PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL ECUADOR
SEDE ESMERALDAS

FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y CONTABLES

ESCUELA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA

TESIS DE GRADO

TEMA:
DISEÑO DE MANUAL DE PROCEDIMIENTOS CONTABLES, ADMINISTRATIVOS Y FINANCIEROS PARA LOS ARTESANOS PRODUCTORES DE MUEBLES DE INTERIORES EN EL CANTÓN DE ESMERALDAS

LINEA CONTABLE:
SISTEMAS Y PROCEDIMIENTOS CONTABLES EN LAS ORGANIZACIONES

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA CPA.

AUTORA:
LUISANA KAROL MARIN VERA

ASESORA:
ING. RHUT QUIÑONEZ CASTILLO

ESMERALDAS - ECUADOR
NOVIEMBRE, 2012

Trabajo de tesis aprobado luego de haber dado cumplimiento a los requisitos exigidos por el Reglamento de Grado de la PUCESE previo a la obtención del Título de INGENIERIA EN CONTABILIDAD Y AUDITORIA CPA.

_____

PRESIDENTE TRIBUNAL DE GRADUACION

_____

LECTOR 1

_____

LECTOR 2

_____

DIRECTOR DE ESCUELA

_____

DIRECTOR DE TESIS

Esmeraldas, _____

AUTORIA

Yo, Luisana Karol Marín Vera, declaro que la presente investigación titulada "Diseño de Manual de Procedimientos contables, administrativos y financieros para los artesanos productores de muebles de interiores en el cantón de Esmeraldas", es original, auténtica y propia del autor.

En tal virtud expongo que el contenido de esta tesis es de responsabilidad legal y académica del autor y de la PUCESE.

AUTORA:	**ASESORA:**
Luisana Marín Vera	**Ing. Rhut Quiñonez Castillo**

DEDICATORIA

Dedico este trabajo a primeramente a Mi Dios, gracias a él todo es posible lograrlo, el sabe cuanto esfuerzo y lucha he entregado para alcanzar este objetivo.

A mi Mamá, por su apoyo incondicional, quien ha estado en mis alegrías y tristezas, y ha sido el pilar de mi familia, quien me ha inculcado sus grandes valores morales.

A mi esposo, a quien le debo mucho, pues ha sido mi guía para salir adelante y quien complementa mi vida, y se ha convertido en mi otra mitad.

Luisana Marín Vera.

AGRADECIMIENTO

Agradezco a Dios por ser el guiador principal de mi vida, él es y sigue siendo mi fortaleza, y quien me ha revestido con su Espíritu Santo para darme el don de la sabiduría.

Agradezco a mi mamá y hermanos quienes son mi principal motor en esta etapa, llenándome cada día de optimismo, y en momentos difíciles jamás dejaron de creer en mí, y que tendría la certeza de culminar con éxito la vida universitaria.

Agradezco a mi esposo Raúl, a quien amo muchísimo y me ha apoyado en momentos difíciles, él es el principal motivo para seguir luchando y poder así alcanzar nuestras metas.

A la Facultad de Ciencias Administrativas de la PUCESE, donde se forjan profesionales de alto nivel académico, científico y valores éticos.

A nuestros recordados Catedráticos, sobre todo a las de la especialidad de la materia de Proyectos, mi asesora de tesis Ing. Quiñónez e Ing. Velasco; quienes dedicaron largas jornadas inculcándonos sus conocimientos, y promoviendo al mismo tiempo el desarrollo de competencias en el área de profesionalismo.

Y en general a mis amigos/as y demás personas que de una u otra manera se hicieron presentes en el transcurso de esta vida universitaria, aportando con sus consejos para llegar hasta esta etapa.

Luisana Marín Vera

INDICE DE CONTENIDOS

Detalle	Página
PRESENTACIÓN (CARATULA)……..	i
TRIBUNAL DE GRADUACIÓN ……..	ii
AUTORIA……	iii
DEDICATORIA……..……	iv
AGRADECIMIENTO…..……..	v
INDICE DE CONTENIDOS ……..……	vi
ÍNDICE DE FOTOS..……..	x
ÍNDICE DE GRÁFICOS…….……....	xi
ÍNDICE DE CUADROS...…….....	xii
ÍNDICE DE ANEXOS…...…..…….....	xiii
RESUMEN EJECUTIVO.……	xiv
ABSTRACT…….…….....	xv
INTRODUCCION ……..	xvi
CAPITULO I	
1. MARCO CONTEXTUAL DE LA INVESTIGACION……..	1
1.1. PROBLEMÁTICA Y FORMULACION DEL PROBLEMA…….	1
1.2. JUSTIFICACION ……	2
1.3. OBJETIVOS…….	3
1.3.1. OBJETIVO GENERAL……	3
1.3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS…….	3
CAPITULO II	
2. MARCO TEORICO DE LA INVESTIGACION……..	4
2.1. ANTECEDENTE DEL ESTUDIO……..	4
2.2. FUNDAMENTACION LEGAL……..	6

CAPITULO III	
3. ASPECTOS METODOLÓGICOS……	9
3.1. TIPO DE ESTUDIO……...	9
3.2. MÉTODO DEL ESTUDIO…….	9
3.3. TÉCNICAS DE ESTUDIO…….	10
3.4. INSTRUMENTOS……..	10
3.5. POBLACIÓN Y MUESTRA …….	11
CAPITULO IV	
4. ORGANIZACIÓN ESTRATÉGICA……	12
4.1. Visión…….....	12
4.2. Objetivos……...	13
4.3. Actividad……..	13
4.3.1. Artesanos Madereros del Cantón de Esmeraldas……...	13
4.3.2. Características socio-económicas de los artesanos madereros ……..	17
4.4. Oportunidad de negocio detectada……...	18
4.5. Organigrama Funcional del Gremio Provincial de Artesanos de la Madera y Conexos de Esmeraldas ……	18
4.6. Descripción del equipo emprendedor y su equipo directivo……	19
4.6.1. Equipo, formación y experiencia……..	19
4.7. Alianzas Estratégicas……	22
4.8. Análisis FODA…….	23
a. Ambiente Interno de los Artesanos Madereros del cantón Esmeraldas…...	23
b. Factores que aportan a la actividad artesanal maderera del cantón Esmeraldas……	36
4.8.1. FODA …….	40
4.8.1.1. Fortalezas……..	40
4.8.1.2. Debilidades……...	40
4.8.1.3. Oportunidades……...	42
4.8.1.4. Amenazas……..	42
4.8.1.5. Estrategias de desarrollo en base al análisis FODA……..	43
4.8.2. Legal Jurídico y Fiscal……..	44
4.9. PROPUESTA ……...	50

4.9.1. MANUAL DE PROCEDIMIENTOS CONTABLES, ADMINISTRATIVOS Y FINANCIEROS PARA LOS ARTESANOS PRODUCTORES DE MUEBLES DE INTERIORES EN EL CANTÓN DE ESMERALDAS…….....	50
INTRODUCCION……..	50
4.9.1.1. EL PRESUPUESTO……	52
4.9.1.1.1. Materia Prima……	52
4.9.1.1.1.1. Registro de Compras……..	53
4.9.1.1.1.2. Tarjeta kardex…….	55
4.9.1.1.1.3. Métodos de Valoración de los Inventarios (materia prima) ……...	56
4.9.1.1.1.3.1. Método F.I.F.O…..……	56
4.9.1.1.1.3.2. Método L.I.F.O…….	56
4.9.1.1.1.3.3. Método Promedio Ponderado ……..	56
4.9.1.1.2. Mano de Obra…….....	61
4.9.1.1.2.1. Base Legal ……..	62
4.9.1.1.2.2. Nómina de Fábrica……..	65
4.9.1.1.3. Costos Generales de Fabricación ……..	66
4.9.1.1.4. Modelo de Presupuesto …….	66
4.9.1.2. LOS INVENTARIOS…….....	68
4.9.1.2.1. Inventario De Materia Prima……	68
4.9.1.2.2. Inventario de Productos en Proceso……...	68
4.9.1.2.3. Inventario de Productos Terminados ……	69
4.9.1.3. Venta (Ingresos)……..	69
4.9.1.3.1. Registros de Ventas…….....	70
4.9.1.3.2. Libro de Créditos y Deudas……...	70
4.9.1.3.3. Documentos que sustentan el proceso de venta…….	71
4.9.1.3.3.1. Factura…….....	72
4.9.1.3.3.2. Nota de Venta ……	74
4.9.1.3.3.2.1. Régimen Impositivo Simplificado……..	76
4.9.1.4. Compra (Gastos)…….....	79
4.9.1.5. Cierre de Libros……...	80
4.9.1.6. Forma de tributar para el campo artesanal……...	81
4.9.1.6.1. Presentación de declaración de IVA…….....	82

4.9.1.6.2. Interés por mora y multa tributaria por declaraciones tardías ……..	83
4.9.1.7. Ejercicios Prácticos …….	86
4.9.1.7.1. Caso N° 1. Artesano o contribuyente que realiza declaraciones de impuestos …….	86
4.9.1.7.2. Caso N° 2. Artesano o contribuyente que no realiza declaración de impuestos, sino que paga cuota mensual por sus ingresos, mediante la modalidad RISE…….	108
4.10. Análisis de Impactos…….	110
4.10.1. Impactos…….....	112
CAPITULO V	
5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES…….	115
5.1. Conclusiones…….	115
5.2. Recomendaciones …….	116
BIBLIOGRAFIA……..	117
ANEXOS……..	118

INDICE DE FOTOS

Detalle	Página
FOTO 1 ……...…….	23
FOTO 2 ……	24
FOTO 3 …..……..	24
FOTO 4 ……	28
FOTO 5 ……..	28

INDICE DE GRAFICOS

Detalle	Página
GRAFICO 1…….	26
GRAFICO 2 ……	28
GRAFICO 3…….	29
GRAFICO 4…….	30
GRAFICO 5…….	31
GRAFICO 6…….	32
GRAFICO 7…….	33
GRAFICO 8…….	33
GRAFICO 9…….	34
GRAFICO 10……...	34

INDICE DE CUADROS

Detalle	Página
CUADRO N° 1 LISTADO DE SOCIOS …..…….	15
CUADRO N° 2 ORGANIGRAMA GREMIO MADERERO ..…….	18
CUADRO N° 3 EQUIPO GREMIO MADERERO ……	19
CUADRO N° 4 EXPERIENCIA EQUIPO GREMIO MADERERO …….	21
CUADRO N° 5 INSTITUCIONES FOMENTO A LA ARTESANIA Y SUS FUNCIONES ……. …….	22
CUADRO N°6 CROQUIS INTERNO TALLER ARTESANAL …….	24
CUADRO N° 7 PROCESO PARA ELABORACION DE UN PRODUCTO…….	25
CUADRO N° 8 MATERIALES QUE INTERVIENEN EN EL PROCESO PRODUCTIVO ……. …….	27
CUADRO N° 9 PARTICIPACION RELATIVA DE PEQUEÑOS ESTABLECIMIENTOS EN LA PRODUCCION TOTAL ……	37
CUADRO N° 10 FORTALEZAS ……..…….	40
CUADRO N° 11 DEBILIDADES ……..	40
CUADRO N° 12 MATRIZ DIAGNOSTICO INTERNO ……..	41
CUADRO N° 13 OPORTUNIDADES …….	42
CUADRO N° 14 AMENAZAS……...	42
CUADRO N° 15 MATRIZ DIAGNOSTICO EXTERNO …….	43
CUADRO N° 16 INTERPRETACION IMPACTO ……...	110
CUADRO N° 17 IMPACTO SOCIAL ……...	112
CUADRO N° 18 IMPACTO ECONOMICO …….	113

INDICE DE ANEXOS

Detalle	Página
ANEXO 1. FICHA DE CAMPO – OBSERVACION……	118
ANEXO 2. MODELO DE ENTREVISTA ……..	119
ANEXO 3. MODELO DE ENCUESTA . …….	121

RESUMEN EJECUTIVO

Las actividades de fomento que desarrolla el Estado Ecuatoriano en las instituciones privadas en la influencia sobre las condiciones generales, del cómo ayudar a los artesanos a adoptar estrategias de sobrevivencia, en la actualidad donde todo se esta volviendo cada vez más globalizado.
Éstas actividades se manifiestan en la creación de leyes que amparan al artesanado y por ende les benefician en muchos campos como es en la exoneración de impuesto y es porque su enorme expansión ha llevado a la incorporación de cada vez más artesanos a este oficio. La artesanía de la madera es extremadamente dinámica y se ha adaptado con gran facilidad a los cambios de la demanda.

Es entonces, si existen leyes que promueven y ayudan a la actividad artesanal; por qué los artesanos no las aplican; desde ésta perspectiva nace la problemática de ésta investigación.

Por esto en el proceso investigativo se plantearon tres objetivos, los cuáles ayudarán a recopilar la información, mediante el análisis de la situación actual del artesano maderero del cantón de Esmeraldas. Para esto se emplearon técnicas de investigación como la entrevista y encuestas, realizadas a los artesanos activos, para determinar sus problemáticas.

Con el fin de dar solución al problema por el incumplimiento de leyes laborales y tributarias por parte del artesano; como también el hecho de no llevar un registro simplificado de contabilidad. La estrategia significativa que se empleó, fue diseñar un manual de procedimientos de control contable, administrativo y financiero; donde se detallen los formatos y procesos sencillos a seguir para que se pueda instaurar un control en el negocio.

El propósito de esta investigación es brindarle una herramienta contable – financiera a este sector artesanal en el cantón de Esmeraldas, que le permita instaurar juicios para tomar decisiones organizacionales diarias y proporcione una guía frente a la cual puedan evaluar dichas decisiones.

ABSTRACT

Building activities carried out by the Ecuadorian government in private institutions in influencing general conditions, the craftsmen helping to take survival strategies, now where everything is becoming more globalized.
These activities manifested in the creation of laws that protect the craft and benefit them in many fields, such as in tax exemptions, this is due to its enormous expansion that has led to the incorporation of more and more artisans to this office. The woodcraft is extremely dynamic and has adapted very easily to demand change.

So if there are laws that promote and assist to the craft; artisans why do not apply; from this perspective we issues of this research.

In the process, three objectives where settled down. These objects are going to help us to collect information by analyzing the life situation of the handcrafter in Esmeraldas province. Interviews and data collecting were techniques used to know the problems between active workers.

With the objective of giving a solution to the default of the tributary and labor laws; as the fact that they don't take care of a simplified register of accounting. The plan is to design procedure manual of countable control, where it's detailed all the easy steps to follow to have a control in our business.

The purpose of this investigation is give a financial-countable tool to this sector in Esmeraldas province, that allows them to create judgments to take decisions everyday and also give them a guide where they can evaluate that decisions.

INTRODUCCION

En este mundo cada vez más competitivo en todo campo, ha ocasionado que el maestro artesano, no haya podido alcanzar un importante desarrollo social, esto se debe por muchos factores como son los escasos recursos económicos, la falta de centros de capacitación, la inadecuada aplicación tecnológica, el incumplimiento de leyes, el inadecuado registro de las operaciones ingresos y egresos por efectos de su actividad, entre otros.

Con éste antecedente es de vital importancia el diseño de un manual de procedimientos contable, administrativo y financiero que impulse el desarrollo de esta importante actividad maderera, y contribuya a la administración y control de las finanzas, para la toma de decisiones; por ende tenga un crecimiento en el ámbito económico.

La secuencia de esta investigación está desarrollada en cinco capítulos elaborados y explicados, de la siguiente manera:

CAPITULO I.- En este capítulo se detalla la problemática que tienen los artesanos por el incumplimiento de leyes y normas laborales, y tributarias en referencia a sus objetivos para la economía de su negocio. Para resolver el problema planteado, se ha delineado tres objetivos, que van desde un análisis de la situación actual de los artesanos del cantón de Esmeraldas mediante un FODA, se determinarán técnicas administrativas que mejoren el nivel de trabajo del artesano, para luego diseñar un manual de procedimientos de fácil entendimiento que puedan aplicar.

CAPITULO II.- En este capitulo se detallará el marco teórico de la investigación, donde se describe la actividad maderera como ha venido evolucionando, como se divide esta rama maderera, como también cual es la base legal que se encuentra amparada la actividad artesanal maderera del cantón de Esmeraldas.

CAPITULO III.- En este capítulo se detallan los tipos metodológicos empleados a los artesanos del cantón de Esmeraldas, entre ellos se detallan: el tipo de estudio, el método de estudio y las técnicas de investigación que sirvieron con la recopilación de los datos.

CAPITULO IV.- En éste capítulo se detalla la investigación efectuada a los artesanos madereros del cantón de Esmeraldas, es en si el análisis de los resultados obtenidos. Contiene desde su análisis FODA, las estrategias que se emplearán a través de la aplicación del manual de procedimientos, para la simplicidad de la información para la toma de decisiones. Y finaliza con la propuesta de la investigación

CAPITULO V.- Este capítulo se detallan las conclusiones y recomendaciones que se han analizado en el transcurso de ésta investigación.

CAPITULO I

1. MARCO CONTEXTUAL DE LA INVESTIGACION

1.1. PROBLEMÁTICA Y FORMULACION DEL PROBLEMA

PROBLEMÁTICA

CAUSAS

1. Inadecuado registros de ingresos y egresos.
2. Carencia de presupuestos determinados para la elaboración de sus productos.
3. No utilizan kardex para controlar sus inventarios.
4. Poco conocimiento y aplicación de las normas y leyes laborales y tributarias aplicables al artesano.

EFECTOS

1. No se determina la rentabilidad (utilidad) del negocio, para la toma de decisiones, por ende no existe crecimiento del negocio.
2. No se cuenta con un precio estandarizado de sus productos, donde se refleje el costo real del producto.
3. Desconocimiento del inventario que se posee.
4. Incumplimiento de leyes laborales y tributarias.

FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

Debido a la informalidad que emplean los artesanos maderos del cantón de Esmeraldas, en el manejo de sus operaciones de ingresos y egresos, esto les ocasiona que la información no se encuentre totalmente respaldada, es por ello

que recaen en el incumplimiento de leyes tributarias y laborales, lo que no les permite determinar la rentabilidad real del negocio para la toma de decisiones.

1.2. JUSTIFICACION

Esta investigación permitirá analizar la situación contable, financiera y administrativa de los artesanos para así poder diseñarles procedimientos que eviten recaer en problemas de aspectos legales y tributarios de las operaciones que se relacionan con la realidad de la organización artesanal maderera, perteneciente al cantón de Esmeraldas.

Este diseño contribuirá a los artesanos de éste sector, a dar soluciones en la presentación de los registros de ingresos y gastos, para la toma de decisiones oportunas, por consiguiente se logrará una mejor gestión contable – administrativa.

Por tanto la aplicación de ésta herramienta ayudará a los artesanos, a llevar un mejor control de sus operaciones en base a las leyes y reglamentos vigentes para ésta actividad.

1.3. OBJETIVOS

1.3.1. OBJETIVO GENERAL

Diseñar un manual de procedimientos contables, administrativos y financieros a los artesanos productores de muebles de interiores en el cantón Esmeraldas.

1.3.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

- ✓ Elaborar un diagnóstico de la situación actual de los artesanos productores de muebles en el cantón Esmeraldas, mediante la aplicación de una Matriz FODA.
- ✓ Determinar técnicas administrativas, que conduzcan a los artesanos madereros, mejorar los niveles de desempeño.
- ✓ Diseñar un sistema de registro de sus operaciones contables y financieras mediante la aplicación de leyes tributarias y laborales que rigen la actividad artesanal.

CAPITULO II

2. MARCO TEORICO DE LA INVESTIGACION

2.1. ANTECEDENTE DEL ESTUDIO

La actividad formal maderera del Ecuador tiene aproximadamente 73 años desde sus inicios. Del total de superficie que tiene el país (aproximadamente 12.4 millones de hectáreas), el 31.4% se conserva cubierto de monte y bosques, seguido por el 27,2% por pastos cultivados, el 11.0% por cultivos permanentes, el 10.0% por cultivos transitorios y barbecho mientras que la diferencia es cubierta por áreas de descanso, pastos naturales y otros usos, es decir buena parte del territorio nacional tiene vocación forestal. Cabe recalcar que de las hectáreas de montes y bosques es 67.1% se encuentra en la Costa, seguida por el 28.0% en la Sierra y finalmente la Amazonía. (Recuperado en http://www.espae.espol.edu.ec/images/documentos/publicaciones/notas_tecnicas/Casos/Colineal_ESPAE.pdf)

El sector maderero está dedicado especialmente a la elaboración de productos a partir de la transformación primaria para convertirse en una industria de transformación secundaria, en este sentido sus actividades están orientadas a la fabricación de muebles, materiales de construcción, puertas, ventanas, pallets para construcción de cajas para banano, artesanías, molduras, duelas, parquet y pisos.

Este es un segmento que genera la mayor cantidad de mano de obra ya que se estiman que existen aproximadamente 50.612 empresas de procesamiento secundario.

De acuerdo a cifras que da el Ministerio del ramo, una empresa que elabora muebles utiliza, para una producción entre 2.500 a 4.000 muebles de madera al

mes, por lo menos 1.500m^3 de madera al año. Lo anterior pone sobre la mesa la necesidad de que los agentes del mercado busquen la eficiencia en sus procesos y generen la menor cantidad de mermas y desperdicios posibles, con lo cual se estará contribuyendo al crecimiento sustentable de la actividad y del país. (Recuperado en http://www.espae.espol.edu.ec/images/documentos/publicaciones/notas_tecnicas/Casos/Colineal_ESPAE.pdf).

En síntesis, la enorme expansión de la artesanía de la madera ha llevado a la incorporación de cada vez más artesanos a este oficio. La artesanía de la madera es extremadamente dinámica y se ha adaptado con gran facilidad a los cambios de la demanda. La escasez de materias primas se debe fundamentalmente a la expansión notable de la artesanía de madera y a la falta de planificación y control en cuanto a la explotación de los recursos forestales del Ecuador. Las dificultades en el abastecimiento de materia prima, la falta de capacitación también se debe sobre todo la rápida expansión del oficio por parte de grandes artesanos – comerciantes.

El presente estudio demuestra la gran importancia económica social y cultural que tiene la artesanía maderera. Sería difícil imaginarse la vida económica y cultural de esta sociedad sin la presencia e inalcanzable labor de los artesanos.

Este importante rol que cumple la artesanía como proveedora de bienes y servicios básicos, como generadora de fuentes de empleo e ingresos y como creadora de importantes valores sociales y culturales, hace que los artesanos obviamente merecen el apoyo del estado ecuatoriano.

Segmento Artesanal

Existen dos Federaciones de artesanos. A) La Federación Nacional de Artesanos Profesionales de la Madera y Conexos, FENARPROME, con sede en la ciudad de Quito, que está integrado por Asociaciones de Artesanos de la Madera, Asociaciones de Mueblistas, Asociaciones de Carpinteros, etc., de carácter cantonal o parroquial. B) La Federación Nacional de Artesanos, FENACA, con

sede en Quito, que está integrada por gremios de diferentes profesiones, una de las cuales son los artesanos de la madera. Se estima que en el país existen alrededor de 50.000 artesanos de la madera.

Segmento de Muebles de Interiores

El segmento de muebles está conformado por empresas de todo tamaño, orientadas a satisfacer los requerimientos de los diferentes segmentos económicos de la población local y para exportación.

Existen productores dedicados a satisfacer las necesidades de la población de nivel bajo, utilizando materias primas e insumos económicos; en este segmento productivo se hallan los artesanos y la pequeña industria; en cambio, las medianas y grandes industrias se orientan a satisfacer las necesidades de la población de ingresos económicos medio y alto, donde se hallan empresas con un buen nivel tecnológico, aunque con limitaciones en diseño. Están concentradas principalmente en Cuenca y Quito.

2.2. FUNDAMENTACION LEGAL

- **Código de Trabajo**

  Art. 291, artesano es "el trabajador manual, maestro taller, o artesano autónomo que, debidamente registrado en el Ministerio del Trabajo y Recursos Humanos, hubiere invertido en su taller en implementos de trabajo, maquinarias o materias primas, una cantidad no mayor a la que señala la Ley, y que tuviere bajo su dependencia no más de quince operarios y cinco aprendices; pudiendo realizar la comercialización de los artículos que produce su taller.

