la diferencia. (5'53) ....”

### **Análisis 2**

La Cámara de comercio al momento mantiene 400 socios activos, la mayoría de ellos son comerciantes, también existen socios del área textil, artesanal, servicios.

### Pregunta 3

¿Cuál considera usted es la actividad económica con mayor relevancia en la ciudad de Ibarra?

### Respuesta 3

“...Este Imbabura, este Ibarra textil, turístico, agrícola comercial una de las mayores actividades de la provincia de Imbabura es el comercio se convierte en el ancla fundamental para el dinamismo de la economía, si el comercio está bien, está bien el transporte me refiero al taxi, a los buses si el comercio está bien, está bien el sector de la construcción, si el comercio está bien, está bien los profesionales, es que en torno al comercio se genera un gran dinamismo en el tema de la rotación de los recursos en la provincia de Imbabura en especial en la ciudad de Ibarra, qué es lo que más se vende en la ciudad de Ibarra, el tema de textiles de prendas terminadas, el tema de vehículos, de calzado, la actividad comercial es diversificada, Ibarra tiene un efecto importante Ibarra es el mercado del norte del país usted tomará en cuenta que la actividad textil, artesanal, que genera Cotacachi, Antonio Ante, Otavalo, Pimampiro, Urcuquí, si generan su actividad en la localidad pero todos los recursos tratan de invertirlos en la ciudad de Ibarra que es una ciudad de oportunidades, de Universidades, por su clima, es una ciudad estratégicamente bien ubicada y sobre todo trabajan en los cantones y tratan de fomentar su patrimonio en la ciudad de Ibarra y ocurre un caso muy interesante suelen hacer las compras de la actividad comercial, producen en sus cantones pero compran en la ciudad de Ibarra entonces la ciudad de Ibarra se convierte en un polo comercial de la provincia de Imbabura tan igual como la provincia del Carchi, en esta provincia siendo su mayor actividad en el Carchi el tema agrícola pero si una ciudad comercial por ser frontera tratan de realizar sus actividades sus inversiones en la ciudad de Ibarra, por eso usted ve que la ciudad de Ibarra se dinamiza pero no se dinamiza como debería ser, la cultura de Ibarra no permite que potencialicemos esas fortalezas que tiene Ibarra, toda esa infraestructura de vialidad, esa situación geográfica, cerca de la capital de la República, apenas a tres horas de la salida al mar, es una ruta frontera viva porque está cerca a Colombia, cerca de un aeropuerto internacional, por ello es una ciudad de oportunidades, pese a ser una ciudad comercial es una ciudad con sus desfases, Ibarra su dinamismo se comporta de esta manera, Ibarra despierta 9:30 de la mañana, de 1 a 3 de la tarde hacemos una siesta

el sector comercial y usted mira a Ibarra que duerme a las 7 de la noche, el centro de la Ciudad es lúgubre triste, debemos trabajar en la actividad comercial no potencializamos el tema como debería ser. (10'07) ...”

### **Análisis 3**

Ibarra es una ciudad comercial, tiene su actividad diversificada, principalmente podemos evidenciar el comercio de prendas de vestir, calzado, vehículos, entre otros, su estupenda situación geográfica le permite recibir a los habitantes de todos los cantones para que realicen sus compras en esta ciudad y realicen su actividad comercial en sus ciudades de origen convirtiendo así a Ibarra en el centro de ventas más importante del norte del país.

### **Pregunta 4**

¿Cuántos de los socios activos son microempresarios?

### **Respuesta 4**

“...El 65% son pequeños en los que comprende pequeños negocios, emprendimientos, nuevos negocios, la diferencia está en socios que vienen de empresas grandes, corporaciones, hoteles, sector financiero, la mayoría de bancos de la provincia son socios de la Cámara de Comercio, profesionales. (11'50)...”

### **Análisis 4**

La mayoría de socios activos de la Cámara de Comercio de Ibarra son microempresarios, representan el 65% del total de socios, los mismos desarrollan actividades de comercio, pequeños negocios, y emprendimientos.

### **Pregunta 5**

¿Cuál considera usted es el mayor inconveniente que tiene el microempresario de la ciudad de Ibarra?

**Respuesta 5**

“...Los microempresarios tienen varios problemas en la actualidad, principalmente la informalidad, el contrabando, siendo Ibarra una ciudad comercial la Cámara de Comercio se convierte en el ente rector del comercio de la Ciudad de Ibarra, en la Provincia de Imbabura en el norte del país, por eso damos capacitación en temas administrativos, contables, en la entrega de información económica, socio económica que les va a permitir tomar decisiones, damos asesoría jurídica, tributaria gratuita, la cámara de comercio tiene su centro de negocios, tenemos varios convenios con universidades, les hemos dado un espacio en la cámara de comercio a la mayoría de universidades de la ciudad para que tengan su vinculación con el sector empresarial, el sector de emprendimientos, la cámara de comercio es la interrelación de la actividad comercial con todos los sectores, en Ibarra se puede advertir que el único gremio fuerte es la cámara de comercio. (17'30)...”

**Análisis 5**

El empresario ibarreño tiene varias dificultades que no le permiten desarrollar su negocios y en ocasiones inclusive le hace desaparecer, la Cámara de Comercio ha detectado que la falta de conocimientos tributarios, contables, legales hace que el microempresario tome decisiones inadecuadas que se reflejan en el estancamiento de sus negocios, por tal motivo se encargan de capacitar de manera continua para contribuir con el desarrollo y fortalecimiento de este sector.

**Pregunta 6**

¿Considera usted importante que los microempresarios cuenten con una asesoría contable y financiera brindado por los estudiantes de la carrera de contabilidad y auditoría de la Universidad Técnica del Norte para lograr el adecuado manejo de sus negocios?

**Respuesta 6**

“...Es fundamental, deberíamos establecer una alianza estratégica o un compromiso, deberíamos tender un puente entre la academia y el sector empresarial a través de esta institución para de alguna manera tener una actividad comercial más competitiva, una actividad comercial productiva, que sepa utilizar herramientas, su manejo ya no sea muy conservador y empírico yo creo que para que esta actividad comercial y de servicios y productiva pueda fundamentar sus decisiones tiene que ser con herramientas, con orientación profesional esta vinculación es importantísima, la Cámara de Comercio abre las puertas a la Universidad y en Directorio hemos pensando, estamos trabajando, le invito a usted entiendo que usted está haciendo un trabajo muy importante en este tema, le invito a que su trabajo no sea un trabajo que vaya a reposar en la biblioteca de la universidad, elevo mi compromiso para que su trabajo se fundamente en abrir una puente, una relación, una vinculación con la academia y el sector empresarial, la cámara de comercio puede ofertar un espacio físico, un espacio de encuentro, un punto de negocios, un punto de relación para que todos cumplamos con nuestras funciones, y nuestra ofertas. (20'31)...”

**Análisis 6**

Existe una gran acogida a la propuesta de la prestación de servicios de asesoría por parte de los estudiantes de la Universidad Técnica del Norte, considera que se debe establecer un puente entre la academia y el sector empresarial que permita desarrollar conocimientos que logren engrandecer al microempresario gracias a la toma adecuada de decisiones y de aplicaciones básicas que les permita manejar sus negocios de manera ordenada, siendo más técnicos y utilizando herramientas actualizadas.

**Pregunta 7**

¿Qué considera que le hace falta al empresario ibarreño para ser exitoso?

## **Respuesta 7**

“...Capacitación, orientación el comerciante, el emprendedor, el sector productivo tienen que clasificar los diferentes hechos económicos que tengan relación con su negocio para que este pueda tener más rendimiento, para que no de una manera empírica o tradicional ordene sus cuentas, lleve su control, tome sus registros, tome sus decisiones, fundamente sus decisiones, si no nos actualizamos, si no nos volvemos competitivos estamos detenidos en el tiempo, estamos detenidos en el crecimiento, definitivamente tal vez la idiosincrasia hace que no queramos medir nuestros negocios, buscar una herramienta es el arte de resumir, interpretar resultados, proyecciones, las herramientas la tiene los profesionales, la tiene la academia, debemos fortalecer, debemos entender que los profesionales para la empresa, la universidad para los negocios es una solución es una inversión, y combatir con los enemigos comunes como el encadenamiento productivo, encadenamiento comercial, pero no pasamos del tema teórico, voy a resumir el tema así de sencillo cual sería la herramienta la vinculación con la academia es fundamental que la academia sea parte importante del desarrollo y crecimiento de un negocio, de una empresa, de un emprendimiento. (25’33)...”

## **Análisis 7**

El empresario ibarreño necesita cambiar su idiosincrasia, debe especializarse en una nueva forma de hacer negocios y de la administración de los mismos, dejar de ser empírico y empaparse de conocimientos frescos que le permitan desarrollarse y crecer sostenidamente.

## **Análisis General**

La Cámara de Comercio de Ibarra, mantiene 400 socios activos de los cuales el 60% son comerciantes, el 20% se dedican al turismo, el 18% al sector textil y artesanal y el 2% a otras actividades, la preocupación latente es que los microempresarios de esta ciudad no tienen un crecimiento sostenido, muchas veces desaparecen con el tiempo, esto se debe a la inadecuada administración de sus negocios por la carencia de conocimientos, razón por la cual se realizan capacitaciones continuas que les permita tener conocimientos nuevos y frescos que les ayude en la adecuada toma de decisiones en sus negocios, actualmente la Cámara de

comercio presta a sus socios servicios de capacitación y asesoría en áreas contables, tributarias, jurídica con el objetivo de lograr un cambio que les permita mantenerse, desarrollarse y expandirse, sin embargo se considera que el ibarreño también debe cambiar su idiosincrasia y su rutina, actualmente vemos que las actividades comerciales empiezan muy tarde en la mañana, al medio día se realiza un descanso prolongado y cierran temprano lo que no ayuda al progreso del sector.

## **4.5. Análisis de la entrevista realizada al presidente del Centro de Desarrollo Económico MIPYMES**

### **Datos Técnicos**

Nombre: Economista Rubén Santacruz

Cargo: Presidente del Centro de Desarrollo Económico MIPYMES

Hora de inicio: 10h00

Hora de finalización: 10h40

Fecha: 28 de agosto del 2017

### **Pregunta 1**

¿Desde su perspectiva cuál es la situación actual de los microempresarios de la Ciudad de Ibarra?

### **Respuesta 1**

“...El microempresario ibarreño está en proceso de expansión, actualmente desarrollan varias actividades principalmente comerciales, artesanales, agrícolas, que nacen pequeñas, viven pequeñas y mueren pequeñas, son pocos los que han logrado surgir y el objetivo es que la mayoría o todos puedan expandir sus negocios, de manera lamentable la falta de conocimientos administrativos les vuelve poco competitivos. Les falta mucho conocer el mercado local para que puedan ofertar productos de acuerdo a las necesidades del mercado y satisfacerlas de manera que tenga una satisfacción mutua entre el comprador y vendedor de los bienes de consumo....”

### **Análisis**

En Ibarra, los microempresarios emprenden negocios en diversos sectores como el comercial, de servicios, agrícola sin tener resultados muy alentadores por la falta de conocimiento administrativo lo que los ha llevado al estancamiento de sus negocios

**Pregunta 2**

¿Cuál considera usted es el mayor inconveniente que tiene el microempresario de la ciudad de Ibarra?

**Respuesta 2**

“...Los microempresarios, son expertos en las actividades que desarrollan sin embargo no cuentan con conocimientos adecuados para la parte administrativa, por ejemplo no saben cómo hacer una marca, un slogan, un logotipo, tampoco conocen las formas de comercializar los productos, hacer alianzas, convenios que les permitan incrementar sus niveles de venta, si producen algo no tienen idea de los costos, no saben cuánto invirtieron , ni cuánto ganan, creen que todas las ventas son ganancia, no saben capitalizarse por eso quiebran o viven endeudados, su manejo es empírico...”

**Análisis 2**

La falta de conocimientos administrativos, contables, financieros ha hecho que los microempresarios no logren tener marcas reconocidas, que sus ventas no sean significativas pues no conocen canales de distribución adecuados y maneras de publicitarse que les permita incrementar sus ventas, la ausencia de un asesoramiento contable les ha llevado a hacer de sus ventas dinero de bolsillo porque no tienen un manejo ordenado de sus finanzas y todos estos factores han detenido el crecimiento de este sector.

**Pregunta 3**

¿Qué considera que le hace falta al empresario ibarreño para ser exitoso?

**Respuesta 3**

“... Especializarse en otras áreas, ellos son buenos en lo que hacen sin embargo no hay ese factor complementario que les ayude a administrar su negocio, si por lado son técnicos en realizar sus productos por otro lado son empíricos al momento de administrar

sus negocios, la contabilidad para MIPYMES debe ser básica para ellos sin embargo consideran que no es un factor importante para el crecimiento de sus negocios....”

### **Análisis 3**

Para lograr el crecimiento y desarrollo de los microempresarios se necesita diseñar un programa de capacitación que les permita desarrollar habilidades de toma de decisiones, fijación de precios, capitalización, factores que les permitirán ir creciendo de manera sostenida.

### **Pregunta 4**

¿Considera usted importante que los microempresarios cuenten con una asesoría contable y financiera brindado por los estudiantes de la carrera de contabilidad y auditoría de la Universidad Técnica del Norte para lograr el adecuado manejo de sus negocios?

### **Respuesta 4**

“...Sería muy importante que se pueda brindar un asesoramiento contable y tributario a este sector que en nuestro país está creciendo, el poder compartir conocimientos les permitirá pasar de empresas familiares a familias empresariales, que puedan ir creciendo de manera sostenida para que pasen de microempresarios a pequeños, medianos y grandes empresas...”

Se debería capacitar en temas como el manejo contable, planificación estratégica, técnicas de venta y comercialización de productos, básicamente para que de a poco puedan surgir y crecer, todo esto basado en un análisis previo de la situación actual de cada microempresario.

### **Análisis 4**

La aceptación del servicio es buena, pues conocedor de la problemática actual de los microempresarios sabe que la falencia de este tipo de empresas está en el manejo inadecuado en la parte administrativa y contable, es por ello que considera acertado que los estudiantes de

la Universidad Técnica del Norte brinden servicios de asesoría contable y tributaria a este sector en desarrollo.

### **Análisis General**

Los microempresarios ibarreños son técnicos en los productos o servicios que ofertan sin embargo la parte administrativa, contable y financiera lo manejan de manera empírica necesitan cambiar esta realidad para que logren el crecimiento en sus negocios, la falta de conocimiento les ha llevado a manejar sus finanzas de forma inadecuada ocasionando que estas se estanque o en otros que desaparezcan.

Existen muchos empresarios que necesitan de esta capacitación y asesoría continua, lo interesante es que alguien les enseñe a manejar de manera óptima sus recursos, no que un tercero lo realice, sino que sean ellos mismos los involucrados en este proceso, al que muchos temen por la falta de conocimientos.

