



# UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

## FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

### CARRERA DE INGENIERÍA EN CONTABILIDAD Y AUDITORÍA

#### TRABAJO DE GRADO

#### TEMA:

DISEÑO DE UN MANUAL DE COSTOS Y TRIBUTACIÓN PARA  
EL SECTOR ARTESANAL - TEXTIL DE LA CIUDAD DE  
OTAVALO.

PREVIO A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE INGENIERA EN  
CONTABILIDAD Y AUDITORÍA C.P.A.

**AUTORA:** Cotacachi Morán Blanca Soraya

**DIRECTOR:** Ing. Vallejos Marcelo

Ibarra, Mayo de 2013





### **Autoría**

Yo, Blanca Soraya Cotacachi Morán, declaro bajo juramento que el trabajo aquí escrito es de mi autoría: “DISEÑO DE UN MANUAL DE COSTOS Y TRIBUTACIÓN PARA EL SECTOR ARTESANAL – TEXTIL DE LA CIUDAD DE OTAVALO”; que no ha sido previamente presentado para ningún grado, ni calificación profesional, y que he consultado las referencias bibliográficas que se incluyen en el documento.

---

Firma

CI. 100356608-8

## **CERTIFICACIÓN**

En mi calidad de Director de Trabajo de Grado presentado por la egresada BLANCA SORAYA COTACACHI MORÁN, para optar por el título de INGENIERA EN CONTABILIDAD SUPERIOR Y AUDITORÍA C.P.A., cuyo tema es: “DISEÑO DE UN MANUAL DE COSTOS Y TRIBUTACIÓN PARA EL SECTOR ARTESANAL – TEXTIL DE LA CIUDAD DE OTAVALO”. Considerando que el presente trabajo reúne los requisitos y méritos suficientes para ser sometido a la presentación pública y evaluación por parte del tribunal examinador que se designe.

En la ciudad de Otavalo a los 29 días del mes de mayo de 2013

---

**Ing. Marcelo Vallejos**  
**DIRECTOR DE TRABAJO DE GRADO**



## **CESIÓN DE DERECHOS**

Yo, BLANCA SORAYA COTACACHI MORÁN, manifiesto mi voluntad de ceder a la Universidad Técnica del Norte los derechos consagrados en la ley de propiedad intelectual del Ecuador, artículos 4, 5 y 6, en calidad de autor de la obra o trabajo de grado titulado: "DISEÑO DE UN MANUAL DE COSTOS Y TRIBUTACIÓN PARA EL SECTOR ARTESANAL – TEXTIL DE LA CIUDAD DE OTAVALO", que ha sido desarrollado para optar por el título de: INGENIERA EN CONTABILIDAD SUPERIOR Y AUDITORIA C.P.A. en la Universidad Técnica del Norte, quedando la universidad facultada para ejercer los derechos cedidos anteriormente. En mi condición de autora me reservo los derechos morales de la obra antes citada. En concordancia suscribo este documento en el momento que hago entrega del trabajo final en formato impreso y digital a la biblioteca de la Universidad Técnica del Norte.

**Soraya Cotacachi**

**C.I. 1003566088**

En la ciudad de Ibarra a los 29 días del mes de mayo de 2013.



## UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE

### FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS

#### BIBLIOTECA UNIVERSITARIA

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

#### 1. IDENTIFICACIÓN DE LA OBRA

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

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

DATOS DEL CONTACTO			
<b>CÉDULA DE IDENTIDAD:</b>	100356608-8		
<b>APELLIDOS Y NOMBRES:</b>	Cotacachi Morán Blanca Soraya		
<b>DIRECCIÓN:</b>	Otavalo, Av. Quito 7-49		
<b>E-MAIL:</b>	<a href="mailto:soraya_cm87@hotmail.com">soraya_cm87@hotmail.com</a>		
<b>TELÉFONO FIJO:</b>	062 923 747	<b>TELÉFONO MÓVIL:</b>	0989840690

DATOS DE LA OBRA	
<b>TÍTULO:</b>	DISEÑO DE UN MANUAL DE COSTOS Y TRIBUTACIÓN PARA EL SECTOR ARTESANAL – TEXTIL DE LA CIUDAD DE OTAVALO.
<b>AUTOR:</b>	Cotacachi Morán Blanca Soraya
<b>FECHA:</b>	2013/05/29

<b>PROGRAMA:</b>	<input type="checkbox"/> PREGRADO <input type="checkbox"/> POSGRADO
<b>TÍTULO POR EL QUE OPTA:</b>	Ingeniera en Contabilidad y Auditoría CPA
<b>ASESOR/DIRECTOR</b>	Ing. Marcelo Vallejos

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

Yo, Cotacachi Morán Blanca Soraya, con cédula de ciudadanía Nro. 100356608-8, en calidad de autora y titular de los derechos patrimoniales de la obra o trabajo de grado descrito anteriormente, hago entrega del ejemplar respectivo en formato digital y autorizo a la Universidad Técnica del Norte, la publicación de la obra en el Repositorio Digital Institucional y uso del archivo digital en la Biblioteca de la Universidad con fines académicos, para ampliar la disponibilidad del material y como apoyo a la educación, investigación y extensión; en concordancia con la Ley de Educación Superior Artículo 143.

## 3. CONSTANCIAS

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

Ibarra, a los 29 días del mes de mayo de 2013.

**LA AUTORA:**

**ACEPTACIÓN:**

Soraya Cotacachi  
100356608-8

Lic. Ximena Vallejos  
Cargo: JEFE DE BIBLIOTECA

Facultado por resolución de Consejo Universitario

---

## DEDICATORIA

*Con infinito amor y gratitud este trabajo de investigación va dedicado a mis padres y hermanos quienes con su constante apoyo incondicional me inculcaron el sentido de responsabilidad y afán de superación para así llegar a cumplir la meta anhelada.*

## **AGRADECIMIENTO**

*A Dios, a mis padres y hermanos, a la Universidad Técnica del Norte, a la Facultad de Ciencias Administrativas y Económicas, profesores y compañeros por brindarme su guía, sabiduría y apoyo en el desarrollo de este Trabajo de Investigación.*

## PRESENTACIÓN

El presente trabajo de investigación tuvo como finalidad Diseñar un Manual de Costos y Tributación para el Sector Artesanal – Textil de la ciudad de Otavalo, el cual será de mucha utilidad como instrumento para la toma de decisiones oportunas y la optimización de recursos. Contiene cuatro capítulos: Diagnóstico Situacional, Marco Teórico, Propuesta de Investigación y Análisis de Impactos, cada uno de ellos tuvo sus respectivos objetivos que contribuyeron poco a poco al desarrollo del mismo.

En el primer capítulo, se describe el resultado de la investigación de campo, donde fueron analizados los artesanos textiles de la Plaza de Ponchos, que en su mayoría se encuentran concentrados en esta área, y mediante una muestra representativa se aplicó encuestas, la información recolectada constituyó la base principal que mediante la clasificación, recolección e interpretación de resultados, se pudo detectar la falta de conocimientos en aspectos contables, especialmente en costos de producción y por ende en la fijación de precios a sus productos, así como también el desconocimiento en temas tributarios.

En el segundo capítulo, se presenta el Marco Teórico, en el que se fundamenta el presente trabajo de investigación, como guía para la aplicación y práctica de un manual más organizado.

En el tercer capítulo, se especifica la propuesta de investigación, abarca los principales e importantes conceptos y herramientas contables y tributarias en un lenguaje claro y conciso, para que los dueños de los talleres artesanal – textiles tengan la posibilidad de realizar por cuenta propia análisis de ingresos y egresos, así como también la determinación adecuada del costo de venta de su producto para poder obtener rentabilidad, y tomar decisiones, además, engloba aspectos básicos en

materia tributaria que permitirán optimizar la carga impositiva de los negocios.

En el cuarto capítulo, se da a conocer el análisis de los principales impactos que genera el presente trabajo de investigación los cuales son: impacto empresarial, impacto económico, impacto social e impacto educativo – cultural.

Finalmente se redacta algunas conclusiones y recomendaciones, que se obtuvieron una vez concluido el presente trabajo de investigación.

## ÍNDICE DE CONTENIDOS

PORTADA	i
RESUMEN EJECUTIVO	ii
EXECUTIVE SUMMARY	iii
AUTORÍA	iv
CERTIFICACIÓN	v
CESIÓN DE DERECHOS	vi
AUTORIZACIÓN	vii
DEDICATORIA	ix
AGRADECIMIENTO	x
PRESENTACIÓN	xi
ÍNDICE DE CONTENIDOS	xiii
ÍNDICE DE FIGURAS	xvii
ÍNDICE DE CUADROS	xviii
JUSTIFICACIÓN	xx
OBJETIVOS	xxi
ORGANIZACIÓN METODOLÓGICA	xxii
<b>CAPÍTULO I</b>	<b>24</b>
DIAGNÓSTICO	24
Antecedentes	24
Objetivos diagnósticos	26
Matriz de relación diagnóstica	27
Mecánica Operativa	28
Identificación de la población	28
Identificación de la muestra	28
Información primaria	28
Información secundaria	29
Información técnica y bibliográfica	29
Tabulación y análisis de la información	29
Encuesta dirigida a los artesanos de la Plaza de Ponchos de la ciudad de Otavalo	29
Entrevista aplicada al presidente de la UNAIMCO, Sr. José Antonio Lema.	43
Matriz FODA	49
Elaboración de la Matriz FODA	50
Cruces estratégicos	52
Determinación del Problema Diagnóstico	54

<b>CAPITULO II</b>	<b>55</b>
Marco Teórico	55
Manuales	55
Definición	55
Importancia de los manuales	55
Objetivos de los manuales	56
Tipos de manuales	56
Manual de contabilidad	57
Costos	57
Definición	57
Clasificación de los Costos	57
Según su grado de Variabilidad	57
Según su Asignación	58
Según su Comportamiento	58
Según el momento en que se determinan	59
Elementos del Costo	59
Materia Prima Directa	59
Mano de Obra Directa	60
Costos Indirectos de Fabricación	60
Gastos Administrativos	60
Punto de Equilibrio	60
Precio de Venta	60
Estructura de los costos	61
Contabilidad de Costos	61
Definición	61
Los Inventarios	62
Sistema de Costos	63
La Tributación	66
El RISE.	66
Definición	66
Crédito Tributario	66
Retención de Impuestos	66
Comprobantes de Venta a emitir.	66
EL RUC	67
Aspectos generales	67
Obligados a obtener el RUC	67
Contabilidad	67
Obligados a llevar cuenta de ingresos y gastos	68
Registro de Compras y adquisición	68

Comprobantes de Venta	68
El IVA	69
Objeto del impuesto	69
Concepto de transferencia	69
Sujeto Activo	69
Sujetos Pasivos	70
Porcentajes de Retención del IVA	70
Facturación del Impuesto	70
Tarifa del IVA	71
Crédito Tributario Art.66 LRTI	71
Declaración del Impuesto	71
Base Imponible	72
Liquidación del Impuesto	72
Pago del impuesto	72
El Impuesto a la Renta	72
Objeto del Impuesto a la Renta	72
Sujeto Activo	73
Sujeto Pasivo	73
Gastos Personales	73
Quienes no están obligados a declarar	74
Los tributos para los talleres artesanal – textiles	74
Régimen especial para artesanos	74
Sector Artesanal	75
Talleres artesanales	75
Importancia del Sector Artesanal	76
Las principales características de la unidad productiva artesanal	76
Subformas de actividad artesanal	77
Artesanos-pequeños industriales	77
Aspectos generales	77
Productos textiles de hilado y tejido	78
Legislación artesanal	78
La calificación artesanal	78
<b>CAPÍTULO III</b>	<b>79</b>
PROPUESTA	79
Antecedentes	79
Propósito	81
Beneficiarios	81