- **El Régimen de Seguridad Social para los artesanos**

  En la actualidad el Seguro Social para los artesanos comprende las siguientes prestaciones y servicios:

a) Atención médica. Incluido el subsidio en dinero por enfermedad común.
b) Asistencia obstétrica: prenatal, parto y puerperio, pago de subsidio en dinero y servicios de canastilla maternal.
c) Pensión de invalidez, vejez y muerte
d) Fondo mortuorio.

- **Ley de Defensa del Artesano**

Para poder iniciar con el tema relacionado a Artesanos, debemos conocer conceptos básicos, los mismos que se encuentran en la Ley de defensa del Artesano (Art. 2).

- **Ley de Régimen Tributario Interno**

La Ley de Régimen Tributario Interno en el artículo 20 establece que: "Están obligadas a llevar contabilidad y declarar el impuesto las sociedades, en base a los resultados que arroje ésta.
También estarán obligadas las personas naturales que realicen actividades empresariales en el Ecuador y que operen con un capital propio como dispone la ley, incluyendo las personas naturales que desarrollen actividades agrícolas, pecuarias, forestales o similares."

En el Reglamento de Aplicación a la Ley de Régimen Tributario Interno en el Artículo 23, nos indica de igual manera que: "No están obligadas a llevar contabilidad, pero sí una cuenta de ingresos y egresos, las personas naturales que realicen actividades empresariales y que no se encuentren incluidas en el inciso tercero de este artículo.
Los profesionales, comisionistas, **artesanos**, representantes y demás trabajadores autónomos, independientemente de la magnitud de su actividad, no están obligados a llevar contabilidad; en su lugar, están obligados a llevar una cuenta de ingresos y egresos para determinar su renta imponible; La

cuenta de ingresos y egresos deberá estar debidamente respaldada en forma documentada."

Por lo tanto y como conclusión de estos artículos se establece que un **artesano** no está obligado a llevar contabilidad, pero en su lugar deberá llevar un libro de ingresos y egresos (contabilidad simplificada)

Presentar las declaraciones que correspondan Impuesto al Valor Agregado:

Para establecer a qué tipo de declaraciones se encuentra sujeto un **artesano** debemos primeramente aclarar que el Artículo 54 (Servicios gravados con tarifa 0%) en el numeral 19 nos indica que tendrán tarifa 0% aquellos servicios "*prestados personalmente por los artesanos*", teniendo en cuenta adicionalmente para esto lo que establece el artículo 172 del Reglamento de Aplicación es decir:

"*Los artesanos calificados por la Junta de Defensa del Artesano o por el Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización y Pesca, no están obligados al cobro del impuesto al valor agregado, exclusivamente en la prestación personal de servicios, entendiéndose por ésta la ejecución de una actividad o conjunto de actividades llevadas a cabo directamente por el artesano, sin la intervención de operarios, empleados o socios.*

CAPITULO III

3. ASPECTOS METODOLÓGICOS

3.1. TIPO DE ESTUDIO

INVESTIGACION DESCRIPTIVA

El diseño de procedimientos para el control de las operaciones de ingresos y egresos para los artesanos madereros, se analizó mediante una investigación descriptiva, en base al estudio detallado de la situación actual del sector maderero del cantón de Esmeraldas a través de un análisis FODA: aspectos internos en el campo contable, tributario, financiero y administrativo.

3.2. MÉTODO DEL ESTUDIO

METODO INDUCTIVO

Se aplicó el método de la inducción ya que cumplió con los cuatro pasos importantes en el tema de estudio:

a. Se sirvió de la observación mediante la técnica de investigación de campo para determinar los procesos de control que utilizan en sus operaciones, los artesanos de la localidad del cantón de Esmeradas.

b. Se efectuaron encuestas y entrevistas a los artesanos del Gremio Artesanal Maderero del cantón de Esmeraldas y se realizó su registro.

c. El paso siguiente se clasificó la información obtenida, mediante la tabulación de la información, a través de gráficos estadísticos como pasteles.

d. Por último se realizó el estudio de la información obtenida, para determinar y contrastar la solución de los hechos.

3.3. TÉCNICAS DE ESTUDIO

Se aplicaron las siguientes técnicas:

- **TECNICA DOCUMENTAL**

  Se sirvió de ésta técnica ya que el estudio estuvo basado en leyes y reglamentos contables y tributarios aplicables al control de ésta rama artesanal.

- **TÉCNICA DE CAMPO**

  Se aplicó esta técnica, a través de la observación para confrontar la teoría con la práctica ya que se realizaron visitas a los socios del Gremio Artesanal de la Madera de Esmeraldas, en cada uno de sus talleres para conocer directamente la problemática y poder dar soluciones.

3.4. INSTRUMENTOS

Los instrumentos que se utilizaron fueron los siguientes:

- **LA OBSERVACION.**

  Para la recolección de la información, se partió de la observación, misma que sirvió al momento de realizar las visitas de campo en cada taller de los artesanos agremiados; donde se identificó las causas que afectaban a éste sector, como la informalidad que mantienen en el registro de sus ingresos y egresos, la relación laboral de los operarios y aprendices, y por ende el incumplimiento de leyes laborales y tributarias. (Ver Anexo N°1)

- **LA ENTREVISTA**

  Se utilizó este instrumento ya que se entrevistaron a los miembros de la Directiva del Gremio Artesanal de la Madera, con la finalidad de determinar los factores que tenían que ver con la importancia de ésta actividad, sus ventajas y

desventajas, cual ha sido el desarrollo de ésta actividad en Esmeraldas, etc. (Ver Anexo N° 2)

- **LA ENCUESTA**

Mediante éste instrumento se obtuvieron datos importantes a través del planteamiento de preguntas sencillas a los asociados del Gremio maderero.
Se identificó el punto de vista de cada artesano sobre la existencia de registros de control de la información en sus ingresos y egresos del negocio. (Ver Anexo N°3)

3.5. POBLACIÓN Y MUESTRA

FÓRMULA

$$n = \frac{Z^2 * P * Q * N}{(Z^2 * P * Q) + N * e^2}$$

n = Tamaño de la muestra

Z = Nivel de confiabilidad

95% 0.95/2 = 0.4760 Z= 1.96

P = Probabilidad de ocurrencia = 0.5

Q = Probabilidad de no ocurrencia =1 – 0.5 =0.5

N = Población o Universo

e = Error de muestreo 0.04 (4%)

Se deja expresada la fórmula, pero cabe indicar que no se la aplicó, ya que se utilizó la totalidad de la población porque es pequeña, es así que la población investigada fue a los 50 asociados del Gremio Artesanal Maderero y Conexos del cantón de Esmeraldas.

CAPITULO IV

4. ORGANIZACIÓN ESTRATÉGICA

El Gremio Provincial de Artesanos madereros y Conexos de Esmeraldas tiene como principal fuente de ingresos la artesanía. Este grupo tiene como objetivo común el conformar una gran Empresa Asociativa que les permita generar fuentes de empleo y así optimizar sus ingresos familiares, para mejorar sus condiciones de vida.

4.1. Visión

La visión del Gremio refleja y reúne un conjunto de ideas de contenido profundo que abarcan, lo que quieren ser y lo que desean alcanzar en el futuro, la visión debe poseer:

- Una visión organizacional que se fundamente en el logro de la calidad y mejoramiento de la producción artesanal.
- Describir los sueños de sus artesanos, respecto su organización a largo y mediano plazo.
- Formación de líderes para su futura administración.
- Definir el rumbo o directriz a largo plazo que representa la cadena o vínculo que une el presente con el futuro del Gremio de artesanos de madera.

El propósito de la visión es seguir el desarrollo y cumplimiento de objetivos comunes, coherentes con objetivos globales del sector artesanal de madera.
La visión debe ser amplia e inspiradora, conocida por todos los artesanos, lo que determina la necesidad de definirla mediante un proceso participativo.

"Nuestra proyección para el año 2.020 es convertirnos en una organización representativa en el ámbito nacional, que permita el mejoramiento de la producción y promoción de los productos artesanales, consecuentemente la expansión de los mercados internos y externos, con adecuados niveles de rentabilidad y una cultura organizacional basada en la iniciativa, capacidad, competitividad, diseñando estrategias y planes en virtud de los requerimientos de los clientes, con una producción tecnificada."

4.2. Objetivos.- El motivo principal para la creación del Gremio con o sin aportes económicos, se deriva de la necesidad para el sector artesanal de incorporarse frente a:

a) La defensa de los derechos de clase.

b) El mejoramiento cultural, técnico, social y económico de sus miembros. Al efecto armonizar ciclos de conferencias, cursos de capacitación, actividades deportivas, ferias, gestiones para trabajo, créditos artesanales tendientes a la superación de los agremiados.

c) Participar y solidarizarse con los intereses de los socios y demás entidades artesanales provinciales y nacionales.

d) La afiliación a la Confederación, Federación Nacional, Provincial, a las organizaciones e instituciones del país y del exterior cuando sean de la misma naturaleza y fines del Gremio, estará representado por los delegados que sean necesarios, designados en Asamblea General.

e) Establecimiento de una biblioteca que tienda a la elevación de la cultura de sus miembros.

f) Organizar, Corporaciones, cooperativas o grupos asociados para producción, ventas y consumo provincial, nacional o para exportación

4.3. Actividad

4.3.1. Artesanos Madereros del Cantón de Esmeraldas

Históricamente la actividad artesanal maderera en la Provincia de Esmeraldas, se desarrolló como actividad complementaria o suplementaria de ciertas comunidades campesinas, que además de sus labores agrícolas, tradicionalmente se han dedicado a elaborar productos de madera y accesorios.

El auge del arte y artesanía, se introdujo como una vida diaria, en un subestrato de artesanos, que son los que conservan las características tradicionales del oficio en la provincia podemos encontrar diversos artesanos, agrupados en diversos talleres y clasificados por la elaboración de distintos productos de madera:

a) *Taller-Aserraderos.-* Donde se trabajan, puertas, ventanas, marcos, materiales de madera para la construcción, tableros, vigas, etc.
b) *Talleres de producción*.-De envases de madera. Aquí también se elaboran: cajas, barriles, jaulas, productos de totora, portamaceteros.
c) *Talleres donde se elaboran productos de maderas y corchos*.- Artículos de madera de uso doméstico, como vajillas, vasos, floreros, figuras artísticas de madera.
d) *Talleres donde se elaboran muebles y accesorios de madera.-* Muebles para el hogar, oficina, restaurante, simples o tallados.

Se trata de pequeños productores que trabajan solos, o con la ayuda, de unos pocos familiares y a veces, también con la ayuda de un aprendiz u operario. Obviamente no solo la divulgación de conocimientos teóricos y prácticos ha sido suficiente para que se produzca esta enorme expansión del oficio, existen otros factores que están inmersos, como son la ausencia de una organización clara y formal que les permita buscar los mecanismos adecuados para la obtención de una mejor capacitación en diversas áreas. Capacitación en la creación de nuevos diseños, mejor manejo de sus registros y control administrativo y operativo.

Actualmente los socios activos que conforman el Gremio de la madera y conexos de Esmeraldas son 50 socios agremiados, 1 mujer y 49 hombres. A continuación se muestra la lista de socios activos actualmente que pertenecen al Gremio y su respectiva clasificación de acuerdo a lo que producen:

Cuadro Nº 1

CLASIFICACION	*Nº*	*APELLIDOS Y NOMBRES*	*Nº CEDULA*
TALLERES DE PRODUCCIÓN	1	ARCOS NAVARRO WASHIGNTON JORGE	170372759-6
	2	AREVALO ARIZALA DIONISIO	080079937-1
	3	ALCIVAR RODRIGUEZ CELSO	080145966-0
	4	BORJA LEMOS JUAN JOSE	080098512-9
	5	ALVARO VELEZ ISAAC	080053200-4
	6	CASTILLO CHILA JYMMY	171241929-8
	7	CASTILLO BAGUI ULISES	080125047-3
	8	CEVALLOS BENITEZ ELNER U.	080089282-0
	9	CHAVEZ LOPEZ JHONNY	080175539-8
	10	DELGADO FLORES ROBERTO CARLOS	080136895-2
	11	ENDARA CALDERON ANDRES ALEJANDRO	080083048-6
TALLERES DE MADERA Y CORCHOS	12	ENRIQUEZ DELGADO DARWIN ELIECER	080223927-7
	13	ESTUPIÑAN ZAMBRANO LEONARDO E.	091511708-5
	14	ESTUPIÑAN MEDINA VICTOR HUGO	170993489-5
	15	FLORES MEZA LUIS ALBERTO	091411408-5
	16	FRANCO DELGADO VICENTE	080238385-5
	17	GARCES SORNOZA JORGE WILFRIDO	130312945-4
	18	GONZALEZ PERLAZA ABEL	080081470-9
	19	GUEVARA ROBLES MARTHA	050087302-1
	20	HURTADO RUA ANGEL	080081868-2
	21	MARQUEZ ORTIZ EDISON	080123616-0

	22	MARQUEZ GONZALEZ NARCILO	080007043-0
	23	MARQUEZ ANGULO PATRICIO	080190868-2
	24	MEZA BONE RAMON	080061734-2
	25	MONTAÑO DELGADO CESAR ALBERTO	080065366-9
TALLER DE ASERRADEROS	26	MONTESDEOCA DELGADO ALDO AUGUSTO	080067990-4
	27	MORAN LEON HECTOR MARIANO	090209653-6
	28	MORALES DIAZ JULIO ORLANDO	090932826-2
	29	MORCILLO WASHINGTON	090964928-7
	30	MOSQUERA MOSQUERA WALTER GUSTAVO	080159848-3
	31	NAPA BONE FRANCISCO	080117715-5
	32	NAPA BONE WILSON	080096163-3
	33	NAULA CALDERON EDY WILFRIDO	080187699-6
	34	NAULA CALDERON RENELIO EUGENIO	080218835-9
	35	NIEVES ESPAÑA ERNESTO	080158409-6
	36	ORTIZ BUSTOS NILO	080051918-3
	37	PANTA VALDEZ RICARDO J.	080304258-9
TALLERES MUEBLES Y ACCESORIOS DE MADERA	38	PANTA VILLEGAS RICARDO	130103450-4
	39	PLAZA ANDRADE DORIAN	080042596-9
	40	QUIÑONEZ CAICEDO JHONNYS	080063668-1
	41	RAMOS GOVEA JHONNY	080125156-2
	42	REGALADO ENRIQUEZ MILLER FRANKLIN	171024015-9
	43	REINA CHILA ANGEL NICOLAS	091400860-2

	44	REINA CHILA VICTOR HUGO	080113272-1
	45	ROBINZON MOSQUERA LUIS ANTONIO	170130339-6
	46	SOSA ALTAFUYA FRANCISCO JAVIER	080154751-4
	47	VILLACIS ALCIVAR WAYNER PATRICIO	080145050-5
	48	VASQUEZ MENDOZA SEGUNDO ANTONIO	080150073-7
	49	ZAMBRANO REASCO ZEIN RICARDO	080125014-3
	50	ZAMBRANO VELASCO ARMANDO NEXAR	080155073-7

Fuente: Visita de Campo

Elaborado por Luisana Marín Vera

4.3.2. Características socio-económicas de los artesanos madereros

- El artesano es el productor directo, cuenta con instrumentos de producción propios y elabora objetos manufacturados y de creación propia.

- El artesano independiente controla directamente el proceso de trabajo y a la vez, es el dueño del resultado de este proceso, o sea el pequeño productor decide sobre el tipo, cantidad y calidad del producto que elabora y es el beneficiario del resultado de su trabajo.

- El artesano dispone de pocos trabajadores que pueden ser: familiares no remunerados u obreros no familiares, asalariados (aprendices y operarios).

- En el proceso productivo artesanal prevalece el factor trabajo sobre el factor capital y el trabajo manual sobre la producción mecanizada.

- Dentro del taller artesanal el maestro artesano participa directa y activamente en el proceso físico de producción y dedica relativamente poco tiempo a las tareas administrativas y de comercialización.

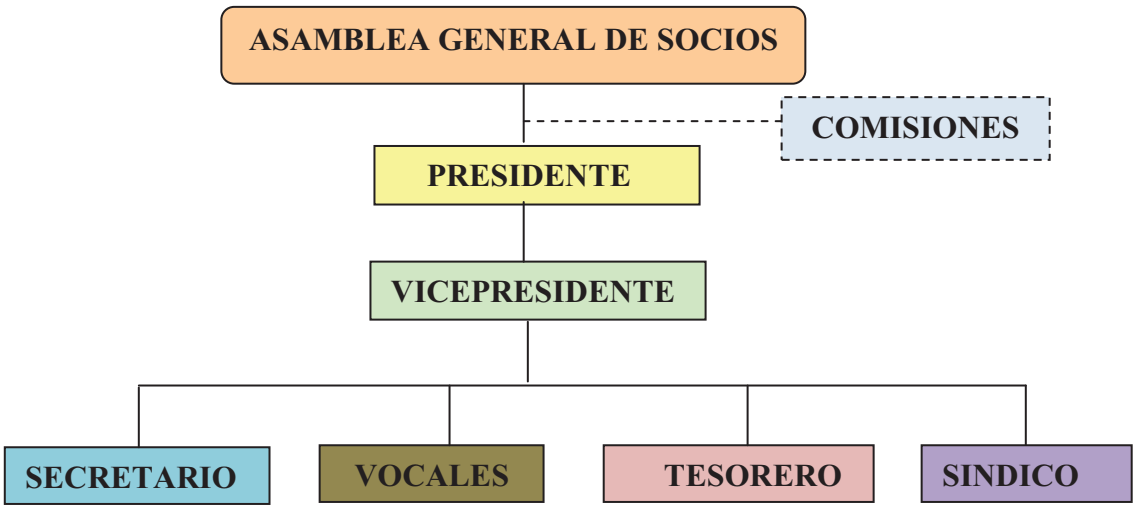
4.4. Oportunidad de negocio detectada

Pese a los procesos de transformación que ha sufrido la actividad artesanal; ni la demanda excesiva ha podido afectarle, la diversidad y la innovación de los productos que ofrecen, y en especial por ser artículos de utilidad en el hogar, oficina, siempre han sido comprados.

Es una oportunidad de generar empleo e ingresos por parte de la población marginal, considerando que la artesanía necesita poco capital para el desarrollo de su trabajo, no depende de grandes inversiones para su infraestructura y utiliza sobre todo materia prima nacional o aun local, como es en el caso del cantón de Esmeraldas, ya que su materia primala obtienen de la parte norte de la provincia del mismo nombre.

4.5. Organigrama Funcional del Gremio Provincial de Artesanos de la Madera y Conexos de Esmeraldas

Cuadro Nº 2



Fuente: Visita de Campo

Elaborado por Luisana Marín Vera

4.6. Descripción del equipo emprendedor y su equipo directivo

4.6.1. Equipo, formación y experiencia

Equipo

El equipo directivo está formado por: Presidente, Vicepresidente, Secretario, Prosecretario, Tesorero, Síndico, Tres vocales principales y Tres vocales suplentes, como se detalla a continuación:

Cuadro Nº 3

Nombre	Conocimientos	Aporte/ Cargo	Responsabilidades	Objetivos comunes
Jorge Garcés Sornoza.-	Conocimiento en artesanía maderera	**Presidente**	- Realiza autogestión para las mejoras del gremio. - Vela por el bienestar de quienes la conforman y su desarrollo. - Busca obtener capacitación para sus miembros mediante cursos, talleres o seminarios - Cumple y hace cumplir las disposiciones del Estatuto, Resoluciones, Leyes y Reglamentos artesanales.	Coordinar conjuntamente con los demás miembros de la Junta Directiva los lineamientos para cumplir con los objetivos propuestos por el gremio
Ulises Castillo Bagüi	Conocimiento en artesanía maderera	**Vicepresi-dente**	- Asume las funciones del Presidente apoyándolo en su ausencia, por faltas accidentales o temporales, que le impidan desarrollar sus funciones habituales.	Coordinar conjuntamente con los demás miembros de la Junta Directiva los lineamientos para cumplir con los objetivos propuestos por el gremio
Francisco Napa Bone	Conocimiento en artesanía maderera	**Secretario**	- Convoca a las reuniones redacta el acta de los puntos que se tratarán en la sesión.	Coordinar conjuntamente con los demás miembros de la Junta Directiva los

			- Lleva los registros de los socios.	lineamientos para cumplir con los objetivos propuestos por el gremio
Segundo Vásquez M	Conocimiento en artesanía maderera	**Pro-Secretario**	- En caso de ausencia o impedimento temporal o por encargo del Secretario.	Coordinar conjuntamente con los demás miembros de la Junta Directiva los lineamientos para cumplir con los objetivos propuestos por el gremio
Francisco Sosa A	Conocimiento en artesanía maderera	**Tesorero**	- Es el custodio de todos los valores del Gremio - Es responsable de la administración económica del Gremio	Coordinar conjuntamente con los demás miembros de la Junta Directiva los lineamientos para cumplir con los objetivos propuestos por el gremio
Roberto Delgado Flores	Conocimiento en artesanía maderera	**Sindico**	- Elaborará contratos, Reformas del Estatuto, Reglamentos y demás asuntos jurídicos.	Coordinar conjuntamente con los demás miembros de la Junta Directiva los lineamientos para cumplir con los objetivos propuestos por el gremio
Nexar Zambrano, Cesar Montaño y Walter Mosquera	Conocimiento en artesanía maderera	**Vocales**	- Subroga al Vicepresidente en caso de ausencia temporal o definitiva del mismo. - La subrogación será en el orden de la elección de cada vocal.	Coordinar conjuntamente con los demás miembros de la Junta Directiva los lineamientos para cumplir con los objetivos propuestos por el gremio

Fuente: Visita de Campo

Elaborado por Luisana Marín Vera

Formación y Experiencia

Tradicionalmente cada taller artesanal constituía un centro de capacitación, donde los padres y maestros enseñaron el oficio a sus hijos y aprendices. Pero este sistema de aprendizaje, está desapareciendo en muchas ramas de la artesanía de madera; estos cambios se deben a la paulatina diferenciación social del artesanado, a la proliferación del trabajo a domicilio y a la resistencia por parte de los maestros artesanos a las leyes laborales que protegen a los aprendices.

La experiencia del equipo directivo se detalla en la siguiente matriz:

Cuadro Nº 4

Nombre	Experiencia	Formación	¿Conocimiento de tipo empresarial?
Jorge Garcés Sornoza.-	28 años de experiencia en el sector artesanal maderero.	• Aprendiz • Operario • Jefe de taller	Área artesanal maderera
Ulises Castillo Bagüi	19 años de experiencia en el sector artesanal maderero.	• Aprendiz • Operario • Jefe de taller	Área artesanal maderera
Francisco Napa Bone	27 años de experiencia en el sector artesanal maderero	• Aprendiz • Operario Jefe de taller	Área artesanal maderera
Segundo Vásquez M	30 años de experiencia en el sector artesanal maderero	• Aprendiz • Operario • Jefe de taller	Área artesanal maderera
Francisco Sosa A	15 años de experiencia en el sector artesanal maderero	• Aprendiz • Operario • Jefe de taller	Área artesanal maderera
Roberto Delgado Flores	20 años de experiencia en el sector artesanal maderero	• Aprendiz • Operario • Jefe de taller	Área artesanal maderera
Nexar Zambrano	25 años de experiencia en el sector artesanal maderero	• Aprendiz • Operario • Jefe de taller	Área artesanal maderera

Cesar Montaño	13 años de experiencia en el sector artesanal maderero	• Aprendiz • Operario • Jefe de taller	Área artesanal maderera
Walter Mosquera	21 años de experiencia en el sector artesanal maderero	• Aprendiz • Operario • Jefe de taller	Área artesanal maderera

Fuente: Visita de Campo

Elaborado por Luisana Marín Vera

4.7. Alianzas Estratégicas

Cuadro Nº5

Instituciones de Fomento a la Artesanía y sus Funciones

(Constan solo las más importantes)

Entidades / Funciones	BNF	CENAPIA	CAMARAS ARTESANA	CIDAP	CONADE	CV - CFN	DITURIS	FEDERAC ARTESANA	FODERUMA	IADAP	JNDA	MICEI	MTRH	OCEPA	SECAP	CREA
Asistencia Técnica	X	X	X	X		X		X		X	X			X	X	X
Estudios de Factibilidad y Prefactibilidad		X				X						X				
Capacitación		X	X	X				X	X	X	X		X		X	X
Fomento a la organización		X	X			X		X	X		X		X			
Asesoramiento en las leyes de Fomento y Defensa		X	X					X			X	X	X			
Supervisión de Crédito	X	X				X										
Trabajos de Investigación		X		X	X		X			X		X	X			X
Organización, Ferias, museos		X	X	X			X		X	X	X	X	X	X		
Documentación		X		X	X					X						
Asesoramiento en diseño		X		X						X				X		X
Talleres demostrativos		X								X		X	X		X	X
Promoción, Producción, Artes		X	X	X			X	X		X	X		X	X		X
Comercialización Interna		X	X	X				X	X	X			X	X		
Exportación						X						X		X		
Concesión de crédito	X					X			X					X		
Elaboración de planes, programas y proyectos		X		X	X		X						X			X

Fuente: Guía Institucional del Sector Publico, JNP, 1976 y Leyes Constitutivas de las Instituciones

Elaborado por: Luisana Marín Vera

4.8. Análisis FODA

c. Ambiente Interno de los Artesanos Madereros del cantón Esmeraldas.