#### **4.5.1. Contrastación**

Una vez que hemos concluido el proceso investigativo y a través del uso de los instrumentos y técnicas procedemos a dar respuesta a las preguntas directrices que se plantearon al inicio de esta investigación:

- ¿Cuál es la situación actual de las MIPYMES de la ciudad de Ibarra en relación a las áreas tributaria, contable y financiera?
- ¿Cómo se maneja actualmente el proceso de vinculación con la colectividad en la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas de la Universidad Técnica del Norte?
- ¿Se fortalecen las MIPYMES de la ciudad de Ibarra a través de la creación de servicios de consultoría tributaria contable y financiera en la FACAE?

- ¿Es pertinente medir los indicadores de los impactos o resultados que generará los servicios de asesoría tributaria y financiera según los criterios del CEAACES?

Una vez que se realizaron los respectivos análisis de las variables de estudio a través de la utilización del Sistema Estadístico de Procesamiento de Datos SPSS, se determina que existe una gran expectativa generada en este sector, por la implementación del proyecto, causando un impacto positivo que con el gran interés que tienen los empresarios por mejorar la realidad de sus negocios, los estudiantes tendrían una oportunidad que favorecerá en el desarrollo y fortalecimiento de su perfil profesional en la rama de contabilidad y auditoría.

La validez del proyecto es del 74.8% y el nivel de confiabilidad es el 68.20%, parámetros medidos con el Sistema Estadístico de Procesamiento de Datos SPSS.

## Tabla 25

### Manejo ordenado & Contratar asesoría

Tabla cruzada MANEJO ORDENADO\*CONTRATAR ASESORIA

Recuento

		CONTRATAR ASESORIA					Total
		NUNCA	OCASIONALM ENTE	INDISTINTO	CASI SIEMPRE	SIEMPRE	
MANEJO ORDENADO	INNECESARIO	1	1	0	0	1	3
	POCO NECESARIO	3	6	0	1	0	10
	NEUTRO	0	3	0	0	0	3
	NECESARIO	12	31	2	24	32	101
	MUY NECESARIO	12	14	10	77	99	212
Total		28	55	12	102	132	329

Fuente: Investigación de campo  
Elaborado por: El autor

La población encuestada considera muy necesario llevar sus procesos contables financieros de manera ordenada, para lo cual casi siempre contrata servicios de asesoría contable que desarrolle este proceso.

Consideran que es un proceso necesario en sus empresas sin embargo no quieren involucrarse en el mismo porque no tienen conocimientos en este tema, adicionalmente es importante mencionar que lo realizan como una obligación y no consideran que con esta información financiera pueden tomar correctivos o decisiones en sus negocios.

La ausencia de servicios de asesoría tributaria y financiera no les ha permitido llevar sus controles de manera adecuada, con los servicios de asesoría administrativa, contable y tributaria, aprenderán a realizar un manejo administrativo, contable y financiero acertado lo que les permitirá el crecimiento de sus negocios, y a la detección de oportunidades de crecimiento.

**Tabla 26**  
**Uso de Recursos Vs Oferta de Servicios**

**Tabla cruzada USO DE RECURSOS\*OFERTA SERVICIOS**

Recuento

		OFERTA SERVICIOS					Total
		AMIGOS	FAMILIARES	FIRMAS AUDITORAS	FIRMAS CONTABLES	PROFESIONALES INDEPENDIENTES	
USO DE RECURSOS	NADA INTERESANTE	0	2	0	0	1	3
	POCO INTERESANTE	3	2	2	1	3	11
	NEUTRO	2	1	0	0	2	5
	INTERESANTE	35	30	3	9	68	145
	MUY INTERESANTE	17	28	1	18	100	164
Total		57	63	6	28	174	328

Fuente: Investigación de campo  
Elaborado por: El autor

Los microempresarios encuestados indican que es muy interesante para ellos conocer si están usando los recursos de sus empresas de manera adecuada, conocer esta información es de gran relevancia ya que ayudaría en la toma de decisiones para optimizar sus procesos, cambiar y mejorar procesos que a largo plazo se convertirá en crecimiento dentro de las

empresas, usualmente contratan a profesionales independientes que les asesoran sobre este tema.

En muchas ocasiones no contratan el servicio de asesoría, porque lo consideran oneroso, no conocen los beneficios que traería el asesoramiento a sus negocios, por lo que no realizan principalmente por falta de recursos económicos.

Brindando los servicios de asesoría administrativa, contable y financiera se logrará vincular a la Universidad con este importante sector económico que se encuentra en crecimiento, los estudiantes podrán desarrollar habilidades y capacidades que en el aula no siempre pueden realizarlo.

Cabe indicar que los resultados mostrados se basan en las respuestas de los encuestados, existe una variación en el total de los datos debido a que uno de los microempresarios se abstuvo de responder.

**Tabla 27**  
**Satisfacción asesoría Vs Frecuencia asesoría**

**Tabla cruzada SATISFACCION ASESORIA\*FRECUENCIA ASESORIA**

Recuento

		FRECUENCIA ASESORIA					Total
		MENSUAL	BIMENSUAL	TRIMESTRAL	SEMESTRAL	ANUAL	
SATISFACCION ASESORIA	INSATISFECHO	0	0	0	1	3	4
	POCO SATISFECHO	29	1	4	3	6	43
	REGULAR	12	1	3	6	4	26
	SATISFECHO	92	4	10	19	17	142
	MUY SATISFECHO	65	5	6	17	20	113
Total		198	11	23	46	50	328

Fuente: Investigación de campo  
Elaborado por: El autor

Los servicios de asesoría que tiene contratados actualmente los microempresarios les tienen satisfechos, como había mencionado anteriormente el servicio es contratado a profesionales independientes, la frecuencia con que los contratan es principalmente mensual y usualmente es para el cumplimiento de obligaciones tributarias.

La vinculación con los microempresarios será permanente hasta que sean ellos mismos los que puedan elaborar los documentos de apoyo para el adecuado manejo de sus recursos, actualmente reciben servicios con los que se encuentran satisfechos sin embargo se pretende mejorar la oferta actual.

Se debe indicar que existe una variación del total de los datos debido a que un encuestado no respondió la pregunta.

**Tabla 28**  
**Ocupación & Contratar asesoría**

**Tabla cruzada OCUPACION\*CONTRATAR ASESORIA**

Recuento		CONTRATAR ASESORIA					Total
		NUNCA	OCASIONALM ENTE	INDISTINTO	CASI SIEMPRE	SIEMPRE	
OCUPACION	ARTESANO	8	1	1	15	30	55
	OTROS	0	1	0	0	0	1
	CHOFER	0	1	0	1	2	4
	AMA DE CASA	3	18	0	9	6	36
	COMERCIANTE	11	20	10	52	49	142
	EMPLEADO PRIVADO	4	5	1	13	37	60
	EMPLEADO PUBLICO	1	8	0	11	7	27
	56	1	1	0	1	1	4
Total	28	55	12	102	132	329	

Fuente: Investigación de campo  
Elaborado por: El autor

En Ibarra existen microempresarios en diversos sectores principalmente en el sector comercial, quienes por sus diversas obligaciones tributarias contratan siempre servicios de asesoría contable financiera y tributaria que les permite cumplir con sus compromisos con el estado especialmente.

Los estudiantes están capacitados para asesorar a los microempresarios de todas las actividades económicas, es importante que los conocimientos adquiridos en el aula se puedan compartir con los microempresarios.

Adicionalmente esta implementación constituye una estrategia de vinculación con la sociedad, lo que contribuye al cumplimiento de la normativa legal por parte de la Universidad Técnica del Norte, en donde se especifica que las Instituciones de Educación Superior deben contribuir al desarrollo de los sectores más vulnerables del país.

#### 4.6. Evaluación de impactos

La valoración de los posibles impactos positivos de la creación de servicios de asesoría para microempresarios, en los beneficiarios se fundamentó en el cumplimiento de la normativa legal, el desarrollo de los microempresarios y la aplicación de los conocimientos por parte de los estudiantes en base a las dimensiones: económica, social y desarrollo micro empresarial, educativo, ambiental y científico

**Tabla 29**

**Escala de valoración**

<b>Cuantificación</b>	<b>Calificación del impacto</b>
-3	Impacto alto negativo
-2	Impacto medio negativo
-1	Impacto bajo negativo
0	No existe impacto
1	Impacto bajo positivo
2	Impacto medio positivo
3	Impacto alto positivo

Fuente: CEPAL  
Elaborado por: El autor

#### 4.6.1. Económico

Los impactos económicos se fundamentan en los beneficios que obtienen los microempresarios con la asesoría brindada, con conocimientos técnicos podrán tomar mejores decisiones, en base a documentos que les permitan tener un desarrollo sostenido y el crecimiento de sus negocios

**Tabla 30**  
**Impacto económico**

Impacto	Valoración						
	-3	-2	-1	0	1	2	3
Información contable						x	
Adecuada toma de decisiones						x	
Crecimiento productivo							x
<b>Total</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>		<b>0</b>	<b>4</b>	<b>3</b>

Fuente: Investigación Directa  
Elaborado por: El autor

$$\text{Nivel de impacto económico} = \frac{\Sigma \text{ de impactos}}{\text{Numero de indicadores}}$$

$$\text{Nivel de impacto económico} = \frac{7}{3}$$

Nivel de impacto económico = 2.33 nivel de impacto medio positivo

#### Análisis

##### Información Contable

Con la elaboración de simples registros contables los microempresarios tendrán información clara y precisa sobre el rendimiento de sus negocios, lo que les permitirá tomar correctivos a tiempo de ser el caso y evitar pérdidas futuras.

### Adecuada toma de decisiones

Como parte de los servicios de asesoría los empresarios estarán en la capacidad de analizar los registros contables realizados y tomar decisiones que les permitan tener un crecimiento adecuado y sostenido.

### Crecimiento productivo

Es fundamental ayudar a crecer a este sector productivo, y con la aplicación de varios aspectos administrativos y contables se logrará que estas empresas estén mejor organizadas y con bases más sólidas, consiguiendo así un crecimiento este sector micro empresarial.

#### 4.6.2. Socio Cultural

Desde esta perspectiva, los impactos esperados en lo socio cultural, podríamos mencionar que en relación a los programas de capacitación, se pretende un cambio en el ámbito administrativo-contable, lo que permitirá establecer una nueva cultura de gestión, que les permita manejar sus negocios de mejor manera, rompiendo así el empirismo en el manejo de los negocios.

**Tabla 31**

#### Impacto socio Cultural

Impacto	Valoración						
	-3	-2	-1	0	1	2	3
Educación administrativa-contable							x
Manejo Técnico							x
Generación de empleo						x	
<b>Total</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>		<b>0</b>	<b>2</b>	<b>6</b>

Fuente: Investigación Directa  
Elaborado por: El autor

$$\text{Nivel de impacto social} = \frac{\Sigma \text{ de impactos}}{\text{Numero de indicadores}}$$

$$\text{Nivel de impacto social} = \frac{8}{3}$$

Nivel de impacto social = 2.66 nivel de impacto medio

## **Análisis**

### **Educación administrativa contable**

Los programas de capacitación administrativa-contable a favor de los microempresarios tienen como objetivo apoyar a la formación de conocimientos, habilidades, en temas relacionados a planificación estratégica, información contable, lo que ayuda a tener un mejor comportamiento en la administración de sus capitales e inversiones futuras, mejorando la comprensión de los ingresos, costos, gastos, impuestos, etc.

### **Manejo Técnico**

Las capacitaciones preparan al microempresario para que pueda elaborar información técnica objetiva con actitudes para la toma de decisiones, cambio en los procesos, evaluación de los recursos, entre otros.

### **Generación de empleo**

Al lograr tener un manejo adecuado en la parte administrativa y financiera, se pretende que los negocios crecerán y por ende se generará mayores plazas de empleo, lo que refleja el desarrollo de este importante sector productivo.

#### **4.6.3. Educativo**

Uno de los impactos relevantes de los microempresarios será el aspecto educativo, pues este proceso de capacitación les permitirá aprender a manejar las áreas administrativas-contables de sus negocios, teniendo información veraz y oportuna que les permita tomar decisiones adecuadas

**Tabla 32**  
**Impacto Educativo**

Impacto	Valoración						
	-3	-2	-1	0	1	2	3
Mejoramiento del desempeño micro empresarial						x	
Crecimiento empresarial						x	
Aplicación de conocimientos						x	
<b>Total</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>		<b>0</b>	<b>6</b>	<b>0</b>

Fuente: Investigación Directa  
Elaborado por: El autor

$$\text{Nivel de impacto desarrollo micro empresarial} = \frac{\Sigma \text{ de impactos}}{\text{Numero de indicadores}}$$

$$\text{Nivel de impacto desarrollo micro empresarial} = \frac{6}{3}$$

Nivel de impacto desarrollo micro empresarial = 2 nivel de impacto medio

## **Análisis**

### **Mejoramiento del desempeño micro empresarial**

Los microempresarios lograrán desarrollar aspectos importantes en la administración de sus negocios, tener una planificación estratégica será una brújula que les guíe a la concesión de las metas planteadas.

### **Crecimiento Empresarial**

Los microempresarios tienen muchas vías de crecimiento que por falta de conocimientos no las han aprovechado, con esta asesoría conocerán la manera correcta de llevar la administración de su negocio, y así lograr el crecimiento sostenido de sus empresas y por ende de este sector productivo del país.

### **Aplicación de conocimientos**

En este proyecto vemos que la aplicación de los conocimientos aplica para los microempresarios como para los estudiantes, para el microempresario es poner en práctica los

conocimientos recibidos y para los estudiantes el compartir los conocimientos les permitirá afianzar lo aprendido en el aula.

## **CAPÍTULO V**

### **5. PROPUESTA**

En este capítulo se desarrolla la propuesta para la creación de servicios de Asesoría tributaria y financiera para microempresarios en la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas de la Universidad Técnica del Norte, la misma se basa en los antecedentes históricos, planificación estratégica, normativa legal vigente y las oportunidades de mejora en los procesos de vinculación y prácticas pre profesionales, necesidades de los microempresarios, oferta y demanda de servicios de asesoría financiera y tributaria.

#### **5.1. Planificación Estratégica UTN**

##### **5.1.1. Misión:**

La Universidad Técnica del Norte es una institución de educación superior, pública y acreditada, forma profesionales de excelencia, críticos, humanistas, líderes y emprendedores con responsabilidad social; genera, fomenta y ejecuta procesos de investigación, de transferencia de saberes, de conocimientos científicos, tecnológicos y de innovación; se vincula con la comunidad con criterio de sustentabilidad para contribuir al desarrollo social, económico, cultural y ecológico de la región y del país (Universidad Técnica del Norte, 2011).