Diseño técnico de la propuesta	81
Introducción	82
<b>MANUAL DE COSTOS</b>	83
Hoja de Costos	83
Orden de producción	84
Elementos del costo en el proceso de producción.	85
<b>MATERIA PRIMA</b>	85
Control de materia prima	86
Compras	86
Recepción	88
Almacenamiento	89
Requisición	91
<b>MANO DE OBRA DIRECTA</b>	92
Tratamiento de la mano de obra	92
Contratación	92
Registro	93
Identificación	95
Control de tiempo y de labor	95
Análisis	97
Rol de pagos	97
<b>COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN</b>	100
Tasa predeterminada	103
Liquidación de la hoja de costos	104
Estado de Costos de Producción	105
Ganancias	105
Fijación de Precios de Venta	105
<b>MANUAL DE TRIBUTACIÓN</b>	107
Deberes Formales	107
El RUC	107
RISE	108
Registro de Ingresos y Gastos	110
Comprobantes de Venta	111
Factura	112
Notas de venta	112
Guías de remisión	113
Declaración y pago de Impuestos para los artesanos.	114
IVA (Impuesto al Valor Agregado) para los artesanos.	115
Crédito Tributario del IVA	116
Fechas de pago del IVA	117

Liquidación del IVA	117
Impuesto a La Renta para los artesanos.	118
Cálculo del Impuesto a La Renta	118
Proceso de Declaración de impuestos por internet	124
Marco legales para la Tributación	126
Sector artesanal	126
Calificación Artesanal	126
Beneficios de la Calificación Artesanal	127
Marco Legal del Artesano	127
<b>CAPÍTULO IV</b>	<b>128</b>
Impacto Empresarial	129
Impacto Económico	131
Impacto Social	133
Impacto Educativo – Cultural	134
Impacto General	136
CONCLUSIONES	138
RECOMENDACIONES	140
BIBLIOGRAFÍA	142
ANEXOS	144

## ÍNDICE DE FIGURAS

FIGURA		
1	Tipos de Manuales	56
2	Estructura de los Costos	61
3	Porcentaje de Retenciones	70
4	Crédito Tributario	71
5	Flujograma de Costeo de productos	83
6	Elementos del costo en el proceso de producción	85
7	Control de materia prima	86
8	Flujograma de compras de materia prima	88
9	Flujograma de recepción de materia prima	89
10	Flujograma de almacenamiento de materia prima	91
11	Flujograma de contratación de mano de obra	93
12	Flujograma de registro de trabajadores	94
13	Flujograma de control de tiempo y de labor	95

14	Base Legal del Rol de Pagos	99
15	Liquidación de la Hoja de Costos	104
16	Deberes formales de los artesanos	107
17	RUC	108
18	Comprobantes de Venta válidos	111
19	Vigencia de los Comprobantes de venta	113
20	Declaración y pago de impuestos para artesanos	115
21	Liquidación del IVA	117
22	Concepto de Gastos Personales	121
23	Proceso de declaración de impuestos por internet	124
24	Marco legal para la Tributación	126
25	Marco legal del Artesanos	127

## ÍNDICE DE CUADROS

### CUADRO

1	Matriz de Relación Diagnóstica	27
2	Años de funcionamiento de los talleres artesanales	30
3	Capital de trabajo	31
4	Nivel de producción	32
5	Administración	33
6	Instrucción académica de los artesanos	34
7	Emisión de comprobantes de Venta	35
8	Archivo de Comprobantes de Venta	36
9	Régimen Tributario	37
10	Declaración y pago de impuestos	38
11	Registro de ingresos y gastos	39
12	Nivel de Rentabilidad	40
13	Multas y Sanciones del SRI	41
14	Calificación Artesanal	42
15	Matriz FODA	50
16	Cruces Estratégicos	52
17	Hoja de Costos	84
18	Orden de Producción	84
19	Orden de Compras	87
20	Kárdex	90
21	Requisición de Materiales	92
22	Tarjeta de Reloj	96
23	Reporte de Trabajo Ejecutado	96
24	Rol de Pagos	98

25	Formato Depreciación de Activos Fijos	102
26	Formato de Control de CIF	103
27	Registro de Ventas	110
28	Registro de Compras	111
29	Fechas de pago del IVA	117
30	Tabla de Impuesto a la Renta	118
31	Gastos Personales deducibles	120
32	Depreciación de Activos Fijos	122
33	Fechas de pago del Impuesto a la Renta	123
34	Impacto Empresarial	129
35	Impacto Económico	131
36	Impacto Social	133
37	Impacto Educativo - Cultural	134
38	Impacto General	136

## **JUSTIFICACIÓN**

Con la propuesta de este proyecto, se contribuirá en gran medida, al mejoramiento de los procesos técnicos-administrativos en los talleres artesanales – textiles otavaleños, permitiendo a sus propietarios optimizar el uso de los recursos y tomar mejores decisiones, ya que en la actualidad carecen de conocimientos sobre temas contables y tributarios.

La aprobación de la Ley de Equidad Tributaria, las reformas a la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno (LORTI), las reformas al Reglamento de aplicación a la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno (RLORTI) y las diferentes reformas en materia impositiva, obligan a los propietarios de los talleres artesanal - textiles a buscar asesorías tributarias que les permita cumplir con el fisco.

Es aquí donde nace la necesidad de diseñar un manual de costos y tributación, esto se podrá hacer aplicando los conceptos y herramientas contables y tributarias en un lenguaje claro y conciso, para que los dueños de los talleres artesanal - textiles tengan la posibilidad de fijar adecuadamente el precio de venta de su producto, mediante la determinación del costo real del mismo, así como también permitirá realizar por cuenta propia análisis de ingresos y egresos, a la vez se pretende que estos propietarios conozcan aspectos básicos en materia tributaria que les permita optimizar la carga impositiva de su negocio, a fin de que paguen un valor justo y no tenga problemas con el Servicio de Rentas Internas(SRI).

El proyecto tiene un interés de tipo local, ya que está enfocado a la ciudad de Otavalo, en donde existe gran cantidad de artesanos que tienen la necesidad de contar con un manual de costos y tributación.

La propuesta poseerá en el presente y futuro una serie de beneficiarios directos e indirectos, entre los cuales se puede mencionar que los

principales beneficiarios serán los propietarios de los talleres artesanal–textiles de la ciudad de Otavalo al contar con un manual de costos y tributación que les permita mejorar sus actividades económicas optimizando recursos y los beneficiarios indirectos serán los directivos de la UNAIMCO (Unión de Artesanos Indígenas del Mercado Centenario de Otavalo), a quienes se les otorgará los resultados finales de la presente investigación, ya que esta organización es la representante de los productores artesanal – textiles de la Plaza de los Ponchos de la ciudad de Otavalo.

El proyecto es factible realizar, ya que existe la predisposición y conocimiento de quien va a llevar adelante esta investigación, así como también de asesores asignados.

A la vez, se cuenta con los recursos económicos suficientes que permitirán solventar los gastos que traerá el presente proyecto, así como también con los recursos materiales los cuales ayudarán a la ejecución del mismo.

## **OBJETIVOS**

### **General**

Diseñar un Manual de Costos y Tributación para el sector artesanal – textil de la ciudad de Otavalo.

### **Específicos**

- Realizar un diagnóstico situacional del sector artesanal – textil de la ciudad de Otavalo respecto al uso de técnicas contables y tributarias en sus actividades operativas.
- Establecer las bases teóricas científicas que sustenten el proyecto a través de un estudio documental y bibliográfico.
- Elaborar el Manual de Costos y Tributación para el sector artesanal – textil de la ciudad de Otavalo.

- Determinar los impactos que generará la realización de la presente investigación.

## **ORGANIZACIÓN METODOLÓGICA**

### **Métodos**

Los principales métodos que se utilizaron en el presente trabajo son:

#### Deductivo

JARRIN, P (2002) afirma: “Es el que estudia y enfoca la problemática partiendo del todo, de la definición, del concepto para estudiar después sus partes, elementos o componentes. El método deductivo se fundamenta en el proceso mental de la deducción, estudia primero el todo, luego sus partes, es todo lo contrario del método inductivo”.

Este método se utilizó en la recolección de información secundaria (libros, revistas, internet) y primaria (encuesta y entrevista) referente a manuales de costos y tributación para luego estudiarlos y hacer un análisis respecto del tema a investigarse a través del desarrollo de los diferentes capítulos.

#### Analítico

LEIVA, F (2006) dice: “Analizar significa desintegrar, descomponer un todo en sus partes para estudiar en forma intensiva cada uno de sus elementos. La importancia del análisis reside en que para comprender la esencia de un todo hay que conocer la naturaleza de sus partes”.

Este método se utilizó en el desarrollo del diagnóstico situacional del sector artesanal – textil de la ciudad de Otavalo, así como también en el análisis de los resultados obtenidos a través de la aplicación de encuestas y entrevista a una muestra representativa de este sector (plaza de ponchos).

#### Sintético

LEIVA, F (2006) afirma: “Es reconstruir, volver a integrar las partes del todo; pero no representa solo la reconstrucción mecánica del todo, pues esto no permitirá avanzar en el conocimiento; implica llegar a comprender la esencia del mismo, conocer sus aspectos y relaciones básicas en una perspectiva de totalidad”

Una vez que se obtuvo datos procesados de encuestas, entrevista y demás información recolectada de fuente secundaria, este método permitió integrarlos en el diseño de la propuesta, así también se aplicó en la estructura del marco teórico, pues de toda la información recolectada de libros, revistas, e internet, se armó de manera sintética el capítulo de marco teórico.

### **Técnicas**

Las principales técnicas que se utilizaron en el presente trabajo son:

Entrevistas

Encuestas

### **Instrumentos**

El instrumento que se utilizó en el presente trabajo es el cuestionario.

## **CAPÍTULO I**

### **1. DIAGNÓSTICO**

#### **1.1 Antecedentes**

La elaboración de textiles y tejidos autóctonos es una de las actividades artesanales más antiguas. La actividad textil en el Ecuador, determinó la creación de polos productivos, en la Sierra Norte entre las cuales tenemos provincias como: Chimborazo, Cotopaxi, Pichincha e Imbabura cuya producción se basaba en la lana de oveja, relegando a la cabuya y al algodón para la fabricación de textiles de baja calidad; y la Sierra Sur entre las cuales tenemos provincias como: Bolívar, Cañar, Azuay y Loja, que compartió actividades textiles con la del Norte, fundamentada en el tejido de algodón.

La producción textil y tejidos autóctonos, es una de las actividades artesanales más importantes que existe en el Ecuador, la misma genera empleo a más de 46.240 artesanos que trabajan en los distintos talleres artesanales del país, según datos del Ministerio de Industrias y Productividad.

En los últimos años, el sector artesanal del Ecuador ha experimentado un incremento de aproximadamente un 40% en la demanda de sus productos en el país, según indicó Jaime Quinga, artesano oriundo de Cotacachi.

Se observa que la provincia de Imbabura es la que cuenta con la mayor actividad textil de la Sierra (Antonio Ante, Cotacachi, Ibarra, Otavalo, Pimampiro, San Antonio, Urcuquí), estas zonas se dedican a elaborar tapices, fajas, tanto en telar de cintura, como de pedal, también confeccionan manteles, vestidos, blusas bordadas, sombreros de paño y un sin número de artículos textiles y tejidos autóctonos. En la provincia de Imbabura se localiza el 45,99% de talleres en textiles y tejidos autóctonos ecuatorianos, según datos del Ministerio de Industrias y Productividad.

Referente a la ciudad de Otavalo, cuenta con 90.188 habitantes, el 44,3% de la población total está asentada en el sector urbano y 55,7% en el sector rural, se encuentra ubicada a 110 Km. al norte de Quito y a 2.530 mts, sobre el nivel del mar. En el corazón de la provincia de Imbabura, Otavalo es cuna de hermosos tejidos y del mundialmente famoso mercado indígena.