○ ***Infraestructura y local donde se lleva a cabo la actividad.***

Foto N°1



Foto Folleto artesano
Por: Luisana Marín Vera

El taller del artesano tradicional debe ocupar un lugar específico y estar minuciosamente ordenado; hay dos condiciones esenciales para que el trabajo se efectúe con precisión y comodidad.

El Taller entonces se convierte en una prolongación de la vivienda familiar, como si se encuentra en un local específicamente destinado a la actividad maderera; el artesano debe buscar unas buenas condiciones de iluminación y tener las herramientas en el área donde se ejecuta la actividad.

Generalmente los talleres son pequeños que no poseen las condiciones adecuadas. Sus actividades son realizadas en sus propias casas, donde se encuentran separados su hogar y taller dentro del mismo espacio físico de la casa.

Foto N°2



Visita de Campo
Por: Luisana Marín Vera

Foto N°3



Visita de Campo
Por: Luisana Marín Vera

La infraestructura física del taller artesanal esta comúnmente insertado en la vivienda, y posibilita la participación familiar en la producción de sus diferentes artesanías al interior del hogar, por un lado abaratan los costos, por otro lado la contaminación y la alteración de la vida doméstica por efectos producir dichos productos.

Cuadro Nº 6

<table>
<tr><td colspan="2">SECCIÓN DE ACABADOS</td><td rowspan="2">C
O
M
E
D
O
R</td><td>COCINA</td></tr>
<tr><td rowspan="3">TALLER DE PRODUCCIÓN</td><td rowspan="3">B
O
D
E
G
A</td><td rowspan="3">DORMITORIO</td></tr>
<tr><td>BAÑO</td></tr>
</table>

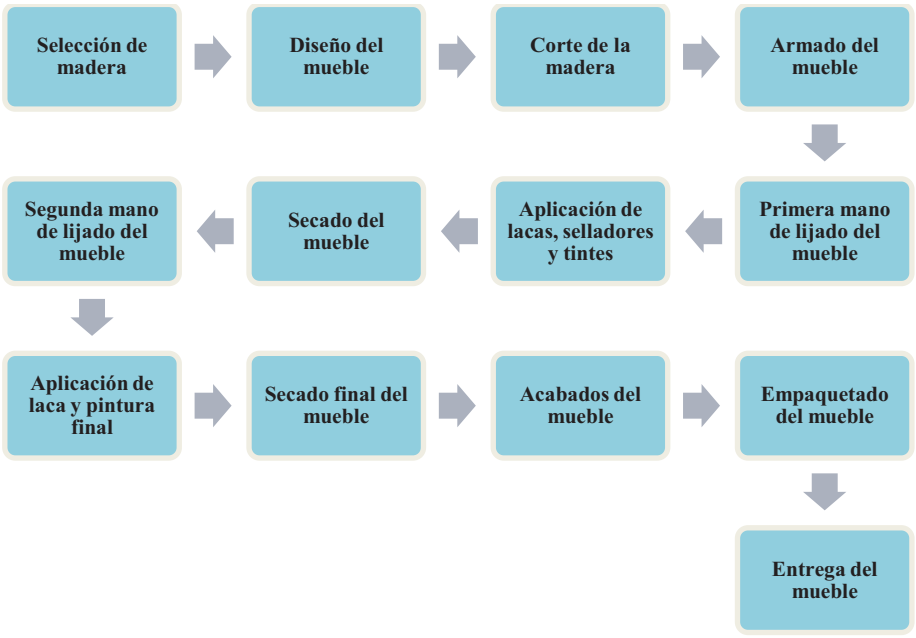
Fuente: Visita de Campo

Elaborado por: Luisana Marín Vera

○ ***Proceso para la elaboración de muebles de interiores***

El proceso de producción es una cadena operativa, que con mínimas variaciones, consta de los siguientes pasos:

Cuadro Nº 7



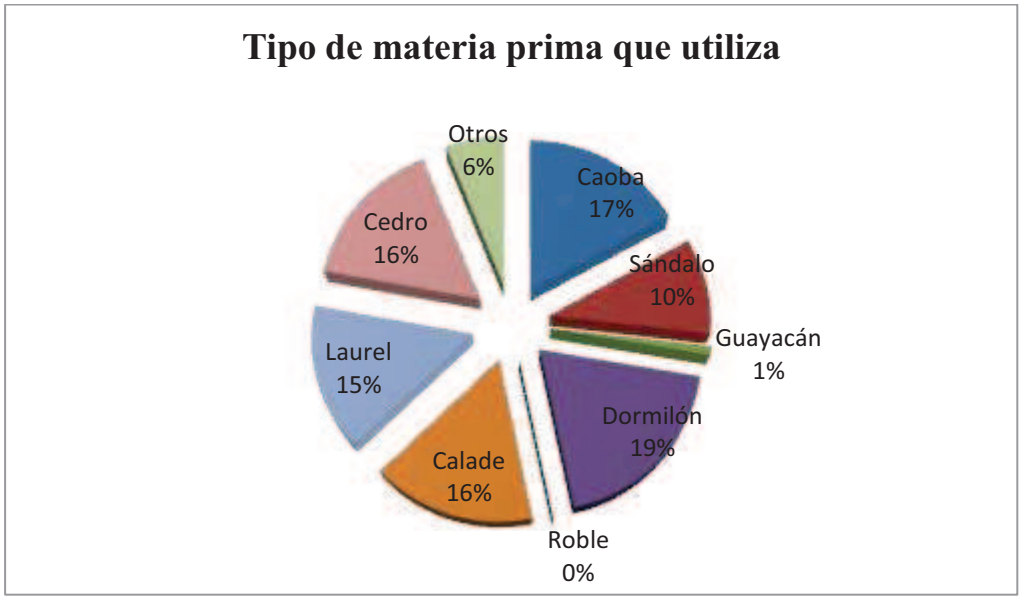
Fuente: Visita de Campo

Elaborado por: Luisana Marín Vera

Elementos del Costo que intervienen en la elaboración de una artesanía en madera

- ***Materia Prima.-*** Las materias primas que emplean los artesanos madereros del cantón de Esmeraldas, la obtienen de la parte norte de la provincia del mismo nombre, de las cuales mediante encuesta se obtuvo como resultado las siguientes: caoba, sándalo, dormilón, calade, laurel, cedro, en mayor porcentaje; mientras que el guayacán, roble y tigre son utilizados pero en pequeños porcentajes cuando el cliente lo solicita. Como se indica en el siguiente gráfico:

Gráfico n°1



Fuente: Encuesta realizada a los asociados del gremio 2011-2012
Elaborado por: Luisana Marín Vera

- ***Materiales.-*** Para el artesano, el estado de sus herramientas repercute en el resultado final de su trabajo, por eso las utiliza con sumo cuidado y habilidad, manteniéndolas en ocasiones durante toda su vida.

  Los materiales es otro elemento del costo de producción de muebles de interiores; a continuación se detallan los principales materiales a utilizarse para su fabricación y en que procesos se los utilizan:

Cuadro Nº 8

Matria prima	•Selección de madera •Diseño del mueble •Corte de la madera •Armado del mueble
Clavos	•Armado del mueble
Tornillos	•Armado del mueble
Pegamento	•Armado del mueble
Lacas, selladores, tintes y pintura	•Aplicación de lacas, selladores y tintes •Aplicación de laca y pintura final
Lijas	•Primera mano de lijado del mueble •Sugunda mano de lijado del mueble
Accesorios Manijas, jaladeras, chapas, etc.	•Acabados del mueble
Plastico para empaquetar	•Empaquetado del mueble

Fuente: Visita de Campo
Elaborado por: Luisana Marín Vera

- ***Mano de Obra Artesanal.-***. El artesano agremiado y que es activo se encuentra debidamente calificado por la Junta Nacional de Defensa del Artesano y registrado en el Ministerio del Trabajo y Recursos Humanos, para que desarrolle su actividad y trabajo personalmente. Su inversión por lo general no corresponde casi en su mayoría con lo que dispone la cámara de la pequeña industria que corresponde al 25% del capital fijado. En la investigación de campo se verificó que sus talleres generalmente

son pequeños y se encuentran ubicados en sus hogares, por lo que no disponen de mucha inversión.

La mano de obra con la que consta en algunos talleres carece de operarios y aprendices.

Productos.-

Foto N°4



Visita de Campo
Por: Luisana Marín Vera

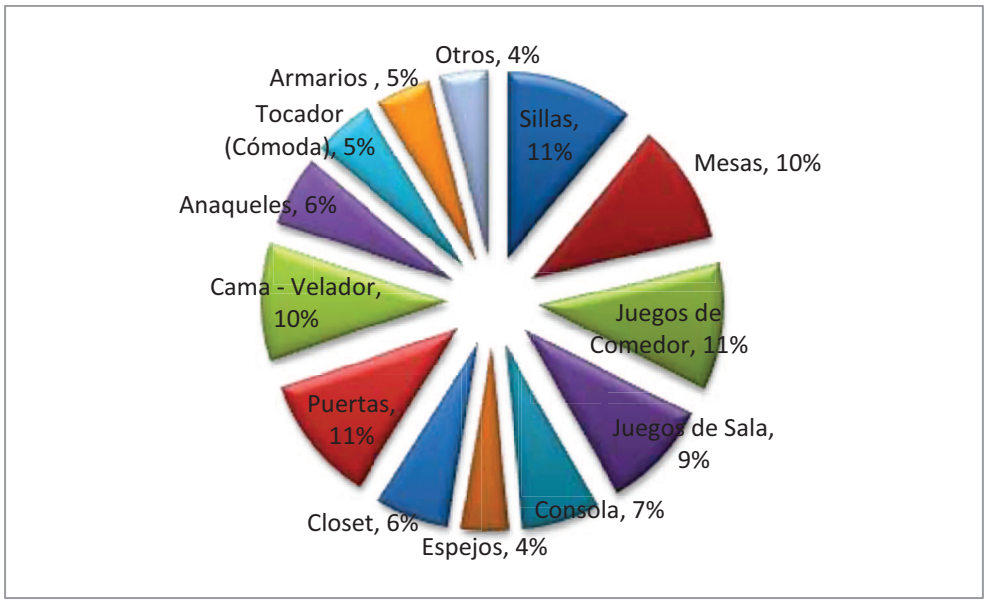
Foto N°5



Muestras Folleto artesano
Por: Luisana Marín Vera

Los artesanos madereros tienen una gran variedad entre sus productos de los cuales, los que tienen mayor salida son: sillas, juegos de comedor, puertas, camas y veladores; y entre los artículos que se elaboran con menos frecuencia se encuentran: espejos, closet, armarios, cómodas. Estos resultados se muestran en la siguiente gráfica.

Gráfico n° 2

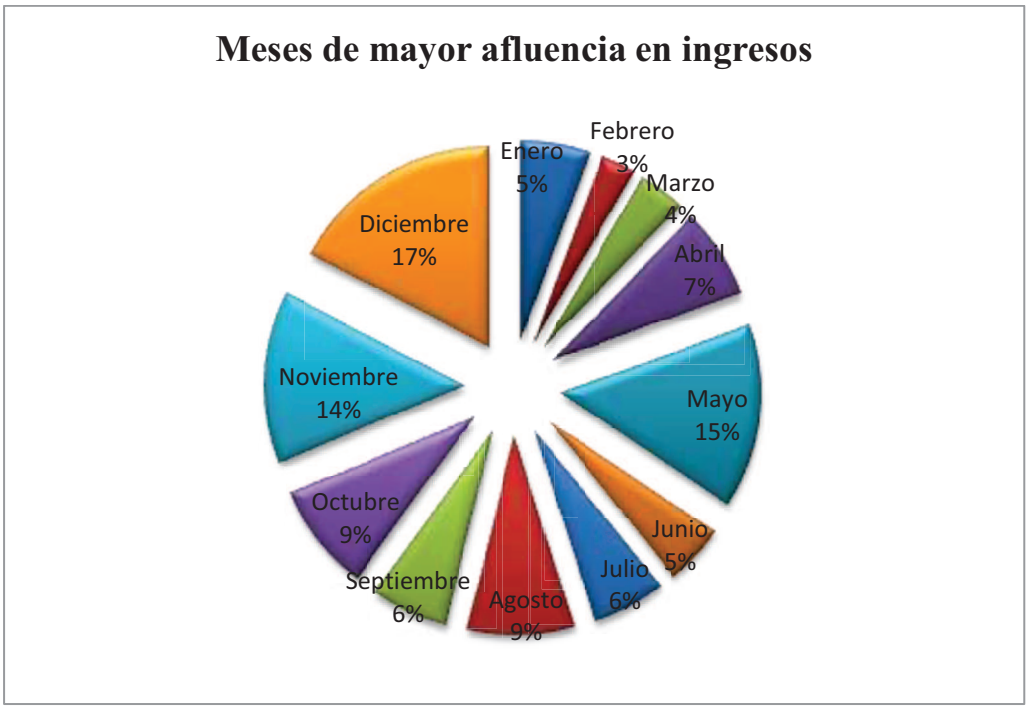


Fuente: Encuesta realizada a los asociados del gremio 2011-2012
Elaborado por: Luisana Marín Vera

○ ***Ventas y mercadotecnia***

Demanda.- La demanda de artesanías muestra tendencias altas durante los meses de mayo con un 15%, noviembre por 14% y diciembre por 17%, temporadas festivas por el día de la madre y navidad, respectivamente, épocas en las que se solicitan productos principales como: juegos de comedor y dormitorios; épocas que tienen mayor afluencia de turistas de la sierra y extranjeros. Mientras que se muestra tendencias bajas durante los meses: enero a abril y junio a noviembre, como se muestra en el siguiente gráfico nº 3

Gráfico n° 3



Fuente: Encuesta realizada a los asociados del gremio 2011-2012
Elaborado por: Luisana Marín Vera

○ ***Procedimientos Contables, Administrativos y Financieros***

Contabilidad.-Los artesanos pertenecientes al gremio y no pertenecientes al mismo, usualmente realizan sus operaciones contables a través del registro sencillo en un cuaderno. Donde apuntan sus ventas y gastos

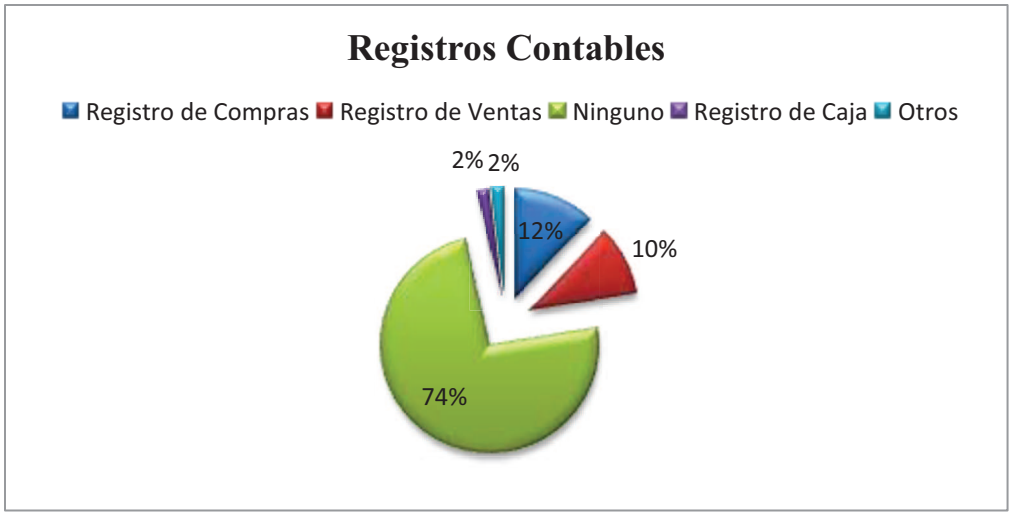
diarios, mismos que no han podido ser cuantificados su valor exacto, debido a la falta de un control contable.

Por el contrario un artesano debe llevar el registro de una cuenta de ingresos y egresos deberá estar respaldada en forma documentada. Por lo tanto un **artesano** no está obligado a llevar contabilidad, pero en su lugar deberá llevar un libro de ingresos y egresos llamada también contabilidad simplificada.

Es así que los resultados que arrojó la encuesta dice que son muy pocos los artesanos que aplican registros contables, de los cuales sólo el 12% registran sus compras, un 10% registran las ventas, un 2% realizan registros de caja, un 2% aplican otros registros y la diferencia no aplican registros.

Uno de estos factores es por el incumplimiento, por desconocimiento o por su cultura. A continuación se detalla en el gráfico nº4, de un total de 50 socios encuestados:

Gráfico n° 4



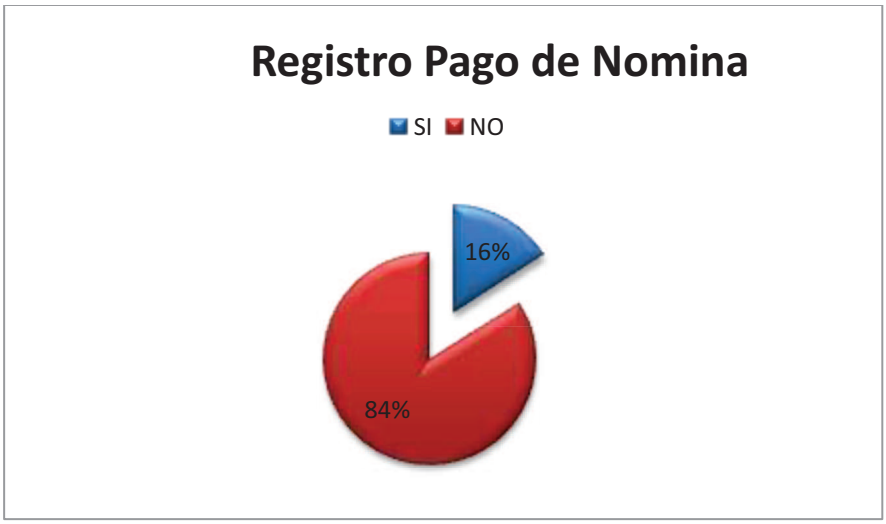
Fuente: Encuesta realizada a los asociados del gremio 2011-2012
Elaborado por: Luisana Marín Vera

Otro tipo de registro para llevar un mejor control en cuanto al pago de los haberes de los artesanos, se lo realiza a través del pago de nómina,

mismo que no lo realizan regularmente en base a una documentación, ya que no disponen del conocimiento técnico necesario y también por incumplimiento.

Así se muestra según encuesta realizada quien cumple con el pago de registro de nómina y quienes no, según el gráfico nº5.

Gráfico n° 5



Fuente: Encuesta realizada a los asociados del gremio 2011-2012
Elaborado por: Luisana Marín Vera

Otro punto importante en la parte contable, es al momento de elaborar un producto; en el que se sirven de un presupuesto escrito sencillamente en un cuaderno, éste se lo efectúa en el mismo instante detallando cuanto se va en materiales y en mano, es así que un 30% lo aplica y un 70% no cuentan con un registro de presupuesto estándar para la elaboración de sus artesanías. Así se demuestra en la siguiente gráfica.

Gráfico n° 6



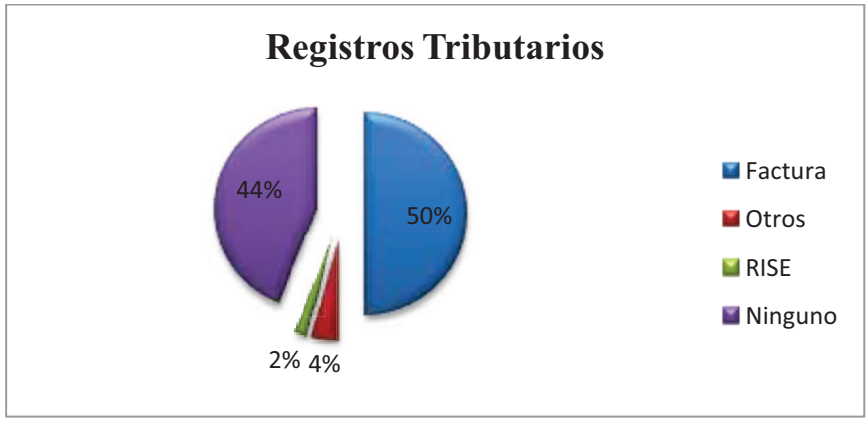
Fuente: Encuesta realizada a los asociados del gremio 2011-2012
Elaborado por: Luisana Marín Vera

Aspecto Tributario.-Todo artesano debe facturar sus ingresos y también conocer el procedimiento que se realiza para el pago de dichas facturas y documentos. Debido a la informalidad de la actividad artesanal maderera del cantón Esmeraldas, presenta una problemática en el control de sus registros tributarios, como en la presentación mensual del pago de impuestos.

Según el Código Tributario dice*: "Los profesionales, comisionistas,* ***artesanos****, representantes y demás trabajadores autónomos, independientemente de la magnitud de su actividad, no están obligados a llevar contabilidad; en su lugar, están obligados a llevar una cuenta de ingresos y egresos para determinar su renta imponible"*

Por la aclaración antes mencionada los artesanos confunden su forma de tributar, es así que mediante la encuesta realizada solo el 50% cumple con la emisión de facturas, un 2% aplica el RISE, un 2% aplica otros registros, y un 44% no cumple con registros tributarios. Así se refleja en el gráfico nº 7.

Gráfico n° 7

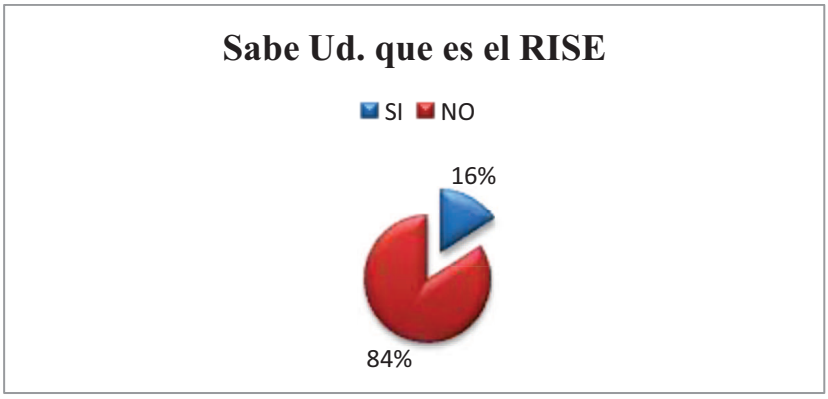


Fuente: Encuesta realizada a los asociados del gremio 2011-2012
Elaborado por: Luisana Marín Vera

En cuanto a una forma sencilla de declarar los impuestos, se ha escuchado hablar del RISE (Régimen Impositivo Simplificado), que no es otra cosa que nuevo régimen de incorporación voluntaria, el mismo que reemplaza el pago del IVA y del Impuesto a la Renta a través de cuotas mensuales y tiene por objeto mejorar la cultura tributaria en el país.

Cuando se efectuó el trabajo de campo mediante la encuesta se analizó que el 84% desconoce este tipo de información y el 16% conoce sobre el RISE. Se muestra según gráfico nº8.