##### **5.1.2. Visión:**

La Universidad Técnica del Norte, en el año 2020, será un referente regional y nacional en la formación de profesionales, en el desarrollo de pensamiento, ciencia, tecnología, investigación, innovación y vinculación, con estándares de calidad internacional en todos sus

procesos; será la respuesta académica a la demanda social y productiva que aporta para la transformación y la sustentabilidad. (Universidad Técnica del Norte, 2011)

## **5.2. Objetivos Generales**

- 1) Formar profesionales capacitados, críticos, creativos y con alta conciencia nacional, que aporten al desarrollo local, regional y del país en los diferentes campos de la ciencia, la tecnología y la cultura.
- 2) Fomentar la investigación científica que permita la generación del conocimiento científico y tecnológico con miras a solucionar los problemas y necesidades de la colectividad y aporte a la ciencia universal.
- 3) Fortalecer la vinculación de la Universidad con la sociedad a través de la extensión y la difusión cultural, que contribuya al mutuo desarrollo.
- 4) Defender y difundir activamente valores humanísticos universalmente aceptados como la libertad, la justicia, la ética, la igualdad y solidaridad.
- 5) Promover la Educación Superior en sus diferentes niveles para la formación de expertos que respondan a las demandas productivas y de servicio de la sociedad.
- 6) Aportar al desarrollo profesional y personal de los recursos humanos universitarios, mediante programas de bienestar y capacitación.
- 7) Desplegar una gestión técnica y humanística que favorezca una dirección eficiente en los campos académico, administrativo y financiero.
- 8) Desarrollar una educación de calidad que capacite de manera idónea a los nuevos profesionales.
- 9) Promover procesos de auto evaluación que permitan la retroalimentación constante de la misión, objetivos y funciones universitarias.
- 10) Impulsar convenios nacionales e internacionales que beneficien al desarrollo institucional.

11) Promover permanentemente la acreditación de todas y cada una de las carreras y programas.

(Universidad Técnica del Norte, 2011)

### **5.3. Objetivos Estratégicos**

Dentro de los objetivos estratégicos que tiene la Universidad Técnica del Norte existe uno que se enfoca al tema de la vinculación (Universidad Técnica del Norte, 2011)

#### **5.3.1. Objetivo de la Vinculación**

Desarrollar y diversificar los vínculos de la Universidad con el entorno social cultural y económico y con los sectores productivos, de servicios, gubernamental e instituciones educativas, en los ámbitos local, zonal, nacional e internacional. en materia de docencia, investigación y extensión, que potencien aquellas que faciliten la práctica profesional de los estudiantes en escenarios reales, la generación y desarrollo de servicios educativos y profesionales dirigidos a los diversos sectores sociales, de tal manera que se fortalezca la imagen institucional. Además, establecer alianzas estratégicas a nivel nacional e internacional en aquellas áreas que contribuyan en la consolidación de los procesos y recursos universitarios (Universidad Técnica del Norte, 2011).

### **5.4. Base Legal**

Dentro de la normativa legal, específicamente en la Ley Orgánica de Educación Superior en su artículo 125, se dispone que los estudiantes de las Instituciones de Educación Superior previa a la obtención del título deben acreditar servicios a la comunidad mediante prácticas o pasantías pre profesionales , en el campo de su especialidad, las mismas deben ser monitoreadas , estas actividades se realizarán en coordinación con organizaciones comunitarias , empresas e instituciones públicas o privadas relacionadas con la respectiva especialidad, estos procesos contribuyen al desarrollo social, económico, cultural, y ecológico

local y nacional, para los estudiantes es un requisito previo a la culminación de la carrera, por lo que las Instituciones de Educación Superior deben entregar un certificado del cumplimiento de este proceso. Así lo establece la Ley Orgánica de Educación Superior en su art 87, el Reglamento de Régimen Académico en su artículo 2 literal D y H, Artículo 77 literal B, y en el Estatuto Orgánico de la Universidad Técnica del Norte en su artículo 5 literal J y D, el artículo 18, artículo 59 sección de las obligaciones literal D y E, artículo 70 y 71. (Asamblea Nacional del Ecuador, 2016)

### **5.5. Desarrollo**

Basados en la misión, visión, objetivos, objetivos estratégicos, base legal y la demanda actual se propone la prestación de servicios de asesoría tributaria y financiera en la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas de la Universidad Técnica del Norte, la misma la brindarán los estudiantes con la guía de sus docentes y estará dirigida a microempresarios del Cantón Ibarra.

Los estudiantes deben cumplir con 400 horas de prácticas pre profesionales, de las cuales 160 se destinan a vinculación, y 240 a prácticas pre profesionales, este es un requisito previo al egresamiento

Las horas de vinculación se las realizan en sectores vulnerables con las que la Universidad mantiene convenios, se propone brindar servicios de asesoría tributaria y financiera a los microempresarios de la ciudad de Ibarra, con la finalidad de impulsar el desarrollo de este sector económico.

### **5.5.1. Ubicación**

Gracias a la apertura y al interés mutuo, la Cámara de Comercio ofrece un espacio físico en sus instalaciones, sin costo alguno, con el fin de que se puedan asesorar en aspectos administrativos, financieros y tributarios a los microempresarios que así lo requieran.

La Cámara de Comercio cuenta con una oficina en donde se podrían desarrollar las actividades de asesoría, la misma se encuentra ubicada en la calle Velasco y Olmedo, tercer piso.

### **5.5.2. Servicios**

El brindar servicios de Asesoría Contable Tributaria y financiera radica en guiar, orientar, direccionar, y enseñar al microempresario el proceso contable o en cualquier etapa del mismo. Esto implica:

- Análisis situacional de la parte administrativa, contable y tributaria
- Revisión de la planificación Estratégica
- Actualización o Elaboración de la planificación estratégica
- Enseñanza de conocimientos básicos de contabilidad
- Importancia del manejo contable
- Implementación de registros contables
- Análisis de los registros contables
- Verificación del cumplimiento tributario
- Revisión de declaraciones de impuestos

### **5.5.3. Contratación del Servicio**

Para asegurar la continuidad de un cliente se firmará un acuerdo, que se convierte en un compromiso de parte de la Universidad para la prestación de servicios gratuitos de asesoría

tributaria y financiera, así como también del empresario quien se compromete a prestar todas las facilidades para poder realizar el asesoramiento.

El modelo de acuerdo sería:



## **CONVENIO DE COOPERACION INSTITUCIONAL PARA VINCULACIÓN CON LA SOCIEDAD ENTRE LA UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE Y [NOMBRE DE LA INSTITUCIÓN]**

**COMPARECIENTES.** - Intervienen a la celebración del presente convenio de cooperación, por una parte la Universidad Técnica del Norte legalmente representada por el DR. C. MARCELO CEVALLOS V. PhD en su calidad de RECTOR, que en adelante se denominará **UTN**; y, por otra parte [REPRESENTANTE LEGAL DE LA INSTITUCIÓN], en su calidad de [CARGO DE REPRESENTANTE LEGAL] de [NOMBRE DE LA INSTITUCIÓN], que en adelante se denominará [NOMBRE ABREVIADO DE LA INSTITUCIÓN], quienes convienen en celebrar el presente Convenio de Cooperación Interinstitucional para Vinculación con la Sociedad, acorde a las siguientes cláusulas:

### **PRIMERA. - ANTECEDENTES:**

**1.1.** - La Universidad Técnica del Norte, es una entidad autónoma de derecho público sin fines de lucro, con personería jurídica, autonomía académica, administrativa, financiera y orgánica, y patrimonio independiente, creada mediante Ley No. 43, promulgada en el Registro Oficial No. 482 del 18 de julio de 1986. Tiene su sede principal en la ciudad de Ibarra, Provincia de Imbabura, Ecuador.

La Universidad Técnica del Norte es una Institución de Educación Superior, pública y acreditada, forma profesionales de excelencia, éticos, críticos, humanistas, líderes y emprendedores con responsabilidad social: genera, fomenta y ejecuta procesos de investigación, de transferencia de saberes, de conocimientos científicos, tecnológicos y de innovación; se vincula con la comunidad, con criterios de sustentabilidad para contribuir al desarrollo social, económico, cultural y ecológico de la Región y del País.

## **1.2.- [Antecedentes de la institución]**

### **SEGUNDA. - OBJETO DEL CONVENIO:**

El objeto del convenio es capacitar, asesorar, ejecutar o fortalecer a organismos gubernamentales y no gubernamentales, a través de acciones programadas y estructuradas que favorezcan por medio del desarrollo de actividades de vinculación en las diferentes áreas de especialidad orientada a los beneficiarios y/o proyectos de cooperación a desarrollarse.

### **TERCERA. - COMPROMISOS DE LAS PARTES:**

#### **3.1. La Universidad Técnica del Norte se compromete a:**

- a) Distribuir a los señores extensionistas, de la Facultad de [FACULTAD], Carrera: de acuerdo al desarrollo de las actividades de extensión universitaria en los programas y/o proyectos aprobados por el Comité de Vinculación con la Colectividad de la Universidad y el Honorable Consejo Directivo de la Facultad.
- b) Prestar servicios de asistencia académico-técnico.
- c) Facilitar la documentación y formatos que se utilizarán en el desarrollo de las actividades de Extensión Universitaria.
- d) Realizar el seguimiento a todos los estudiantes extensionistas; con la finalidad de analizar su participación en las mencionadas actividades de extensión universitaria.

**3.2. [NOMBRE DE LA INSTITUCIÓN] se compromete a:**

- a) Reportar de manera inmediata cualquier novedad en relación al comportamiento de los señores/señoritas estudiantes.
- b) Facilitar las personas, los ambientes y materiales requeridos para el trabajo, de acuerdo con las planificaciones elaboradas por los extensionistas.
- c) Garantizar la movilización y alimentación, en caso de ser necesario, para los estudiantes extensionistas incorporados en el proyecto propuesto.
- d) Entregar certificados de participación a los extensionistas, luego de terminados sus trabajos, garantizando así la validez de los objetivos propuestos en el presente Convenio.
- e) Participar en las actividades que como Universidad y/o Dirección de Vinculación lo planifique.

**CUARTA. - SUPERVISIÓN:**

El control, seguimiento y supervisión de este Convenio, por parte de la Universidad Técnica del Norte, estará a cargo de [NOMBRE ADMINISTRADOR DE CONVENIO U.T.N.] – [CARGO DEL ADMINISTRADOR U.T.N.] y en lo que corresponde a [NOMBRE DE LA INSTITUCIÓN], estará a cargo de [NOMBRE ADMINISTRADOR INSTITUCIÓN], en su calidad de [CARGO DEL ADMINISTRADOR INSTITUCIÓN].

**QUINTA. - NATURALEZA JURÍDICA DE LA RELACIÓN:**

La relación entre las partes se limita única y exclusivamente a la cooperación para la ejecución del objeto del presente Convenio, por lo expuesto, las partes no contraen ningún vínculo laboral o civil, de dependencia con el personal que cada una de las partes requiera para la ejecución de este instrumento.

**SEXTA. - PLAZO DE DURACIÓN:**

El presente convenio tendrá una duración de un año contado a partir de su suscripción. Pudiendo renovarse a voluntad de las mismas, caso contrario el mero cumplimiento del tiempo estipulado será la causa suficiente para dar por terminada las relaciones establecidas en el presente convenio.

**SÉPTIMA. - MODIFICACIÓN:**

El presente convenio podrá ser modificado por acuerdo de las partes, a petición de cualquiera de ellas, y las modificaciones entraran en vigencia en común acuerdo desde la fecha en la que se suscriba el correspondiente adendum o convenio modificadorio.

**OCTAVA. - TERMINACIÓN DEL CONVENIO:**

Las causas de terminación del presente convenios son las siguientes:

- a) Por el vencimiento del plazo,
- b) Por mutuo acuerdo de las partes, en cuyo caso se dejara constancia de lo ejecutado, en la correspondiente acta.
- c) Por incumplimiento del objeto del convenio.
- d) Por fuerza mayor o caso fortuito, que haga imposible la ejecución del convenio. En este supuesto se deberá proceder con la terminación de mutuo acuerdo.
- e) Por terminación unilateral y anticipada, por incumplimiento de los objetivos de cualquier compromiso constante en este instrumento, irregularidades en su aplicación o divergencias insalvables ante la falta de consenso, para cuyo efecto notificará por escrito a la otra parte con esta su decisión de por lo menos quince días de anticipación. La terminación unilateral no genera responsabilidad o derecho de indemnización económica o de ninguna clase de una de las partes respecto a la otra.
- f) Por las causas determinadas por la ley.

**NOVENA. - NOTIFICACIONES Y DOMICILIO:**

Para los efectos que se deriven del presente Convenio, la Universidad Técnica del Norte fija su domicilio en esta ciudad de Ibarra y [NOMBRE DE LA INSTITUCIÓN] en el cantón de [Cantón].

Comunicaciones:

**UTN:**

Dirección: Av. 17 de Julio 5-21

Teléfono: 593 6) 2997800

Casilla Postal: 199

E-mail: [info@utn.edu.ec](mailto:info@utn.edu.ec); [orn@utn.edu.ec](mailto:orn@utn.edu.ec)

**[NOMBRE DE LA INSTITUCIÓN]:**

Dirección: [Dirección de la institución]

Teléfono: [Teléfono del contacto]

E-mail: [Email de contacto]

**DÉCIMA. - CONTROVERSIAS:**

En caso de surgir controversias derivadas de la ejecución de este convenio, las partes, de común acuerdo, se comprometen a utilizar los procedimientos de arbitraje de derecho que conlleva a solucionar sus diferencias según lo establecido en la Ley de Arbitraje y Mediación, para lo cual se someten a las normas y procedimientos del Centro de Mediación de la Procuraduría General del Estado.

**UNDÉCIMA. - ACEPTACIÓN Y DECLARACIÓN:**

Para constancia de lo actuado las partes proceden a suscribir en tres ejemplares de igual tenor y valor, en la ciudad de Ibarra, a los [XX] días del mes de [MES] del año [AÑO].

---

Dr. C. Marcelo Cevallos V. PhD

---

[Nombre Representante Legal]

**RECTOR**

**[CARGO]**

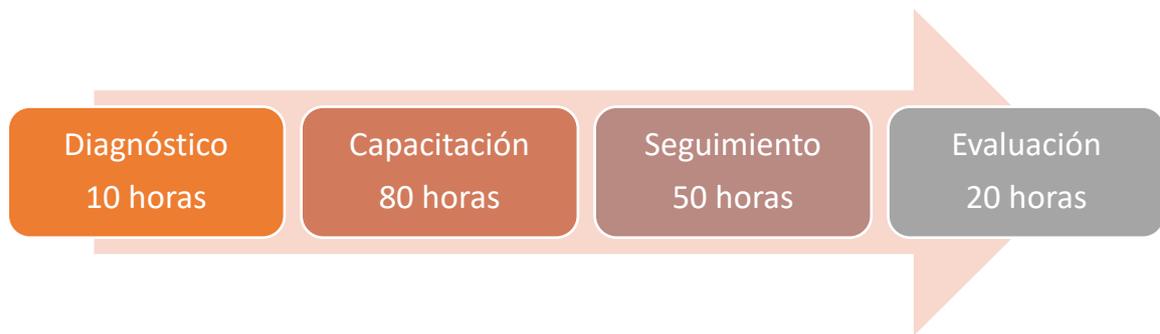
UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

**[NOMBRE DE LA INSTITUCIÓN]**

<b>Revisado por :</b>		
<b>Procurador General (E) y</b>	Abg. Pedro Jaramillo	
<b>Relaciones Nacionales</b>	Lic. Katherine Ward	
<b>Administrador de Convenio</b>	NOMBRE ADMINISTRADOR	
<b>Elaborado por:</b>	Dr. Mario Narváez	

**5.5.4. Diseño del plan de Asesoría**

El proceso de capacitación se realizará en cuatro etapas, en las que se empleará 160 horas según lo indica la normativa legal vigente:



## Figura 22 Proceso de Asesoría

Fuente: Investigación de campo  
Elaborado por: El autor

### 1. Diagnóstico

Esta es la primera etapa del proceso, en este paso se realiza una evaluación de la MIPYME a asesorar, con la ayuda de un check list podemos verificar el grado de cumplimiento tributario y financiero, esto nos permitirá conocer las debilidades y fortalezas de sus áreas administrativas y contables.