Otavalo ha sido famosa por sus productos textiles desde la época incaica. Esta industria que siguió floreciendo durante la colonia española, continúa siendo el motor económico de la economía regional. Casi todos los comerciantes y tejedores son indígenas, cuyo espíritu empresarial es su característica más famosa. Es así como en la actualidad los artesanos indígenas de Otavalo y los pueblos circundantes operan como empresas micro y pequeñas. Estas organizaciones exhiben complejas jerarquías y vínculos entre familias.

Sin embargo, se ha podido visualizar que los dueños de los talleres artesanales-textiles carecen de conocimientos básicos sobre aspectos contables respecto a la fijación de precios a sus productos, lo hacen empíricamente, además no llevan un registro de ingresos y egresos para cuantificar, medir y mejorar los resultados económicos.

Igualmente, no poseen conocimientos necesarios en materia tributaria, lo cual ha generado que muchos de ellos se constituyan en informales, situación que ha provocado clausuras de los locales y el decomiso de mercadería a los productores textiles cuando transportan mercadería a otros puntos de venta fuera de la ciudad, generando así, pérdidas económicas.

Por tanto, el sector artesanal - textil de la ciudad de Otavalo será objeto del diagnóstico situacional, pues se quiere identificar la problemática existente, a través de la determinación de fortalezas, debilidades, oportunidades y amenazas.

## **1.2 Objetivos diagnósticos**

### **1.2.1 General**

Realizar un diagnóstico situacional del sector artesanal – textil de la ciudad de Otavalo respecto al uso de técnicas contables y tributarias en sus actividades operativas.

### **1.2.2 Específicos**

- 1.2.2.1 Identificar los mecanismos y procedimientos de costos que llevan a cabo los artesanos en sus actividades productivas.
- 1.2.2.2 Determinar la influencia del Régimen Tributario en el desenvolvimiento de las actividades operativas de los talleres artesanal – textiles.
- 1.2.2.3 Identificar los sistemas de organización existentes y la calidad del talento humano de los talleres artesanal – textiles.
- 1.2.2.4 Analizar el ambiente externo de los talleres artesanal – textiles.

### 1.3 Matriz de relación diagnóstica

CUADRO 1

OBJETIVOS	VARIABLES	ASPECTO O INDICADOR	FUENTES DE INFORMACIÓN	TÉCNICAS DE INVESTIGACIÓN	POBLACIÓN OBJETO DE ESTUDIO
Identificar los mecanismos y procedimientos de costos que llevan a cabo los artesanos en sus actividades productivas.	Costeo	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Registros contables básicos</li> <li>• Costos unitarios</li> <li>• Fijación de precios de venta</li> <li>• Margen de utilidad</li> <li>• Decisiones de inversión</li> <li>• Formas de financiamiento</li> </ul>	Primaria Primaria Primaria Primaria Primaria Primaria	Encuesta Encuesta Entrevista Encuesta Entrevista Encuesta	Artesanos de la Plaza de Ponchos Artesanos de la Plaza de Ponchos Presidente de la UNAIMCO Artesanos de la Plaza de Ponchos Presidente de la UNAIMCO Artesanos de la Plaza de Ponchos
Determinar la influencia del Régimen Tributario en el desenvolvimiento de las actividades operativas de los talleres artesanal – textiles.	Régimen Tributario	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Registro único de contribuyentes</li> <li>• Comprobantes de venta</li> <li>• Declaración y pago de impuestos</li> <li>• Multas y sanciones</li> </ul>	Primaria Primaria Primaria Primaria	Encuesta Encuesta Encuesta Encuesta	Artesanos de la Plaza de Ponchos Artesanos de la Plaza de Ponchos Artesanos de la Plaza de Ponchos Artesanos de la Plaza de Ponchos
Identificar los sistemas de organización existentes y la calidad del talento humano de los talleres artesanal – textiles	Estructura Administrativa	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Nivel de educación</li> <li>• Administración</li> <li>• Experiencia de trabajo</li> </ul>	Primaria Primaria Primaria	Encuesta Encuesta Encuesta	Artesanos de la Plaza de Ponchos Artesanos de la Plaza de Ponchos Artesanos de la Plaza de Ponchos
Analizar el ambiente externo de los talleres artesanal – textiles.	Ambiente Externo	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Organizaciones gremiales</li> <li>• Créditos de desarrollo micro empresarial.</li> <li>• Calificación artesanal</li> </ul>	Primaria Primaria - Secundaria Primaria	Entrevista Entrevista - Bibliográfica Encuesta	Presidente de la UNAIMCO Presidente de la UNAIMCO - Documentos Artesanos de la Plaza de Ponchos

FUENTE: Investigación personal

AUTORA: Soraya Cotacachi

AÑO: 2011

## 1.4 Mecánica Operativa

### 1.4.1 Identificación de la población

Para la presente investigación se tomó como unidad de análisis al sector artesanal - textil de la Plaza de Ponchos en la ciudad de Otavalo.

Los artesanos de la Plaza de Ponchos están conformados por 872 artesanos, según el Ilustre Municipio de Otavalo, a quienes se les aplicó una muestra.

También se realizó una entrevista al Sr. José Antonio Lema, presidente de la UNAIMCO.

### 1.4.2 Identificación de la muestra

Fórmula

$$n \approx \frac{N \cdot Z^2 \cdot d^2}{E^2 (N - 1) + Z^2 \cdot d^2}$$

n=Tamaño de la muestra

N=Universo o población a estudiarse

d<sup>2</sup>=Varianza de la población

E<sup>2</sup>=Límite aceptable del error de muestra

Z<sup>2</sup>=Valor obtenido mediante niveles de confianza

$$n \approx \frac{872(0,25)(1,96)^2}{(0,05)^2(872-1) + (0,25)(1,96)^2}$$

$$n \approx 267$$

### 1.4.3 Información primaria

Para la obtención de información primaria se utilizó la encuesta que fue diseñada en base a las variables, la cual se aplicó a los artesanos de la Plaza de Ponchos.

También, se aplicó una entrevista al presidente de la UNAIMCO, conector de las actividades artesanales y las gestiones de apoyo que emprende esta institución en beneficio de los artesanos.

El formato de encuesta y entrevista constan en el Anexo 1 y 2 respectivamente.

#### **1.4.4 Información secundaria**

Para la obtención de la información secundaria se acudió a los registros que mantiene el Ilustre Municipio de Otavalo, respecto de los artesanos de la Plaza de Ponchos.

#### **1.4.5 Información técnica y bibliográfica**

De acuerdo a datos proporcionados por el Ilustre Municipio de Otavalo, se pudo conocer el número de artesanos que se encuentran en la Plaza de Ponchos, y mediante una muestra representativa de la población se aplicó la encuesta, con la cual se obtuvo información al igual que al aplicar la entrevista.

En cuanto a la información bibliográfica, se la obtuvo de investigaciones de las Cámaras Artesanales del País, así como también de datos estadísticos del MIPRO con respecto a los artesanos en el país.

### **1.5 Tabulación y análisis de la información**

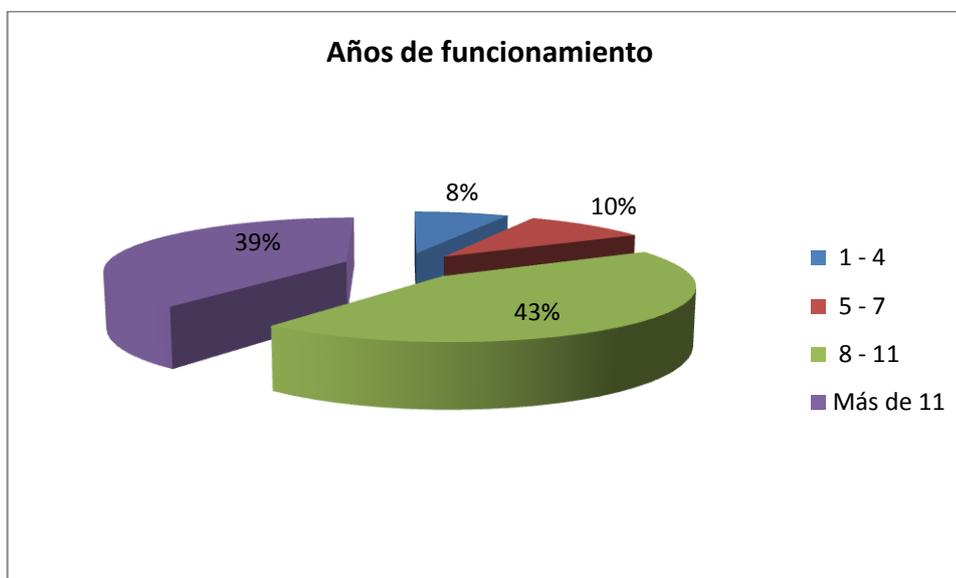
#### **1.5.1 Encuesta dirigida a los artesanos de la Plaza de Ponchos de la ciudad de Otavalo**

**Indicador:** Experiencia de trabajo

**1) Años de funcionamiento**

Años de Funcionamiento	F	%
1 – 4	20	7,49
5 – 7	26	9,74
8 – 11	116	43,45
Más de 11	105	39,33
<b>TOTAL</b>	<b>267</b>	<b>100,00</b>

**CUADRO 2**



**FUENTE:** Artesanos de la Plaza de Ponchos

**AUTORA:** Soraya Cotacachi

**AÑO:** 2011

**a) Análisis**

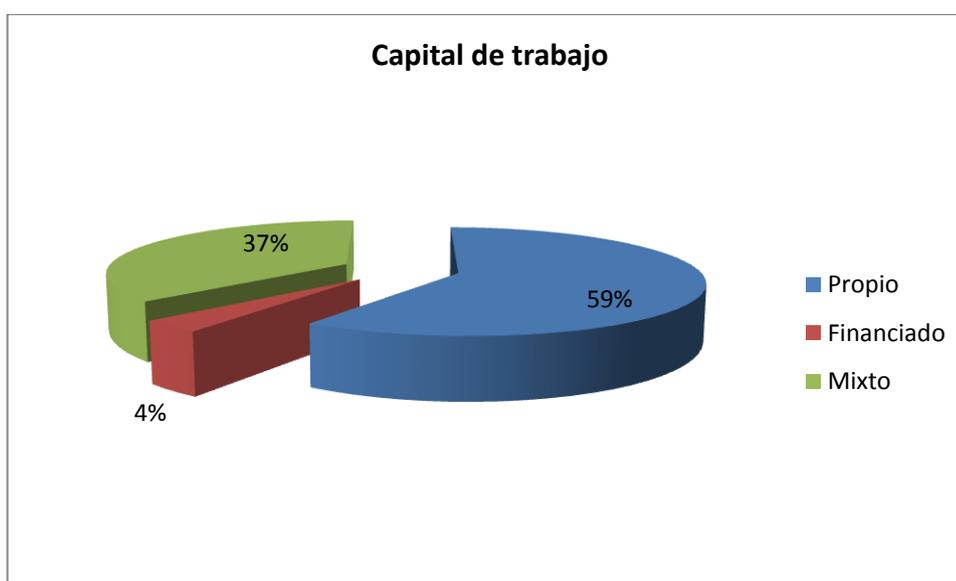
De acuerdo a los datos presentados se puede apreciar que los talleres artesanales llevan varios años en funcionamiento, lo cual otorga a los artesanos, experiencia en negocios, constituyéndose de esta manera en una fortaleza para este sector, ya que sin duda alguna, este aspecto juega un papel importante en cualquier actividad económica que lleva adelante una persona.