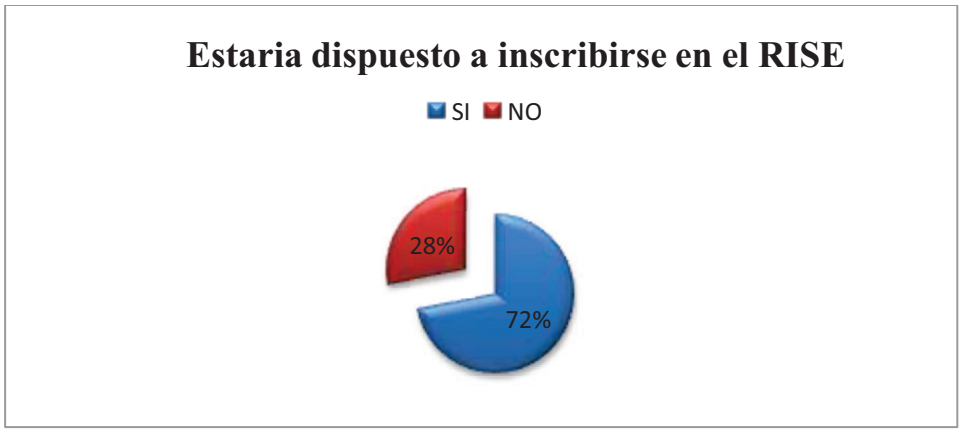
Gráfico n° 8



Fuente: Encuesta realizada a los asociados del gremio 2011-2012
Elaborado por: Luisana Marín Vera

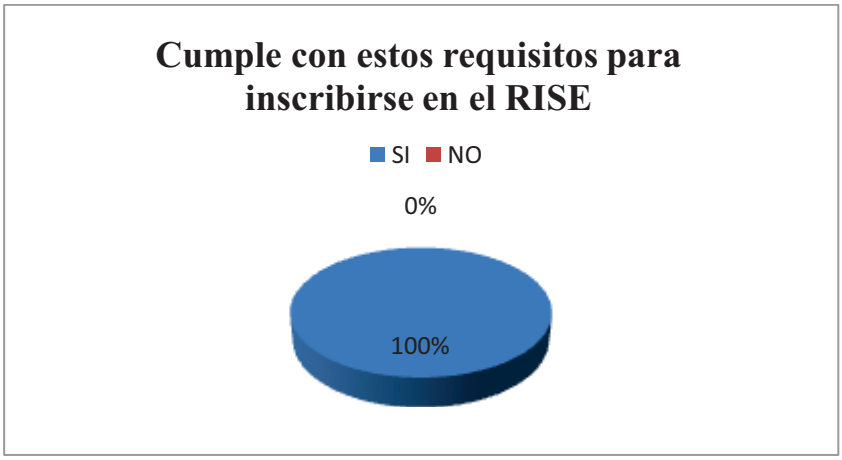
En su mayoría los socios agremiados a quienes se les hizo la encuesta, estarían dispuestos a inscribirse en el RISE, conociendo los requisitos para su respectiva inscripción, de ellos el 72% dijo que si se inscribiría y un 28% dijo que no; también un 100% cumple con los requisitos para su respectiva inscripción. Esto se puede comprobar en el gráfico nº 9 y 10.

Gráfico n° 9



Fuente: Encuesta realizada a los asociados del gremio 2011-2012
Elaborado por: Luisana Marín Vera

Gráfico n° 10



Fuente: Encuesta realizada a los asociados del gremio 2011-2012
Elaborado por: Luisana Marín Vera

Aspecto Administrativo.- Los artesanos madereros, jefes de sus talleres por el hecho de que el negocio es pequeño no cuentan con muchos operarios ni aprendices.
Los talleres que se sitúan en el cantón Esmeraldas, usualmente constan de infraestructura pequeña por ende no es compleja, o en otros casos se ubican en sus propios hogares. Es por eso que los artesanos que laboran en los mismos no son muchos, en algunos casos solo está el dueño.

El control administrativo se dice que consiste en planificar, organizar, dirigir y controlar un ente económico. Es así que por lo general un artesano no posee el conocimiento técnico para gerenciar, ni administrar su negocio. No conoce de las herramientas de control administrativo de éstas, la más conocida es el "presupuesto" o "plan de utilidades". La mayoría de los controles son parciales; se concentran en un aspecto de las operaciones; calidad de producto, costos, o alguna otra área bastante reducida.

Aspecto Financiero.- Este aspecto en el área artesanal maderera no lo aplica por la cultura que manejan, hay un desconocimiento de las herramientas para evaluar financieramente el negocio, no saben elaborar un presupuesto de ingresos y egresos, como tampoco si no aplican normas sencillas de contabilidad como se explicaba anteriormente en base a la encuesta realizada a los artesanos; no tendrían ésta herramienta para evaluar sus resultados financieros.

El acceso a las fuentes de crédito es uno de los pedidos más generales de los artesanos. Aunque existen, varios programas de crédito destinados al fomento artesanal, créditos de capacitación del BNF, estos préstamos han sido distribuidos de una manera muy desigual, siendo los artesanos, pequeños industriales de los centros urbanos los que más se han

beneficiados, en cambios los artesanos pequeños productores, los menos favorecidos.

Además de carecer de muchas garantías reales, existe el desconocimiento de los canales de crédito y temen los trámites complejos que exigen los Bancos para el otorgamiento de créditos.

Este aspecto negativo contribuye al artesano, que al momento de querer adquirir financiamiento a través de la aplicación de un crédito, éste no sea aprobado.

d. Factores que aportan a la actividad artesanal maderera del cantón Esmeraldas.

Producción.-Cabe destacar que la producción de artículos de madera es, caracterizada de una economía familiar: hombre, hijos trabajan en el proceso productivo, según la disposición de tiempo esto si han cesado las tareas del hogar, estudio.

Puesto que la productividad de la mano de obra es más bien baja en los talleres artesanales, con relación a la lograda en las grandes empresas fabriles, la producción total de los pequeños establecimientos no es tan significativa, a diferencia de lo que sucede con el número de unidades productivas y el empleo que éstas generan. En conjunto, los establecimientos de pequeña escala contribuyen con el 12.2% de la producción del sector manufacturero. Pero, la producción relativa es mucho mayor en aquellas ramas con tradicional preponderancia artesanal. Así, por ejemplo, los pequeños establecimientos de las ramas de calzado, prendas de vestir y productos de madera elaboran el 77,8%, el 60,1% y el 56,5%, respectivamente.

Cuadro Nº 9

La Participación relativa de los pequeños establecimientos en la producción total, el consumo intermedio y el valor agregado (En porcentajes)

	CIIU	Producción	Consumo Intermedio	Valor Agregado
Alimentos	311-12	8,8	8,3	10
Bebidas	313	0,6	0,6	0,7
Tabaco	314	0	0	0
Textiles	321	11,5	9,8	13,5
Vestuario	322	60,1	53	67,2
Cuero	323	21	19,3	23,9
Calzado	324	77,8	77,4	78,1
Madera	331	28,6	26,3	31
Productos de madera	332	56,5	60,4	53,5
Papel	341	0,1	0,1	0,3
Imprentas	342	14,9	12,9	17,4
Químicos	351	2,1	1,8	2,9
Caucho	352	2,3	1	1,6
Plástico	355	2,3	1,9	2,9
Jabón	356	5,7	7	3,7
Minerales no metálicos	361	6,3	5,5	6,7
Vidrio y productos de vidrio	362	13,2	12,9	13,4
Otros productos no metálicos	369	12	13,3	11,1
Industrias metálicas básicas	371	0,7	0,7	0,9
Otras metálicas básicas	372	4,7	5,1	3,5
Productos metálicos	381	15,8	14,9	17
Maquinaria no eléctrica	382	13,6	11	16,2
Maquinaria eléctrica	383	3,1	2,7	3,9
Material de transporte	384	13,3	9,7	19,7
Manufacturas diversas	385	16,6	16,7	16,5
Otros productos manufacturados	390	42,8	42	43,8
		12,2	**10,4**	**15,1**

Fuente: INEC, Censo Económico 2008

Elaborado por: Luisana Marín Vera

El trabajo manual, o con pocas máquinas, es la principal fuerza productiva de la artesanía.

En 15 de las 25 ramas, los pequeños establecimientos contribuyen con más del 10% al valor agregado del conjunto del sector manufacturero.

En síntesis, los pequeños establecimientos tienen mucha importancia dentro del sector manufacturero ecuatoriano y esto no solo porque constituyen el 94% de las unidades productivas, sino también porque generan el 15,1% del valor agregado en este sector productivo.

- ***Factor Político***

Con una serie de políticas orientadas hacia el denominado "Siglo XXI" en donde se han dado luchas en contra de las oligarquías de siempre, con un cierto nivel de mano dura y de búsqueda del apoyo de la sociedad el actual gobierno se ha mantenido en sus dos años de gestión, lo cual constituye una oportunidad de bajo impacto por cuanto genera un cierto nivel de estabilidad macroeconómica.

- ***Factor Jurídico***

El país cuenta con un marco legal que beneficia al oficio artesanal en cuanto a programas de fomento, leyes que ampara ésta actividad y exoneración de pago de impuestos.

La Ley de Defensa del Artesano concede a los Artesanos Calificados los siguientes beneficios:

Laborales:

- Exoneración de pago de décimo tercero, décimo cuarto sueldo y utilidades a los operarios y aprendices

- Exoneración del pago bonificación complementaria a los operarios y aprendices.
- Protección del trabajo del artesano frente a los contratistas

Sociales:

- Afiliación al seguro obligatorio para maestros de taller, operarios y aprendices.
- Acceso a las prestaciones del seguro social.
- Extensión del seguro social al grupo familiar.
- No pago de fondos de reserva.

Tributarios:

- Facturación con tarifa 0% (I.V.A.)
- Declaración semestral del I.V.A
- Exoneración de impuesto a la exportación de artesanías
- Exoneración del pago del impuesto a la renta
- Exoneración del pago de los impuestos de patente municipal y activos totales.
- Exoneración del impuesto a la transferencia de dominio de bienes inmuebles destinados a centros y talleres de capacitación artesanal.

- ***Factor Tecnológico:***

Talleres Locales.- Los talleres artesanales no disponen de grandes capitales, ni de tecnología sofisticada, pero cuentan con mano de obra más barata, sea esta familiar, debido a su donación desigual de recursos, los pequeños artesanos tratan de compensar la baja productiva de sus talleres alargando la jornada laboral, incluyendo en el proceso de trabajo a la familia, entregando trabajos a domicilio.

- El desconocimiento de las técnicas modernas de producción, por no tener la formación y capacitación adecuada, no acepta una nueva tecnología por temor a perder su independencia y creatividad para la competencia.

- La falta de capital para la adquisición de nuevas maquinarias, equipos, herramientas, toda vez que estos factores son necesarios para enfrentar la competencia y una adecuada producción.

4.8.1. FODA

4.8.1.1. Fortalezas

Cuadro Nº 10

FORTALEZAS
➢ Buena relación laboral entre los artesanos.
➢ Habilidad y creatividad de los artesanos.
➢ Experiencia de más de 30 años en el sector artesanal.
➢ Producto reconocido por la elaboración manual.
➢ El artesano es dueño de su fuerza de trabajo.

Elaborado por: Luisana Marín Vera.

4.8.1.2. Debilidades

Cuadro Nº 11

DEBILIDADES
➢ Falta de una estructura organizacional.
➢ Falta de capacitación administrativa y de producción.
➢ Falta de capacitación en el sector artesanal
➢ Falta de un registro de compras y ventas.
➢ Falta de instrumentos contables.
➢ Incumplimiento de leyes laborales y tributarias

Elaborado por: Luisana Marín Vera.

Matriz del diagnóstico interno

La matriz del perfil de capacidades internas (PCI), se diseñó teniendo en cuenta todas las fortalezas y debilidades que se presentan a nivel interno en el sector artesanal, observadas durante el proceso de investigación, datos basados en las encuestas y entrevistas con los artesanos activos al gremio. Así mismo estas fortalezas y debilidades fueron divididas en las dos áreas funcionales que en la organización se desarrollan, clasificándolas en grados: alto medio y bajo según corresponde para identificar su impacto en la organización. Para su determinación se utilizó una tabla de encuestas, cuyos resultados arrojados son los que se presentan en la matriz. Para obtener objetividad en las encuestas realizadas y mostrar un dato matemáticamente válido se considera las respuestas dadas por los artesanos del sector.

Cuadro Nº 12

CLASIFICACIÓN	Grado			Grado			Grado		
	FORTALEZAS			DEBILIDADES			IMPACTO		
Análisis del medio ambiente Interno	Alto	Medio	Bajo	Alto	Medio	Bajo	Alto	Medio	Bajo
Buena relación laboral entre los artesanos.		x						x	
Habilidad y creatividad de los artesanos.	x						x		
Experiencia de más de 30 años en el sector artesanal.	x						x		
Producto reconocido por la elaboración manual y riqueza cultural.	x						x		
El artesano es dueño de su fuerza de trabajo.	x						x		
Falta de una estructura organizacional.				x				x	
Falta de capacitación administrativa y de producción.				x				x	
No existen normas de control.					x			x	
Falta de capacitación en el sector artesanal.				x			x		
Falta de registros compras y ventas.				x			x		
Falta de instrumentos contables				x			x		
Incumplimiento de leyes laborales y tributarias				x			x		

Elaborado por: Luisana Marín Vera.

En la matriz de diagnóstico interno se aprecia que se califica como una fortaleza de alto grado: La experiencia de más 30 años en la actividad. El producto reconocido por su riqueza artesanal, entre otros.

Las debilidades de mayor impacto son: La Falta de aplicación de instrumentos contables, falta de un registro de ventas, también muestran impacto alto, la falta de una organización administrativa clara y el incumplimiento de leyes laborales y tributarias.

4.8.1.3. Oportunidades

Cuadro Nº 13

OPORTUNIDADES
➢ Estabilidad política. ➢ Democracia, que permite el desarrollo de la actividad artesanal. ➢ Leyes que amparan a la actividad artesanal

Elaborado por: Luisana Marín Vera.

4.8.1.4. Amenazas

Cuadro Nº 14

AMENAZAS
➢ Productos sustitutos, alto grado de competencia (Innovación)

Elaborado por: Luisana Marín Vera.

<u>Matriz del Diagnóstico Externo:</u>

Para realizar la matriz del perfil de oportunidades y amenazas del medio; se tuvo en cuenta todas las variables externas que podían intervenir directa o indirectamente en las actividades del sector artesanal, para ello se hizo una clasificación de las variables como la competitividad, los aspectos económicos, políticos, legales, tecnológicos y culturales.

Igualmente se clasifican en grado alto, medio y bajo de acuerdo a su impacto en el sector, Gran parte de estas oportunidades y amenazas son las que le dieron estructura a la matriz de información FODA, para luego diseñar las estrategias.

Cuadro Nº 15

CLASIFICACIÓN	Grado			Grado			Grado		
	OPORTUNIDADES			AMENAZAS			IMPACTO		
Análisis del medio ambiente Externo	Alto	Medio	Bajo	Alto	Medio	Bajo	Alto	Medio	Bajo
Estabilidad Política.	x						x		
Democracia que permite el desarrollo de las actividades artesanales.	x						x		
Leyes que favorecen a la actividad artesanal	x						x		
Productos sustitutos, alto grado de competencia				x			x		

Elaborado por: Luisana Marín Vera.

En la matriz de diagnóstico externo se aprecia que se califica como una amenaza de alto grado los productos sustitutos (innovación).
En lo referente a las oportunidades observamos que la estabilidad política, la democracia que permite el desarrollo de las actividades artesanales, y las leyes que amparan y favorecen al artesano.

4.8.1.5. Estrategias de desarrollo en base al análisis FODA

- Dar soluciones al artesano, en la preparación de información financiera en base a un esquema de presupuesto para la elaboración de un producto de tal manera que determine su utilidad y el valor real para la venta, mismo que contribuirá en la rentabilidad del negocio.

- Emplear la simplificación en el registro de las operaciones de ingresos y egresos, a través de la aplicación de un manual de procedimientos, donde se diseñen formatos de registros de compras y ventas, para el control de ésta actividad artesanal maderera.

- ❖ Diseñar formatos de registros de kardex para el control de inventarios, que ayudará al control eficiente de la información.

- ❖ Elaborar formatos para el control del recurso humano; a través de la implementación de cuadros para el registro de pago de nómina.

- ❖ Mejorar el incumplimiento de tributar al fisco, ya que en este manual se manifestará los lineamientos y pasos a seguir para el pago de impuestos y que formatos empleará el artesano para su control tributario.

4.8.2. Legal Jurídico y Fiscal

❖ ***Ley de Defensa del Artesano***

Efectos de aplicación de ley:

Art. 299. Dice: "los artesanos que se han calificado por la Junta Nacional de Defensa del Artesano los mismos que no están sujetos a las obligaciones impuestas a los empleadores por este código.

Sin embargo, los artesanos jefe de taller están sometidos, con respecto a sus operarios, a las disposiciones sobre salario mínimo e indemnizaciones legales por despido intempestivo.

Los operarios gozaran también de vacaciones y rige para ellos la jornada máxima de trabajo de conformidad con lo dispuestos en este código".

Beneficios en favor de los artesanos

Art. 6. Dice: "La Ley de Defensa del Artesano determina que el estado prestará a los artesanos eficiente ayuda económica mediante:

- La exoneración de los impuestos a la renta, de los impuestos a los capitales en giro y del impuesto a la renta y sustitutivos.

- La exoneración de los impuestos a las exportaciones de artículos de producción artesanal.
- La concesión de préstamos a largo plazo por parte de los bancos del sistema de fomento y banco popular.
- La compra de artículos artesanales para las instituciones oficiales y otros organismos públicos. Exceptuándose el caso en que el estado o las instituciones de derecho público sean productores de estos artículos"

Estos beneficios se complementarán posteriormente con:

- La exoneración del pago de décimo tercer sueldo y décimo cuarto sueldo para los operarios y aprendices.
- La exoneración del pago de utilidades
- La exoneración del pago de la patente municipal
- La concesión de préstamos por parte del banco de fomento, en condiciones benignas a largo plazo, previa la calificación artesanal.

❖ ***Ley de Fomento a la Pequeña Industria y Artesanía***

Norma: Decreto Supremo 921, publicado en Registro Oficial 372. Artículos del 1 al 55.

Ésta ley desde sus inicios ha perseguido la transformación de la artesanía y el aprovechamiento de las particularidades de esta forma de producción, en beneficio de los propios artesanos y del país en conjunto.
Busca además, estimular la generación de empleo, ahorrar capital y divisas, descentralizar la producción industrial y mejorar la distribución del ingreso.

Con el fin de alcanzar tales objetivos, es que el Estado ha implementado una serie de incentivos económicos, tales como: la exoneración de impuestos a la importación de maquinaria y materias primas, a los capitales de giro, abono tributario, rebajas en impuestos a la renta por concepto de inversiones y reinversiones, beneficios especiales para las empresas clasificadas en la primera

y segunda categoría y un tratamiento especial en el sistema de remuneraciones en la mano de obra con un salario mínimo más bajo que otros sectores.

❖ ***El Régimen de Seguridad Social para los artesanos***

En la actualidad el Seguro Social para los artesanos comprende las siguientes prestaciones y servicios:

e) Atención médica. Incluido el subsidio en dinero por enfermedad común.
f) Asistencia obstétrica: prenatal, parto y puerperio, pago de subsidio en dinero y servicios de canastilla maternal.
g) Pensión de invalidez, vejez y muerte
h) Fondo mortuorio.

Los artesanos sujetos a este Régimen Especial de Seguro, aportan con el 13,70% sobre el correspondiente salario. La cotización se divide entre el 8,35% personal y 5,35% patronal. El 0,70% de las aportaciones se destinan a cubrir el Seguro Campesino, al igual que todo el resto de afiliados la IESS.

Con esta ley reformada al dueño del taller o maestro artesano se le reconoce la categoría de patrono (agente de retención) y, consiguientemente, se le impone la obligación de contribuir con el 5% de aporte patronal.

El porcentaje de aportación se distribuye de la siguiente manera:

- Para financiar los seguros de enfermedad, invalidez, vejez y muerte 11%
- Subsidio en dinero por enfermedad 1%
- Para cooperativa mortuoria 1%
- Para el seguro campesino 0,70%

❖ ***Leyes que aplican al control contable y tributario***

Código Tributario.-

Art. 96. Deberá un artesano para realizar sus actividades iniciar los trámites tributarios respectivos y cumplir con las obligaciones que establece el Código Tributario, las que explicaremos y son las siguientes:

1. Inscribirse en los Registros pertinentes, proporcionando los datos necesarios relativos a su actividad; y, comunicar oportunamente los cambios que se operen;
2. Llevar los libros y registros contables relacionados con la correspondiente actividad económica, en idioma castellano; anotar, en moneda nacional, sus operaciones o transacciones y conservar tales libros y registros, mientras la obligación tributaria no esté prescrita;
3. Presentar las declaraciones que correspondan;
4. Cumplir con los deberes específicos que la respectiva Ley Tributaria establezca.
5. Facilitar a los funcionarios autorizados las inspecciones o verificaciones, tendientes al control o a la determinación del tributo.
6. Exhibir a los funcionarios respectivos, las declaraciones, informes, libros y documentos relacionados con los hechos generadores de obligaciones tributarias y formular las aclaraciones que les fueren solicitadas.
7. Concurrir a las oficinas de la Administración Tributaria, cuando su presencia sea requerida por Autoridad competente.

Obligaciones y Responsabilidades.-

1. Inscribirse en los Registros pertinentes.

Toda persona sea esta jurídica o natural y que realice actividades económicas de servicios, comerciales, industriales en el país, sea que se la realice en forma permanente u ocasional están obligados a inscribirse en el Registro Único de Contribuyentes, esta inscripción deberá ser realizada dentro de los treinta días hábiles siguientes al inicio de la actividad.

Los artesanos y todas las personas naturales, que realizan actividades comerciales y también prestan servicios, y por lo tanto generan ingresos, estos ingresos pueden ser percibidos en el Ecuador o en el extranjero, por lo que deberán obtener su permiso de operación que para efectos tributarios se denomina Registro Único de Contribuyentes o RUC. Para inscribirse y obtener su Registro Único de Contribuyentes deberá acercarse al Servicio de

Rentas Internas a cualquiera de sus oficinas ubicadas en todo el país portando los siguientes documentos:

a) Cédula de Ciudadanía; presentar la original y entregar fotocopia
b) Última papeleta de votación; Fotocopia
c) Fotocopia de un documento que certifique la dirección en la cual funcionará el negocio, este puede ser recibo de luz, agua, teléfono, contrato de arrendamiento, etc.
d) Fotocopia de la calificación artesanal.

Sin embargo la obligación no solamente es obtener el Registro Único de Contribuyentes, sino actualizarlo cuando sea necesario, es decir si existió alguno de los siguientes hechos:

a) Cambio de la actividad económica.-

Obtuvo su RUC con la finalidad de prestar servicios artesanales de tejidos, sin embargo actualmente se va a dedicar a la exportación de artesanías de tagua, esto significa un cambio de actividad económica.

b) Cambio de domicilio.-

Cuando se inscribió su domicilio se encontraba en la Av. América y San Gabriel, pero en el transcurso de su actividad, debieron cambiarse a la Av. 10 de Agosto y Colón, este cambio deberá ser comunicado también.

c) Cese de actividades.-

El negocio que usted apertura con miras a obtener ganancias, no ha producido lo esperado, por lo tanto debe cerrar sus actividades, o debe viajar al exterior sin una fecha exacta de regreso, lo que implicará que el negocio ya no funcionará.

d) Apertura o cierre de sucursales, agencias u otros.-

Si desea crecer a nivel nacional y va a abrir un nuevo local en otra ciudad diferente a la que se encuentra o una dirección adicional a la que tiene.

Debe aclararse que:

- La inscripción debe ser efectuada personalmente por el propietario o responsable.
- No hay necesidad de llenar ningún formulario para la inscripción.
- La obtención del Registro Único de Contribuyentes no tiene costo alguno, sin embargo, de no haber realizado la inscripción o la actualización en el plazo señalado anteriormente, es decir 30 días, se deberá cancelar una multa correspondiente a $0.50.

4.9. PROPUESTA

4.9.1. MANUAL DE PROCEDIMIENTOS CONTABLES, ADMINISTRATIVOS Y FINANCIEROS PARA LOS ARTESANOS PRODUCTORES DE MUEBLES DE INTERIORES EN EL CANTÓN DE ESMERALDAS.

INTRODUCCION

Es de vital importancia que toda empresa sea está de la más simple a la más compleja, aplique una estructura organizativa en sus distintos campos de operación, para así determinar la rentabilidad efectiva del negocio para la toma de decisiones futuras.