Se establece para esta fase 10 horas en las cuales propone la aplicación del siguiente check list y la verificación de la documentación existente:

**Tabla 33**  
**Diagnóstico**

	<b>UNIVERSIDAD TECNICA DEL NORTE</b> <b>FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS</b> <b>Y ECONOMICAS</b> <b>DEPARTAMENTO DE VINCULACION</b>
<b>DATOS GENERALES</b>	
Nombre de la Empresa:	
Fecha:	
1.- ¿Cuál es la actividad de su empresa?	
Comercio	<input type="checkbox"/>
Servicios	<input type="checkbox"/>
Producción o manufactura	<input type="checkbox"/>
2.- ¿Tiene su empresa metas y objetivos definidos?	
Si	<input type="checkbox"/>
No	<input type="checkbox"/>
3.- ¿Lleva registros contables?	
Si	<input type="checkbox"/>
No	<input type="checkbox"/>
4.- Si su respuesta fue afirmativa ¿Quién los realiza?	
Usted	<input type="checkbox"/>
Empleados	<input type="checkbox"/>
Otros	<input type="checkbox"/>
5.- ¿Cuántas personas trabajan en su empresa?	
1-9	<input type="checkbox"/>
10-49	<input type="checkbox"/>
50-199	<input type="checkbox"/>
Mayor a 200	<input type="checkbox"/>
6.- ¿Cuál es su nivel de compras?	
0-1000	<input type="checkbox"/>
1001-2000	<input type="checkbox"/>
2001-3000	<input type="checkbox"/>
Mas de 3000	<input type="checkbox"/>
7.- ¿Cuál es su nivel de ventas?	
0-1000	<input type="checkbox"/>
1001-2000	<input type="checkbox"/>
2001-3000	<input type="checkbox"/>
Mas de 3000	<input type="checkbox"/>

8.- Actualmente usted maneja	
Ruc	<input type="checkbox"/>
Rise	<input type="checkbox"/>
Ninguna	<input type="checkbox"/>
9.- Cuál es la frecuencia con que realiza sus declaraciones de impuestos	
Mensual	<input type="checkbox"/>
Semestral	<input type="checkbox"/>
10.- Qué tipo de declaraciones realiza	
Iva	<input type="checkbox"/>
Impuesto a la Renta	<input type="checkbox"/>
Anticipo de Impuesto a la Renta	<input type="checkbox"/>
Retenciones en la Fuente	<input type="checkbox"/>
Elaborado por	Supervisado por

Elaborado por: La autora

## 2. Capacitación

La segunda etapa del proceso es la capacitación, la misma se realizará durante 80 horas y serán los estudiantes quienes se acerquen a las empresas que tenga su acuerdo firmado a brindar este servicio.

Se presenta un manual de contabilidad básica para MIPYMES, como material de apoyo para que las personas a capacitar puedan tener un folleto de consulta en caso de dudas, este contiene bases teóricas significativas, ejemplos e ilustraciones de fácil comprensión.

Es importante que los microempresarios conozcan terminología básica que les permita comprender el nuevo proceso que van a implantar en sus negocios razón por la cual empezamos con algunas definiciones.

UNIVERSIDAD TECNICA DEL NORTE  
FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONOMICAS  
PRESENTA:



**Figura 23 Planificación empresarial**

MANUAL ADMINISTRATIVO Y CONTABLE  
PARA EL MICROEMPRESARIO

**ÍNDICE**

Planificación Estratégica.....	135
1. Definición.- .....	135
2. Misión.- .....	135
3. Visión.....	136
4. Objetivos Organizacionales .....	137
Contabilidad.....	137
1. Definición .....	137
2. Importancia .....	138
3. Balances .....	139
4. Registro de Operaciones .....	142
4.1. Caja o Movimiento de efectivo.....	143
4.2. Ventas. ....	144
4.3. Anexo Cuentas por Cobrar.....	145
4.4. Anticipos de clientes. ....	146
4.5. Compras. ....	147
4.6. Llenar este formato es sencillo: .....	148
4.7. Anexo Cuentas por Pagar.....	148
4.8. Gastos de Fabricación. ....	149
4.9. Gastos de Administración y Ventas.....	150
4.10. Gastos Financieros. ....	151
4.11. Obligaciones Tributarias.....	153
4.12. Condiciones: .....	156
4.13. Fechas de Pago RISE.....	157
4.14. Impuesto al Valor Agregado .....	158
4.15. Impuesto a la Renta.....	159

## Planificación Estratégica

**1. Definición.-** La planificación estratégica incluye todas las actividades que conducen al desarrollo de una misión clara, objetivos organizacionales y estrategias apropiadas de la empresa, para lograr los objetivos de toda la empresa.



**Figura 24 Planificación estratégica**

Fuente: La autora

La Planificación estratégica tiene como resultado el desarrollo de un plan estratégico, que es el camino que los empresarios deben tomar para alcanzar sus objetivos

La planeación consiste en la toma anticipada de decisiones, se trata de decidir qué hacer antes de aplicar la acción necesaria.

No se trata de la previsión de las decisiones que deberán tomarse en el futuro, sino de la toma de decisiones que producirán efectos y consecuencias futuras.

**2. Misión.-** Las organizaciones no son creadas aleatoriamente, sino que existen para cumplir un propósito, la misión representa la razón de la existencia de una organización, y al que debe servir.

Para formularla se deben responder tres preguntas básicas:

¿Quiénes somos?

¿Qué hacemos?

¿Por qué lo hacemos?

La misión incluye los objetivos esenciales del negocio, generalmente, se focaliza fuera de la empresa, es decir, en atención a exigencias de la sociedad, del mercado o del cliente, es importante conocer los objetivos de la organización debido a que si las personas desconocen porqué existe la organización y a dónde pretende ir, jamás sabrá cuál es el mejor camino.

La misión es el propósito orientador de las actividades de la empresa y aglutinador de los esfuerzos de sus miembros, sirve para clarificar los objetivos, los valores básicos y la estrategia corporativa.

**3. Visión.-** la visión es la imagen que la empresa tiene de sí misma y de su futuro, es el arte de verse proyectada en el tiempo y en el espacio.

Toda organización debe tener una visión apropiada de sí misma, de los recursos que dispone, del tipo de relación que desea mantener con sus clientes y mercados, de lo que quiere hacer para satisfacer continuamente las necesidades y preferencias de los clientes, de cómo alcanzar los objetivos organizacionales, de las oportunidades y retos que debe enfrentar, de sus principales agentes, de las fuerzas que la impulsan y de las condiciones en que opera.

Para establecer la visión sería importante contestar:

¿Hacia dónde queremos llegar?

¿Cuándo?

¿Cómo?

**4. Objetivos Organizacionales.-** los objetivos nos indican las metas que se quieren alcanzar en un determinado periodo, para formularlos se deben cumplir con determinados criterios como:

- Estar enfocado en una meta a alcanzar y no en una actividad para lograrla.
- Ser coherente, debe estar ligados a los otros objetivos de la organización.
- Ser medibles, es decir cuantitativos y tangibles
- Realizable en un determinado periodo de tiempo
- Alcanzable, debe ser perfectamente posible

## **Contabilidad**

### **1. Definición**

La contabilidad es un sistema que suministra información fundamental para la toma de decisiones empresariales. Refleja información relevante, expresada en unidades monetarias, sobre la situación y la evolución económica y financiera de una empresa o unidad económica, con el objeto de que tanto terceras personas interesadas como los dirigentes de dicha empresa puedan tomar decisiones. Podríamos decir que la contabilidad para la empresa es como una brújula para un explorador, sin ella no sabría hacia dónde dirigirse. Sin contabilidad no hay información y sin información no sabremos en donde nos encontramos. La información, hoy día, supone el pilar indiscutible de un buen negocio.

La contabilidad es información. - Esta información tiene que ser: clara, eficaz y oportuna.

Clara: debe ser de fácil entendimiento. Al igual que una palabra en un idioma tiene su significado, el lenguaje contable debe ser sencillo.

**Eficaz:** Debe ser información necesaria sin caer en el exceso de información. **Fiable:** No deben existir errores significativos que puedan hacernos tomar decisiones erróneas.

**Oportuna:** Debemos recibir la información en el momento adecuado y con la agilidad suficiente que nos permita actuar en consecuencia.

La información proporcionada es relevante para usuarios internos y externos

### **Tabla 34**

#### **Tipos de usuarios**

USUARIOS INTERNOS	USUARIOS EXTERNOS
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Accionistas</li> <li>• Trabajadores</li> <li>• Organizaciones Sindicales</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Proveedores</li> <li>• Acreedores</li> <li>• Organismos de Control</li> </ul>

## **2. Importancia**

- a) Informar de la situación económica en la que se encuentra un negocio para la toma de decisiones.
- b) Se cumplen las obligaciones impuestas por los Organismos Públicos (Registro Mercantil, Ministerio de Hacienda, etc.).
- c) Alimenta la demanda de información de terceras personas como los bancos (para la concesión de créditos) o los accionistas (para conocer la evolución de su inversión).

Por todo ello sus funciones básicas son:

- a) Elaboración de la información. - Es el proceso básico del contable, el cual recoge los documentos que tendrá que registrar. Con este registro se elaboran los ESTADOS FINANCIEROS de la empresa.
- b) Comunicación. - Estos ESTADOS FINANCIEROS se entregan a la dirección de la empresa y a terceras personas relacionadas con la sociedad.
- c) Verificación. - Con esta función se asegura la veracidad de la información reflejada en los ESTADOS FINANCIEROS.
- d) Análisis.- Con el análisis de los ESTADOS FINANCIEROS, la dirección de la sociedad podrá adoptar las decisiones oportunas en base a los datos obtenidos en dicho análisis.

### **3. Balances**

Existen 2 tipos de balances básicos que permiten tener una visión amplia de las empresas,

estos son:      Balance General

Balance de Resultados

I. Balance General: El balance general es, en pocas palabras, un resumen que refleja el panorama actual de tu compañía. El balance general es un documento guía para la toma de decisiones financieras. Para poder reflejar dicho estado, el balance muestra contablemente los activos (lo que posee la organización), los pasivos (sus deudas) y la diferencia entre estos (el patrimonio neto).

- a) Activos: Son todos los bienes y derechos que son propiedad de la empresa y que contribuyen a la generación de utilidades para la empresa. Ejemplo de cuentas de activos: Dinero en efectivo lo llamamos CAJA, cuenta de BANCOS, INVENTARIOS, INVERSIONES, BIENES MUEBLES E INMUEBLES, etc.



**Figura 25 Activos**

Fuente: <http://www.businessplusecuador.com/activos-fijos.html>

- b) Pasivos: Las cuentas del pasivo están conformadas por todas las deudas y obligaciones que la empresa tiene a su cargo y que de alguna manera le generan costos a la empresa. Ejemplo de cuentas de pasivo: PRÉSTAMOS POR PAGAR, CUENTAS POR PAGAR A PROVEEDORES, PRESTACIONES LABORALES, Etc.



**Figura 26 Pasivos**

Fuente: <http://juanjosegomez.com/2013/01/los-ingresos-pasivos/>

- c) Capital: Corresponde al capital propio de la empresa o dueño del negocio, es decir, el resultado de restar los pasivos (Deudas) a los activos (Propiedades de la empresa), está constituido por las cuentas principales como: CAPITAL INICIAL, ACCIONES, APORTACIONES, UTILIDADES, entre otras. Por ejemplo:

Si una empresa o negocio tiene Dinero en Activos: Efectivo, Bancos, Inventarios, Mobiliarios y Equipos por un total de \$5000,00 y en pasivos: Préstamos por pagar, Cuentas por pagar por un valor total de \$ 2500,00, entonces su capital equivale a \$ 2500,00. Como se muestra a continuación.

\$5000,00 Activos –\$2500,00 Pasivos

\$2500,00 Capital

II. El Estado de Resultados: Es el que contiene la información sobre el negocio en un momento en particular, es decir, es aquel documento que nos muestra el estado de ganancias o pérdidas en un periodo específico.

- a) Ingresos: Son todos los ingresos obtenidos durante el periodo contable, Ejemplo: INGRESOS POR VENTAS, INGRESOS FINANCIEROS, OTROS INGRESOS.
- b) Costos: El costo es el gasto económico que representa la fabricación de un producto o la prestación de un servicio. Al determinar el costo de producción, se puede establecer el precio de venta al público del bien en cuestión (el precio al público es la suma del costo más el beneficio).
- c) Gastos: El gasto siempre implicará una salida de dinero. Un gasto puede tomar la forma del pago de algún servicio como puede ser la renta, la luz, el gas, el teléfono, el abono del celular, el abono del servicio de cable, entre otros.



**Figura 27 Patrimonio**

Fuente: <https://es.pinterest.com/pin/783133822673860099/?lp=true>

#### **4. Registro de Operaciones**

Debemos precisar cómo se capta la información que permite elaborar dichos estados contables

Es un conjunto de nueve cuentas que permite captar la información necesaria, para la obtención de estados contables.

- Caja o movimientos en efectivo.
- Ventas.
- Anticipos de clientes.
- Anexo Cuentas por Cobrar
- Compras.
- Anexo Cuentas por pagar
- Gastos de fabricación.
- Gastos de administración y ventas.
- Gastos financieros.

#### 4.1. Caja o Movimiento de efectivo.

Esta cuenta permite controlar las entradas o salidas de dinero que registra la empresa. El saldo inicial debe corresponder con el efectivo que se tiene disponible al momento de realizar el balance. Cualquier operación que implique entrada o salida de efectivo debería registrarse primero aquí y posteriormente pasar el dato a la contra cuenta correspondiente.

Se debe mantener disponible en caja una cantidad que permita hacer frente a los gastos de operación del negocio, así como a posibles imprevistos.

Con base en el registro sistemático de sus movimientos de efectivo, así como en el conocimiento de su negocio, usted podrá determinar en poco tiempo, la suma que requiere mantener disponible para estos propósitos.

El siguiente puede ser ejemplo de una planilla de registro:

**Tabla 35**  
**Ingresos y Gastos**

EMPRESA ABC				
REGISTRO DE INGRESOS				
DESDE:		HASTA:		
Fecha	Concepto	Entrada	Salida	Saldo

Elaborado por: La Autora

Para llenarlo debemos empezar por:

- La fecha, nos indica el día en que se produjo el movimiento contable
- El concepto es la casilla que indica el motivo del ingreso o egreso
- Entrada, nos indica cuando ingresa dinero

- Salida, sirve para registrar los gastos o pagos varios
- Saldo, es el valor final que mantenemos en la cuenta caja lo obtenemos de restar las entradas de las salidas.