**Indicador:** Formas de financiamiento

**2) Capital de trabajo:**

Capital de Trabajo	F	%
Propio	159	59,55
Financiado	10	3,75
Mixto	98	36,70
<b>TOTAL</b>	<b>267</b>	<b>100,00</b>

CUADRO 3



**FUENTE:** Artesanos de la Plaza de Ponchos

**AUTORA:** Soraya Cotacachi

**AÑO:** 2011

**b) Análisis**

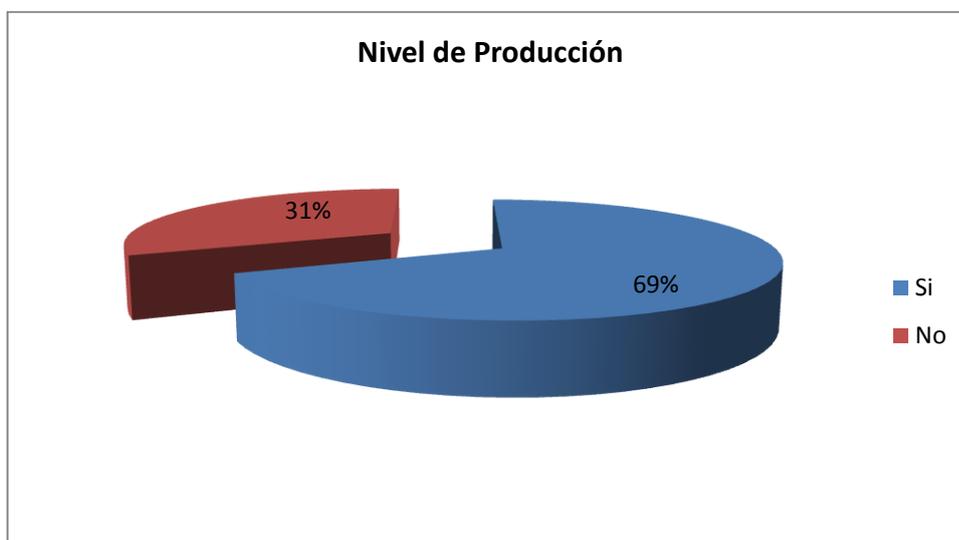
El presente cuadro hace referencia a la mayoría de artesanos que trabajan con capital propio, este indicador es positivo para el sector, ya que no cuentan con ningún tipo de obligaciones con el Sistema Financiero, y la rentabilidad obtenida de su actividad económica fácilmente puede ser destinada a gastos personales, o a la reinversión. Pero no se debe dejar a un lado la iniciativa de trabajar con un capital mixto o financiado, pues de esta manera, todo tipo de negocios puede llegar a crecer y desarrollarse económicamente.

**Indicador:** Formas de financiamiento

**3) Cree ud que su capital de trabajo le permite alcanzar los niveles de producción esperados.**

Nivel de Producción	F	%
Si	183	68,54
No	84	31,46
<b>TOTAL</b>	<b>267</b>	<b>100,00</b>

**CUADRO 4**



**FUENTE:** Artesanos de la Plaza de Ponchos

**AUTORA:** Soraya Cotacachi

**AÑO:** 2011

**c) Análisis**

Más de la mitad de los encuestados consideran que su capital de trabajo les permite alcanzar la producción esperada, lo cual demuestra que su oferta responde a la demanda y considerando que trabajan con un capital propio es una fortaleza. Mientras que al resto de artesanos, su capital de trabajo no les permite alcanzar la producción esperada, por lo cual requieren de crédito para mejorar su actividad, además a mayor producción tendrían la posibilidad de bajar sus costos; sin embargo, su realidad les niega como sujetos de crédito, frente a las políticas del sistema financiero, en donde los microcrédito orientado a las actividades económicas muy pequeñas, solicitan un sinnúmero de requisitos, difíciles de cumplir.

**Indicador:** Administración

**4) ¿Quién administra el negocio?**

Administración	F	%
Propietario del negocio	257	96,25
Hijos	9	3,37
Algún familiar	1	0,37
Terceras personas	0	0,00
<b>TOTAL</b>	<b>267</b>	<b>100,00</b>

**CUADRO 5**



**FUENTE:** Artesanos de la Plaza de Ponchos

**AUTORA:** Soraya Cotacachi

**AÑO:** 2011

**d) Análisis**

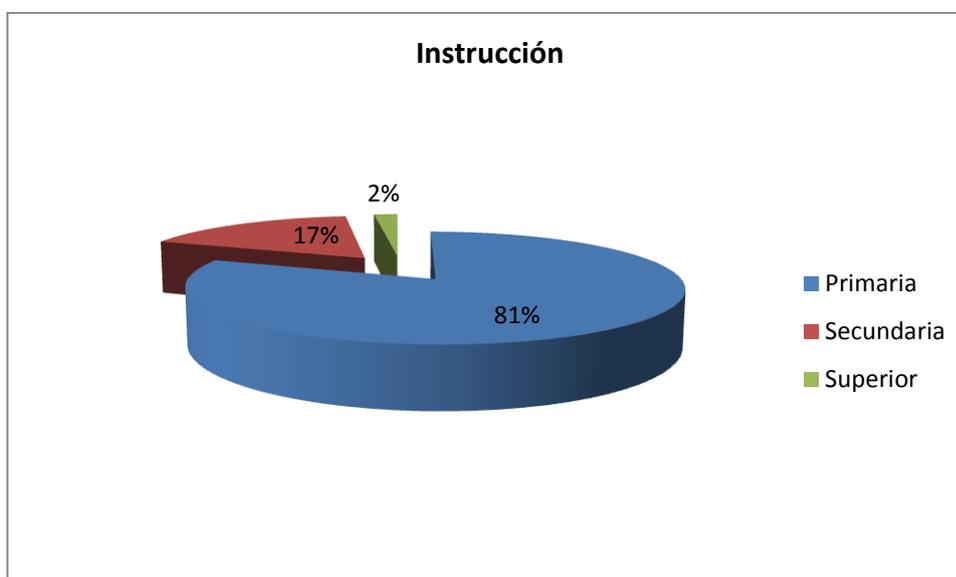
De acuerdo a los resultados obtenidos se puede apreciar que la administración de los talleres está a cargo de su propietario, quienes también afirmaron que trabajan junto con sus hijos, para de esta manera reducir los costos de producción, por lo tanto se deduce que estos talleres artesanales son de tipo familiar confirmando una vez más el espíritu empresarial y emprendedor de los otavaleños, contribuyendo de esta manera al desarrollo económico de la región.

**Indicador:** Nivel de Educación

**5) Nivel de instrucción del administrador**

Instrucción	F	%
Primaria	216	80,90
Secundaria	46	17,23
Superior	5	1,87
<b>TOTAL</b>	<b>267</b>	<b>100,00</b>

**CUADRO 6**



**FUENTE:** Artesanos de la Plaza de Ponchos

**AUTORA:** Soraya Cotacachi

**AÑO:** 2011

**e) Análisis**

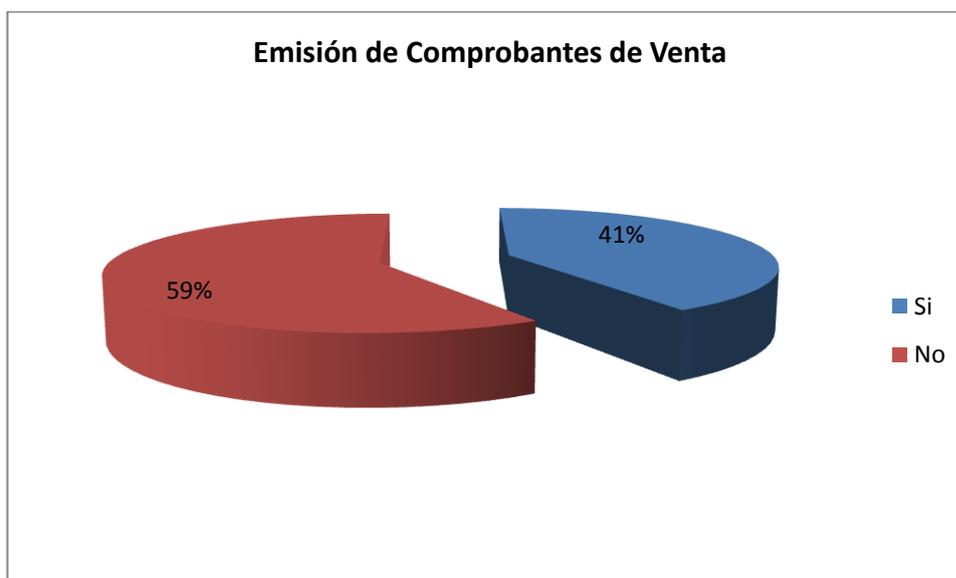
Los resultados ponen en evidencia a la gran mayoría de artesanos que poseen un nivel de educación primario y tomando en cuenta que son ellos, quienes están al frente del negocio: dirigen, controlan, organizan, y sin hacer a un lado la experiencia y el espíritu emprendedor de estos artesanos, se puede decir que no se garantiza la correcta administración de sus talleres, puesto que siempre es indispensable un previo conocimiento técnico que permita tomar decisiones acertadas para mejorar la administración de un negocio.

**Indicador:** Comprobantes de venta

**6) ¿Emite comprobantes de venta autorizados por el SRI?**

Emisión de Comprobantes de Venta	F	%
Si	110	41,20
No	157	58,80
<b>TOTAL</b>	<b>267</b>	100,00

CUADRO 7



**FUENTE:** Artesanos de la Plaza de Ponchos

**AUTORA:** Soraya Cotacachi

**AÑO:** 2011

**f) Análisis**

El gráfico muestra que, más de la mitad de los artesanos no poseen comprobantes de venta autorizados por el Servicio de Rentas Internas, esto se debe a que no se encuentran inscritos en el Registro Único de Contribuyentes (RUC), además quienes sí lo están, no entregan los comprobantes de venta, muchas veces debido a que desconocen el llenado de los mismos o porque desean evadir impuestos, situación que ha provocado que el SRI clausure los locales.

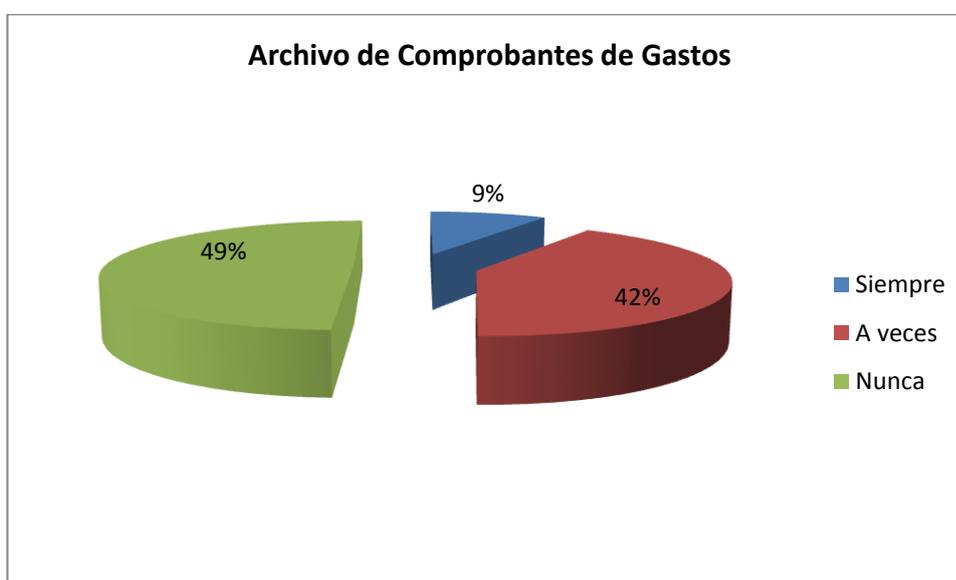
Es notoria la necesidad de manejar documentos comerciales que garanticen la venta legal de artesanías, sin embargo el desconocimiento les impide cumplir con este deber formal.