En muchas investigaciones realizadas a la actividad artesanal ecuatoriana, se ha dicho que a pesar de que son muchos los talleres artesanales pequeños, existentes en el país; ésta actividad mueve en gran proporción a la economía del país y por ende en la provincia de Esmeraldas.

Sabemos que según los datos investigados en el transcurso del planteamiento de la propuesta, se decía acerca de la cultura de los artesanos, respecto a la manera informal de llevar sus registros, a veces lo hacían en cuaderno sencillo. Otro punto importante también era el incumplimiento de leyes tributarias y laborales.

Es por ello que nace la importancia, de que los artesanos madereros del cantón de Esmeraldas, cuenten con una herramienta contable-administrativa que sirva de guía para controlar las operaciones producto de su actividad, para tener los diferentes pasos a seguir acompañado de sus respectivos formatos para el registro de las operaciones.

Lo que se busca con la aplicación de éste manual, es que a través de él, se pueda conocer una manera sencilla, básica y dinámica para instaurar

procedimientos de control en el campo contable, administrativo y financiero, para que los artesanos no recaigan en el incumplimiento de leyes y normas laborables y tributarias.

Por lo anteriormente expuesto, el manual iniciará con la elaboración de un presupuesto para fabricar un producto: teniendo en cuenta los elementos que intervienen, después cuáles son los formatos para aplicar el proceso de la compra de materiales y la venta del producto final, y finaliza con el proceso para el tratamiento del pago del recurso humano, y el pago de impuestos de diferentes casos.

4.9.1.1. EL PRESUPUESTO

Concepto.- Es una herramienta financiera de mucha utilidad, este constituye el primer paso para controlar efectivamente los costos que incurren en la elaboración de un producto.

Para saber de qué costos se especificará, se debe definir que es el costo.

Definición de costo.- es la suma de los recursos y el esfuerzo, que es necesario para producir un artículo, producto o bien.
Es entonces que el presupuesto deberá contener los siguientes elementos del costo del producto:

Elementos del Costo de Producción	Materiales Directos	Materia prima
	Mano de obra Directa	
	Costos Generales de Fabricación	Materiales indirectos
		Mano obra indirecta
		Otros costos ind.

4.9.1.1.1. Materia Prima.- Son aquellos insumos o materiales que se pueden transformar.

<u>Principios que rigen la contabilización y control de la materia prima y materiales:</u>

- Todos los movimientos que impliquen compra, recepción, almacenaje y <u>consumo</u> de materias primas, deberán ser autorizados por las

personas responsables basados en pedidos expresos en cada orden de producción.

- Todas las materias primas o materiales cuyo empleo no sea de manera inmediata en la producción, deberán estar almacenadas en lugar seguro y bajo una adecuada vigilancia.

- Tanto la clase como la cantidad de materia prima empleada en los departamentos productivos o en la producción de una orden determinada, deberán ser fácilmente conseguidas.

- En cualquier momento, deberán poderse averiguar, contar y verificar las cantidades y valores en toda materia prima y materiales que haya en existencia.

Adquisición de materias primas.- Como se decía anteriormente de los principios básicos para controlar las materias primas lo que se trata es de impedir el derroche y pérdida en el consumo de materias y materiales, evitar robos, establecer responsabilidades, promueve la realización de compras adecuadas, establecen normas de consumo, permite la toma de inventarios y mantener un registro correcto del costo de la materia prima empleada en el proceso productivo.

Para ello es importante que se siga el procedimiento correspondiente cuando se realiza la adquisición, realizando el registro de compra de la materia prima, como también el registro en la tarjeta kardex.

4.9.1.1.1.1. Registro de Compras.- Es un libro auxiliar obligatorio de característica tributario de foliación doble. El registro se realiza en forma detallada, ordenada y cronológica de cada uno de los

documentos de compras de bienes y servicios que registre diariamente. Se utilizará para la adquisición de la materia prima.

Se esquematiza el siguiente formato para su aplicación:

Taller Ideas Madera

REGISTRO DE COMPRAS

Correspondiente al mes de _____del

Fecha	Compro		Número	RUC	Nombre/ Razón Social	Detalle	Base 0%	Base 12%	IVA 12%	Valor Total	Efectivo
	Fac	NV	Docum.								

4.9.1.1.1.2. Tarjeta Kardex.- Es una herramienta de mucha utilidad, ya que sirve para controlar los inventarios que posee la empresa sus entradas y salidas, en éste caso la materia prima que se adquiere y se utiliza. Existen diferentes tipos de kardex desde el más sencillo al más complejo; como también diferentes formas de utilización a través de la aplicación de métodos de valuación de los inventarios. Aquí se demuestra un formato sencillo a utilizarse:

TALLER IDEA MADERA

TARJETA KARDEX

Cuenta _____

Artículo _____

Fecha	Concepto	Ingresos			Egresos			Saldos		
		Cantidad	V. Unitario	V. Total	Cantidad	V. Unitario	V. Total	Cantidad	V. Unitario	V. Total
	Inventario Inicial									

4.9.1.1.1.3. Métodos de Valoración de los Inventarios (materia prima)

Existen tres métodos técnicamente de valoración de los inventarios más utilizados y son:

- Método F.I.F.O.
- Método L.I.F.O.
- Método Promedio Ponderado

4.9.1.1.1.3.1. **Método F.I.F.O. (Last in first out).-** Conocido en castellano como P.E.P.S. (Primera entrada primera salida), lo que significa que la mercadería que primero ingresa, la primera que sale.

Es decir que el inventario de las compras se efectuará en su orden que han sido registradas. Sería ideal que el movimiento físico coincidiera con el de los valores; sin embargo, resulta difícil mantener esta relación, por lo tanto, lo importante es que se respete el movimiento de los precios en el sentido indicado a éste método de valoración.

Cabe indicar que éste método no es permitido para su utilización en personas naturales obligadas a llevar contabilidad y personas jurídicas quienes basan su contabilidad con las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF), es decir que éstas normas no lo permiten.

4.9.1.1.1.3.2. Método L.I.F.O. (Last in first out).-Conocido como U.E.P.S (Última entrada primera salida); las siglas significan que la última mercadería que ingresa, es la primera que sale.

Por la definición del método anterior; los precios de los inventarios adquiridos recientemente serán los primeros con los que se valoren las mercaderías vendidas.

4.9.1.1.1.3.3. Método Promedio Ponderado.- Forma de valoración utilizado por la relativa facilidad de cálculo. Consiste en establecer una

medida ponderada o costo promedio, que se obtiene de la relación entre el valor de las existencias más las nuevas adquisiciones, dividida entre el número total de unidades.

Método que, mediante ajustes contables, permite valuar, al costo actual de mercado, todas las existencias, sin modificar los resultados económicos; es decir, la valoración permitirá dejar el saldo final con precios recientes. Ésta valuación provocará variaciones en el saldo de los inventarios.

A continuación se explicará la aplicación del kardex, mediante los tres métodos de valuación de los inventarios; *pero cabe señalar que para éste estudio, el artesano deberá aplicar el Método Promedio Ponderado*, ya que es el más utilizado y de mejor facilidad para su cálculo.

- **Ejemplo: Kardex por Método (F.I.F.O.)**

  Se citan los siguientes datos, considerando que el inventario es calculado en base al método FIFO, lo que primero ingresa, primero sale.

  a) Se tiene como inventario inicial al 01/06/12, 5 galones de pintura a un costo de $22,50
  b) Se realizó 03/06/12 la adquisición según factura n°2230, de 4 galones de pintura a un costo de $24,00.
  c) El 10/06/12, del departamento de Bodega, se requieren 6 galones de pintura para la Orden de Producción #011

Quedando de la siguiente manera:

TALLER IDEA MADERA

TARJETA KARDEX

Cuenta Materiales directos
Artículo Pintura Laca

Fecha	Concepto	Ingresos			Egresos			Saldos		
		Cantidad	V. Unitario	V. Total	Cantidad	V. Unitario	V. Total	Cantidad	V. Unitario	V. Total
01-06-12	Inventario Inicial							**5**	**$22,50**	**$112,50**
03-06-12	**Compra s/f n° 2230**	4	$24,00	$96,00				4	$24,00	$96,00
10-06-12	**Requerimiento materiales OP #011**				5	$22,50	$112,50	0	$22,50	$0,00
					1	$24,00	$24,00	3	$24,00	$72,00

- **Ejemplo: Kardex por Método (L.I.F.O.)**

  Se citan los siguientes datos, considerando que el inventario es calculado en base al método LIFO, última entrada, primera salida.

  d) Se tiene como inventario inicial al 01/06/12, 5 galones de pintura a un costo de $22,50

  e) Se realizó 03/06/12 la adquisición según factura n°2230, de 4 galones de pintura a un costo de $24,00.

  f) El 10/06/12, del departamento de Bodega, se requieren 6 galones de pintura para la Orden de Producción #011

Quedando de la siguiente manera:

TALLER IDEA MADERA

TARJETA KARDEX

Cuenta **Materiales directos**

Artículo **Pintura Laca**

Fecha	Concepto	Ingresos			Egresos			Saldos		
		Cantidad	V. Unitario	V. Total	Cantidad	V. Unitario	V. Total	Cantidad	V. Unitario	V. Total
01-06-12	Inventario Inicial							**5**	**$22,50**	**$112,50**
03-06-12	**Compra s/f n° 2230**	4	24,00	96,00				4	$24,00	$96,00
10-06-12	**Requerimiento materiales OP #011**				4	$24,00	$112,50	0	$24,00	$0,00
					2	$22,50	$45,00	3	22,50	$67,50

- **Ejemplo: Kardex por Método Promedio Ponderado**

  Se citan los siguientes datos, considerando que el inventario es calculado en base al método Promedio Ponderado, que es el costo promedio.

  g) Se tiene como inventario inicial al 01/06/12, 5 galones de pintura a un costo de $22,50

  h) Se realizó 03/06/12 la adquisición según factura n°2230, de 4 galones de pintura a un costo de $24,00.

  i) El 10/06/12, del departamento de Bodega, se requieren 6 galones de pintura para la Orden de Producción #011

Quedando de la siguiente manera:

TALLER IDEA MADERA

TARJETA KARDEX

Cuenta **Materiales directos**

Artículo **Pintura Laca**

Fecha	Concepto	Ingresos			Egresos			Saldos		
		Cantidad	V. Unitario	V. Total	Cantidad	V. Unitario	V. Total	Cantidad	V. Unitario	V. Total
01-06-12	Inventario Inicial							**5**	$22,50	**$112,50**
03-06-12	**Compra s/f n° 2230**	4	24,00	96,00				4	$24,00	$96,00
	Saldo							9	$23,25	$209,25
10-06-12	**Requerimiento materiales OP #011**				6	$23,25	$139,50	3	23,25	$69,75

4.9.1.1.2. Mano de Obra.- Son los salarios y prestaciones y demás pagos que la empresa hace por los operarios que realizan labores reales o propias de producción, o de prestación de un servicio. Otra forma de entender que es mano de obra directa es saber qué mano de obra es el esfuerzo físico o mental empleado en la fabricación de un producto.

La mano de obra directa es aquella directamente involucrada en la fabricación de un producto terminado que puede asociarse con este con facilidad y que representa un importante costo de mano de obra en la elaboración de un producto.

Control y registro de la mano de obra

El elemento humano y la contabilidad de sueldos y salarios; se encuentran tan entrelazados que existe la necesidad de desarrollar una gran labor de detalle para que los pagos que se realicen sean hechas con exactitud, ya que tanto los pagos de mas, como de menos son perjudiciales, los primeros aumentan el costo de producción, y los segundos generan disgusto del personal, restando productividad en el desarrollo de su función, aun cuando se corrijan las equivocaciones.

Todos los registros que se emplean, deberán planearse con todo cuidado, con el objeto de satisfacer los siguientes requisitos mínimos que deberán cubrirse con objeto de controlar adecuadamente todo lo relacionado al personal que labora en una empresa:

- Todos los datos del trabajador, referentes a su categoría, su puesto, escalada de sueldo o salario, fecha de contratación, departamento asignado.
- Tiempo empleado por cada trabajador en la empresa, su salario y total devengado en el periodo.

- La orden, la tarea, el proceso el departamento a que debe cargarse el importe total trabajado.
- El registro de sus ausencias, vacaciones, enfermedades, castigos., permisos, etc.
- Tiempo empleado en las operaciones efectuadas en jornada normal y extraordinario. Sistema de pago de remuneraciones para cada clase de trabajo desarrollado.
- El importe total de la nómina durante el periodo de determinación de costos.

4.9.1.1.2.1. Base Legal

El Código de Seguridad Social en su sección del Seguro Artesanal dice: Son sujetos de afiliación los trabajadores artesanos, maestros de talles o artesanos autónomos, operarios y aprendices.

Aportes.- Los maestros de taller y artesanos autónomos deben cotizar el 19.80 por ciento, correspondiente a la remuneración total ganada, pero nunca menos de lo establecido anualmente por el CONADES (Consejo Nacional de Salarios El porcentaje se distribuye de la siguiente manera:

	APORTACIÓN
Seguro de enfermedad, maternidad, invalidez, vejez y muerte, gastos de administración	13,30%
Cesantía	3,00%
Cooperativa Mortuoria	1,00%
Riesgos del Trabajo	1,50%
13a. y 14a. pensiones	1,00%
TOTAL	**19,80%**

La aportación por los operarios y aprendices es del 20.50% del correspondiente a la remuneración total de lo ganado, que en ningún caso será menor a la remuneración mínima establecida anualmente por el CONADES, que actualmente corresponde a $292,00; distribuido de la siguiente manera:

	PERSONAL	PATRONAL	TOTAL
Seguro de enfermedad, maternidad, invalidez, vejez	5,00%	8,30%	13,30%
Cesantía	2,00%	1,00%	3,00%
Riesgos del Trabajo		1,50%	1,50%
Cooperativa Mortuoria	1,00%		1,00%
13a. y 14a. pensiones	1,00%		1,00%
Seguro Social Campesino	0,35%	0,35%	0,70%
TOTAL	9,35%	11,15%	20,50%

Para fines del Seguro Social se considera patrono al MAESTRO DE TALLER o ARTESANO AUTÓNOMO que tenga a su servicio a otros trabajadores, quienes deben contar con su número patronal artesanal, para lo cual debe presentar la calificación de la Junta de Defensa del Artesano o el Acuerdo de Concesión.

Sanciones

El incumplimiento de las obligaciones patronales ocasiona sanciones

establecidas por Mora Patronal, Responsabilidad Patronal.

Tienen derecho: Enfermedad, subsidio en dinero, maternidad, jubilación por invalidez, vejez, seguro de sobrevivientes, cesantía, riesgos del trabajo del trabajo y préstamos quirografarios.

Extensión al grupo familiar

La protección del Seguro Social Artesanal se extiende a los trabajadores que constituyen el grupo familiar, inclusive el cónyuge del artesano dueño de taller "AUTÓNOMO", siempre y cuando contribuyan con su trabajo para el funcionamiento del taller o mantenimiento de la actividad artesanal previa la calificación realizada por el IESS.

4.9.1.1.2.2. Nómina de Fabrica.- Es el instrumento que permite de una manera ordenada, realizar el pago de sueldos o salarios a los trabajadores, así como proporcionar información contable y estadística, tanto para la empresa como para el ente encargado de regular las relaciones laborales.

La nómina se encuentra fundamentada en partes del contenido del contrato de trabajo, en relación al servicio que deba prestarse y a la remuneración, los cuales se regirán por las siguientes normas:

a. El trabajador estará obligado a desempeñar los servicios que sean compatibles con sus fuerzas, aptitudes, estado o condición, y que sean del mismo género de los que formen el objeto de la actividad a que se dedique el patrono; y
b. La remuneración deberá ser adecuada a la naturaleza y magnitud de los servicios y no podrá ser inferior al salario mínimo ni a la que se le pague por trabajos de igual naturaleza en la región y en la propia empresa.

TALLER IDEA MADERA
NOMINA DE FABRICA
AL 15 DEL MES DE _____ DEL 2012

								INGRESOS				EGRESOS					
ITEM	APELLIDOS Y NOMBRES	CARGO	FORMA DE PAGO		ORDEN PRODUCCION			SUELDO	H. EXTRAS	IESS	TOTAL	IESS		TOTAL	LIQUIDO A RECIBIR	FIRMA
			EFE	CH N°	N°	N°	N°			AP PATRONAL 11,15%	INGRESOS	A PERSONAL 9,35%	APATRONAL 11,15%	EGRESOS		

Esmeraldas, _____

Elaborado por: _____ Aprobado por: _____

4.9.1.1.3. Costos Generales de Fabricación.- Llamados también carga fabril, o gastos generales de fabricación, son aquellos que no se pueden identificar, en la mayoría de las veces, ni cuantificar y valorizar exactamente en una unidad de producto terminado o en un servicio prestado, y entran a formar parte del costo del producto en forma de prorrateo. Son todos aquellos costos que se acumulan de los materiales y la mano de obra indirecta más todos los costos incurridos en la producción pero que en el momento de obtener el costo del producto terminado no son fácilmente identificables de forma directa con el mismo.





Control de los costos indirectos de fabricación.

- Los costos de los productos de determinan identificando los precios pagados por mano de obra, materiales y costos de fábrica.
- La información sobre el costo del producto ejerce cierta influencia sobre las decisiones de fijación de precios.
- Dicha información suministra una base para la valuación de inventarios que se requiere para la medición del ingreso neto periódico y para la preparación de licitaciones sobre contratos.
- La gerencia dispone de una base para controlar los costos y planear las futuras operaciones, comparando los costos reales con los presupuestos, etc.

4.9.1.1.4. MODELO DE PRESUPUESTO: Se detallaran los datos del cliente, principalmente la fecha, a que orden de producción pertenece, que número de presupuesto corresponde, y la cantidad presupuestada.

Después se detallaran la materia prima, los materiales directos de fabricación, mano de obra directa, y por último los costos generales de fabricación al cual le daremos un porcentaje estimado de acuerdo a los costos incurridos.

TALLER "IDEA MADERA"	
CLIENTE:	
DIRECCIÓN:	
FECHA :	**DETALLE:**
CONTRATO:	
ORDEN DE PRODUCCIÓN:	
PRESUPUESTO #:	
CANTIDAD PRESUPUESTADA:	

MATERIA PRIMA				
NOMBRE	**U. med.**	**Cant.**	**V. Unit.**	**V. Total(c/IVA)**
		T.M.P (C/IVA)		**-**
MATERIALES DIRECTO DE FÁBRICACIÓN				
Nombre	**U. med.**	**Cant.**	**V. Unit.**	**V. Total(c/IVA)**
		T.M.I.P		**-**
MANO DE OBRA				
MAESTROS				
		T.M.O		**-**
Costo de Producción				-
Aporte a otros indirectos		25%		-
Costo elaboración producto				-
Comisión venta		20%		-
Base imponible				-
IVA		12%		-
Precio Total				-
Precio Unitario				-

4.9.1.2. LOS INVENTARIOS

El inventario es el almacenamiento de bienes y productos. En manufactura, los inventarios se conocen como el sitio de almacenamiento. Éste se clasifica de la siguiente manera:

- Inventario de Materias primas
- Inventario de Productos en proceso
- Inventario Productos terminados

4.9.1.2.1. Inventario de Materias primas.

Comprende todas clases de materiales directos y materias primas comprados por la empresa y que se someten a otras operaciones de transformación o manufactura.

Anteriormente ya se ha indicado el manejo de las materias primas en cuanto a su control para el momento de la adquisición y su utilización. También se explicó que éste se deberá controlar mediante un registro de compras y también detallarlo en un kardex.

4.9.1.2.2. Inventario de Productos en proceso.

Como su palabra mismo lo indica son los productos que están semi-elaborados y que aún se encuentra en proceso para que terminen su fabricación.

Consiste en la producción parcialmente manufacturada; y su consto comprende materiales, mano de obra y gastos indirectos de fabricación (o carga fabril) que les son aplicables.

Éste inventario será controlado, mediante la ilustración de una kardex, anteriormente indicada.

4.9.1.2.3. Inventario de Productos Terminados

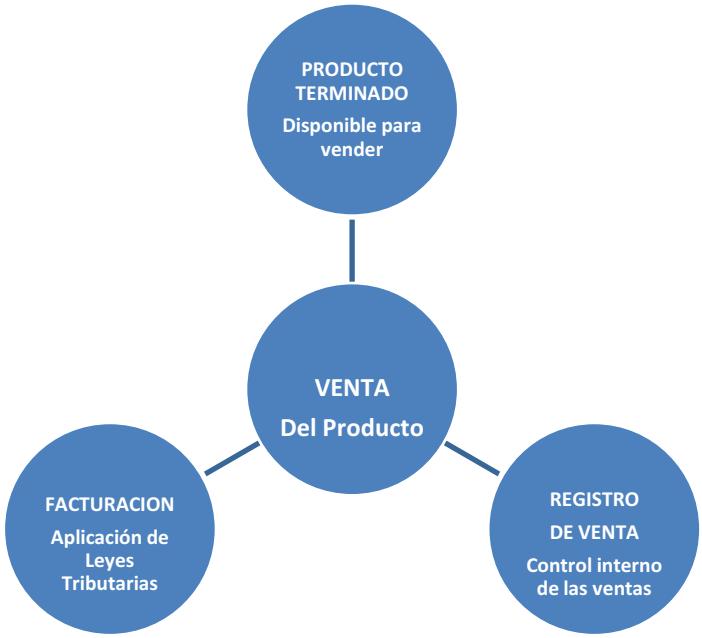
Lo constituyen todos los artículos fabricados que están aptos y disponibles para su venta.
El control de inventarios es la "técnica que permite mantener la existencia de los productos a los niveles deseado".

En manufactura, como el enfoque es de productos físico, se da bastante importancia los materiales y a su control a través de una kardex principalmente.

4.9.1.3. Ventas (Ingresos)

Una vez que se ha explicado los pasos a seguir para el control contable, financiero y administrativo en el proceso productivo a través de la implementación de un presupuesto, y los diferentes formatos para el control de los inventarios y mano de obra.

El siguiente paso es la venta del producto terminado, el mismo que se detallará en el siguiente cuadro, el procedimiento a seguir.



4.9.1.3.1. Registro de Ventas.- Es un auxiliar obligatorio de característica tributario de foliación doble en el cual se registran en forma detallada, ordenada y cronológica, cada una de las ventas de bienes o servicios que realiza la empresa en el desarrollo habitual de sus operaciones. Los documentos que sustentan las ventas realizadas son las facturas, notas de venta.

Se esquematiza el siguiente formato para su aplicación:

Taller Ideas Madera

REGISTRO DE VENTAS

Correspondiente al mes de _____del

Fecha	Compro.		Número Docum.	RUC	Nombre/ Razón Social	Detalle	Base 0%	Base 12%	IVA 12%	Valor Total	Efectivo
	Fac	NV									

4.9.1.3.2. Libro de Créditos y Deudas

Las ventas se pueden realizar al contado y a crédito. Si se realizarán al contado solo se utilizaría el formato del registro de ventas, pero si por el contrario se realizaría una venta a crédito, se tendría que utilizar el formato de registros de ventas y el libro de créditos y deudas, que a continuación se esquematiza.

Taller Ideas Madera

LIBRO DE CREDITO Y DEUDAS

Mes de _____ de 2012

Fecha	Nombre	Detalle	Valor Crédito por cobrar	Valor Deuda por pagar	fecha tope	TIPO	
						C	M

4.9.1.3.3. Documentos que sustentan el proceso de la venta.

El Régimen de facturación es el proceso a través del cual el SRI autoriza la emisión de documentos que acreditan la transferencia de bienes o la prestación de servicios de cualquier naturaleza.
Por ésta obligación tributaria, están obligados a emitir y entregar comprobantes de venta todas las personas naturales y sociedades que vendan o transfieran bienes y servicios.

En el caso de personas naturales no obligadas a llevar contabilidad, la obligación se genera cuando la transacción es superior a US$4,00.
Las sociedades y las personas naturales obligadas a llevar contabilidad deben emitir comprobantes de venta por cualquier monto.
La obligación de emitir y entregar comprobantes de venta rige inclusive para la venta o transferencia de bienes y servicios que no están gravados con el IVA.

El SRI autoriza la impresión de comprobantes de venta, documentos complementarios y comprobantes de retención a través de los establecimientos gráficos autorizados.