#### 4.2. Ventas.

Esta cuenta tiene por propósito registrar los ingresos que por concepto de ventas al contado o a crédito registra su empresa. El saldo inicial que debe anotarse será aquel que reporte el balance, en el renglón de ingresos o ventas.

**Tabla 36**  
**Registro de ventas**

EMPRESA ABC							
REGISTRO DE VENTAS							
DESDE:			HASTA:				
Fecha	Cliente	No Factura	Valor Neto	Iva	Valor Total	Por cobrar	Vencimiento

Elaborado por: La Autora

- Se debe registrar una venta en el momento de entregar el producto o servicio independientemente de cuál sea la forma de pago (contado o crédito).
- El total de la columna de "ventas", le indicará las ventas totales registradas al término del mes, semestre o período de que se trate.
- Cuando se cobre un monto adeudado "anterior", conviene subtrayear la fecha de vencimiento respectiva para indicar que dicha deuda ya ha sido cobrada. De esta manera se puede conocer en todo momento el importe de lo que adeuda cada cliente, y poder determinar también el total de deudas a cobrar.
- En la columna fecha se debe poner el día en que se originó la transacción
- En Cliente, detallar el nombre de la persona que adquiere el producto

- Factura, se debe colocar el número de documento emitido por la venta
- Valor Neto, es el valor de los productos o servicios recibidos
- Iva, corresponde al impuesto al valor agregado, en nuestro país es el 12%
- Valor total, es la suma del valor neto + Iva
- Por cobrar, en esta columna se registra el saldo que adeuda el cliente
- Vencimiento, indica la fecha que se expira el crédito otorgado a determinado cliente

### 4.3. Anexo Cuentas por Cobrar

Si las ventas son de contado contra la entrega de la mercancía, no necesitaría llevar un control de cuanto le deben sus clientes. Sin embargo, si presta servicios o vende productos que sus clientes pagan en una fecha posterior, sus registros de cuentas por cobrar le ayudarán a saber en todo momento el dinero que le deben.

El registro de estos clientes le permitirá saber rápidamente la fecha de la factura, número de la factura, monto de la factura, plazos, fecha de pago, monto pagado y nombre del cliente al que se le emitió la factura.

**Tabla 37**  
**Cuentas por cobrar**

EMPRESA ABC								
ANEXO CUENTAS POR COBRAR								
Fecha	Cliente	Factura	Valor	Valor Adeudado	Plazo	Fecha vencimiento	Pagos Recibidos	
							Fecha de pago	Valor

Elaborado por: La Autora

El formulario es muy sencillo de llenar:

- En la columna fecha se ingresa el día en que se origina la transacción
- En Cliente, el nombre de la persona que adeuda a la empresa

- Factura, el número de documento emitido
- Valor, se debe colocar el total de la factura
- Valor adeudado, se detalla lo que el cliente queda debiendo a la empresa
- Plazo, es el tiempo que le vamos a otorgar para pagarnos la deuda
- Fecha de vencimiento, se coloca el día en que debe cancelar lo adeudado
- En Pagos recibidos se coloca la fecha de pago y la cantidad de dinero recibida

#### 4.4. Anticipos de clientes.

En diversos rubros como talleres de costura, carpintería, herrería, etc., es frecuente encontrar que los clientes anticipen una suma de dinero al momento de formular su pedido. Para registrar estas sumas y por lo tanto controlar también los programas de entrega con los clientes, se recomienda llevar registros de las mismas:

Al utilizar este formato, resulta útil registrar las fechas en que se reciben anticipos, así como la fecha en la que finalmente se entrega el pedido, momento en que debe registrarse la venta respectiva.

Naturalmente, al recibirse anticipos y constituir una entrada de dinero, deberá afectarse también la cuenta de "caja o movimiento de efectivo" .Si al momento de registrarse la venta, el cliente queda adeudándonos una suma de dinero, deberá anotarse también la cuenta por cobrar correspondiente.

**Tabla 38**  
**Anticipo clientes**

EMPRESA ABC						
REGISTRO DE ANTICIPO DE CLIENTES						
Fecha	Cliente	Factura	Fecha de entrega	Importe Trabajo	Importe anticipo	Saldo adeudado

Elaborado por: La Autora

Para llenar este formato se debe:

- En la columna fecha, colocar el día en que se origina la transacción.
- En clientes, se debe colocar el nombre del cliente que nos entrega el anticipo
- Factura, poner el número de factura con el que se origina la venta
- Fecha de entrega, se coloca el día que hay que entregar el pedido
- Importe del trabajo, es el valor que se va a cobrar por este trabajo
- Importe anticipo, es el valor que entrega como anticipo por el servicio o la mercancía
- Saldo adeudado, se coloca el valor que queda pendiente de pago por parte del cliente

#### **4.5. Compras.**

En esta cuenta deberán registrarse como saldo inicial las deudas que se tengan con proveedores. Aquí deben anotarse todas las adquisiciones de materia prima o producto terminado que se realicen, independientemente de que se paguen de contado o a crédito.

El registro de la compra debe efectuarse en el momento en que el proveedor entrega el pedido.

Al cierre del mes o periodo, se totaliza la columna "importe compra" indicará el total de compras de materia prima.

Cuando se liquide la deuda a un proveedor, conviene subrayar la fecha de vencimiento respectiva, para que indicar que dicho saldo ha sido ya cubierto.

**Tabla 39**  
**Compras**

EMPRESA ABC					
REGISTRO DE COMPRAS					
Fecha	Concepto	Factura	Importe compra	Importe adeudado	Fecha vencimiento

Elaborado por: La Autora

#### 4.6. Llenar este formato es sencillo:

En la columna fecha se coloca el día en que se realiza la compra

- Concepto, se detalla los productos o servicios vendidos
- Factura, se pone el número de factura que nos entregaron
- Importe compra, es el valor de la compra incluido impuestos
- Importe adeudado, es el valor que debemos cancelar al proveedor
- Fecha de vencimiento, es el día en que debemos pagar la deuda

#### 4.7. Anexo Cuentas por Pagar

Las Cuentas por Pagar se originan por operaciones de compra de bienes materiales (Inventarios), servicios recibidos, gastos incurridos y adquisición de activos fijos o contratación de servicios. Llevar un registro de lo que debe y cuándo son los vencimientos le permitirá gozar de una buena situación crediticia y retener su dinero el mayor tiempo posible.

Si el plazo de pago es menor a 12 meses se consideran Cuentas por Pagar a corto plazo, si su vencimiento es a más de doce meses, en Cuentas por Pagar a Largo plazo.

Es importante analizar estos pasivos por cada acreedor y en cada uno de éstos por cada documento de origen (fecha, número del documento y valor) y por cada pago efectuado. Verificar los plazos de pagos para evitar deudas vencidas y por consiguiente pagos de intereses por mora.

Las Cuentas por Pagar a Largo Plazo al finalizar cada período económico, deben reclasificarse a Corto Plazo, (las exigibles el año próximo)

**Tabla 40**  
**Cuentas por pagar**

EMPRESA ABC									
ANEXO CUENTAS POR PAGAR									
Fecha	Concepto	Factura	Valor	Valor Adeudado	Plazo	Fecha vencimiento	Fecha de pagos		

Elaborado por: La Autora

- Para llenar este formato, debemos:
- En la columna fecha, colocar el día en que se origina la transacción
- Concepto, en esta columna se detalla los bienes o servicios adquiridos
- Factura, es el número de factura que nos entregan
- Valor, es la cantidad que cuesta el producto o servicio
- Valor adeudado, es lo que nos dan crédito para pagar
- Plazo, es el tiempo que nos esperan el pago
- Fecha de vencimiento, es el día que debemos cancelar la deuda
- Fecha de pagos, se anota los días que hemos abonado la deuda

#### **4.8. Gastos de Fabricación.**

En esta cuenta deben registrarse las erogaciones que se realicen por 3 conceptos:

- Materia prima: los materiales a usar para la elaboración del producto o servicio

- Mano de obra: sueldos al personal de producción
- Otros materiales: utilizados en la elaboración del producto o servicio de costo menor.

**Tabla 41****Gastos de fabricación**

EMPRESA ABC				
REGISTRO DE GASTOS DE FABRICACION				
Fecha	Concepto	M de O	CIF	Otros
<b>TOTAL</b>				

Elaborado por: La Autora

Naturalmente, al implicar salidas de efectivo, también debe afectarse la cuenta de caja.

Este formato es sencillo de llenar:

- En la columna fecha se anota la fecha de adquirió o pagó de productos o servicios
- Concepto, se detalla lo adquirido o pagado
- M de O es el valor que se paga por mano de obra
- CIF, se usa para registrar los gastos de materiales menores para la elaboración del producto o servicio
- Otros, se anotan los gastos menores para la producción

**4.9. Gastos de Administración y Ventas.**

En esta cuenta deberán anotarse las salidas de dinero que se realicen por concepto de:

- Sueldos a personal de administración y ventas, incluido el sueldo que corresponde al microempresario por el trabajo que desempeña en su empresa.
- Otros gastos de administración distintos de los sueldos del personal. Se refiere a pagos de teléfono, papelería, publicidad, etc

**Tabla 42**  
**Gastos de administración y ventas**

EMPRESA ABC				
REGISTRO DE GASTOS DE ADMINISTRACION Y VENTAS				
Fecha	Concepto	Factura	Sueldos	Otros gastos
<b>TOTAL</b>				

Elaborado por: La Autora

En el formato se detalla:

- En la columna fecha, el día en que se produce la transacción
- Concepto, el detalle de porque se hace el pago y a quien se lo realiza
- Factura, el número de documento que nos entregan por el producto o servicio recibido
- Sueldo, el valor de lo cancelado por concepto de sueldos
- Otros Gastos, se detallan los gastos menores referentes a administración y ventas

#### **4.10. Gastos Financieros.**

En ocasiones, para ampliar la operación de la empresa o modernizar su equipo productivo, resulta necesario complementar los recursos de dueño o socio con los de que un tercero (banco o institución financiera) puede proporcionar. Como esos recursos implican un costo por su utilización, resulta importante conocer por anticipado las erogaciones que su uso significará.

Todo crédito se otorga por un plazo determinado. A veces se establece un periodo de gracia, que no es otra cosa más que el tiempo durante el cual se va a estar cubriendo un interés por la utilización del dinero. Una vez concluido ese periodo de gracia, junto con los pagos de interés, habrá que empezar a pagar (amortizar) una parte de la suma otorgada en préstamo.

Por ejemplo, un crédito que se pacta a un plazo de 18 meses sin periodo de gracia, significa que habrá que hacer 18 pagos de interés y 18 pagos de capital (en el caso de amortizaciones mensuales).

Un financiamiento otorgado a 18 meses, incluidos 6 meses de gracia, significa que durante los primeros 6 meses sólo se cubrirán intereses y a partir del séptimo mes habrá que liquidar (amortizar) adicionalmente a los intereses, una parte del capital.

El costo que genera un préstamo se conoce como interés. El interés se calcula multiplicando la suma que se adeuda por la tasa de interés aplicable.

En esta cuenta deberán registrarse los pagos de intereses y capital que se deriven de la utilización de préstamos otorgados por instituciones financieras o terceros.

- Interés: es el costo que se paga al acreedor, por utilizar su dinero durante cierto periodo.
- Amortización: son los pagos que se hacen para ir liquidando paulatinamente y dentro del plazo establecido, los recursos otorgados en préstamos, es la suma del capital más el interés
- Saldo adeudado: es la diferencia que resulta aplicar al préstamo recibido las amortizaciones o pagos de capital realizados.

**Tabla 43**  
**Gastos financieros**

EMPRESA ABC				
REGISTRO DE GASTOS FINANCIEROS				
Fecha	Concepto	Interés	Amortiz.	Saldo

Elaborado por: La Autora

El total de la columna "intereses" representa el importe en que se verá reducida la utilidad operativa para determinar la utilidad antes de impuestos en el Estado de Resultados.

La columna de saldo representa el importe de los créditos por pagar a instituciones financieras o terceros que debe aparecer en el balance.

#### **4.11. Obligaciones Tributarias**

Las personas naturales se clasifican en obligadas a llevar contabilidad y no obligadas a llevar contabilidad. Se encuentran obligadas a llevar contabilidad todas las personas nacionales y extranjeras que realizan actividades económicas y que cumplen con las siguientes condiciones: que operen con un capital propio que al inicio de sus actividades económicas o al 1o. de enero de cada ejercicio impositivo hayan superado 9 fracciones básicas desgravadas del impuesto a la renta o cuyos ingresos brutos anuales de esas actividades, del ejercicio fiscal inmediato anterior, hayan sido superiores a 15 fracciones básicas desgravadas o cuyos costos y gastos anuales, imputables a la actividad empresarial, del ejercicio fiscal inmediato anterior hayan sido superiores a 12 fracciones básicas desgravadas. (Servicio de Rentas Internas SRI, 2017)

En estos casos, están obligadas a llevar contabilidad, bajo la responsabilidad y con la firma de un contador legalmente autorizado e inscrito en el Registro Único de Contribuyentes (RUC), por el sistema de partida doble, en idioma castellano y en dólares de los Estados Unidos.

RUC.- Las personas naturales que realizan alguna actividad económica están obligadas a inscribirse en el RUC; emitir y entregar comprobantes de venta autorizados por el SRI por todas sus transacciones y presentar declaraciones de impuestos de acuerdo con su actividad

económica, así lo indica el Servicio de Rentas en su página web . (Servicio de Rentas Internas SRI, 2017)

Los plazos para presentar las declaraciones y pagar los impuestos se establecen conforme el noveno dígito del RUC (Servicio de Rentas Internas SRI, 2017):

**Tabla 44**  
**Fechas de pago**

NOVENO DÍGITO DEL RUC	IVA			IMPUESTO A LA RENTA
	MENSUAL	SEMESTRAL		
		Primer Semestre	Segundo Semestre	
1	10 del mes siguiente	10 de julio	10 de enero	10 de marzo
2	12 del mes siguiente	12 de julio	12 de enero	12 de marzo
3	14 del mes siguiente	14 de julio	14 de enero	14 de marzo
4	16 del mes siguiente	16 de julio	16 de enero	16 de marzo
5	18 del mes siguiente	18 de julio	18 de enero	18 de marzo
6	20 del mes siguiente	20 de julio	20 de enero	20 de marzo
7	22 del mes siguiente	22 de julio	22 de enero	22 de marzo
8	24 del mes siguiente	24 de julio	24 de enero	24 de marzo
9	26 del mes siguiente	26 de julio	26 de enero	26 de marzo
0	28 del mes siguiente	28 de julio	28 de enero	28 de marzo

Fuente: Servicio de Rentas Internas

Las personas que no cumplan con lo anterior, así como los profesionales, comisionistas, artesanos, y demás trabajadores autónomos (sin título profesional y no empresarios), no están obligados a llevar contabilidad, sin embargo, deberán llevar un registro de sus ingresos y egresos. (Servicio de Rentas Internas, 2017)

**Tabla 45**  
**Registro de ingresos y egresos**

REGISTRO DE INGRESOS Y EGRESOS				
Fecha.	Comprobante No	Concepto	Valor IVA	Observaciones

Fuente: Servicio de Rentas Internas

Explicación de las columnas:

- a) En la columna “Fecha” se deberá registrar el día de emisión del comprobante de venta. (dd-mm-aaaa).
- b) En la columna “Número de Comprobante” se debe registrar el número secuencial del comprobante de venta emitido por el contribuyente en el caso de registro de ingresos; o el número del comprobante de venta emitido por su proveedor de bienes y servicios en el caso de registro de egresos.
- c) En la columna “Concepto”, se debe registrar el detalle de la transacción.
- d) En la columna “Valor”, se debe registrar el monto consignado en el comprobante de venta sin incluir el IVA.
- e) En la columna “IVA”, se debe registrar el valor del IVA.
- f) En la columna “Observaciones”, se debe registrar cualquier novedad asociada a la transacción (Servicio de Rentas Internas SRI, 2017).