**Indicador:** Comprobantes de venta

**7) ¿Guarda los comprobantes de gastos que realiza?**

Archivo de Comprobantes de Gastos	F	%
Siempre	24	8,99
A veces	111	41,57
Nunca	132	49,44
<b>TOTAL</b>	<b>267</b>	<b>100,00</b>

**CUADRO 8**



**FUENTE:** Artesanos de la Plaza de Ponchos

**AUTORA:** Soraya Cotacachi

**AÑO:** 2011

**g) Análisis**

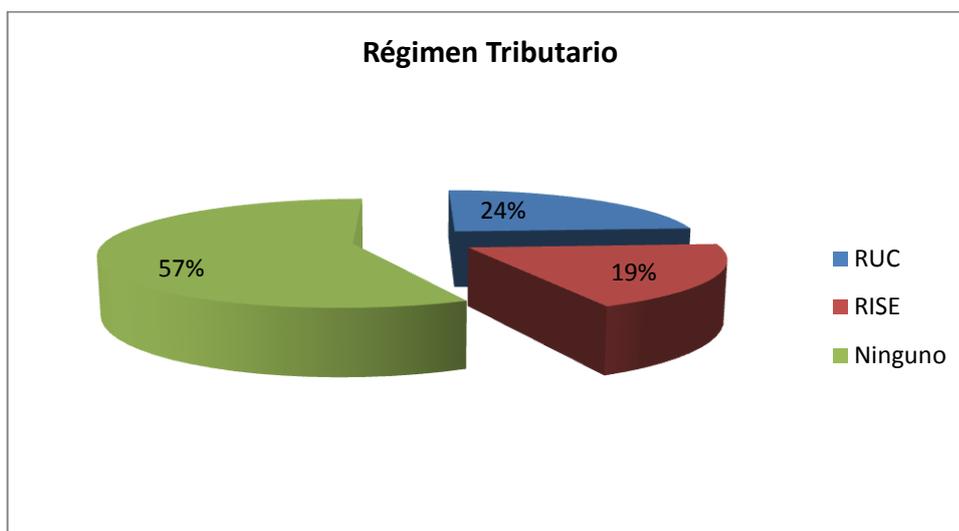
Por el mismo hecho de que los artesanos en su mayoría no emiten los comprobantes de venta, los resultados de la tabla muestran la debilidad que tienen en archivar los documentos fuente. A pesar de encontrarse inscritos en el RUC, los artesanos no siempre guardan los comprobantes de gastos, además se ha diagnosticado que en ocasiones, realizan las compras sin pedir ningún documento legal, debido a que desconocen la importancia de esta medida, no solo para poder deducir impuestos y pagar menos tributos, sino también para respaldar los gastos internamente.

**Indicador:** Registro Único de Contribuyentes

**8) ¿A qué régimen está acogido?**

Régimen Tributario	F	%
RUC	64	23,97
RISE	51	19,10
Ninguno	152	56,93
<b>TOTAL</b>	<b>267</b>	<b>100,00</b>

**CUADRO 9**



**FUENTE:** Artesanos de la Plaza de Ponchos

**AUTORA:** Soraya Cotacachi

**AÑO:** 2011

**h) Análisis**

Existe un mayor porcentaje de artesanos informales que formales. Aunque la Ley de Régimen Tributario Interno exige disponer de RUC o RISE, la realidad es la falta de cultura tributaria en este sector, esta situación es un poco preocupante pues el incumplimiento con el Fisco puede acarrear en consecuencias muy graves como es el decomiso de mercancía especialmente cuando transportan sus productos a distintos lugares del país para comercializarlos como es costumbre de los artesanos.

Se ha logrado constatar que el escaso conocimiento que poseen los artesanos en materia tributaria ha provocado el incumplimiento con las disposiciones del Servicio de Rentas Internas.

**Indicador:** Declaración y pago de impuestos

**9) ¿Realiza por su propia cuenta la declaración y pago de impuestos?**

Llenado de formularios y pago de Impuestos	F	%
Si	18	6,74
No	249	93,26
<b>TOTAL</b>	<b>267</b>	<b>100,00</b>

CUADRO 10



**FUENTE:** Artesanos de la Plaza de Ponchos

**AUTORA:** Soraya Cotacachi

**AÑO:** 2011

**i) Análisis**

El presente cuadro indica que casi el total de los artesanos no realizan la declaración y pago de impuestos por su cuenta propia, debido a la falta de conocimientos que tienen en ese aspecto, y contratan a terceras personas para que realicen esta labor, generando así, erogaciones de dinero innecesarias. Este aspecto se constituye en una debilidad para este sector, así como también en una de las razones por las cuales los artesanos no se inscriben al RUC.

**Indicador:** Registros contables básicos

**10) ¿Mantiene algún registro de ingresos y gastos?**

<b>Registro de Ingresos y Gastos</b>	<b>F</b>	<b>%</b>
Si	25	9,36
No	242	90,64
<b>TOTAL</b>	<b>267</b>	<b>100,00</b>

**CUADRO 11**



**FUENTE:** Artesanos de la Plaza de Ponchos

**AUTORA:** Soraya Cotacachi

**AÑO:** 2011

**j) Análisis**

El cuadro presenta un resultado preocupante para el sector artesanal pues al no llevar un registro de ingresos y gastos, los propietarios de los talleres artesanales desconocen la utilidad o pérdida que su actividad económica puede generar en un periodo de tiempo determinado, situación que puede llevarlos a tomar una decisión errada respecto a la utilización de una empírica rentabilidad obtenida, en gastos personales o inversión.

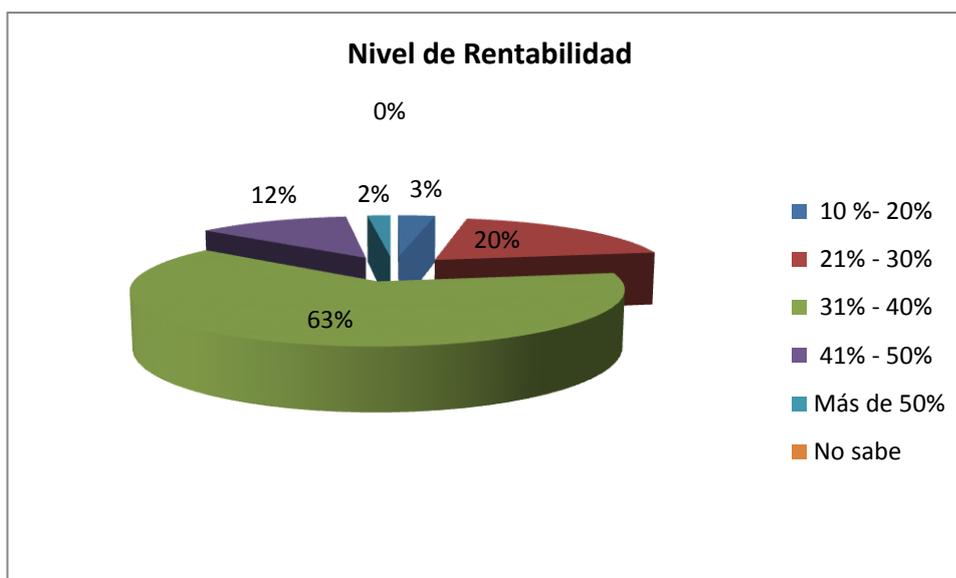
Además, el no llevar un registro de ingresos y gastos, dificulta a los contribuyentes la declaración adecuada de impuestos y a la vez estarían infringiendo una disposición del Reglamento a la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno.

**Indicador:** Margen de utilidad

**11) Considera ud que su porcentaje de ganancia es:**

Nivel de Rentabilidad	F	%
10 %- 20%	8	3,00
21% - 30%	52	19,48
31% - 40%	169	63,30
41% - 50%	33	12,36
Más de 50%	5	1,87
No sabe	0	0,00
<b>TOTAL</b>	<b>267</b>	<b>100,00</b>

**CUADRO 12**



**FUENTE:** Artesanos de la Plaza de Ponchos

**AUTORA:** Soraya Cotacachi

**AÑO:** 2011

### **k) Análisis**

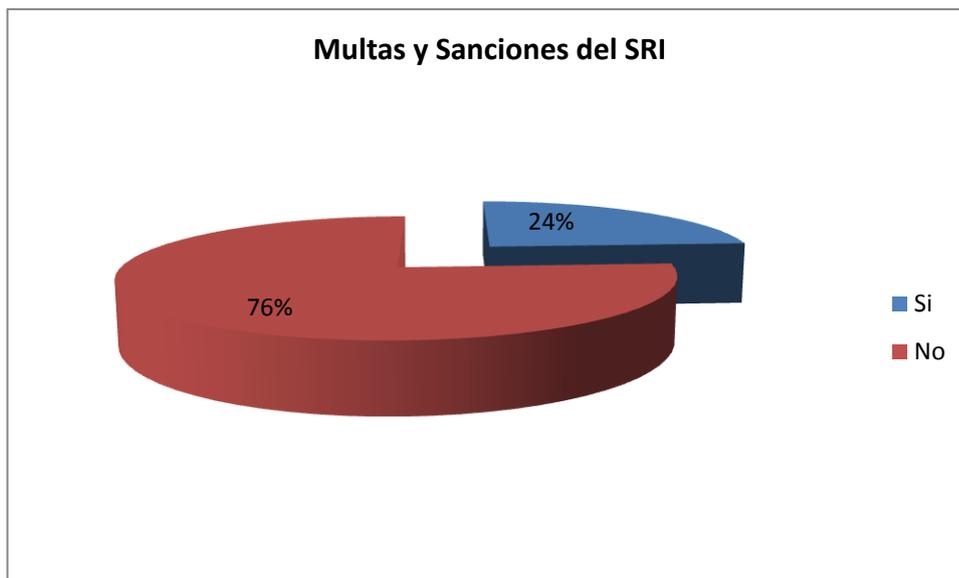
Más de la mitad de artesanos consideran que su nivel de rentabilidad supera el treinta por ciento, este es un porcentaje considerable de ganancia para un negocio, lo cual hace suponer que a pesar del escaso conocimiento en la determinación adecuada de costos y precio de venta, los artesanos otavaleños fruto de su experiencia, conocen la forma de obtener ganancia aunque lo hacen empíricamente.

**Indicador:** multas, sanciones

**12) ¿Ha sido víctima de multas o sanciones por el SRI?**

Multas y Sanciones	F	%
Si	64	23,97
No	203	76,03
<b>TOTAL</b>	<b>267</b>	<b>100,00</b>

**CUADRO 13**



**FUENTE:** Artesanos de la Plaza de Ponchos

**AUTORA:** Soraya Cotacachi

**AÑO:** 2011

**l) Análisis**

El gráfico muestra que un considerable número de artesanos han sido víctimas de las sanciones que impone el Servicio de Rentas Internas (SRI), por el incumplimiento con la Ley de Régimen Tributario interno, mismos que han confirmado que se debe a la falta de conocimientos en materia tributaria.

A pesar que la mayor parte de los artesanos otavaleños no han sido sancionadas por el SRI, corren un gran riesgo, en especial al transportar mercancía de una ciudad a otra, ya que en ocasiones los artesanos han sido víctimas del decomiso de sus productos por no contar con los documentos que respalden la compra o venta legal de los mismos.

**Indicador:** Calificación artesanal

**13) Tiene calificación artesanal**

Calificación Artesanal	F	%
Si	55	20,60
No	212	79,40
<b>TOTAL</b>	<b>267</b>	100,00

CUADRO 14



**FUENTE:** Artesanos de la Plaza de Ponchos

**AUTORA:** Soraya Cotacachi

**AÑO:** 2011

**m) Análisis**

El cuadro muestra que, la gran mayoría de artesanos otavaleños no cuentan con su calificación artesanal, una de las limitantes que se ha podido diagnosticar es la falta de conocimiento respecto a los requisitos que necesitan y a la vez el lugar a donde deben acudir para poder acceder a esta calificación.