Comprobantes de venta autorizados:

En el Art. 13 del Reglamento de Comprobantes de Venta y Retención dice: *Se establece los comprobantes autorizados por el SRI y éstos son:*

- Facturas.
- Notas o boletas de venta / notas de venta simplificadas.
- Liquidaciones de compra de bienes y prestación de servicios.
- Tiquetes emitidos por máquinas registradoras.
- Boletos o entradas a espectáculos públicos.

- Otros documentos autorizados como los emitidos por Instituciones Financieras, documentos de importación y exportación, tiquetes aéreos, entre otros.

4.9.1.3.3.1. Factura.- Se emitirá en el caso de que su cliente vaya a comercializar sus productos. Debe tenerse en cuenta que las características de las Facturas son:

- Dar derecho a Crédito Tributario
- Se modificarán o anularán con la emisión de una Nota de Crédito
- Deberá hacerse constar el nombre, RUC o Cédula y dirección del cliente
- Debe ir el número de Guía de remisión
- Siempre estará desglosado el Impuesto.
- Las facturas no deberán tener errores, tachones ni enmendaduras.

Aplicación: *Se aplicará la factura en los casos que el artesano que por su actividad realice declaraciones de IVA 0%*

Ejemplo de Factura

TALLER IDEA MADERA

BORJA LEMOS JUAN JOSE
Dirección: Salinas 305 entre Olmedo y Sucre
Telf.: 097843367
CALIFICACION ARTESANAL Nº 84587
Esmeraldas - Ecuador

RUC: 0800985129001

F A C T U R A

001-001
0000001

NOTA: NO COBRAMOS IVA

SRI: 1110058863

Fecha de Emisión: _____ **RUC:**_____
Señor (es): _____
Dirección: _____ **G. de Rem:** _____

Cant.	DETALLE	V. Unitario	V. Total

FAJARDO CALLE OSCAR - IMPRENTA "VICTORIA", Telf.: 2727791 - RUC- 0800568412001
AUT. 2369-001151-0001250 - FECHA AUT. 06/09/2011 - VALIDO HASTA EL 06/09/12

Original : CLIENTE - Copia: EMISOR

Subtotal 12%	
Subtotal 0%	
Descuento	
SUBTOTAL	
IVA 12%	
TOTAL	

_____ Recibí Conforme

_____ Firma Autorizada

4.9.1.3.3.2. Nota de Venta (Contribuyente RISE).-

Se emitirá para las ventas efectuadas a consumidores finales, es decir en aquellos negocios tales como papelerías, restaurantes, modisterías, carpinterías, bares, etc. En los cuales los clientes no podrán volver a vender ese producto.

Las características de la Nota de Venta son:

- No dan derecho a Crédito Tributario
- Se hará constar el nombre del cliente cuando la venta sea superior a $40,oo
- No necesita guía de remisión
- No es obligatorio el desglose del IVA sin embargo este será incluido en el precio

Aplicación: *Se aplicará la nota de venta única y exclusivamente en el caso que el artesano, se halla registrado para hacer sus pagos de impuestos a través de la modalidad RISE*

Ejemplo de Nota de Venta

BORJA LEMOS JUAN JOSE
TALLER IDEA MADERA
Dirección: Salinas 305 entre Olmedo y Sucre
Telf.: 097843367
CALIFICACION ARTESANAL Nº 84587
Esmeraldas - Ecuador

RUC: 0800985129001
Aut. SRI: 1020556988
Válido hasta Octubre-2012

NOTA VENTA

001-001-0000001

Fecha de Emisión: _____ **RUC:**_____
Señor (es): _____
Dirección: _____

Cant.	DETALLE	V. Unitario	V. Total

Juan Carlos Alvarez Ortiz, GRáficos Z.
09015401420001 Aut. 4502

TOTAL

Original : CLIENTE - Copia: EMISOR

Los comprobantes anteriormente enumerados servirán cualquiera de ellos para la emisión en las ventas efectuadas por artesanos.

Vale la pena aclarar que debido a la actividad comercial de muchos artesanos estos se encuentran en la obligación de emitir un comprobante de venta ya sea factura o nota de venta.

Para lo anteriormente explicado se hace referencia el manejo de este régimen impositivo.

4.9.1.3.3.2.1. Régimen Impositivo Simplificado

La Ley de Equidad Tributaria en su Art. 97 dice: Establécese el Régimen Impositivo Simplificado que comprende las declaraciones de los Impuestos a la Renta y al Valor Agregado, para los contribuyentes que se encuentren en las condiciones previstas en este título y opten por éste voluntariamente.

El RISE es entonces, un nuevo régimen de incorporación voluntaria, reemplaza el pago del IVA y del Impuesto a la Renta a través de cuotas mensuales y tiene por objeto mejorar la cultura tributaria en el país.

¿Cuándo y dónde se puede incorporar al RISE?

Se pueden incorporar al Régimen Simplificado a partir del 1 de agosto de 2008. Para inscribirse pueden hacerlo en cualquier oficina del SRI a nivel nacional o a través de brigadas móviles, adicionalmente se dispone del servicio de preinscripción vía Internet, luego deberá acercarse a una ventanilla exclusiva para culminar el proceso de inscripción al RISE, de esta manera disminuirá el tiempo de espera.

Recuerde: las cuotas RISE empiezan a ser pagadas desde el mes siguiente al de la inscripción.

Cuotas RISE

La tabla de utilización para el pago de cuotas RISE que utilizarían el área manufacturera es el siguiente:

ACTIVIDADES DE MANUFACTURA					
	INTERVALOS DE INGRESOS ANUALES		INTERVALOS DE INGRESOS MENSUALES PROMEDIO		CUOTA MENSUAL
CATEGORÍA	INFERIOR	SUPERIOR	INFERIOR	SUPERIOR	
1	-	5.001	-	417	1,17
2	5.001	10.001	417	833	5,84
3	10.001	20.001	833	1.667	11,67
4	20.001	30.001	1.667	2.500	21,01
5	30.001	40.001	2.500	3.333	29,18
6	40.001	50.001	3.333	4.167	37,34
7	50.001	60.001	4.167	5.000	52,52

¿Cuáles son las condiciones y requisitos que debe cumplir una persona que quiera acogerse al RISE?

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, para el año 2011 equivale a 9210 USD
- No dedicarse a alguna de las actividades restringidas
- No haber sido agente de retención durante los últimos 3 años.

Requisitos:

- Presentar el original y copia de la cédula de identidad o ciudadanía
- Presentar el último certificado de votación
- Presentar original y copia de una planilla de agua, luz o teléfono, o contrato de arrendamiento, o comprobante de pago del impuesto predial, o estado de cuenta bancaria o de tarjeta de crédito (de los 3 últimos meses).

- Las personas naturales nacionales o extranjeras que ejerzan actividades comerciales, industriales, financieras, inmobiliarias y profesionales a excepción de los artesanos calificados por la Junta Nacional de Defensa del Artesano deben presentar el original y copia del pago de la patente municipal.

¿Qué beneficios ofrece el RISE?

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

¿Si me inscribo en el RISE que tipo de comprobante de venta debo entregar?

Un contribuyente RISE entregará comprobantes de venta simplificados, es **decir notas de venta o tiquete 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.

¿Cuáles son las obligaciones de un contribuyente inscrito en el RISE?

- Pagar su cuota puntualmente o pre pagar el año.
- Emitir los comprobantes de venta autorizados.

¿Cuáles son las sanciones por no pago de cuotas?

- No paga 3 cuotas es clausurado
- No paga 6 cuotas es excluido, debe ponerse al día y no puede re ingresar al régimen simplificado hasta después de un 24 meses.
- Además al no pagar se expone a perder todos los beneficios que tiene un contribuyente RISE es decir:

    - Deberá presentar formularios de declaración de IVA y Renta.
    - No estará exento de retenciones en la fuente de impuestos.
    - Deberá llevar contabilidad en caso necesario
    - Deberán emitir facturas con datos informativos sobres clientes completos además de notas de venta.

4.9.1.4. COMPRAS (GASTOS)

Al momento de realizar una adquisición no solamente cuando sea al momento de comprar materia prima, sino también cuando incurra otros gastos como: pago de servicios básicos (agua, luz, teléfono), se hará uso del formato de registro de compras, como anteriormente se detallaba.

Taller Ideas Madera

REGISTRO DE COMPRAS

Correspondiente al mes de _____del

Fecha	Compro		Número	RUC	Nombre/ Razón Social	Detalle	Base 0%	Base 12%	IVA 12%	Valor Total	Efectivo
	Fac	NV	Docum.								

4.9.1.5. Cierre de Libros

- **Cerrar el Libro de Ventas**

En la línea "TOTAL VENTAS del MES" (última de la hoja), detallar:

subtotal	Hacer el total de todas las ventas, utilizando los subtotales
IVA	Hacer el total del IVA colectado este mes
valor total	Hacer el total de todas las ventas con IVA, utilizando los subtotales. Comprobar que el resultado sea igual al subtotal más el IVA.
Efectivo	Hacer la suma de cada efectivo recibido durante este mes

- **Cerrar el Libro de Gastos**

En la línea "TOTAL GASTOS del MES" (última de la hoja), detallar:

subtotal	Hacer el total de todos los gastos, utilizando los subtotales
IVA	Hacer el total del IVA de los gastos de este mes (el SRI lo va a devolver)

valor total	Hacer el total de todos los gastos con IVA, utilizando los subtotales. Comprobar que el resultado sea igual al subtotal más el IVA.
Efectivo	hacer la suma de cada efectivo recibido durante este mes

- **Operaciones del libro de Créditos y Débitos**

El **libro de Créditos y Débitos** sigue mes tras mes, así no se habla de cerrar el libro al fin del mes pero se habla de hacer las operaciones necesarias para cuidar al pago y cobro de ellos.

- tachar los valores de créditos y débitos que están cancelados.
- pedir a los clientes que compraron a crédito y que se han pasado la fecha tope, de pagar el crédito. Los clientes que no respetan la fecha hacen correr un riesgo importante a la empresa. Ellos no pueden comprar más a crédito antes de pagar totalmente sus créditos.
- para los créditos de un año o más que no están pagados, escribir un "M" (como moroso) en la columna extra. Estos créditos serán apuntados como una perdida durante este mes. Sin embargo, tiene que seguir pidiendo el cobro del crédito.
- cuidar que la empresa paga sus deudas al tiempo. Respetar a sus proveedores le ayuda a establecer una relación durable de confianza.

4.9.1.6. Forma de tributar para campo artesanal

La Ley de Régimen Tributario Interno establece:

Son personas naturales todas aquellas personas, nacionales o extranjeras, que realizan actividades económicas lícitas.

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 a su actividad económica.

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: tener ingresos mayores a $100.000, o que inician con un capital propio mayor a $60.000, o sus costos y gastos han sido mayores a $80.000***.

En estos casos, están obligadas a llevar contabilidad, bajo la responsabilidad y con la firma de un contador público 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.

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.

4.9.1.6.1. Presentar las declaraciones que correspondan Impuesto al Valor Agregado:

El SRI dispone a través de la LRTI que las personas naturales no obligadas a llevar contabilidad presentarán su declaración de IVA en el Formulario 104A, el mismo que puede ser elaborado en el programa informático DIMM (de distribución gratuita) y enviado por Internet de la web: www.sri.gob.ec.

Es entonces que de acuerdo al Art. 56 de la L.R.T.I., dice que entre los servicios grabados con IVA tarifa 0% están: “Los servicios prestados personalmente por los artesanos calificados por la Junta Nacional de Defensa del Artesano. También tendrán tarifa cero de IVA los servicios

que presten sus talleres y operarios y bienes producidos y comercializados por ellos.

Por ello la declaración de Impuesto al Valor Agregado será de manera semestral por considerarse un servicio tarifa 0%.

Los plazos para presentar las declaraciones y pagar los impuestos se establecen conforme el noveno dígito del RUC:

NOVENO DIGITO 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

4.9.1.6.2. Intereses por mora y multa tributaria por declaraciones tardías.

- **Interés por Mora**

  El interés por mora por declaraciones tardías se aplicaran siempre y cuando exista impuesto causado y se realice el pago con días de atraso.

Porcentajes de interés por mora:

VIGENCIA	2009	2010	2011	2012
ENE-MAR	1,143%	1,149%	1,085%	1,021%
ABR-JUN	1,155%	1,151%	1,081%	1,021%
JUL-SEP	1,155%	1,128%	1,046%	1,021%
OCT-DIC	1,144%	1,130%	1,046%	1,021%

- **Interés por Multa**

Existen tres casos en los cuales se aplicarían las multas por declaración tardía:

a) **Declaración con impuesto causado a pagar:** El porcentaje de multa es del 3% por mes (período) o fracción básica.
b) **Declaración que no causa impuesto y que ha realizado venta en el periodo:** El porcentaje de multa es el 0,1% por el total de las ventas realizadas en el mes o período de cálculo.
c) **Declaración en cero, o no ha efectuado ventas y posee sólo compras en el mes o período.** Éstas se considerarán como sanciones pecuniarias.

Base Legal.- Instructivo para la aplicación de Sanciones Pecuniarias, publicado en SUP.R.O. del 11-Oct-2011.

5.2.1.1. *Cuantías de multas liquidables por omisiones no notificadas por la administración tributaria.*
5.2.1.2. *Cuantías de multas liquidables por omisiones detectadas y notificadas por la administración tributaria.*
5.2.2. *Cuantías de multa por omisiones detectadas y juzgadas por la administración tributaria.*

Tipo de contribuyente	Cuantías en dólares de los Estados Unidos de América		
	5.2.1.1.	5.2.1.2	5.2.2.
Contribuyente especial	USD 250,00	USD 375,00	USD 500,00
Sociedades con fines de lucro	USD 125,00	USD 187,50	USD 250,00
Persona natural obligada a llevar contabilidad	USD 62,50	USD 93,75	USD 125,00
Persona natural no obligada a llevar contabilidad, sociedades sin fines de lucro	USD 31,25	USD 46,88	USD 62,50

El incumplimiento de las normas vigentes establecidas podrá ser sancionado de conformidad a lo establecido en el Código Tributario.

4.9.1.7. EJERCICIOS PRACTICOS

4.9.1.7.1. CASO Nº1.- ARTESANO O CONTRIBUYENTE QUE REALIZA DECLARACIONES DE IMPUESTOS.

DATOS:

El Taller Idea Madera cierra un contrato con N°010, con el Sr. Diego Galarza Bermejo, con RUC N° 0802465502001; el día 25 de mayo del 2012, para que se le elaboren3 puertas en dormilón y se le haga la entrega el fin de mes de junio del 2012. Para ello se detallan los siguientes pasos que se deberan seguir para el control contable, tributario, administrativo y financiero del taller.

Se requiere:

- Paso Nº 1.- Elaboración del presupuesto.
- Paso Nº 2.- Registro de la Compra por la adquisición de materiales.
- Paso N° 3.- Registro de ingreso mercaderia en Tarjeta Kardex.
- Paso N° 4.- Requerimiento del Material de Bodega al Taller.
- Paso N° 5.- Elaboración de la fatura.
- Paso N° 6.- Registro de la Venta.
- Paso N° 7.- Registro de Venta a Crédito (Opcional si existe).
- Paso N° 8.- Registro del cobro de la Deuda a Crédito (Opcional si existe).
- Paso N° 9.- Pago de Nómina de Fábrica.
- Paso N° 10.- Declaración de Impuestos.
    - *10.1. Declaración de Impuestos al Día.*
    - *10.2. Declaración de Impuestos tardío (atrasado)*

PASO Nº1.- Elaboración del presupuesto: Se genera la Orden de Producción N° 005, para la elaboración de 3 puertas en dormilon tamaño 210 x 80 CM, para lo cual se efectúa el requerimiento del material que va ser utilizado en dicha orden, de los cuales el maestro solicita los siguientes:

d) Materia prima y Materiales

6 Tablones de dormilón de 4 mt
3 galones de Pintura Laca
6 litros de Pega Blanca
3 libras de Clavos 1/2"
3 Chapas viro
6 Pliegos de lija c-8

e) Mano de obra

Para el cálculo de la mano de obra se considera el siguiente cuadro donde se detallan los productos, su costo de mano de obra directa y el tiempo en días y en hora, que se aplica para elaborar un mueble de interior.

El horario del maestro es de 9h00 a 13h00 y de 14h00 a 18h00, siendo 8 horas laborales diarias, tomando en consideración que si la producción sube se labora días sábados pagados en horas extras. Cabe indicar que el maestro laboró normalmente todo el mes de junio, mediante el pedido según la Orden de Producción N°005, como también el dueño de taller remunera siempre una comisión fija $5,00 por cada día del mes.

El maestro para poder cumplir con esta OP N° 005 labora horas extras dos sábados desde la 9am a 1pm.

COSTO DE MANO DE OBRA POR CADA UNIDAD A PRODUCIRSE

			A	B	C	D =(B*C)	E	F =(20*C)	G =(A*F)
MANO DE OBRA	CARACTERISTICAS	REFERENCIA DE PRODUCCION POR CADA ARTESANO	COSTO UNIDAD	HORAS DIARIAS	TIEMPO ELABORACION UNIDAD EN DIAS	HORAS ELABORACION UNIDAD	DIAS LABORALES POR HORAS ELABO C/U	PRODUCCION MENSUAL UNIDADES	PRODUCCION MENSUAL EN DOLARES
SILLAS		2 unidades en 1 dia	$ 6,00	8	0,5	4	20 dias/ 0,05 dias	40	$ 240,00
MESA DE CENTRO	80 CM DIAMETRO	3 unidades en 1 semana	$ 18,00	8	2,33	18,67	20 dias/ 2,33 dias	8,57	$ 154,29
PUERTAS	2,5 METROS X 95 CM	1 unidad en 1 semana	$ 36,00	8	7	56	20 dias/ 7 dias	2,86	$ 102,86
PUERTAS	210x80CM CON DISEÑO	1 unidad en 1 semana	$ 81,00	8	7	56	20 dias/ 7 dias	2,86	$ 231,43
JUEGO DE COMEDOR	DE 6 SILLAS	1 unidad en 15 dias	$ 120,00	8	15	120	20 dias/ 15 dias	1,33	$ 160,00
CAMA 2 PLAZAS		2 unidades en 20 dias	$ 30,00	8	10	80	20 dias/ 10 dias	2	$ 60,00
JUEGO DE SALA	5 PIEZAS (2 SILLONES PE	1 unidad en 20 dias	$ 180,00	8	20	160	20 dias/ 20 dias	1	$ 180,00

COMISION $5,00 CADA DIA DEL MES

f) Costos generales de fabricación

Como no se puede cuantificar los costos indirectos, se ha considerado un 25% de costos indirectos por el costo de producción efectuado.

TALLER "IDEA MADERA"			
CLIENTE:	DIEGO GALARZA BERMEJO		
DIRECCIÓN:	CALLE QUITO ENTRE COLON Y ELOY ALFARO		
FECHA :	28/05/2012	**DETALLE:**	PUERTA DE DORMILON
CONTRATO:	0010		TAMAÑO 210 x 80 CM
ORDEN DE PRODUCCIÓN:	005		FORMATO: ARMADO BORDE
PRESUPUESTO #:	1		12CM X 4CM.
CANTIDAD PRESUPUESTADA:	3		

MATERIA PRIMA				
NOMBRE	**U. med.**	**Cant.**	**V. Unit.**	**V. Total(c/IVA)**
Tablón de dormilón de 4 mt	unidad	6,00	$18,00	108,00
		T.M.P (C/IVA)		**108,00**
MATERIALES DIRECTO DE FÁBRICACIÓN				
Nombre	**U. med.**	**Cant.**	**V. Unit.**	**V. Total(c/IVA)**
Pintura Laca	Galón	3,00	$ 24,00	$ 72,00
Pega Blanca	lt	6,00	$12,00	$72,00
Clavos 1/2"	Lb	3,00	$ 1,20	$ 3,60
Chapa viro	unidad	3,00	$18,00	$54,00
Pliegos de lija c-8	unidad	6,00	$ 3,60	$21,60
		T.M.I.P		**$223,20**
MANO DE OBRA				
.				**V. Total**
MANO OBRA DIRECTA				$231,43
1 MASTRO		**T.M.O**		**$231,43**
Costo de Producción				$527,14
Aporte a otros indirectos			**25%**	$131,79
Costo elaboración producto				$658,93
Comisión venta			**25%**	$164,73
Base imponible				$ 823,66
IVA			**12%**	--------
Precio Total				$823,66
Precio Unitario				$274,55

PASO Nº 2.- Registro de la Compra por la adquisición de materiales: Se verifica que se encuentra en existencia para dar inicio a la OP N°5, y lo que no se encuentre, se tendra que realizar la compra de materiales y materia prima para la elaboración de la orden de produccion de 3 puertas, para lo cual se registra la

compra. Cabe indicar que el taller Idea Madera si tiene en bodega la materia prima para cumplir con la orden de producción.

Factura de compra:

ALMACENES KIWI

Dirección: Pedro Vicente Maldonado atrás y Muriel esq

Dirección Matriz: Quito: Valle de los Chillos

RUC: 1796759803001

F A C T U R A

001-003
0005638

SRI: 1100054359

Fecha de Emisión: 01 DE JUNIO DEL 2012 **RUC:0800985129001**
Señor (es):BORJA LEMOS JUAN JOSE
Dirección: SALINAS 305 ENTRE OLMEDO Y SUCRE **G. de Rem:** _____

Cant.	DETALLE	V. Unitario	V. Total
4	GALONES DE PINTURA LACA (C/IVA)	$24,00	$96,00
7	LITROS PEGA BLANCA (C/IVA)	$12,00	$84,00
4	LIBRA DE CLAVO ½" (C/IVA)	$ 1,20	$ 4,80
4	CHAPAS VIRO (C/IVA)	$18,00	$72,00
7	PLIEGOS DE LIJA C-8 (C/IVA)	$ 3,60	$25,20

FAJARDO CALLE OSCAR - IMPRENTA "VICTORIA", Telf.: 2727791 - RUC- 0800568412001

Original : CLIENTE - Copia: EMISOR

Subtotal 12%	$251,79
Subtotal 0%	----------
Descuento	- ----------
SUBTOTAL	----------
IVA 12%	$30,21
TOTAL	$282,00

_____ _____

Recibí Conforme **Firma Autorizada**

Taller Ideas Madera
REGISTRO DE COMPRAS
Correspondiente al mes de Junio del 2012

Fecha	Compro		Número Docum.	RUC	Nombre/ Razón Social	Detalle	Base 0%	Base 12%	IVA 12%	Valor Total	Efectivo
	Fac	NV									
01-06-12	X		001-003-00005638	1796759803001	KIWI	COMPRA MATERIAL		$251,79	$30,21	$282,00	$282,00

PASO N° 3.- Registro de ingreso mercaderia en Tarjeta Kardex: *(Anteriormente se explicó que e aplicará el Método Promedio Ponderado por su fácil cálculo)*. Se realiza el registro de ingreso de la materia prima en la kardex correspondiente por cada producto. Se deja expresa también el registro de kardex de los tablones ya que si se cuenta con la materia prima por el momento.