El Registro de Ingresos y Egresos debe estar debidamente respaldado por los correspondientes comprobantes de venta que se encuentran establecidos en el Reglamento de Comprobantes de Venta y Retención; y en el caso de sueldos y salarios a personas bajo relación de dependencia, con las respectivas planillas de aporte, roles de pago y Formulario 107. (Servicio de Rentas Internas, 2017)

RISE (siglas de Régimen Impositivo Simplificado Ecuatoriano).- es un sistema impositivo cuyo objetivo es facilitar y simplificar el pago de impuestos de un determinado sector de contribuyentes, pueden acceder las personas naturales, cuyos ingresos no superen los USD 60,000 dentro de un período fiscal, es decir entre el 1 de enero hasta el 31 de diciembre, entre los beneficios tenemos:

1. No necesita hacer declaraciones, por lo tanto se evita los costos por compra de formularios y contratación de terceras personas, como tramitadores, para el llenado de los mismos,
2. Se evita que le hagan retenciones de impuestos,
3. Entregar comprobantes de venta simplificados en los cuales solo se llenará fecha y monto de venta
4. No tendrá obligación de llevar contabilidad,
5. Por cada nuevo trabajador que incorpore a su nómina y que sea afiliado en el IESS, se podrá descontar un 5% de su cuota, hasta llegar a un máximo del 50% de descuento (Servicio de Rentas Internas, 2017).

#### **4.12. Condiciones:**

- Ser persona natural
- No tener ingresos mayores a USD 60,000 en el año, o si se encuentra bajo relación de dependencia el ingreso por este concepto no supere la fracción básica del Impuesto a la Renta gravada con tarifa cero por ciento (0%) para cada año.
- No dedicarse a alguna de las actividades excluidas
- No haber sido agente de retención durante los últimos 3 años emitidos identifiquen al consumidor y se detalle el bien y/o servicio transferido.

#### **4.13. Fechas de Pago RISE**

Debe cancelarlas mensualmente y en función de su noveno dígito del RUC, si su fecha de vencimiento cae en fin de semana, podrá realizar su pago hasta el siguiente día hábil disponible, siempre que la cuota no esté vencida, puesto que corren nuevos intereses.

Adicionalmente, el SRI le da la facilidad de cancelar todas sus cuotas una sola vez, es decir, Ud. puede cancelar por adelantado todas las cuotas que restan del año en curso. Ud. podrá cancelar sus cuotas en todas las Instituciones Financieras (Bancos y Cooperativas) que tengan convenio de recaudación con el SRI. El listado de las mismas se actualiza constantemente, si tiene alguna duda, por favor llame al 1700-SRI-SRI. (Servicio de Rentas Internas SRI, 2017)

Un contribuyente RISE entregará comprobantes de venta simplificados, es decir notas de venta o ticket de máquina registradora autorizada por el SRI, para los requisitos de llenado solo deberá registrarse la fecha de la transacción y el monto total de la venta (no se desglosará el 12% del IVA).

Los documentos emitidos sustentarán costos y gastos siempre que identifiquen al consumidor y se detalle el bien y/o servicio transferido.

Un contribuyente inscrito en el RISE tiene la obligación de emitir y entregar comprobantes de venta por transacciones superiores a US\$ 12,00, sin embargo a petición del comprador, estará en la obligación de entregar el comprobante por cualquier valor.

Al final de las operaciones de cada día, se deberá emitir una nota de venta resumen por las transacciones realizadas por montos inferiores o iguales a US\$ 12,00 por lo que no se emitió un comprobante. (Servicio de Rentas Internas SRI, 2017)

Si se atrasa en el pago de la cuota, se cargarán los intereses de Ley, los mismos que serán acumulados mensualmente hasta que se realice el pago correspondiente.

#### **4.14. Impuesto al Valor Agregado**

El Impuesto al Valor Agregado (IVA) grava al valor de la transferencia de dominio o a la importación de bienes muebles de naturaleza corporal, en todas sus etapas de comercialización, así como a los derechos de autor, de propiedad industrial y derechos conexos; y al valor de los servicios prestados. Existen básicamente dos tarifas para este impuesto que son 12% y tarifa 0% (Servicio de Rentas Internas SRI, 2017).

Se entiende también como transferencia a la venta de bienes muebles de naturaleza corporal, que hayan sido recibidos en consignación y el arrendamiento de éstos con opción de compraventa, incluido el arrendamiento mercantil, bajo todas sus modalidades; así como al uso o consumo personal de los bienes muebles, así lo detalla el Servicio de Rentas Internas en su página web (Servicio de Rentas Internas SRI, 2017).

La base imponible de este impuesto corresponde al valor total de los bienes muebles de naturaleza corporal que se transfieren o de los servicios que se presten, calculado sobre la base de sus precios de venta o de prestación del servicio, que incluyen impuestos, tasas por servicios y demás gastos legalmente imputables al precio. Del precio así establecido sólo podrán deducirse los valores correspondientes a descuentos y bonificaciones, al valor de los bienes y envases devueltos por el comprador y a los intereses y las primas de seguros en las ventas a plazos (Servicio de Rentas Internas, 2017).

El servicio de Rentas Internas en su página web explica que la base imponible, en las importaciones, es el resultado de sumar al valor CIF los impuestos, aranceles, tasas, derechos,

recargos y otros gastos que figuren en la declaración de importación y en los demás documentos pertinentes (Servicio de Rentas Internas, 2017).

En los casos de permuta, de retiro de bienes para uso o consumo personal y de donaciones, la base imponible será el valor de los bienes, el cual se determinará en relación a los precios de mercado. (Servicio de Rentas Internas, 2017)

Este impuesto se declara de forma mensual si los bienes que se transfieren o los servicios que se presten están gravados con tarifa 12%; y de manera semestral cuando exclusivamente se transfieran bienes o se presten servicios gravados con tarifa cero o no gravados, así como aquellos que estén sujetos a la retención total del IVA causado, a menos que sea agente de retención de IVA (cuya declaración será mensual). (Servicio de Rentas Internas SRI, 2017)

**Tabla 46**  
**Fechas de pago IVA**

Noveno Dígito	Fecha máxima de declaración (si es mensual)	Fecha máxima de declaración (si es semestral)	
		Primer semestre	Segundo Semestre
1	10 del mes siguiente	10 de julio	10 de enero
2	12 del mes siguiente	12 de julio	12 de enero
3	14 del mes siguiente	14 de julio	14 de enero
4	16 del mes siguiente	16 de julio	16 de enero
5	18 del mes siguiente	18 de julio	18 de enero
6	20 del mes siguiente	20 de julio	20 de enero
7	22 del mes siguiente	22 de julio	22 de enero
8	24 del mes siguiente	24 de julio	24 de enero
9	26 del mes siguiente	26 de julio	26 de enero
0	28 del mes siguiente	28 de julio	28 de enero

Fuente: Servicio de Rentas Internas

#### 4.15. Impuesto a la Renta

El Impuesto a la Renta se aplica sobre aquellas rentas que obtengan las personas naturales, las sucesiones indivisas y las sociedades sean nacionales o extranjeras. El ejercicio

impositivo comprende del 1o. de enero al 31 de diciembre. (Servicio de Rentas Internas SRI, 2017)

Para calcular el impuesto que debe pagar un contribuyente, sobre la totalidad de los ingresos gravados se restará las devoluciones, descuentos, costos, gastos y deducciones, imputables a tales ingresos. A este resultado lo llamamos base imponible (Servicio de Rentas Internas SRI, 2017).

La base imponible de los ingresos del trabajo en relación de dependencia está constituida por el ingreso gravado menos el valor de los aportes personales al Instituto Ecuatoriano de Seguridad social (IESS), excepto cuando éstos sean pagados por el empleador (Servicio de Rentas Internas SRI, 2017).

En el sitio web del Servicio de Rentas Internas se explica que la declaración del Impuesto a la Renta es obligatoria para todas las personas naturales, sucesiones indivisas y sociedades, aún cuando la totalidad de sus rentas estén constituidas por ingresos exentos, a excepción de:

1. Los contribuyentes domiciliados en el exterior, que no tengan representante en el país y que exclusivamente tengan ingresos sujetos a retención en la fuente.
2. Las personas naturales cuyos ingresos brutos durante el ejercicio fiscal no excedieren de la fracción básica no gravada (Servicio de Rentas Internas SRI, 2017).

Cabe mencionar que están obligados a llevar contabilidad todas las sociedades y las personas naturales y sucesiones indivisas que operen con un capital propio que al inicio de sus actividades económicas o al 1o. de enero de cada ejercicio impositivo hayan superado 9 fracciones básicas desgravadas del impuesto a la renta o cuyos ingresos brutos anuales de esas actividades, del ejercicio fiscal inmediato anterior, hayan sido superiores a 15 fracciones

básicas desgravadas o cuyos costos y gastos anuales, imputables a la actividad empresarial, del ejercicio fiscal inmediato anterior hayan sido superiores a 12 fracciones básicas desgravadas (Servicio de Rentas Internas SRI, 2017).

Las personas naturales que realicen actividades empresariales y que operen con un capital u obtengan ingresos inferiores a los previstos en el inciso anterior, así como los profesionales, comisionistas, artesanos, agentes, representantes y demás trabajadores autónomos deberán llevar una cuenta de ingresos y egresos para determinar su renta imponible.

Los plazos para la presentación de la declaración, varían de acuerdo al noveno dígito de la cédula o RUC, de acuerdo al tipo de contribuyente:

**Tabla 47**  
**Fechas de pago impuesto a la renta**

 Noveno dígito RUC/cédula	 Plazo para personas naturales	 Plazo para sociedades
1	10 de marzo	10 de abril
2	12 de marzo	12 de abril
3	14 de marzo	14 de abril
4	16 de marzo	16 de abril
5	18 de marzo	18 de abril
6	20 de marzo	20 de abril
7	22 de marzo	22 de abril
8	24 de marzo	24 de abril
9	26 de marzo	26 de abril
0	28 de marzo	28 de abril

Fuente: Servicio de Rentas Internas

En general, con el propósito de determinar la base imponible sujeta a este impuesto se deducirán los gastos que se efectúen con el propósito de obtener, mantener y mejorar los ingresos de fuente ecuatoriana que no estén exentos.

En particular, la página web del SRI, indica que se aplicarán las siguientes deducciones:

1. Los costos y gastos imputables al ingreso, que se encuentren debidamente sustentados en comprobantes de venta.
2. Los intereses de deudas contraídas con motivo del giro del negocio, así como los gastos efectuados en la constitución, renovación o cancelación de las mismas, que se encuentren debidamente sustentados en comprobantes de venta que cumplan los requisitos establecidos en el reglamento correspondiente. No serán deducibles los intereses en la parte que exceda de las tasas autorizadas por el Directorio del Banco Central del Ecuador, así como tampoco los intereses y costos financieros de los créditos externos no registrados en el Banco Central del Ecuador.
3. Los impuestos, tasas, contribuciones, aportes al sistema de seguridad social obligatorio que soportare la actividad generadora del ingreso, con exclusión de los intereses y multas que deba cancelar el sujeto pasivo u obligado, por el retraso en el pago de tales obligaciones. No podrá deducirse el propio impuesto a la renta, ni los gravámenes que se hayan integrado al costo de bienes y activos, ni los impuestos que el contribuyente pueda trasladar u obtener por ellos crédito tributario;
4. Las primas de seguros devengados en el ejercicio impositivo que cubran riesgos personales de los trabajadores y sobre los bienes que integran la actividad generadora del ingreso gravable, que se encuentren debidamente sustentados en comprobantes de venta que cumplan los requisitos establecidos en el reglamento correspondiente;
5. Las pérdidas comprobadas por caso fortuito, fuerza mayor o por delitos que afecten económicamente a los bienes de la respectiva actividad generadora del ingreso, en la parte que no fuere cubierta por indemnización o seguro y que no se haya registrado en los inventarios;
6. Los gastos de viaje y estadía necesarios para la generación del ingreso, que se encuentren debidamente sustentados en comprobantes de venta que cumplan los requisitos

- establecidos en el reglamento correspondiente. No podrán exceder del tres por ciento (3%) del ingreso gravado del ejercicio; y, en el caso de sociedades nuevas, la deducción será aplicada por la totalidad de estos gastos durante los dos primeros años de operaciones;
7. La depreciación y amortización, conforme a la naturaleza de los bienes, a la duración de su vida útil, a la corrección monetaria, y la técnica contable, así como las que se conceden por obsolescencia y otros casos, en conformidad a lo previsto en esta Ley y su reglamento;
  8. La amortización de las pérdidas que se efectúe de conformidad con lo previsto en el artículo 11 de esta Ley;
  9. Los sueldos, salarios y remuneraciones en general; los beneficios sociales; la participación de los trabajadores en las utilidades; las indemnizaciones y bonificaciones legales y otras erogaciones impuestas por el Código de Trabajo, en otras leyes de carácter social, o por contratos colectivos o individuales, así como en actas transaccionales y sentencias, incluidos los aportes al seguro social obligatorio; también serán deducibles las contribuciones a favor de los trabajadores para finalidades de asistencia médica, sanitaria, escolar, cultural, capacitación, entrenamiento profesional y de mano de obra.
  10. Las sumas que las empresas de seguros y reaseguros destinen a formar reservas matemáticas u otras dedicadas a cubrir riesgos en curso y otros similares, de conformidad con las normas establecidas por la Superintendencia de Bancos y Seguros;
  11. Las provisiones para créditos incobrables originados en operaciones del giro ordinario del negocio, efectuadas en cada ejercicio impositivo a razón del 1% anual sobre los créditos comerciales concedidos en dicho ejercicio y que se encuentren pendientes de recaudación al cierre del mismo, sin que la provisión acumulada pueda exceder del 10% de la cartera total.
  12. El impuesto a la renta y los aportes personales al seguro social obligatorio o privado que asuma el empleador por cuenta de sujetos pasivos que laboren para él, bajo relación de

dependencia, cuando su contratación se haya efectuado por el sistema de ingreso o salario neto;

13. La totalidad de las provisiones para atender el pago de desahucio y de pensiones jubilares patronales, actuarialmente formuladas por empresas especializadas o profesionales en la materia, siempre que, para las segundas, se refieran a personal que haya cumplido por lo menos diez años de trabajo en la misma empresa;
14. Los gastos devengados y pendientes de pago al cierre del ejercicio, exclusivamente identificados con el giro normal del negocio y que estén debidamente respaldados en contratos, facturas o comprobantes de ventas y por disposiciones legales de aplicación obligatoria; y,
15. Las erogaciones en especie o servicios a favor de directivos, funcionarios, empleados y trabajadores, siempre que se haya efectuado la respectiva retención en la fuente sobre la totalidad de estas erogaciones. Estas erogaciones se valorarán sin exceder del precio de mercado del bien o del servicio recibido.
16. Las personas naturales podrán deducir, hasta en el 50% del total de sus ingresos gravados sin que supere un valor equivalente a 1.3 veces la fracción básica desgravada de impuesto a la renta de personas naturales, sus gastos personales sin IVA e ICE, así como los de su cónyuge e hijos menores de edad o con discapacidad, que no perciban ingresos gravados y que dependan del contribuyente (Servicio de Rentas Internas SRI, 2017).