Otra causa que se ha podido constatar es la falta de conocimientos respecto a los beneficios que otorga la calificación artesanal, situación que ha provocado la despreocupación y el poco interés por parte de los artesanos en solicitar un carnet artesanal.

1.5.2 Entrevista aplicada en agosto de 2011, al presidente de la UNAIMCO, Sr. José Antonio Lema.

**Indicador:** Organizaciones gremiales

**1) ¿Cuál es la misión de la UNAIMCO?**

*La misión de la Unión de Artesanos indígenas del Mercado Centenario de Otavalo (UNAIMCO), consiste en llevar a cabo actividades, gestiones en beneficio de los artesanos de la Plaza de Ponchos, de tal manera que les permita realizar sus actividades económicas de mejor manera.*

**a) Análisis**

La UNAIMCO constituye un ente de apoyo importante para los artesanos, no solo de la Plaza de Ponchos, sino también del resto de artesanos de la ciudad de Otavalo, misma que fue constituida en el año de 1987, con el objetivo de evitar problemas internos originados por intereses políticos en ese entonces.

**Indicador:** Organizaciones gremiales

**2) ¿Qué tipo de gestiones llevan a cabo en beneficio de los artesanos?**

*Entre las diferentes gestiones de la UNAIMCO están: entrega de certificados a los artesanos para sus asuntos personales, referencias para embajadas, publicidad radial de compra y venta de productos varios, talleres, capacitaciones y demás actividades que permitan el mejoramiento de las actividades artesanales de la Plaza de Ponchos.*

**b) Análisis**

De acuerdo a la información proporcionada del presidente de la UNAIMCO, el ente al cual representa, realiza gestiones de gran beneficio para los artesanos, pues de esta manera se fortalecen las técnicas y

estrategias de negocios de los artesanos, además de constituirse en una organización que respalda los diferentes tramites personales que realizan los artesanos.

**Indicador:** Organizaciones gremiales

**3) ¿En cuanto a la capacitación o talleres, cuales son los temas que más se imparten a los artesanos?**

*Los temas que se imparten en las capacitaciones son: corte, confección, patronaje, idiomas (inglés, francés, italiano), ideas de negocios.*

**c) Análisis**

Como se ha podido constatar, la UNAIMCO tiene como objetivo apoyar el mejoramiento del clima de negocios para los propietarios de talleres artesanales, lo cual se ve enfocado en las capacitaciones o talleres que esta institución lleva a cabo para beneficio de los artesanos, aspecto que se constituye en una oportunidad de mejoramiento continuo para este sector. Los participantes de los talleres han desarrollado herramientas técnicas y recibido orientaciones estratégicas que les están permitiendo enfrentar mejor los retos comerciales.

**Indicador:** Organizaciones gremiales

**4) ¿Se han tratado en los talleres o capacitaciones, temas relacionados a tributación y costeo?**

*En los talleres de ideas de negocios, se han impartido charlas respecto a la manera de determinar el costo de un producto, así como también conocer si existen pérdidas o ganancias de lo que producen. Sin embargo en lo que se refiere a tributación, no existe ningún tipo de capacitación o talleres. Además no existe la predisposición de los artesanos en conocer más de estos temas.*

#### **d) Análisis**

Referente a las capacitaciones de costeo, existe una debilidad en este aspecto, pues como se puede constatar, no existen los suficientes talleres que permitan a los artesanos adquirir conocimientos respecto a la determinación correcta de costos, así como también a la fijación de precios de venta de sus productos, sin embargo las capacitaciones más se han enfocado en lo que respecta a estrategias de venta y técnicas de producción, que también les han permitido mejorar el ambiente de negocios de los propietarios de talleres artesanales.

En cuanto a lo que respecta la tributación no se han tomado en cuenta en ningún taller, mas aún cuanto las reformas a la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno (LORTI), las reformas al Reglamento de aplicación a la Ley Orgánica de Régimen Tributario Interno (RLORTI) y las diferentes reformas en materia impositiva, obligan a los propietarios de los talleres artesanal - textiles a buscar asesorías tributarias que les permita cumplir con el fisco.

**Indicador:** Organizaciones gremiales

#### **5) ¿Qué tan importante considera ud que los artesanos conozcan sobre temas de costeo y tributación?**

*Es de gran importancia y se debería seguir infundiendo más estos temas, pero lamentablemente los recursos económicos no han permitido capacitar a los artesanos, sin embargo si existen facilidades o apoyo por parte del Ministerio de Industrias y Productividad o por entidades públicas y privadas, sería de gran ayuda y mucho más viable llevar a cabo talleres sobre costos y tributación.*

#### **e) Análisis**

De acuerdo al criterio del presidente de la UNAIMCO, es muy importante tratar los temas de costos y tributación en talleres o

capacitaciones, pero el recurso económico les impide llevar adelante esta iniciativa. La importancia de capacitar en costos y tributación radica en que al adquirir bases teóricas de costos y tributación, los artesanos que en su mayoría carecen de estos conocimientos, les sería de gran ayuda en la administración eficiente de sus talleres artesanales. Como se ha podido constatar, existe un interés por parte del presidente de la UNAIMCO en ayudar a los artesanos para que mejore sus actividades productivas, pero no son los suficientes, pues de serlo así, existiría un compromiso de gestionar ya sea a través de entidades privadas o públicas, para que se lleve a cabo actividades que hagan posible la capacitación de los artesanos en temas de costos y tributación.

**Indicador:** Costos unitarios

**6) ¿Actualmente, cuál cree ud, que es el grado de conocimiento que tienen los artesanos respecto a la determinación de costos unitarios?**

*Existe un considerable número de artesanos que tienen conocimientos sobre los costos de sus productos, la cantidad que invierten y las utilidades que obtienen de sus actividades económicas, pero lamentablemente algunos no los ponen en práctica, pues la necesidad los obliga muchas veces a vender sus productos al costo. Además las veces que se han llevado a cabo talleres, los artesanos no acuden a la invitación que se les hace, no existe la predisposición para adquirir conocimientos, y las personas que capacitan muchas veces utilizan términos muy técnicos que dificultan la asimilación de conocimientos.*

**f) Análisis**

Los resultados presentados hacen referencia a los artesanos que tienen escasos conocimientos respecto a costos, pero estos son empíricos u obtenidos por la experiencia que tienen los artesanos en negocios; en general los dueños de talleres artesanales desconocen

temas de costos y tributación, especialmente en materia tributaria, puesto que se ha podido visualizar en la falta de cumplimiento con el Fisco, lo cual puede provocar en un futuro sanciones y multas por parte del Servicio de Rentas Internas.

La falta de interés de los artesanos en adquirir nuevos conocimientos ha hecho que se queden estancados en lo poco que conocen, sin ser participes activos de los talleres que emprende la UNAIMCO. Un aspecto que se debe tomar en cuenta, es la forma como se llevan a cabo estos talleres, pues se ha podido conocer que los capacitadores utilizan términos muy técnicos, constituyéndose este en el factor por el cual los artesanos tienen poco interés en asistir a ellos, debido a la dificultad en asimilar los conocimientos.

**Indicador:** Decisiones de inversión

**7) ¿Considera que esos conocimientos son los suficientes para la toma de decisiones de inversión?**

*La experiencia que tienen los artesanos en temas de negocios les han permitido crecer económicamente, lo cual hace suponer que tienen los conocimientos necesarios para la toma de decisiones, sin embargo los conocimientos no siempre son los suficientes, lamentablemente no todos los artesanos conocen sobre estos temas y en su gran mayoría solo tienen una idea de lo que tiene que ver con determinación de costos y fijación de precios.*

**g) Análisis**

En cualquier momento, los conocimientos que se tienen en determinada área de aprendizaje no siempre son los suficientes, es importante la actualización y mucho más si se conoce que los artesanos carecen de conocimientos en la determinación de costos, fijación de precios, registro de ingresos y gastos, pues en su mayoría solo tienen una idea general respecto a estos temas. Es por ello que, los conocimientos

que tienen los artesanos en costos y tributación, no son los suficientes para la toma de decisiones de inversión, pues se hace necesario basarse en una utilidad o pérdida real que arroje un efectivo registro de ingresos y gastos con relación a la actividad productiva de los talleres artesanales.

**Indicador:** Fijación de precios de venta

**8) ¿Cuál cree ud, que es el método de fijación de precios de venta que aplican los artesanos?**

*No todos los costos que incurren en la fabricación de un producto son tomados en cuenta para la fijación de precios, ya que muchas veces solo se consideran los costos de materia prima y mano de obra, y en ocasiones, especialmente cuando se trata de negocios nuevos, los precios de venta se fija empíricamente o de acuerdo a la competencia.*

**h) Análisis**

Como se puede ver, el método de fijación de precios de venta que aplican los artesanos, no es la adecuada, lo cual pone en evidencia el gran desconocimiento de los artesanos con relación a las técnicas contables. Es una situación preocupante por cuanto la fijación de precios de los productos lo hacen empíricamente, sin considerar ni conocer el costo de producción de los mismos, que consiste en tomar en cuenta los tres elementos del costo, materia prima, mano de obra y costos indirectos de fabricación, a los cuales se los debe asignar un porcentaje de rentabilidad para poder establecer adecuadamente el precio de sus artesanías.

**Indicador:** Créditos de desarrollo micro empresarial

**9) ¿A su criterio, que posibilidades tienen los artesanos de acceder a un crédito?**

*El sinnúmero de requisitos que solicitan las entidades financieras públicas imposibilitan a los artesanos el acceder a un crédito, puesto*

*que de cumplir con esos requisitos, los artesanos no tendrían necesidad de solicitar un crédito, por el contrario las entidades financiera privadas son un poco más accesibles a los créditos.*

**i) Análisis**

La posibilidad es muy baja, debido a que no tienen las condiciones necesarias para ser considerados aptos para acceder a un crédito, puesto que en su mayoría las instituciones financieras tanto públicas como privadas solicitan un sinnúmero de requisitos, que los artesanos por su condición misma de solicitar un crédito debido a la falta de capital para crecer económicamente, muchas veces no tienen la facilidad de cumplir.