TALLER IDEA MADERA

TARJETA KARDEX

Cuenta Materia prima
Artículo Tablón en dormilón 4mmt
Método Promedio Ponderado

Fecha	Concepto	Ingresos			Egresos			Saldos		
		Cantidad	V. Unitario	V. Total	Cantidad	V. Unitario	V. Total	Cantidad	V. Unitario	V. Total
31-05-12	Inventario Inicial							7	$18,00	$126,00

TALLER IDEA MADERA

TARJETA KARDEX

Cuenta Materiales directos
Artículo Pintura Laca
Método Promedio Ponderado

Fecha	Concepto	Ingresos			Egresos			Saldos		
		Cantidad	V. Unitario	V. Total	Cantidad	V. Unitario	V. Total	Cantidad	V. Unitario	V. Total
	Inventario Inicial									**$0,00**
01-06-12	**Compra s/f nº5638**	4	$ 24,00	$ 96,00				4	$24,00	$96,00

TALLER IDEA MADERA

TARJETA KARDEX

Cuenta Materiales directos
Artículo Pega Blanca
Método Promedio Ponderado

Fecha	Concepto	Ingresos			Egresos			Saldos		
		Cantidad	V. Unitario	V. Total	Cantidad	V. Unitario	V. Total	Cantidad	V. Unitario	V. Total
	Inventario Inicial									**$0,00**
01-06-12	**Compra s/f nº5638**	7	$12,00	$84,00				7	12,00	84,00

TALLER IDEA MADERA

TARJETA KARDEX

Cuenta Materiales Directos
Artículo Clavo ½"
Método Promedio Ponderado

Fecha	Concepto	Ingresos			Egresos			Saldos		
		Cantidad	V. Unitario	V. Total	Cantidad	V. Unitario	V. Total	Cantidad	V. Unitario	V. Total
	Inventario Inicial									**$0,00**
01-06-12	**Compra s/f n º5638**	4	$1,20	$4,80				4	$1,20	$4,80

TALLER IDEA MADERA

TARJETA KARDEX

Cuenta Materiales Directos
Artículo Chapa viro
Método Promedio Ponderado

Fecha	Concepto	Ingresos			Egresos			Saldos		
		Cantidad	V. Unitario	V. Total	Cantidad	V. Unitario	V. Total	Cantidad	V. Unitario	V. Total
	Inventario Inicial									**$0,00**
01-06-12	**Compra s/f nº5638**	4	$18,00	$72,00				4	$18,00	$72,00

TALLER IDEA MADERA

TARJETA KARDEX

Cuenta Materiales Directos
Artículo Lija c-8 (pliego)
Método Promedio Ponderado

Fecha	Concepto	Ingresos			Egresos			Saldos		
		Cantidad	V. Unitario	V. Total	Cantidad	V. Unitario	V. Total	Cantidad	V. Unitario	V. Total
	Inventario Inicial									**$0,00**
01-06-12	**Compra s/f nº5638**	7	$3,60	$25,20				7	$3,60	$25,20

PASO N° 4.- Requerimiento del Material de Bodega al Taller: Al momento de elaborar el presupuesto se requiere el material almacenado en bodega, entonces se registra la utilización del material en existencia por tener en stock o por la adquisición de materiales, se realizará este paso cada vez que se de por utilizado un material para una orden de producción determinada.

TALLER IDEA MADERA

TARJETA KARDEX

Cuenta Materia prima
Artículo Tablón en dormilón 4mmt
Método Promedio Ponderado

Fecha	Concepto	Ingresos			Egresos			Saldos		
		Cantidad	V. Unitario	V. Total	Cantidad	V. Unitario	V. Total	Cantidad	V. Unitario	V. Total
31-05-12	Inventario Inicial							7	$18,00	$126,00
01-06-12	Requerimiento material				6	$18,00	$108,00	1	$18,00	$18,00

TALLER IDEA MADERA

TARJETA KARDEX

Cuenta Materiales directos
Artículo Pintura Laca
Método Promedio Ponderado

Fecha	Concepto	Ingresos			Egresos			Saldos		
		Cantidad	V. Unitario	V. Total	Cantidad	V. Unitario	V. Total	Cantidad	V. Unitario	V. Total
	Inventario Inicial									**$0,00**
01-06-12	**Compra s/f nº5638**	4	$ 24,00	$ 96,00				4	$24,00	$96,00
01-06-12	**Requerimiento material**				3	$24,00	$72,00	1	$24,00	$24,00

TALLER IDEA MADERA

TARJETA KARDEX

Cuenta Materiales directos
Artículo Pega Blanca
Método Promedio Ponderado

Fecha	Concepto	Ingresos			Egresos			Saldos		
		Cantidad	V. Unitario	V. Total	Cantidad	V. Unitario	V. Total	Cantidad	V. Unitario	V. Total
	Inventario Inicial									**$0,00**
01-06-12	**Compra s/f nº5638**	7	$12,00	$84,00				7	$12,00	$84,00
01-06-12	**Requerimiento material**				6	$12,00	$72,00	1	$12,00	$12,00

TALLER IDEA MADERA

TARJETA KARDEX

Cuenta Materiales Directos
Artículo Clavo ½"
Método Promedio Ponderado

Fecha	Concepto	Ingresos			Egresos			Saldos		
		Cantidad	V. Unitario	V. Total	Cantidad	V. Unitario	V. Total	Cantidad	V. Unitario	V. Total
	Inventario Inicial									**$0,00**
01-06-12	**Compra s/f nº5638**	4	$1,20	$4,80				4	$1,20	$4,80
01-06-12	**Requerimiento material**				3	$1,20	$3,60	1	$1,20	$1,20

TALLER IDEA MADERA

TARJETA KARDEX

Cuenta Materiales Directos
Artículo Chapa viro
Método Promedio Ponderado

Fecha	Concepto	Ingresos			Egresos			Saldos		
		Cantidad	V. Unitario	V. Total	Cantidad	V. Unitario	V. Total	Cantidad	V. Unitario	V. Total
	Inventario Inicial									**$0,00**
01-06-12	**Compra s/f nº5638**	4	$18,00	$72,00				4	$18,00	$72,00
01-06-12	**Requerimiento material**				3	$18,00	$54,00	1	$18,00	$18,00

TALLER IDEA MADERA

TARJETA KARDEX

Cuenta Materiales Directos
Artículo Lija c-8 (pliego)
Método Promedio Ponderado

Fecha	Concepto	Ingresos			Egresos			Saldos		
		Cantidad	V. Unitario	V. Total	Cantidad	V. Unitario	V. Total	Cantidad	V. Unitario	V. Total
	Inventario Inicial									**$0,00**
01-06-12	**Compra s/f nº5638**	7	$3,60	$25,20				7	$3,60	$25,20
01-06-12	**Requerimiento material**				6	$3,60	$21,60	1	$3,60	$3,60

PASO N° 5.- Elaboración de la factura:

TALLER IDEA MADERA

BORJA LEMOS JUAN JOSE

Dirección: Salinas 305 entre Olmedo y Sucre

RUC: 0800985129001

F A C T U R A

001-001
0000001

NOTA: NO COBRAMOS IVA

SRI: 1110058863

Fecha de Emisión: 30 DE JUNIO DE 2012 **RUC:**0802465502001
Señor (es):DIEGO GALARZA BERMEO
Dirección: CALLE QUITO ENTRE COLON Y ELOY ALFARO **G. de Rem:** _____

Cant.	DETALLE	V. Unitario	V. Total
3	PUERTAS DE DORMILON MODELO 306-PTOSCANA	$274,55	$823,65
	TAMAÑO 210 X 80CM		

FAJARDO CALLE OSCAR - IMPRENTA "VICTORIA", Telf.: 2727791 - RUC- 0800568412001

Original : CLIENTE - Copia: EMISOR

Subtotal 12%	
Subtotal 0%	$823,65
Descuento	
SUBTOTAL	
IVA 12%	
TOTAL	$823,65

_____ _____

Recibí Conforme Firma Autorizada

PASO N° 6.- Registro de la Venta: El Taller realiza la venta documentada de las 3 puertas a su cliente Diego Galarza realiza, para lo cual cancela el 75% de total de la venta en efectivo y la difencia a 10 días plazo por mutuo acuerdo del dueño del Taller Idea Madera.

Taller Ideas Madera
REGISTRO DE VENTAS
Correspondiente al mes de Junio del 2012

Fecha	Compro.		Número Docum.	RUC	Nombre/ Razón Social	Detalle	Base 0%	Base 12%	IVA 12%	Valor Total	Efectivo
	Fac	NV									
30-06-12	x		001-001-0000007	0802465502001	DIEGO GALARZA	VENTA 3 PUERTAS	$823,65			$823,65	$617,74

PASO N° 7.- Registro de Venta a Crédito: Se realiza el registro en el libro de créditos y deudas de la venta realizada el 75% en efectivo y el 23% a crédito.

Taller Ideas Madera
LIBRO DE CREDITO Y DEUDAS
Mes de Junio de 2012

Fecha	Nombre	Detalle	Valor Crédito por cobrar	Valor Deuda por pagar	fecha tope	TIPO	
						C	M
30-06-12	DIEGO GALARZA	V/ CREDITO 25% DE 3 PUERTAS	$205,91		10-07-12		

PASO N° 8.- Registro del cobro de la Deuda a crédito: El cliente Diego Galarza realiza la cancelación de la deuda pendiente con el taller Idea Madera por la totalidad el día 9/julio/2012.

El registro que se tendría que hacer es el siguiente.

Taller Ideas Madera
LIBRO DE CREDITO Y DEUDAS
Mes de Junio de 2012

Fecha	Nombre	Detalle	Valor Crédito por cobrar	Valor Deuda por pagar	fecha tope	TIPO	
						C	M
31-07-12	DIEGO GALARZA	V/ CREDITO 25% DE 3 PUERTAS	$205,91		10-08-12	X	

PASO N° 9.- Pago de Nómina de Fábrica: Una vez que llega el fin de mes de junio/12, el dueño del Taller Idea Madera debe realizar el pago de la nómina al maestro, al final del mes se realiza la nómina y se provisiona el aporte al IESS por el salario básico que se encuentra dentro de lo estipulado en la tabla salarial para el año 2012.

Calculo horas extras

Ingreso del mes

Producción Horas Ordinarias	$231,43
Comisión diaria ($5,00x30dias)	$150,00
Total Sueldo Básico	**$381,43**

(TSB/ 30 DIAS)/ 8HORAS = VALOR HORA

($381,43/30)/ 8= $1,59

HORAS EXTRAS= VALOR HORA X 100% RECARGO MAS VALOR HORA ORDINARIA

HORAS EXTRAS= ($1,59 * 1)+ $1,59 = $3,18

DOS DIAS LABORADOS DE 9am A 1PM = 8h * $3,18= $25,44

<u>Cálculo de Aportes al IESS</u>.- las aportaciones para el cálculo del IESS se lo realiza por el salario básico que corresponda a $292,00 durante el año 2012. Cabe indicar que el Sr. Maestro se encuentra registrado en el sistema del IESS con un sueldo básico de $292,00. Quedando de la siguiente manera la provisión.

Sueldo Básico $292,00 x Aporte Patronal 11,15% = $32,53

Sueldo Básico $292,00 x Aporte Personal 9,35% = $27,30

TALLER IDEA MADERA
NOMINA DE FABRICA
2DA QUINCENA - AL 30 DEL MES DE JUNIO DEL 2012

								INGRESOS				EGRESOS				
ITEM	APELLIDOS Y NOMBRES	CARGO	FORMA DE PAGO		ORDEN PRODUCCION			SUELDO	H. EXTRAS	IESS	TOTAL	IESS		TOTAL	LIQUIDO A RECIBIR	FIRMA
			EFE	CH N°	N°	N°	N°			AP PATRONAL 11,15%	INGRESOS	A PERSONAL 9,35%	APATRONAL 11,15%	EGRESOS		
1	TREJO ELIAS	MAES	X		010			$381,43	$25,43	$ 32,53	$439,39	$ 27,30	$ 32,53	$59,83	$379,56	
	TOTALES							**$381,43**	**$25,43**	**$32,53**	**$439,39**	**$27,30**	**$32,53**	**$59,83**	**$379,56**	

Esmeraldas, 30 de Junio de 2012

Elaborado por: _____ **Aprobado por:** _____

PASO N° 10.- Declaración de Impuestos: El último paso se deberá efectuar la declaración de impuesto de IVA correspondiente al primer semestre año 2012, periodo del 01/01/12 al 30/06/12. Cabe indicar que según el noveno dígito del RUC del Taller Idea Madera le toca cancelar hasta el 12 del mes subsiguiente, es decir hasta el 12 de julio, mediante el formulario 104A.

Nota: Se realizarán para efectos de explicación, dos clases de declaraciones: a) declaración al día y b) declaración tardía, con cálculo de multa.

Para ello se citan a continuación tres operaciones de compras y dos de ventas que suponemos se habían hecho en el transcurso del 1er semestre del 2012 y que fueron registradas en cada formato que se ha explicado anteriormente.

Como también se dejara expresada la compra anteriormente realizada en todos los pasos registrados y que se sombreara para que se diferencie de qué procedimiento viene.

Compras:

a) Se compró con factura n° 001-002-0003456 a almacenes KIWI, con N° RUC 1796537889001, materiales para la orden de producción n°4 a razón de $100,00 más el IVA ($12,00), y se pagó en efectivo, el día 20-01-12
b) Se hizo el pago del teléfono a CNT s/ factura n° 012-002-0054763, a razón de $7,00 más el IVA (0,84), se pagó en efectivo, el día 23-03-12
c) Se compraron con factura n° 001-002-0003765 materiales a almacenes KIWI, con N° RUC 1796537889001, para la orden de producción n°5 a razón de $250,00 más el IVA (30,00), y se pagó en efectivo, el día 17-06-12

Taller Ideas Madera
REGISTRO DE COMPRAS
Correspondiente al mes de Junio del 2012

Fecha	Compro		Número Docum.	RUC	Nombre/ Razón Social	Detalle	Base 0%	Base 12%	IVA 12%	Valor Total	Efectivo
	Fac	NV									
20-01-12	x		001-002-0003456	1796537889001	KIWI	MATERIALES		$100,00	$12,00	$112,00	$112,00
23-03-12	X		012-002-0054763		CNT	PAGO TELEFONO		$7,00	$0,84	$7,84	$7,84
01-06-12	X		001-003-00005638	1796759803001	KIWI	COMPRA MATERIAL		$251,79	$30,21	$282,00	$282,00
17-06-12	X		001-002-0003765	1796537889001	KIWI	MATERIALES		$250,00	$30,00	$280,00	$280,00
			Total					**$608,79**	**$73,05**	**$681,84**	**$681,84**

Ventas

a) El Taller Idea Madera vendió una puerta avaluada en $300,00; al Señor Byron Jiménez Sosa, con RUC n° 0802345021001, y canceló la totalidad en efectivo, s/f # 001-001-0000013, día 21-01-12.

b) El Taller Idea Madera vendió una cama avaluada en $380,00; al Señor Manuel Quintero Ramírez, con RUC n° 0800021345001, y canceló la totalidad en efectivo, s/f # 001-001-0000015, día 02-02-12

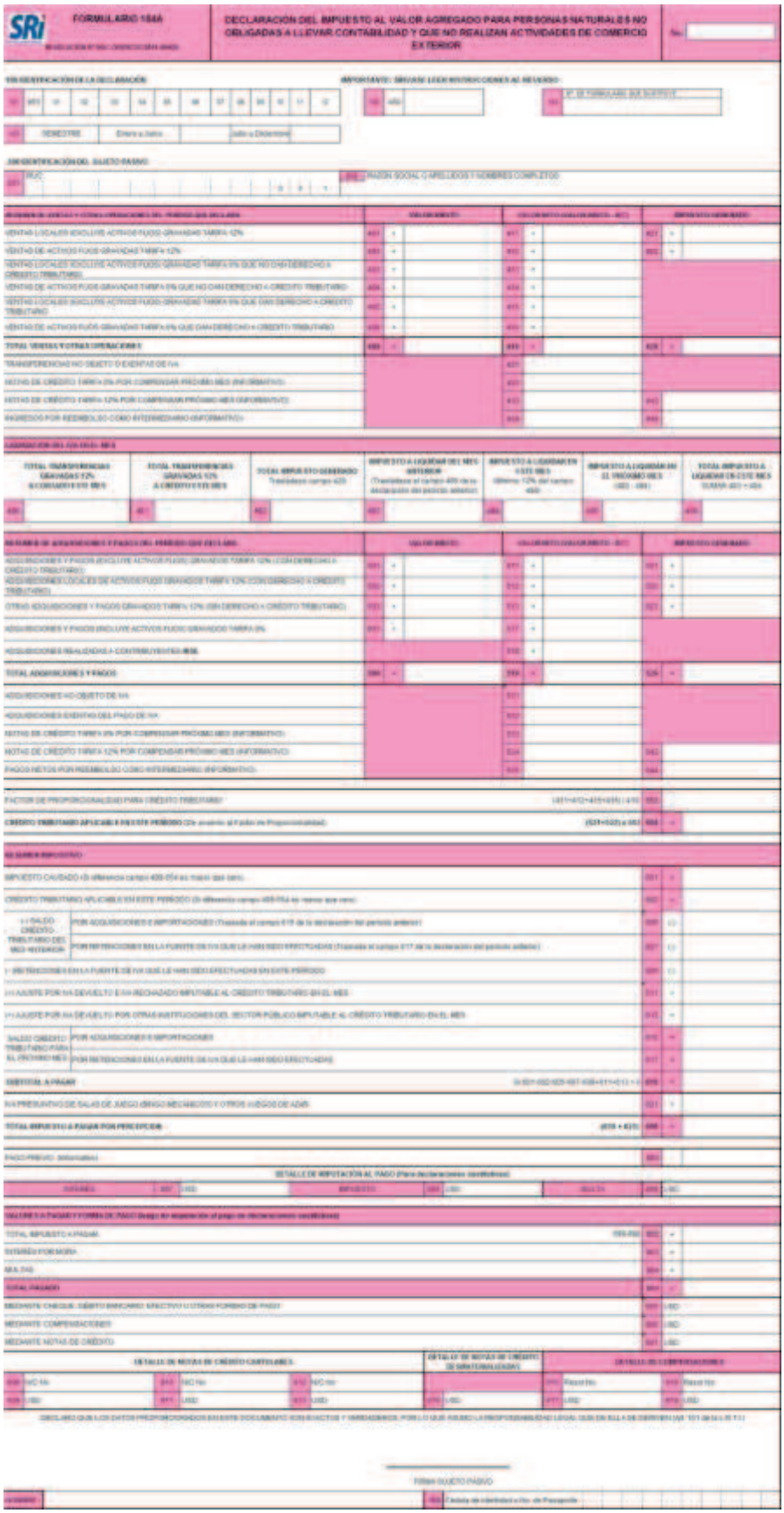
c) El Taller Idea Madera vendió una mesa de centro en $80,00; al Limber Cuero, con RUC n° 0820045203001, y canceló la totalidad en efectivo, s/f # 001-001-0000018, día 25-05-12

Nota: También se dejara expresada la venta anteriormente realizada en todos los pasos registrados y que se sombrea para que se diferencie de qué procedimiento viene.

Taller Ideas Madera
REGISTRO DE REGISTROS DE VENTAS
Correspondiente al mes de Junio del 2012

Fecha	Compro		Número Docum.	RUC	Nombre/ Razón Social	Detalle	Base 0%	Base 12%	IVA 12%	Valor Total	Efectivo
	Fac	NV									
21-01-12	X		001-001-0000013	0802345021001	Byron Jiménez	VENTA DE PUERTA	$300,00			$300,00	$300,00
02-02-12	X		001-001-0000015	0800021345001	Manuel Quintero Ramírez	VENTA DE CAMA	$380,00			$380,00	$380,00
25-05-12	X		001-001-0000018	0820045203001	Limber Cuero	MESA DE CENTRO	$80,00			$80,00	$80,00
30-06-12	X		001-001-0000007	0802465502001	Diego Galarza	VENTA 3 PUERTAS	$823,65			$823,65	$617,74
			TOTALES				**$1583,65**			**$1583,65**	**1377,74**

A continuación se presente el formulario 104A donde se realizara la declaración:



Por lo tanto para el llenado del formulario 104A, se deberá extraer los valores totales del registro de las compras y ventas:

a) Declaración al día:

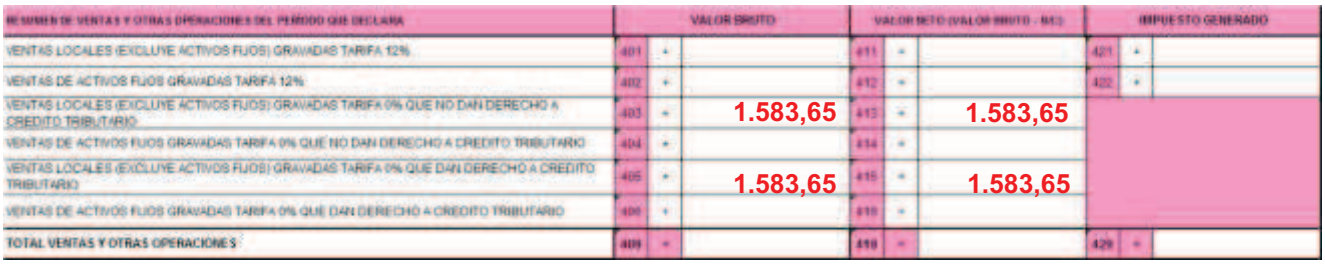
Compras

Total Base 0%	$0,00
Total Base 12%	$608,79
IVA 12%	$73,05
Total compras	**$681,84**

Ventas

Total Base 0%	$1.583,65
Total Base 12%	$0,00
IVA 12%	$0,00
Total ventas	**$1.583,65**

Primera parte.- El total de ventas base 0% se ubicarán en el casillero 403 y 413 por el mismo valor de ventas grabadas tarifa 0% que no dan derecho a crédito tributario. Explicado de la siguiente manera:



Segunda parte: El total de compras base 12% se ubicarán en el casillero 503 y 513 por el mismo valor de compras que no dan derecho de crédito tributario.

Nota: El Crédito Tributario generado por las compras o adquisiciones realizadas en el período, para este tipo de persona natural (artesano), no se aplican, por el hecho de considerarse un servicio con tarifa IVA 0%. Es por ello que se colocarán en el casillero que no dan derecho a crédito tributario.

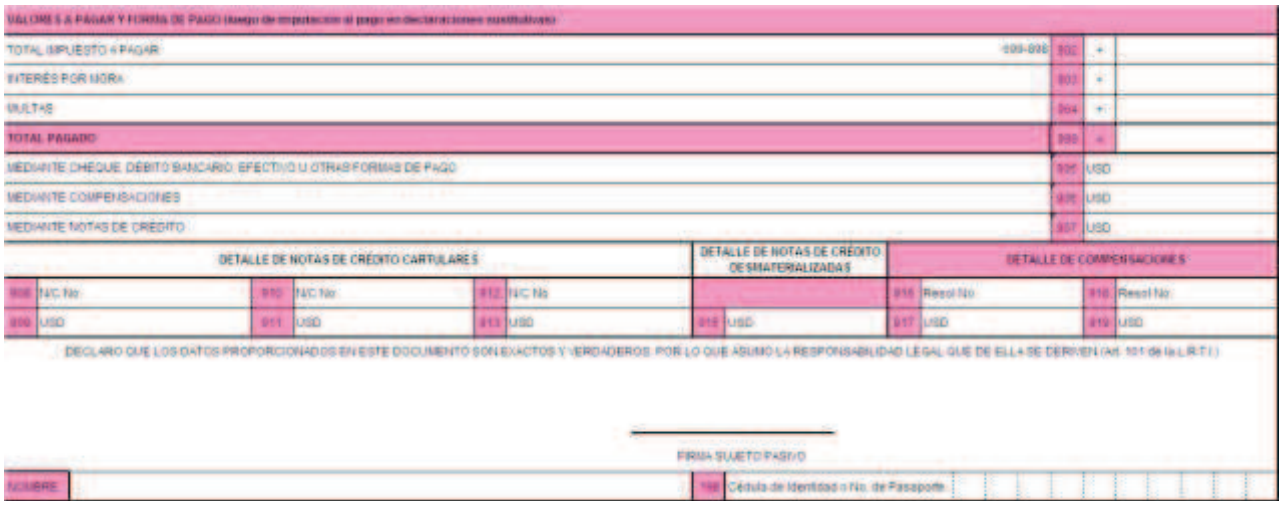
El impuesto causado se ubicará en el casillero 503 y 523. Explicado de la siguiente manera:

RESUMEN DE ADQUISICIONES Y PAGOS DEL PERIODO QUE DECLARA		VALOR BRUTO		VALOR NETO (VALOR BRUTO - IVA)		IMPUESTO GENERADO	
ADQUISICIONES Y PAGOS (EXCLUYE ACTIVOS FIJOS) GRAVADOS TARIFA 12% (CON DERECHO A CRÉDITO TRIBUTARIO)	501	+		511	+	521	+
ADQUISICIONES LOCALES DE ACTIVOS FIJOS GRAVADOS TARIFA 12% (CON DERECHO A CRÉDITO TRIBUTARIO)	502	+		512	+	522	+
OTRAS ADQUISICIONES Y PAGOS GRAVADOS TARIFA 12% (SIN DERECHO A CRÉDITO TRIBUTARIO)	503	+	608,79	513	+	608,79	523	+	73,05
ADQUISICIONES Y PAGOS (INCLUYE ACTIVOS FIJOS) GRAVADOS TARIFA 0%	507	+		517	+			
ADQUISICIONES REALIZADAS A CONTRIBUYENTES RISE				518	+			
TOTAL ADQUISICIONES Y PAGOS	509	+	608,79	519	+	608,79	529	+	73,05

Tercera parte: Consiste en definir si tengo valores a pagar, el impuesto causado se generará siempre y cuando el IVA en Ventas sea mayor en IVA en compras, en este caso se generó que no hay impuesto a pagar, porque solo se tiene un saldo de IVA en compras, pero éste no se convierte en saldo a favor o Crédito Tributario ya que la regla dice que se ésta declarando un servicio Tarifa IVA 0%. Por ende los demás casilleros quedarán en cero (no se llenan según el sistema DIMM Formularios).