En el sitio web del SRI se indica que, los gastos personales que se pueden deducir, corresponden a los realizados por concepto de: arriendo o pago de intereses para adquisición de vivienda, educación, salud, y otros que establezca el reglamento. En el Reglamento se establecerá el tipo del gasto a deducir y su cuantía máxima, que se sustentará en los documentos referidos en el Reglamento de Comprobantes de Venta y Retención, en los que se encuentre

debidamente identificado el contribuyente beneficiario de esta deducción (Servicio de Rentas Internas SRI, 2017).

Los costos de educación superior también podrán deducirse ya sean gastos personales, así como los de su cónyuge, hijos de cualquier edad u otras personas que dependan económicamente del contribuyente. A efecto de llevar a cabo la deducción el contribuyente deberá presentar obligatoriamente la declaración del Impuesto a la Renta anual y el anexo de los gastos que deduzca, en la forma que establezca el Servicio de Rentas Internas.

Los originales de los comprobantes podrán ser revisados por la Administración Tributaria, debiendo mantenerlos el contribuyente por el lapso de seis años contados desde la fecha en la que presentó su declaración de impuesto a la renta.

No serán aplicables estas deducciones en el caso de que los gastos hayan sido realizados por terceros o reembolsados de cualquier forma.

17. Para el cálculo del impuesto a la renta, durante el plazo de 5 años, las Medianas empresas, tendrán derecho a la deducción del 100% adicional de los gastos incurridos en los siguientes rubros:

1. Capacitación técnica dirigida a investigación, desarrollo e innovación tecnológica, que mejore la productividad, y que el beneficio no supere el 1% del valor de los gastos efectuados por conceptos de sueldos y salarios del año en que se aplique el beneficio;
2. Gastos en la mejora de la productividad a través de las siguientes actividades: asistencia técnica en desarrollo de productos mediante estudios y análisis de mercado y competitividad; asistencia tecnológica a través de contrataciones de servicios profesionales para diseño de procesos, productos, adaptación e implementación de procesos, de diseño de empaques, de desarrollo de software especializado y otros servicios de desarrollo

empresarial que serán especificados en el Reglamento de esta ley, y que el beneficio no superen el 1% de las ventas; y,

3. Gastos de viaje, estadía y promoción comercial para el acceso a mercados internacionales, tales como ruedas de negocios, participación en ferias internacionales, entre otros costos o gastos de similar naturaleza, y que el beneficio no supere el 50% del valor total de los costos y gastos destinados a la promoción y publicidad.

El reglamento a esta ley establecerá los parámetros técnicos y formales, que deberán cumplir los contribuyentes que puedan acogerse a este beneficio.

18. Son deducibles los gastos relacionados con la adquisición, uso o propiedad de vehículos utilizados en el ejercicio de la actividad económica generadora de la renta, tales como:

- 1) Depreciación o amortización;
- 2) Canon de arrendamiento mercantil;
- 3) Intereses pagados en préstamos obtenidos para su adquisición; y,
- 4) Tributos a la Propiedad de los Vehículos.

Si el avalúo del vehículo a la fecha de adquisición, supera los USD 35.000 de acuerdo a la base de datos del SRI para el cálculo del Impuesto anual a la propiedad de vehículos motorizados de transporte terrestre, no aplicará esta deducibilidad sobre el exceso, a menos que se trate de vehículos blindados y aquellos que tengan derecho a exoneración o rebaja del pago del Impuesto anual a la propiedad de vehículos motorizados, contempladas en los artículos 6 y 7 de la Ley de Reforma Tributaria publicada en el Registro Oficial No. 325 de 14 de mayo de 2001.

Tampoco se aplicará el límite a la deducibilidad, mencionado en el inciso anterior, para aquellos sujetos pasivos que tengan como única actividad económica el alquiler de vehículos motorizados, siempre y cuando se cumplan con los requisitos y condiciones que se dispongan en el Reglamento.

Fuente: (Servicio de Rentas Internas SRI, 2017)

### **3. Seguimiento**

En esta parte del proceso, el microempresario debe estar en capacidad de elaborar con seguridad sus documentos administrativos, contables, tributarios y realizar análisis básico de la situación económica de su empresa, para esta etapa se ha previsto 50 horas en las que el estudiante se cerciorará de la correcta elaboración de los registros y al finalizar esta etapa se entregará un certificado de acreditación del curso básico de administración y contabilidad para MIPYMES.

Para un mejor seguimiento del proceso se elaborará una matriz, para conocer los avances, falencias y dudas de los microempresarios.

**Tabla 48**

**Matriz de Seguimiento para microempresarios**



**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS**  
**FICHA DE SEGUIMIENTO PARA MICROEMPRESARIOS**

ASESOR:	MES:																	
ACTIVIDADES REALIZADAS		SEMANA 1				SEMANA 2				SEMANA 3				SEMANA 4				FIRMA DE RESPONSABILIDAD
	DIA																	
	H. ENTRADA																	
	H. SALIDA																	
Asesor	Docente																	

Elaborado por: La Autora

Esta ficha es una bitácora de las actividades realizadas con los microempresarios en esta etapa:

- En la columna actividades realizadas, se debe detallar cuales fueron los documentos revisados y las observaciones que hubo.
- En la columna día se debe ingresar la fecha en que se realiza la inspección
- H. Entrada, se ingresa de la hora de la visita.
- H. Salida, se ingresa la hora de finalización de la asesoría
- Firma de responsabilidad, es la del microempresario al que se le realizó la evaluación.

#### **4. Evaluación**

En esta última etapa de la Asesoría los estudiantes procederán a realizar la evaluación de la capacitación realizada, un proceso al que se le han designado 20 horas de trabajo, en donde los asesores (estudiantes) seguirán paso a paso la puesta en marcha de los formatos contables de acuerdo al tipo de empresa.

Es importante mencionar que los estudiantes deberán llenar una ficha de seguimiento la cual permitirá ver cuáles son los temas que revisaron, retroalimentaron o corrigieron en la revisión efectuada

Cabe indicar que los estudiantes proporcionan asesoramiento en la elaboración de los formatos, no es su obligación realizarlos, debido a que la idea de la capacitación es que los microempresarios puedan tener conocimientos básicos de los procesos administrativos y contables para que puedan tomar mejores decisiones dentro de su empresa, así como también lograr un desarrollo sostenido en sus negocios.

Manejar la parte contable de manera técnica, les permitirá conocer con exactitud qué tan rentables son sus negocios, las falencias de los procesos y tomar medidas correctivas, antes que estas afecten severamente la rentabilidad de los mismos.

Esta etapa, le permitirá al docente asignado evaluar el trabajo realizado por los estudiantes y también conocer si hay que tomar correctivos en el proceso.

**Tabla 49**

**Matriz de Evaluación para microempresarios**

		<p><b>UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE</b></p> <p><b>FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS</b></p> <p><b>FICHA DE EVALUACION PARA MICROEMPRESARIOS</b></p>																
ASESOR:		MES:																
ACTIVIDADES REALIZADAS	DIA	SEMANA 1				SEMANA 2				SEMANA 3				SEMANA 4				FIRMA DE RESPONSABILIDAD
	H. ENTRADA																	
	H. SALIDA																	
Revisión de la Planificación Estratégica																		
Elaboración de Registros de Ingresos																		
Elaboración de Registros de Gastos																		
Elaboración de Auxiliar de Cuentas por Cobrar																		
Elaboración de Auxiliar de Cuentas por Pagar																		
Fechas de Pago Impuestos																		
_____ Asesor		_____ Docente																

Elaborado por: La autora

### 5.5.5. Implantación del Servicio de Asesoría

Para poder implantar el plan de asesoría se debe seguir los pasos indicados en la figura 28 que muestra el proceso, iniciando el mismo con un acercamiento entre la Universidad a través del delegado de vinculación y un microempresario, asociación, empresa, etc, este acercamiento permite dar a conocer los servicios de asesoramiento a ofertar, es decir se llega a un acuerdo verbal, entre la UTN y el microempresario, una vez que las partes estén de acuerdo se procede a realizar un borrador del acuerdo de servicio, este lo realiza el encargado de vinculación con la ayuda del procurador, el tercer paso es entregar este borrador al Decano y al microempresario para su revisión, una vez que revisan las partes se establecen cambios si existieran y por último se procede a las firmas respectivas:



**Figura 28** Proceso de implantación

Elaborado por: La autora

## **CAPÍTULO VI**

### **CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES**

#### **CONCLUSIONES**

- Una vez concluida la investigación, y gracias a la aplicación de las encuestas y entrevistas se ha determinado que las pymes en Ibarra es un segmento que se encuentra en crecimiento, sin embargo, son empresas poco organizadas en el área administrativa, financiera, contable y tributaria que por su falta de conocimientos no han podido tener un crecimiento sostenido muchas veces han desaparecido en el tiempo.
- Los Microempresarios no cuentan con profesionales de planta en el área contable y financiera de sus empresas por lo que no tienen información suficiente para la adecuada toma de decisiones, actualmente contratan profesionales independientes, familiares o amigos que se limitan a realizar declaraciones por cumplir en el aspecto tributario pero no tienen un asesoramiento en este sentido, por lo que no se observa un adecuado manejo de los recursos, no existe control en sus activos y no capitalizan lo que desencadena en el estancamiento de este sector productivo del país.
- El tener microempresarios capacitados en sus áreas operativas no ha sido suficiente para que sus empresas se desarrollen, se puede visualizar que estas empresas no han logrado crecer y es debido a que ellos muestran debilidades en áreas financieras y tributarias lo que les ha vuelto vulnerables al pago de multas e impuestos excesivos que pudieron haber evitado.
- Aún cuando la vinculación que deben tener las universidades con la colectividad es una responsabilidad que deben cumplir las Instituciones de Educación Superior según lo

establecido en la Ley Orgánica de Educación Superior, debido a que aporta al desarrollo de la sociedad, actualmente en la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas se podrían fortalecer las estructuras actuales para mejorar este proceso.

## RECOMENDACIONES

- Los servicios de asesoría tributaria y financiera que se brindará a los microempresarios ayudarán a que ellos puedan manejar sus empresas de manera técnica, con conocimientos básicos que les servirá para la toma adecuada de decisiones, el desarrollo de sus empresas y se logrará que pasen de ser empresas familiares a familias empresariales.
- Tener los servicios de asesoría contable y tributaria les permitirá contar con un asesor permanente que les guiará y enseñará procesos que les contribuirá en la optimización de recursos, evitando así pérdidas y multas, incumplimientos tributarios etc., que en ocasiones deriva en el cierre de negocios.
- Las MIPYMES al tener servicios de asesoría contable y tributaria aprenderán a manejar de forma adecuada sus finanzas y podrán optimizar sus recursos, logrando así un desarrollo y crecimiento sostenido de sus negocios, esto fortalecerá a este importante sector económico del país.
- La prestación de servicios de asesoría tributaria y financiera servirá como una nueva estrategia de vinculación con la colectividad para la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas, logrando relacionarse con un importante sector como son las MIPYMES consiguiendo con ello el desarrollo de este sector económico, los estudiantes a través de la prestación de servicios de asesoría tributaria y financiera podrán ganar experiencia profesional y lograrán aplicar los conocimientos adquiridos en el aula, transmitiendo a otros lo aprendido.

## BIBLIOGRAFÍA

Aldana, de Vega, L. & Álvarez, M. & Bernal, C. (2011). *Administración por calidad*. Bogotá: Alfaomega Colombiana S.A.

Alford, A.& Girón, A. (2011). *Integración Financiera*. Canada: Adventure.

Amat, J. (2003). *Control de Gestión: Una perspectiva de dirección*. Barcelona : Ediciones gestión.

Banacloche, J. (2005). *Guia Práctica de Sanciones Tributarias*. Madrid: La Ley.

Bona Sánchez, C. & Déniz Mayor, J. (2012). *Fundamentos de contabilidad financiera: teoría y práctica*. España: Primera Edición, Delta Publicaciones.

Castro, J. (2005). *La metodología en acción social*. Madrid: Dykinson.

Diaz, R. (2013). *Ventas técnicas*. Perú: Macro EIRL.

Enrique B, F. (s.f.).

<https://www.bing.com/images/search?view=detailV2&ccid=oZosYCvP&id=6CAFDC E2B0F374AD39F311CF620A93D47256CB59&thid=OIP.oZosYCvPagLVvXILPcYIDgEsCY&q=organigrama&simid=608056255807753052&selectedIndex=158&ajaxhist=0>. Obtenido de

<https://www.bing.com/images/search?view=detailV2&ccid=oZosYCvP&id=6CAFDC E2B0F374AD39F311CF620A93D47256CB59&thid=OIP.oZosYCvPagLVvXILPcYIDgEsCY&q=organigrama&simid=608056255807753052&selectedIndex=158&ajaxhist=0>

Fernández Sánchez, E. (2011). *Administración de empresas : un enfoque interdisciplinar*. España: Primera Edición, Editorial Paraninfo.

Fred R, D. (2003). *Administración Estratégica*. México: Pearson Educación.

Fred, D. (2003). *Administración Estratégica*. México: Pearson.

Inchicaqui, M. N. (2003). *La Contabilidad y la Gestión del Conocimiento*. Recuperado el 7 de 10 de 2017, de <http://revistasinvestigacion.unmsm.edu.pe/index.php/quipu/article/view/5508>

Llull, J. (2015). *Teoría y práctica de la educación en el tiempo libre*. Vigo: Ideaspropias.

Prado, G. (2015). *lallala*. Ibarra: xxxxx.

Rodríguez Valencia, J. (2016). *Administración de pequeñas y medianas empresas*. Venezuela: Cengage Learning 6ª Ed.

Rodriguez, J. (2013). *Administración de pequeñas y medianas empresas*. Mexico: Cengage Learning.

**REFERENCIAS LEGALES**

Asamblea Nacional (2010). *Código Orgánico de Planificación y Finanzas Públicas*. Segundo Suplemento Registro Oficial 306.

Asamblea Nacional del Ecuador. (2016). *Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones*. Obtenido de <https://www.aduana.gob.ec/wp-content/uploads/2017/05/COPCI.pdf>:

Constitución de la República del Ecuador. (21 de 12 de 2015). *Constitución de la República del Ecuador*. Quito, Pichincha, Ecuador: Registro Oficial.