**1.6 Matriz FODA**

### 1.6.1 Elaboración de la Matriz FODA

CUADRO 15

<p><b>FORTALEZAS (F).</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Espíritu empresarial de los artesanos otavaleños.</li><li>- Nivel de rentabilidad que obtienen es aceptable.</li><li>- Los propietarios de los talleres artesanales poseen experiencia en el manejo de sus negocios.</li><li>- Productos de buena calidad, lo cual demuestra que su producción es aceptada en el mercado.</li><li>- Capital de trabajo propio que hace posible la reinversión.</li></ul>	<p><b>OPORTUNIDADES (O)</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Programas de capacitación a los dueños de talleres artesanales gestionados por la UNAIMCO.</li><li>- Capacitación en temas tributarios realizadas por el SRI.</li><li>- El nuevo Régimen Impositivo Simplificado de Ecuador (RISE), que facilita el pago de impuestos.</li><li>- Créditos de desarrollo micro empresarial que otorga el Estado.</li><li>- Libertad de asociatividad.</li><li>- Amplio potencial del sector, gracias a la tradición artesanal diversa y al amplio número de personas vinculadas de manera directa e indirecta a las actividades del mismo</li><li>- Eliminación de formularios físicos para la declaración de impuestos.</li></ul>
<p><b>DEBILIDADES (D)</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Bajo nivel académico de los dueños de talleres artesanales, quienes a la vez son los administradores del negocio.</li><li>- No manejan costos de producción, ni llevan registros contables.</li><li>- El precio de sus productos lo determinan empíricamente.</li></ul>	<p><b>AMENAZAS (A)</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Nivel de competencia elevado.</li><li>- Lenguaje muy técnico que utilizan los capacitadores en los talleres emprendidos por la UNAIMCO.</li></ul>

- |  |  |
|--|--|
| <ul style="list-style-type: none"><li>- No emiten comprobantes de venta.</li><li>- No archivan los documentos fuente.</li><li>- La mayor parte de los talleres artesanales no cuentan con la calificación artesanal.</li><li>- Falta de predisposición de los artesanos para adquirir conocimientos.</li></ul> |  |
|--|--|

**FUENTE:** Artesanos de la Plaza de Ponchos

**AUTORA:** Soraya Cotacachi

**AÑO:** 2011

## 1.7 Cruces estratégicos

CUADRO 16

<p><b>ESTRATEGIAS FO</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Adquirir nueva maquinaria a través de los créditos de desarrollo micro empresarial que otorga el Estado, con la finalidad de aumentar la producción y por ende la demanda.</li><li>- Fomentar la asociatividad, orientada a la adquisición de insumos con menor costo y mayores escalas productivas.</li><li>- Aprovechar las capacitaciones emprendidas por la UNAIMCO, de tal manera que los artesanos mejoren su potencial innovador en el marco empresarial.</li></ul>	<p><b>ESTRATEGIAS FA</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Utilizar eficientemente la materia prima y la mano de obra disponible para tener mayor productividad y menores costos de producción.</li><li>- Buscar espacios de participación para la toma de decisiones del sector artesanal, en aspectos de capacitación o talleres.</li><li>- Incentivar las alianzas estratégicas entre proveedores y comercializadores del sector, que permita desarrollar canales de comercialización adecuados para la venta de productos artesanales. Con esta propuesta, la producción artesanal podría insertarse cada vez más en la económica del País.</li></ul>
<p><b>ESTRATEGIAS DO</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Asistir a los cursos de capacitaciones dictados por el SRI, de tal manera que el administrador adquiriera conocimientos respecto a temas tributarios que le permitan cumplir con el Fisco en materia impositiva.</li><li>- Hacer conocer y persuadir a los artesanos para que se incorporen al nuevo Régimen Impositivo Simplificado (RISE), mediante el cual las actividades de</li></ul>	<p><b>ESTRATEGIAS DA</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Diseñar un manual de costos, que les oriente en el adecuado registro de los ingresos y gastos del negocio, la determinación adecuada del costo de venta de su producto para poder obtener rentabilidad y a la vez una adecuada toma de decisiones respecto a resultados contables, en un lenguaje claro y conciso.</li></ul>

<p>comercialización se puedan efectuar eficientemente, sin miedo a ninguna clase de sanción y a la vez logrando una cultura tributaria positiva,</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Gestionar programas de capacitación para artesanos en aspectos como el manejo de las materias primas, desarrollo de productos con incorporación de diseño y su comercialización.</li> <li>- Proporcionar a los artesanos información necesaria y clara, acerca de la importancia, beneficios e información general, respecto del RUC, RISE y la calificación artesanal.</li> <li>- Presentar una guía de procedimientos de declaración de impuestos por internet</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Diseñar una guía tributaria que les permita optimizar la carga impositiva de su negocio, a fin de que paguen un valor justo y no tenga problemas con el Servicio de Rentas Internas (SRI).</li> <li>- Mejorar la tecnología de la producción, sin perder la identidad de los productos y el alto valor agregado de creatividad y mano de obra, para alcanzar mayor competitividad.</li> </ul>
---	--

**FUENTE:** Artesanos de la Plaza de Ponchos

**AUTORA:** Soraya Cotacachi

**AÑO:** 2011

### **1.8 Determinación del Problema Diagnóstico**

Una vez realizado el diagnóstico, y analizada la matriz FODA, se establece que el problema por el cual atraviesa el Sector Artesanal – Textil de la ciudad de Otavalo, es la falta de conocimientos en la determinación de los costos unitarios de sus productos, ya que muchas veces lo hacen empíricamente o de acuerdo a la competencia, lo cual ocasiona la inadecuada fijación de precios de venta. De igual manera, no manejan un registro de ingresos y egresos, por tanto el artesano, no conoce la rentabilidad exacta que genera su negocio con respecto a la inversión, constituyéndose una falencia de gran magnitud en el crecimiento y desarrollo de los talleres artesanales.

Así también, se ha podido diagnosticar la falta de cultura tributaria que posee este sector, evidenciada en los principales deberes formales que incumplen los artesanos, como es el Registro único de contribuyentes, la emisión de comprobantes de venta autorizados. Entre otras falencias está el desconocimiento en la declaración y pago de impuestos, que ocasiona erogaciones de dinero innecesario, por la contratación de terceras personas para que realicen esta labor.

A pesar de existir las capacitaciones respecto a costos de producción, estos no son los suficientes y por lo expuesto anteriormente, la presente investigación propone una solución que contendrá ciertos aspectos básicos que permitirán mejorar adecuadamente los problemas identificados y se plantea el DISEÑO DE UN MANUAL DE COSTOS Y TRIBUTACIÓN PARA EL SECTOR ARTESANAL – TEXTIL DE LA CIUDAD DE OTAVALO.

## CAPÍTULO II

### 2. Marco Teórico

#### 2.1 Manuales

##### 2.1.1 Definición

*REYES, A (2002) manifiesta: "Un folleto, libro, carpeta, etc., en los que de una manera fácil de manejar (manuable) se concentran en forma sistemática, una serie de elementos administrativos para un fin concreto: orientar y uniformar la conducta que se presenta entre cada grupo humano en la empresa".*

*CONTINOLO, G (2002) afirma: "Una expresión formal de todas las informaciones e instrucciones necesarias para operar en un determinado sector; es una guía que permite encaminar en la dirección adecuada los esfuerzos del personal operativo".*

Los autores señalan que los manuales constituyen una expresión de las instrucciones necesarias que permite encaminar en la dirección adecuada los esfuerzos de un grupo humano de la empresa. Con lo expuesto, he llegado a la conclusión de que un manual es:

*"Manual es una especie de guía, en el cual se especifica claramente y de manera sistemática una serie de instrucciones necesarias para orientar las labores de quienes lo requieran".*

##### 2.1.2 Importancia de los manuales

La finalidad del manual es ofrecer una descripción actualizada, concisa y clara de las actividades contenidas en cada proceso. Es por eso que a un manual no se lo puede considerar como concluido y completo, ya que debe evolucionar con la organización.

Así también la importancia de los manuales radica en que contienen la totalidad de funciones y procedimientos que se desarrolla en una organización, clarifican la acción a seguir o la responsabilidad a asumir en

aquellas situaciones en las que pueden surgir dudas respecto a qué áreas debe actuar o a que nivel alcanza la decisión o ejecución.

### 2.1.3 Objetivos de los manuales

Entre los objetivos que presenta [www.sistemas.itlp.edu.ec](http://www.sistemas.itlp.edu.ec) se puede mencionar los siguientes:

- Precisar las funciones y relaciones de cada unidad administrativa para establecer responsabilidades, evitar duplicidad y detectar omisiones
- Instruir al personal, acerca de aspectos tales como: objetivos, funciones, relaciones, políticas, procedimientos, normas.
- Servir como medio de integración y orientación al personal de nuevo ingreso, facilitando su incorporación a las distintas funciones operacionales.

Entonces, se puede establecer que el principal objetivo de los manuales es: contribuir como una guía de apoyo a los miembros de una organización, de tal manera que permita direccionar organizadamente las labores operativas de una institución.

### 2.1.4 Tipos de manuales

FIGURA 1



FUENTE: Investigación personal

AUTORA: Soraya Cotacachi

AÑO: 2011

### **2.1.5 Manual de contabilidad**

El manual de contabilidad contiene principios y técnicas de la contabilidad. Se elabora como fuente de referencia para todo el personal interesado en esta actividad. Este manual puede contener aspectos tales como: estructura orgánica del departamento, descripción del sistema contable, operaciones internas del personal, manejo de registros, control de la elaboración de información financiera.

## **2.2 Costos**

### **2.2.1 Definición**

*ZAPATA, P (2007) manifiesta: “El costo se entenderá como el valor monetario que se invierte en elementos materiales, fuerza laboral necesaria y demás insumos requeridos para fabricar bienes o sus partes y procesos o para generar servicios o productos intangibles, cuya presencia beneficiosa es incuestionable”.*

*CHILQUINGA, M (2007) dice: “Es el conjunto de valores incurridos en un periodo perfectamente identificados con el producto que se fabrica. El costo es recuperable”.*

Los autores señalan que el costo es el valor monetario incurrido en la fabricación de un producto o prestación de servicios. Con lo expuesto se puede establecer que:

*“Los costos, es la suma de los valores que se paga por materia prima, mano de obra y los gastos de fabricación que se incurren en la fabricación de un bien o en la prestación de un servicio”.*

### **2.2.2 Clasificación de los Costos**

#### **2.2.2.1 Según su grado de Variabilidad**

##### **a) Costos Fijos**

Son aquellos costos cuyo importe permanece constante, independientemente del nivel de actividad de la empresa

b) Costos Variables

Son aquellos costos que varían en forma proporcional, de acuerdo al nivel de producción o actividad de la empresa.

c) Mixtos

Los que tienen elementos tanto fijos como variables.

### **2.2.2.2 Según su Asignación**

a) Costos Directos

Son aquellos que se pueden identificar plenamente ya sea en su aspecto físico o de valor en cada unidad producida, y como tales tenemos: las materias primas básicas y la mano de obra directa en la fabricación.

b) Costos Indirectos

Son aquellos que no se pueden asignar directamente a un producto o servicio, sino que se distribuyen entre las diversas unidades productivas mediante algún criterio de reparto.

### **2.2.2.3 Según su Comportamiento**

a) Costo Variable Unitario

Es el costo que se asigna directamente a cada unidad de producto. Comprende la unidad de cada materia o materiales utilizados para fabricar una unidad de producto terminado, así como la unidad de mano de obra directa. Permanece constante frente a cualquier volumen de producción.

b) Costo Variable Total

Es el costo que resulta de multiplicar el costo variable unitario por la cantidad de productos fabricados o servicios vendidos en un periodo determinado.

c) Costo Fijo Total

Es la suma de todos los costos fijos de la empresa.

d) Costo Fijo Unitario

Es el costo fijo total dividido por la cantidad de productos fabricados o servicios brindados. Su comportamiento es inversamente proporcional al volumen de producción. A mayor cantidad menor costo unitario y a menos cantidad mayor costo unitario.

e) Costo Total

Es la inversión realizada en materiales, fuerza laboral y otros servicios e insumos para producir un lote o grupo de bienes o prestar un servicio. Es la suma del costo variable más el costo fijo.

#### **2.2.2.4 Según el momento en que se determinan**

a) Costos Históricos

Son aquellos que se obtienen después de que el producto ha sido elaborado, es decir, son costos que se han incurrido y cuya cuantía es conocida.

b) Costos Predeterminados

Son los que se calculan antes de realizar la producción sobre la base de condiciones futuras especificadas y las mismas se refieren a la cantidad de artículos que se han de producir, los precios a que la gerencia espera pagar los materiales, el trabajo, los gastos y las cantidades que se habrán de usar en la producción de los artículos.

### **2.2.3 Elementos del Costo**

#### **2.2.3.1 Materia Prima Directa**

Este rubro es el más importante, ya que de este se obtiene el producto terminado una vez que ha sido sometido a un proceso de transformación, se caracteriza porque es fácilmente cuantificable en el

producto, ya que su uso se hace en cantidades los suficientemente importantes del producto acabado.

### **2.2.3.2 Mano de Obra Directa**

Es la fuerza de trabajo empleada en la transformación de la materia prima en un bien o producto terminado, se caracteriza porque fácilmente puede asociarse al producto y representa un costo importante en la producción de dicho artículo.