RESUMEN IMPOSITIVO				
IMPUESTO CAUSADO (Si diferencia campo 499-554 es mayor que cero)		601	+	
CRÉDITO TRIBUTARIO APLICABLE EN ESTE PERÍODO (Si diferencia campo 499-554 es menor que cero)		602	+	
(-) SALDO CRÉDITO TRIBUTARIO DEL MES ANTERIOR	POR ADQUISICIONES E IMPORTACIONES (Trasladar el campo 615 de la declaración del período anterior)	605	(-)	
	POR RETENCIONES EN LA FUENTE DE IVA QUE LE HAN SIDO EFECTUADAS (Trasladar el campo 617 de la declaración del período anterior)	607	(-)	
(-) RETENCIONES EN LA FUENTE DE IVA QUE LE HAN SIDO EFECTUADAS EN ESTE PERÍODO		609	(-)	
(+) AJUSTE POR IVA DEVUELTO E IVA RECHAZADO IMPUTABLE AL CRÉDITO TRIBUTARIO EN EL MES		611	+	
(+) AJUSTE POR IVA DEVUELTO POR OTRAS INSTITUCIONES DEL SECTOR PÚBLICO IMPUTABLE AL CRÉDITO TRIBUTARIO EN EL MES		613	+	
SALDO CRÉDITO TRIBUTARIO PARA EL PRÓXIMO MES	POR ADQUISICIONES E IMPORTACIONES	615	+	
	POR RETENCIONES EN LA FUENTE DE IVA QUE LE HAN SIDO EFECTUADAS	617	+	
SUBTOTAL A PAGAR	Si 501-502-505-507-509+511+513 > 0	619	+	
IVA PRESUNTIVO DE SALAS DE JUEGO (BINGO MECÁNICOS) Y OTROS JUEGOS DE AZAR		621	+	
TOTAL IMPUESTO A PAGAR POR PERCEPCIÓN	(619 + 621)	699	+	

Cuarta parte: Se coloca todo en cero (Se elige Declaración sin valor a pagar, según programa DIMM Formularios), y se registran los datos que se pide el número de cédula y la firma respectiva.



a) Declaración tardía con un mes de recargo:

Compras

Total Base 0%	$0,00
Total Base 12%	$608,79
IVA 12%	$73,05
Total compras	**$681,84**

Ventas

Total Base 0%	$1.583,65
Total Base 12%	$0,00
IVA 12%	$0,00
Total ventas	**$1.583,65**

Regla: declaración que no causa impuesto a pagar y que genera ventas

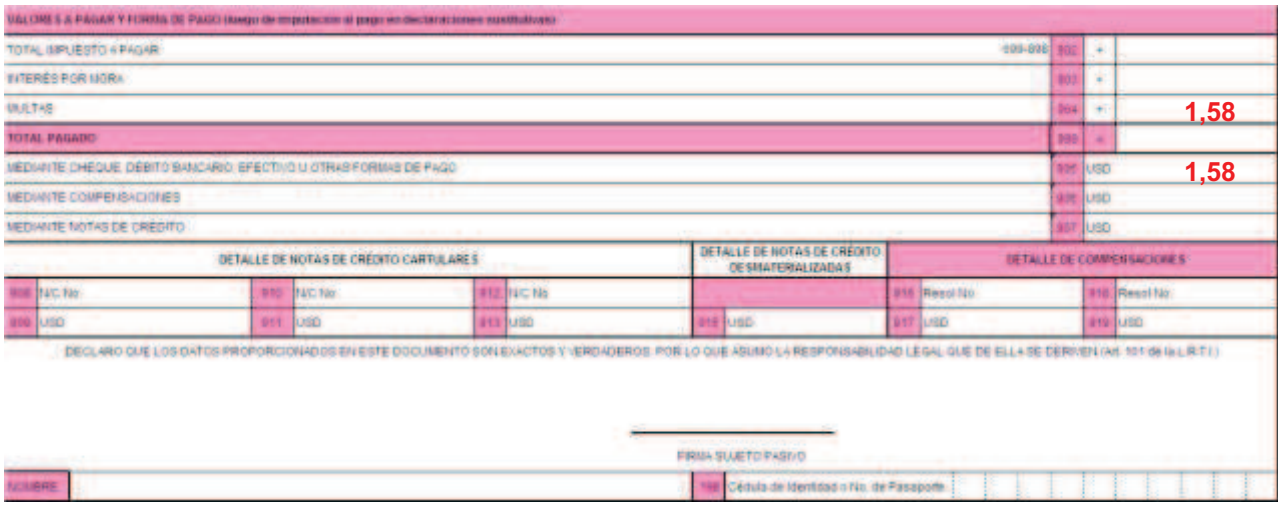
La multa por declaración tardía se calcula:

Ventas

Total Base 0%	$1.583,65
Total Base 12%	$0,00
IVA 12%	$0,00
Total ventas - TV	**$1.583,65**
Multa 0,1% ó 0,001 x TV x Mes caído	**x 0,001**
Total multa	**$1,58**

Se repetirán, el primero, segundo y tercer paso en el llenado del formulario 104A. Sólo variará en el último paso.

Cuarta parte: Se colocará el valor de la multa calculado en el casillero 904 y el total del valor a pagar del formulario en el casillero 905. Cómo también se registrarán los demás datos que piden con número de cédula y firma respectiva. Explicado de la siguiente manera.



4.9.1.7.2. *CASO Nº 2.- ARTESANO O CONTRIBUYENTE QUE NO REALIZA DECLARACION DE IMPUESTOS, SINO QUE PAGA CUOTA MENSUAL POR SUS INGRESOS MEDIANTE LA MODALIDAD RISE.*

Se deja aclarado que el artesano deberá realizar casi todos los 10 pasos explicados con anterioridad, para el registro de sus operaciones de gastos e ingresos; a excepción del paso N° 5 y N° 10, donde se realiza la venta de los productos mediante factura y del pago de impuestos, respectivamente.

El artesano bajo la modalidad RISE no declarará impuestos, por el contrario pagará una cuota mensual según la tabla abajo expresada, de acuerdo a los ingresos que obtuviere en el mes.

ACTIVIDADES DE MANUFACTURA					
	INTERVALOS DE INGRESOS ANUALES		INTERVALOS DE INGRESOS MENSUALES PROMEDIO		CUOTA MENSUAL
CATEGORÍA	INFERIOR	SUPERIOR	INFERIOR	SUPERIOR	
1	-	5.001	-	417	1,17
2	5.001	10.001	417	833	5,84
3	10.001	20.001	833	1.667	11,67
4	20.001	30.001	1.667	2.500	21,01
5	30.001	40.001	2.500	3.333	29,18
6	40.001	50.001	3.333	4.167	37,34
7	50.001	60.001	4.167	5.000	52,52

Tomando como referencia el seguimiento de la venta de las 3 puertas detalladas en el caso N°1 el paso #5, por el contrario el artesano realizará una nota de venta del producto. Quedando de la siguiente manera:

PASO N° 1.- Elaboración Nota de Venta:

BORJA LEMOS JUAN JOSE
TALLER IDEA MADERA
Dirección: Salinas 305 entre Olmedo y Sucre
Telf.: 097843367
CALIFICACION ARTESANAL Nº 84587
Esmeraldas - Ecuador

RUC: 0800985129001
Aut. SRI: 1020556988
Válido hasta Octubre-2012

NOTA VENTA

001-001-0000001

Fecha de Emisión: 30 DE JUNIO DE 2012_ **RUC:**0802465502001
Señor (es): _DIEGO GALARZA
Dirección: _____

Cant.	DETALLE	V. Unitario	V. Total
3	PUERTAS DE DORMILON MODELO 306-PTOSCANA TAMAÑO 210 X 80CM	$274,55	$823,65

Juan Carlos Álvarez Ortiz, Gráficos Z.
09015401420001 Aut. 4502

TOTAL $823,65

Original : CLIENTE - Copia: EMISOR

_____ _____
Recibí Conforme **Firma Autorizada**

PASO N° 2.- Registro de la Venta:

Taller Ideas Madera
REGISTRO DE VENTAS
Correspondiente al mes de Junio del 2012

Fecha	Compro.		Número Docum.	RUC	Nombre/ Razón Social	Detalle	Base 0%	Base 12%	IVA 12%	Valor Total	Efectivo
	Fac	NV									
31-07-12		X	001-001-0000007	0802465502001	DIEGO GALARZA	VENTA 3 PUERTAS	$823,65			$823,65	$823,65

Calculo de cuota mensual correspondiente al mes de junio/12 para el RISE

Total ventas $823,65.

Según la tabla se encuentra en la categoría 2 en el intervalo de ingresos mensuales de $417 a $833; por tanto le toca cancelar al dueño del Taller Idea Madera, la cuota de **$5,84**

4.10. Análisis de Impactos.

Luego de haber realizado el análisis de la información de la tesis en estudio de la situación actual de los artesanos del cantón de Esmeraldas; en cuanto a su aspecto contable, tributario, administrativo, financiero y la aplicación en base de leyes y normativas. Se realizó la investigación de los impactos que puede generar la tesis de estudio en distintos escenarios.

Para una mejor comprensión e interpretación se ha escogido una metodología sencilla:

a. Se ha determinado una serie de ámbitos que directa o indirectamente se relacionan con la tesis desarrollada.

b. La matriz de impactos está elaborada sobre la base de algunos indicadores a los cuales se asigna un nivel de impacto, niveles utilizados de acuerdo al siguiente cuadro:

Cuadro Nº 16

NIVEL	INTERPRETACIÓN
- 3	Impacto alto negativo
- 2	Impacto medio negativo
- 1	Impacto bajo negativo
0	No hay impacto
1	Impacto bajo positivo
2	Impacto medio positivo
3	Impacto alto positivo

Elaborado por Luisana Marín Vera

c. En la matriz de cada área horizontalmente se ubica el rango de impactos establecido en el cuadro anterior mientras que verticalmente se ha determinado una serie de indicadores que determinan el nivel de impacto.

d. A cada indicador se asigna con criterio un valor, para luego realizar la sumatoria total de los niveles de impacto que será dividida para el número de indicadores y que permitirá determinar el nivel de impacto promedio de cada área o ámbito.

e. Bajo cada matriz se realiza un breve análisis y argumento, indicador por indicador en el que se fundamenta los motivos razones o circunstancias por las que se asignó determinado nivel de impacto a cada indicador.

f. Finalmente se ha estructurado una matriz general o global de impactos en la que verticalmente se sustituyen los indicadores por las áreas de influencia y matemáticamente con el procedimiento mencionado se determina el nivel de impacto global de la tesis.

g. Para la determinación de un porcentaje se dividirá la sumatoria que ha alcanzado el nivel de impacto para los indicadores o factores del mismo.

4.10.1. Impactos

Impacto Social

Cuadro Nº 17

Ponderación / Indicador	-3	-2	-1	0	1	2	3
a. Relación empresa – comunidad							X
b. Compromiso Laboral							X
c. Identidad						X	
d. Relaciones interpersonales							X
TOTAL						**2**	**9**

Elaborado por Luisana Marín Vera

Nivel de Impacto:2.75

IMPACTO MEDIO POSITIVO

Análisis:

La implementación de esta propuesta en el campo artesanal maderero, tendrá un impacto social positivo, detallándose los a continuación los siguientes beneficios:

.

- ✓ Tiene gran importancia que la actividad artesanal maderera incorpore en el control de sus operaciones este manual de procedimientos, ya que conllevará a un mejor entendimiento directa o indirectamente entre los artesanos y la sociedad con la que trabaja.

- ✓ Con ésta propuesta se pretende realizar un cambio en la forma de controlar sus operaciones contables, tributarias, y financieras; ya que por su cultura o por desconocimiento incumplen muchas leyes y normas.

- ✓ Esta investigación contribuye al mejoramiento de la relación laboral de los artesanos, ya que se aplicarían procedimientos para su beneficio en base a reglamentos y leyes laborales.

IMPACTO ECONÓMICO

Cuadro Nº 18

Ponderación / Indicador	-3	-2	-1	0	1	2	3
a. Mejoramiento de la economía del artesano							X
b. Ahorro en costos y gastos en la aplicación de un presupuesto determinado							X
c. Mejoramiento para la aplicación a créditos						X	
TOTAL						**2**	**6**

Elaborado por Luisana Marín Vera

Nivel de Impacto:2.67

IMPACTO MEDIO POSITIVO

Análisis:

a. Según la información investigada y analizada de los artesanos, su economía obtendría una tendencia a incrementarse ya que ahorrarían tiempo y esfuerzo, por la aplicación de los procedimientos del manual.

b. Específicamente habría un incremento en sus utilidades, ya que aplicarían de manera eficiente un registro de presupuesto, para marginarse su rentabilidad, como también el registro de compras y ventas.

c. Como la información tendría un mejor control, mediante la incorporación de procedimientos, por ende la información estaría sustentada eficazmente, con ello el artesano tendría la garantía para la aplicación de un crédito para sus beneficios.

CAPITULO V

5. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Conclusiones

« Mediante el análisis FODA de la situación actual del artesano productor de muebles de interiores, se detectaron algunos factores importantes entre las cuales se mencionan:

- En las visitas de campo se pudo constatar que el área de trabajo del artesano, es la prolongación de la vivienda familiar, por ende los talleres son muy pequeños.
- Se determinó de que entre sus artesanías los que mayor salida tienen son los juegos de comedor, puertas y sillas con un 11%. Y sus demandas tienen tendencia elevada en los meses de mayo, noviembre y diciembre con porcentajes de 15%, 14% y 17%, respectivamente, por ser temporadas festivas, por ser el día de la madre y fiestas navideñas.
- La informalidad y la cultura del artesano ocasiona que en la parte contable pocos apliquen registros; entre éstos un 74% no lo realizan. Tampoco llevan registros de pago de nómina en un 84%. Son muchos los artesanos que tampoco aplican registros de presupuestos con un 70% de los artesanos encuestados.
- Se determinó que por el incumplimiento de leyes en el área tributaria, no aplique muchos los registros debidos, solo un 50% realizan facturas, y un 44% no realicen registros algunos. Muchos no conocen sobre el tema RISE con un 84% y muchos de éstos artesanos estarían dispuestos a inscribirse mediante esta modalidad ya que cumplen con los requisitos.

« Se fijaron técnicas administrativas mediante el diseño de formatos para su respectiva utilización y así mejorar el control de sus operaciones a través de la implementación del manual de procedimientos.

« Se diseñó un sistema de registro de las operaciones contables y financieras mediante la aplicación de leyes laborales y tributarias, donde constan los formatos de los diferentes procesos a seguir como: esquemas para presupuestos para la elaboración del producto, registro de las operaciones de compras y ventas, formatos de registros de kardex para el control de inventarios, formatos para el control del recurso humano; a través de la implementación de cuadros para el registro de pago de nómina. Y en la parte tributaria la forma de como tributar eficientemente.

5.2. Recomendaciones

- La informalidad no es justificativo para llevar un registro adecuado de la parte contable, tributaria y administrativa por parte del artesano, por ello se recomienda que si éste no se encuentra obligado a llevar contabilidad, en su defecto deberá registrar una contabilidad simplificada en base a lo que dictamina la ley y como se plantea en esta propuesta.

- Existen muchas técnicas de control, pero de nada sirve si solo se encuentran ahí y no se las aplica, como recomendación al artesano, éste debe adoptar y tomar consciencia que deberá aplicar los procedimientos para un mejor control de sus ingresos y gastos.

- Se recomienda que por parte del Gremio Artesanal Maderero del cantón, gestionen la impresión, distribución y capacitación de éste manual ya que es muy importante su aplicación para mejorar el control contable, tributario, administrativo – financiero para el área artesanal maderera de la localidad.

BIBLIOGRAFIA

- CONADE (1980). *Situación de la Pequeña Industria Artesanal en el Ecuador*. Periodo 1956 – 1979, ILIDIS – CONADE, Quito.

- CONADE – BANCO CENTRAL DEL ECUADOR (1985). *Artesanía y Modernización en el Ecuador*. Quito.

- CEFA (1996). *Manual de Desarrollo Integral Artesanal*, Quito 2da. Edición.

- Código de Trabajo. [en línea]. Recuperado dehttp://www.superley.ec/superley/Legislacion/DERECHO%20LABORAL/C%F3digo%20de%20Trabajo.htm

- Ley de Defensa del Artesano [en línea]. Recuperado dehttp://avseconsultores.com/pdf/reglamentogeneraldelaleydedefensadelartesano.pdf

- Ley de Régimen Tributario Interno. [en línea]. Recuperado dehttp://descargas.sri.gov.ec/download/pdf/leytribint.pdf

- *Colineal: Fortaleciendo y desarrollando las capacidades de nuestros proveedores dentro de la cadena de Valor*[1]. Cuenca: Escuela Superior Politécnica del Litoral. Recuperado en http://www.espae.espol.edu.ec/images/documentos/publicaciones/notas_tecnicas/Casos/Colineal_ESPAE.pdf

ANEXOS

ANEXO 1

	Lugar: ..... **Sector:** ..... **Fecha:**	**Título:** ..... **Fuente:** ..... **Informante:**	**FICHA Nº**
FICHA DE CAMPO	**CUESTIONARIO:** 1.- Pregunta Principal .... 2.- Pregunta Secundaria .... **CONTENIDO**	....	**OBSERVACION**
	Materia: ..... **Investigador:** ..... **Institución:**	**Cursos:** ..... **Sección:** ..... **Esp.:**	**Nº de Orden** .....

ANEXO 2

MODELO ENTREVISTA



PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL ECUADOR SEDE ESMERALDAS
DIR. CALLE ESPEJO Y SANTA CRUZ
ESMERALDAS - ECUADOR

Buen día Sr Miembro de la Directiva del Gremio Provincial de Artesanos de la Madera y Conexos de Esmeraldas; soy estudiante de la Escuela de Contabilidad y Auditoría de la PUCESE. Es mi interés personal conocer acerca de la labor emprendida a favor de esta rama artesanal de gran importancia; para lo cual me permito realizar las siguientes preguntas:

a) Datos Personales:

Apellidos y Nombres:			
Lugar Origen:		Edad:	
Estudios:	Primaria: ☐	Secundaria ☐	Universitarios:☐

b) Datos Laborales:

Trabajos anteriores:	1.-		Tiempo:
	2.-		Tiempo :
Trabajo Actual:		Cargo que ocupa:	
Tiempo trabajo actual:		Años de experiencia como artesano:	

c) <u>Datos referentes al Gremio Artesanal Maderero:</u>

1. ¿Qué importancia tiene ésta actividad artesanal en el cantón de Esmeraldas?
   ……..…
   ……...
2. ¿Cuáles son los beneficios que aporta el Gremio para sus asociados?
   ……...…
   ……..
3. ¿Se realizan capacitaciones a los socios del Gremio? ¿En qué áreas?
   ……...…
   ……...
4. ¿Se informa a los socios del gremio sobre los cambios en las políticas, resoluciones y temas de interés para los artesanos? ¿A través de que medio?

   ……...…
   ……...…
5. ¿Qué opina Ud. Acerca de la informalidad del control de la información por efectos de ingresos y egresos de esta actividad artesanal?
   ……
   ……
   ……
   ……...
6. ¿Cree Ud. Que el diseño de un manual de procedimientos contables, administrativos y financieros; aportaría para el desarrollo de sus actividades?
   ……...…
   ……...…

ANEXO 3

MODELO ENCUESTA



PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATOLICA DEL ECUADOR SEDE ESMERALDAS
DIR. CALLE ESPEJO Y SANTA CRUZ
ESMERALDAS - ECUADOR

ENCUESTA A LOS SOCIOS DEL GREMIO PROVINCIAL DE ARTESANOS DE LA MADERA Y CONEXOS DE ESMERALDAS

Fecha: _____

Apellidos y Nombres: _____

Nº Cedula de Ciudadanía: _____

Nº Teléfono: _____

1. Seleccione de este listado los productos que Ud., elabora con más frecuencia, o al cuál Ud. dedica su producción.

- Sillas	☐	- Puertas	☐
- Mesas	☐	- Cama / velador	☐
- Juegos de Comedor	☐	- Anaqueles	☐
- Juegos de Sala	☐	- Tocador (Cómoda)	☐
- Consola	☐	- Armarios	☐
- Espejos	☐	- Otros	☐
- Closet	☐		

2. Escoja que tipo de madera de fibra suave o fibra dura utiliza en la elaboración de su producto.

- Caoba	☐	- Calade	☐
- Sándalo	☐	- Laurel	☐
- Guayacán	☐	- Cedro	☐

- Dormilón ☐ - Otros ☐
- Roble ☐

¿Por qué?

……

……..……

……

……

3. Indique las temporadas de mayor afluencia en sus ingresos.

- Enero	☐	- Mayo	☐	- Septiembre	☐
- Febrero	☐	- Junio	☐	- Octubre	☐
- Marzo	☐	- Julio	☐	- Noviembre	☐
- Abril	☐	- Agosto	☐	- Diciembre	☐

4. Seleccione de estos registros contables, cuáles Ud. Lleva como control de la información en el negocio.

- Registro de Compras	☐	- Registro de Caja	☐
- Registro de Ventas	☐	- Otros	☐
- Ninguno	☐		

Si selecciona la opción otros, indique ¿cuáles serían estos registros?

……

5. Seleccione de estos registros tributarios, cuáles Ud. Lleva para el control de sus impuestos.

- Factura	☐	- RISE	☐
- Otros	☐	- Nnguno	☐

6. ¿Sabe Ud. Que es el RISE “Régimen Impositivo Simplificado Ecuatoriano” ?

SI ☐ NO ☐

Comente: ……

7. Conociendo los beneficios que abajo se indica sobre el RISE. ¿Ud. Estaría dispuesto a inscribirse en el RISE?

Beneficios del RISE

a) No necesita hacer declaraciones, por lo tanto se evita los costos por compra de formularios y por la contratación de terceras personas, como tramitadores, para el llenado de los mismos,

b) Se evita que le hagan retenciones de impuestos,

c) Entregar comprobantes de venta simplificados en los cuales solo se llenará fecha y monto de venta

d) No tendrá obligación de llevar contabilidad,

e) Por cada nuevo trabajador que incorpore a su nómina y que sea afiliado en el IESS, Ud. se podrá descontar un 5% de su cuota, hasta llegar a un máximo del 50% de descuento

SI ☐ NO ☐

¿Por qué?

……

8. Verifique si Ud. Cumple con estos requisitos para la inscripción en el RISE

Requisitos	SI	NO	Observación (opcional)
- 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, para el año 2012 equivale a 9720 USD			
- No dedicarse a alguna de las actividades excluidas como: 1. De agenciamiento de Bolsa; 2. De propaganda y publicidad; 3. De almacenamiento o depósito de productos de terceros; 4. De organización de espectáculos públicos; 5. Del libre ejercicio profesional que requiera título terminal universitario; 6. De agentes de aduana; 7. De producción de bienes o prestación de servicios gravados con el Impuesto a los Consumos Especiales: 8. De personas naturales que obtengan ingresos en relación de dependencia, salvo lo dispuesto en esta Ley; 9. De comercialización y distribución de combustibles; 10. De impresión de comprobantes de venta, retención y documentos complementarios realizadas por establecimientos gráficos autorizados por el SRI; 11. De casinos, bingos y salas de juego; y, 12. De corretaje de bienes raíces; 13. De arrendamiento de Bienes muebles e inmuebles 14. De comisionistas.			

- No haber sido agente de retención durante los últimos 3 años.			

9. ¿Lleva algún registro de presupuesto para la elaboración de sus productos?

SI ☐ NO ☐

¿Porque?

……

……

10. Lleva algún registro del pago de nómina a sus operarios y aprendices

SI ☐ NO ☐

¿Porque?

……

……

Firma encuestado: _____