El Reglamento de Régimen Académico del Sistema Nacional de Educación Superior. (s.f.). *El Reglamento de Régimen Académico del Sistema Nacional de Educación Superior*.

Ley Orgánica de Educación Superior, Asamblea Constituyente (2008). *Constitución de la República del Ecuador*. Registro Oficial 449.

Ley Orgánica de Educación Superior. (30 de 12 de 2016). *Ley Orgánica de Educación Superior*. Quito, Pichincha, Ecuador: Registro Oficial Suplemento 298.

Servicio de Rentas Internas SRI. (2017). <http://www.sri.gob.ec/de/136>. Obtenido de <http://www.sri.gob.ec/de/136>

Servicio de Rentas Internas. (2017). <http://www.sri.gob.ec/de/32>. Obtenido de <http://www.sri.gob.ec/de/32>

Universidad Técnica del Norte. (06 de 04 de 2011). *Estatuto Orgánico de la Universidad Técnica del Norte*. Ibarra, Imbabura, Ecuador: Imprenta Universitaria.

**ANEXOS**

## ANEXO 1

## Encuesta



## UNIVERSIDAD TECNICA DEL NORTE

## INSTITUTO DE POSTGRADOS

## MAESTRIA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA

ENCUESTA DIRIGIDA A LOS MICROEMPRESARIOS DEL CANTON  
IBARRA PROVINCIA DE IMBABURA

Instrucciones; Esta encuesta fue diseñada con fines académicos, por lo que se necesita de su cooperación, de a manera más cordial se solicita responda estas preguntas con información verídica y con toda sinceridad.

1. Indique su nivel de acuerdo o desacuerdo con la siguiente pregunta ¿Considera necesario llevar el manejo contable de su empresa de manera ordenada?

Muy necesario  Necesario  Neutro

Poco necesario  Innecesario

2. ¿Le interesaría conocer si sus recursos financieros, tecnológicos, humanos están siendo utilizados eficientemente?

Muy Interesante  Interesante  Neutro

Poco interesante  Nada interesante

3. ¿Ha contratado algún tipo de asesoría contable con la finalidad de cumplir con su responsabilidad con el Estado dentro de su negocio?

Siempre  Casi siempre  Indistinto

Ocasionalmente  Nunca

4. ¿Con quién ha contratado servicios de asesoría?

Profesionales Independientes  Firmas contables  Firmas Auditoras

Familiares  Amigos

5. ¿El servicio de asesoría contable con el que cuenta actualmente, ha satisfecho sus expectativas como microempresario?

Muy satisfecho  Satisfecho  Regular

Poco satisfecho  Insatisfecho

6. ¿Con que frecuencia utiliza los servicios de asesoría contable?

Anual  Semestral  Trimestral

Bimensual  Mensual

7. Como microempresario, ¿Cuál ha sido el inconveniente más frecuente que ha tenido que solventar?

Multas e intereses tributarios  Conflictos laborales  Falencias contables

Costos  Otros

8. ¿Estaría dispuesto a recibir asesoría gratuita por parte de un estudiante de la carrera de Ingeniería en Contabilidad y Auditoría CPA de la Universidad Técnica del Norte?

Si  Probablemente si  Neutro

Probablemente no  No

9. ¿Por cuál medio le gustaría contar con información de este servicio?

Periódico  Correo Electrónico  Radio

Televisión  Redes Sociales

10. ¿Dónde le gustaría contratar este servicio de asesoría contable y financiera?

- En su oficina       En nuestra oficina       A través de correo
- Vía telefónica       Redes Sociales

11. ¿Dónde le gustaría recibir el servicio de asesoría contable y financiera?

- En su oficina       En nuestra oficina       A través de correo
- Vía telefónica       Redes Sociales

12. ¿En qué sector productivo se desenvuelve su empresa?

- |  |                          |                       |                          |
|--|--------------------------|-----------------------|--------------------------|
| Alimentos frescos y productos procesados                 | <input type="checkbox"/> | Biotecnología         | <input type="checkbox"/> |
| Confecciones y calzado                                   | <input type="checkbox"/> | Energía renovable     | <input type="checkbox"/> |
| Industria Farmacéutica                                   | <input type="checkbox"/> | Metalmecánica         | <input type="checkbox"/> |
| Productos forestales de madera                           | <input type="checkbox"/> | Petroquímica          | <input type="checkbox"/> |
| Tecnología (software, hardware y servicios informáticos) | <input type="checkbox"/> | Servicios ambientales | <input type="checkbox"/> |
| Vehículos automotores carrocerías y partes               | <input type="checkbox"/> | Construcción          | <input type="checkbox"/> |
| Transporte y logística                                   | <input type="checkbox"/> | Turismo               | <input type="checkbox"/> |

13. ¿Cuál es el volumen de ventas mensuales?

- |           |                          |                  |                          |           |                          |
|-----------|--------------------------|------------------|--------------------------|-----------|--------------------------|
| 1-1000    | <input type="checkbox"/> | 1001-2000        | <input type="checkbox"/> | 2001-3000 | <input type="checkbox"/> |
| 3001-4000 | <input type="checkbox"/> | 4001 en adelante | <input type="checkbox"/> |           |                          |

14. ¿Cuál es el volumen de compras mensuales?

- |           |                          |                  |                          |           |                          |
|-----------|--------------------------|------------------|--------------------------|-----------|--------------------------|
| 1-1000    | <input type="checkbox"/> | 1001-2000        | <input type="checkbox"/> | 2001-3000 | <input type="checkbox"/> |
| 3001-4000 | <input type="checkbox"/> | 4001 en adelante | <input type="checkbox"/> |           |                          |

## 15. COMENTARIOS Y SUGERENCIAS

---

### DATOS GENERALES

#### 1. Ocupación

- |   |                                      |                                     |
|---|--------------------------------------|-------------------------------------|
| Empleado público <input type="checkbox"/> | Ama de casa <input type="checkbox"/> | Artesano <input type="checkbox"/>   |
| Empleado privado <input type="checkbox"/> | Chofer <input type="checkbox"/>      | Estudiante <input type="checkbox"/> |
| Comerciante <input type="checkbox"/>      | Otros <input type="checkbox"/>       |                                     |

Si la respuesta es Otros especificar que ocupación \_\_\_\_\_

#### 2. Edad

- |                                     |                                     |                                     |
|-------------------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|
| De 0 a 20 <input type="checkbox"/>  | De 21 a 30 <input type="checkbox"/> | De 31 a 40 <input type="checkbox"/> |
| De 41 a 50 <input type="checkbox"/> | Más de 50 <input type="checkbox"/>  |                                     |

#### 3. Sexo

- |                                    |                                   |
|------------------------------------|-----------------------------------|
| Masculino <input type="checkbox"/> | Femenino <input type="checkbox"/> |
|------------------------------------|-----------------------------------|

**ANEXO 2**

**Entrevista Grupo de Enfoque**



**UNIVERSIDAD TECNICA DEL NORTE**

**INSTITUTO DE POSTGRADOS**

**MAESTRIA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA**

**Objetivo:** Conocer cuál fue la experiencia de los estudiantes al realizar es el proceso de vinculación y prácticas profesionales en la Carrera de Contabilidad y Auditoría de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas de la Universidad Técnica del Norte

¿La empresa en donde realizó las prácticas pre profesionales fue pública o privada?

.....

¿En qué área le designaron la realización de las prácticas?

.....

¿Cuáles considera fueron las habilidades que logró desarrollar durante el periodo de prácticas pre profesionales?

.....

.....

¿Qué falencias tuvieron en el periodo de prácticas pre profesionales?

.....

.....

¿El tiempo asignado para el periodo de prácticas pre profesionales es adecuado?

.....

.....

**ANEXO 3**

**Entrevista a la Dra. Soraya Rhea Decana de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas**



**UNIVERSIDAD TECNICA DEL NORTE**  
**INSTITUTO DE POSTGRADOS**  
**MAESTRIA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA**

**Objetivo:** Conocer los procesos de vinculación de la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas

**Preguntas:**

¿Cuáles son los métodos que la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas ha utilizado para lograr la vinculación con la colectividad?

.....  
.....

Cuál es el número de estudiantes que realizan semestralmente vinculación con la colectividad?

.....  
.....

¿Cuál es el número de horas previstas para realizar la vinculación con la colectividad?

.....  
.....

¿Existe algún mecanismo para evaluar el rendimiento de los estudiantes en las horas de vinculación y en el de prácticas pre profesionales?

.....  
.....

¿En qué porcentaje usted considera que la realización de las prácticas contribuye con el asentamiento de los conocimientos de los estudiantes?

.....  
.....

¿Le gustaría poder implementar dentro en la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas el servicio de asesoría contable y financiera como medio de vinculación con la colectividad y el fortalecimiento del conocimiento en los estudiantes?

.....  
.....

**ANEXO 4**

**Entrevista al Econ. Michel Saúd, presidente de la Cámara de Comercio de Ibarra**



**UNIVERSIDAD TECNICA DEL NORTE**  
**INSTITUTO DE POSTGRADOS**  
**MAESTRIA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA**

**Objetivo:** Conocer la problemática actual de los microempresarios del Cantón Ibarra

¿Desde su perspectiva cuál es la situación actual de los microempresarios de la Ciudad de Ibarra?

.....  
.....

¿Cuántos empresarios están afiliados en la Cámara de Comercio de Ibarra y a qué sectores pertenecen?

.....  
.....

¿Cuál considera usted es la actividad económica con mayor relevancia en la ciudad de Ibarra?

.....  
.....

¿Cuántos de los socios activos son microempresarios?

.....

¿Cuál considera usted es el mayor inconveniente que tiene el microempresario de la ciudad de Ibarra?

.....  
.....

¿Considera usted importante que los microempresarios cuenten con una asesoría contable y financiera brindado por los estudiantes de la carrera de contabilidad y auditoría de la Universidad Técnica del Norte para lograr el adecuado manejo de sus negocios?

.....  
.....

¿Qué considera que le hace falta al empresario ibarreño para ser exitoso?

.....  
.....

**ANEXO 5**

**Entrevista al Econ. Rubén Santacruz, Presidente del Centro de Desarrollo Económico MIPYMES**



**UNIVERSIDAD TECNICA DEL NORTE**

**INSTITUTO DE POSTGRADOS**

**MAESTRIA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA**

**Objetivo:** Conocer la problemática actual de los microempresarios del Cantón Ibarra

¿Desde su perspectiva cuál es la situación actual de los microempresarios de la Ciudad de Ibarra?

.....  
.....

¿Cuál considera usted es el mayor inconveniente que tiene el microempresario de la ciudad de Ibarra?

.....  
.....

¿Qué considera que le hace falta al empresario ibarreño para ser exitoso?

.....  
.....

¿Considera usted importante que los microempresarios cuenten con una asesoría contable y financiera brindado por los estudiantes de la carrera de contabilidad y auditoría de la Universidad Técnica del Norte para lograr el adecuado manejo de sus negocios?

.....  
.....

## ANEXO 6



## ACTA DE VALIDACIÓN DE LA PROPUESTA



En atención al requerimiento del Instituto de Postgrado de la Universidad Técnica del Norte, se procede a levantar la presente acta, que formará como parte integrante de la tesis “SERVICIOS DE ASESORIA TRIBUTARIA Y FINANCIERA PARA MICROEMPRESARIOS EN LA FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONOMICAS DE LA UNIVERSIDAD TECNICA DEL NORTE”

Con la participación de expertos en temas de Microempresas que son objeto de la presente investigación, se realizó reuniones que permitieron analizar en detalle la propuesta, corregir ciertos aspectos, y validar la misma.

Los expertos que intervienen son:

- Econ. Michel Saúd PRESIDENTE DE LA CAMARA DE COMERCIO DE LA CIUDAD DE IBARRA
- Econ. Rubén Santacruz PRESIDENTE DEL CENTRO DE DESARROLLO ECONOMICO DE MIPYMES

Los aspectos analizados fueron calificados en la siguiente escala:

INDICADOR	MUY BUENA	BUENA	REGULAR
Asesoría Administrativa			
Planificación Estratégica			
Desarrollo de la marca			
Asesoría Contable			
Asesoría Tributaria			
Elaboración de Registros Contables			

Para constancia de lo expuesto firma:

Econ. Michel Saúd

PRESIDENTE DE LA CAMARA DE COMERCIO DE LA CIUDAD DE IBARRA

## ANEXO 7



## ACTA DE VALIDACIÓN DE LA PROPUESTA



En atención al requerimiento del Instituto de Postgrado de la Universidad Técnica del Norte, se procede a levantar la presente acta, que formará como parte integrante de la tesis “SERVICIOS DE ASESORIA TRIBUTARIA Y FINANCIERA PARA MICROEMPRESARIOS EN LA FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONOMICAS DE LA UNIVERSIDAD TECNICA DEL NORTE”

Con la participación de expertos en temas de Microempresas que son objeto de la presente investigación, se realizó reuniones que permitieron analizar en detalle la propuesta, corregir ciertos aspectos, y validar la misma.

Los expertos que intervienen son:

- Econ. Michel Saúd PRESIDENTE DE LA CAMARA DE COMERCIO DE LA CIUDAD DE IBARRA
- Econ. Rubén Santacruz PRESIDENTE DEL CENTRO DE DESARROLLO ECONOMICO DE MIPYMES

Los aspectos analizados fueron calificados en la siguiente escala:

INDICADOR	MUY BUENA	BUENA	REGULAR
Asesoría Administrativa	✓		
Planificación Estratégica	✓		
Desarrollo de la marca	✓		
Asesoría Contable	✓		
Asesoría Tributaria	✓		
Elaboración de Registros Contables	✓		

Para constancia de lo expuesto firma:

Econ. Rubén Santacruz

PRESIDENTE DEL CENTRO DE DESARROLLO ECONÓMICO MIPYMES

## ANEXO 8

## Matriz de Relación diagnóstica

OBJETIVO	VARIABLE	INDICADOR	FUENTE DE INFORMACIÓN	TÉCNICA
Conocer la situación actual de las MIPYMES de la ciudad de Ibarra en relación a las áreas Administrativa, contable y tributaria	Situación actual Área Administrativa Área Contable Área Tributaria	Documentos Contables Cumplimiento tributario	SRI Cámara de Comercio Centro de Desarrollo de las MIPYMES	Documental Encuesta Entrevista
Determinar las estrategias de vinculación que mantiene actualmente la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas en cuanto a los procesos de vinculación.	Estrategias de Vinculación	Convenios vigentes	Autoridades Facultad Alumnos	Entrevista Grupo de Enfoque
Elaborar una propuesta que sustente técnicamente los servicios de asesoría tributaria y financiera para los microempresarios en la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas de la Universidad Técnica del Norte que fortalezca la vinculación social.	Servicios de Asesoría	Rentabilidad, crecimiento, estabilidad	Encuesta Entrevista	Entrevista Encuesta
Evaluar los indicadores de los impactos o resultados que podrían generar los servicios de asesoría tributaria y financiera según los criterios del CEAACES.	Impactos	Económico Educativo Socio cultural	Encuesta Entrevista	Entrevista