### **2.2.3.3 Costos Indirectos de Fabricación**

Son todos aquellos costos que no se relacionan directamente con la manufactura, pero contribuyen y forman parte de los costos de producción

### **2.2.4 Gastos de Distribución**

Son los gastos necesarios para hacer llegar el producto o servicio al cliente final. Los gastos de distribución engloban a los gastos administrativos, gastos de venta y gastos financieros.

### **2.2.5 Punto de Equilibrio**

Es aquel volumen de ventas donde los ingresos totales son iguales a los costos totales, en este punto no se gana ni se pierde. Por debajo de este punto la empresa estaría operando con pérdidas y por encima de él, tendría ganancias. El punto de equilibrio se puede expresar en: unidades y en dinero y sirve como referencia para planificar las ventas y las utilidades que desea obtener. Asimismo sirve de base para fijar precios a los productos o servicios.

### **2.2.6 Precio de Venta**

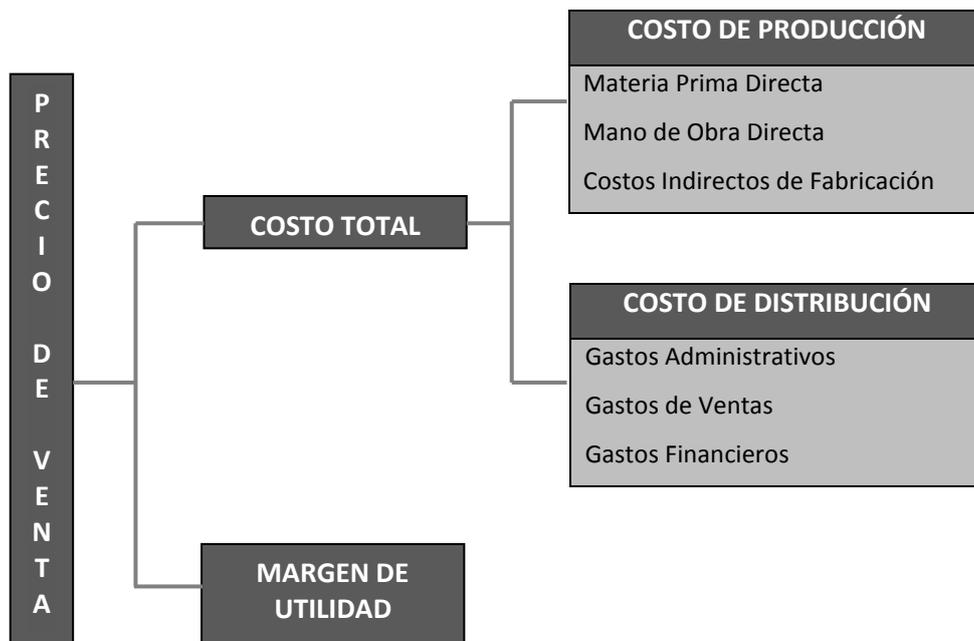
El precio de venta es el valor de los productos o servicios que se venden a los clientes.

El precio de venta es igual al costo total del producto más la ganancia.

$$\text{Precio de Venta} = \text{Costo Total unitario} + \text{Utilidad}$$

## 2.2.7 Estructura de los costos

FIGURA 2



FUENTE: Investigación personal

AUTORA: Soraya Cotacachi

AÑO: 2011

## 2.2.8 Contabilidad de Costos

### 2.2.8.1 Definición

*CHILQUINGA, M (2007) dice: "Es un sistema especial, cuyo objetivo principal es proporcionar los elementos necesarios para el cálculo, control y análisis de los costos de producción de un bien o servicio. Se encarga de la acumulación y del análisis de la información para uso interno de los gerentes en la planeación, control y la toma de decisiones".*

*ZAPATA, P (2007) manifiesta: "Contabilidad de Costos es la técnica que utiliza métodos y procedimientos apropiados para registrar, resumir e interpretar las operaciones relacionadas con los costos que se requieren para elaborar un artículo, prestar un*

***servicio, o los proceso y actividades que fueran inherentes a su producción”.***

Los autores señalan que la Contabilidad de Costos es la técnica a través de la cual se calcula, registra y analiza los costos que se requieren para elaborar un bien o servicio. A continuación expongo mi siguiente definición:

*“La Contabilidad de Costos, es aquella que identifica, mide, reporta y analiza los diversos elementos de los costos directos e indirectos asociados con la producción y la comercialización de bienes y servicios”.*

#### **2.2.8.2 Los Inventarios**

##### **a) Inventario de Materia Prima**

En toda actividad industrial concurren una variedad de artículos (Materias Primas) y materiales, los que serán sometidos a un proceso para obtener al final un artículo terminado o acabado. A los materiales que intervienen en mayor grado en la producción se les considera "Materia Prima", ya que su uso se hace en cantidades lo suficientemente importantes del producto acabado. La Materia prima, es aquel o aquellos artículos sometidos a un proceso de fabricación que al final se convertirá en un producto terminado.

##### **b) Inventario de Productos en Proceso**

Son productos parcialmente terminados que se encuentran en un grado intermedio de producción y su valor ha aumentado en cierta cantidad, tanto por la mano de obra directa aplicada como por la proporción de los costos indirectos de fabricación que les corresponda.

##### **c) Inventario de Productos Terminados**

Comprenden estos, los artículos transferidos por el departamento de producción al almacén de productos terminados por haber alcanzado su

grado de terminación total y que a la hora de la toma física de inventario se encuentren aun en los almacenes, es decir, los que todavía no han sido vendidos. El nivel de inventario de productos terminados va a depender directamente de las ventas.

#### **d) Inventario de Materiales y Suministros**

En el inventario de materiales y suministros se incluye: materias primas secundarias, sus especificaciones varían según el tipo de industria; artículos de consumo destinados para ser usados en la operación de la industria, dentro de estos artículos de consumo los más importantes son los destinados a las operaciones, y están formados por los combustibles y lubricantes, artículos y materiales de reparación y mantenimiento de las maquinarias y aparatos operativos.

### **2.2.8.3 Sistemas de Costos**

#### **a) Costos por Órdenes de Producción**

##### **Definición**

*CHILQUINGA, M (2007) dice: “Este sistema conocido también con los nombres de costos por ordenes de fabricación, por lotes de trabajo o por pedidos de los clientes, básicamente funciona así: La fabricación de un lote de productos iguales tiene su origen normalmente en la orden de producción. En algunos casos un pedido puede originar varias órdenes de producción, por tanto los costos se acumularán por cada orden de producción y por separado”.*

*GOMEZ, O (2005) manifiesta: “Los costos por ordenes de fabricación son propios de las empresas que elaboran sus productos con base en ordenes de producción o pedido de los clientes. Dentro de estos costos, a manera de subdivisión, se encuentran los costos por clases, que se utilizan especialmente en las grandes fundiciones de hierro, y que consisten en juntar varias órdenes de fabricación de artículos de especificaciones similares en un ciclo de producción”.*

De acuerdo a las definiciones anteriores, la Contabilización de Costos por Órdenes de Producción, es aquella que se lleva a cabo en base a pedidos de los clientes y los costos se acumulan por cada orden de producción.

A continuación expongo mi siguiente definición:

*“El sistema de costos por órdenes de producción, es aquella en la cual se necesita una orden numerada de los productos que se van a producir y se van acumulando la mano de obra directa, los gastos indirectos correspondientes y los materiales usados”.*

➤ **Hoja de Costos**

Es un instrumento contable donde se acumularán los costos de producción incurridos por concepto de materiales directos, mano de obra directa y costos indirectos de fabricación de cada una de las órdenes.

➤ **Materia Prima**

**Control de materiales**

Requiere de ciertos procedimientos que permitirán un adecuado control de materiales: el primero hace referencia a la planificación de la producción que consiste en verificar las necesidades de materiales y recomendar su compra; el segundo tiene que ver con la compra de materiales, la misma que debe estar sustentada con una factura autorizada por el Servicio de Rentas Internas y a nombre de la persona que realiza la compra.

**Método de valoración de inventarios**

Para valorar los inventarios de materia prima que se encuentran registrados en el Kárdex lo podemos hacer a través de los métodos: FIFO, promedio ponderado, valor de última compra.

**Contabilización de los materiales**

Para utilizar los materiales se los debe sacar del Kárdex y el valor se debe registrar en la hoja de costos en la columna materia prima directa. El asiento a realizarse es el siguiente:

-X-		
INVENTARIO DE PRODUCTOS EN PROCESO	xxx	
INVENTARIO DE MATERIA PRIMA		xxx
R/C uso de materiales para la producción		

➤ **Mano de obra directa**

**Control de la mano de obra**

Para establecer el costo de la mano de obra es necesario establecer una tarjeta de reloj para controlar la hora y salida del obrero, y a través de la cual se liquida el rol de pagos o nómina de fábrica.

**Contabilización de la mano de obra**

En la contabilización del segundo elemento del costo, cargado a la producción es el siguiente:

-X-		
INVENTARIO DE PRODUCTOS EN PROCESO	xxx	
NÓMINA DE FÁBRICA		xxx
R/C distribución de nomina de fabrica, cargo a la producción		

➤ **Costos Indirectos de Fabricación**

La Cuenta “Costos Indirectos”, que registra los valores reales y tiene en saldo deudor se mantiene por fines estadísticos. La cuenta que efectivamente se emplea es la llamada “Costos Indirectos Aplicados”, cuyo saldo es acreedor generalmente.

**Contabilización de los costos indirectos de fabricación**

La contabilización de los CIF, es como sigue a continuación:

-X-		
INVENTARIO DE PRODUCTOS EN PROCESO	xxx	
COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN APLICADOS		xxx
R/C los CIF a IPP		

## **b) Costos por Procesos**

En el sistema de costos por procesos, los costos de producción se acumulan por departamentos.

## **2.3 La Tributación**

### **2.3.2 El RISE.**

#### **2.3.2.1 Definición**

De acuerdo a [www.sri.gob.ec](http://www.sri.gob.ec): “El RISE es 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”.

#### **2.3.2.2 Crédito Tributario**

“El IVA pagado por los contribuyentes del Régimen Simplificado en sus compras no les genera en caso alguno crédito tributario. El crédito tributario generado como contribuyentes del régimen general no podrá ser utilizado luego de su inclusión al Régimen Impositivo Simplificado. El IVA pagado mientras se encuentre dentro del Régimen Impositivo Simplificado, no será utilizado como crédito tributario luego de la renuncia o exclusión de este Régimen” (Según el Art.97.7 LRTI).

#### **2.3.2.3 Retención de Impuestos**

“Los contribuyentes inscritos en el Régimen Impositivo Simplificado, no serán objeto de retenciones en la fuente por Impuesto a la Renta ni por el Impuesto al Valor Agregado IVA” (Según el Art.97.8 LRTI).

#### **2.3.2.4 Comprobantes de Venta a emitir.**

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

desglosará el 12% del IVA). Los documentos emitidos sustentarán costos y gastos siempre que identifiquen al consumidor y se detalle el bien y/o servicio transferido. Un contribuyente inscrito en el RISE tiene la obligación de emitir y entregar comprobantes de venta por transacciones superiores a US\$ 12,00, sin embargo a petición del comprador, estará en la obligación de entregar el comprobante por cualquier valor. Al final de las operaciones de cada día, se deberá emitir una nota de venta resumen por las transacciones realizadas por montos inferiores o iguales a US\$ 12,00 por lo que no se emitió un comprobante”. (Según Art.206 RLRTI)

### **2.3.3 EL RUC**

#### **2.3.3.1 Aspectos generales**

El Registro Único de Contribuyentes (RUC) es el punto de partida en el funcionamiento de la administración tributaria, es un instrumento que sirve para registrar e identificar a los sujetos pasivos: personas naturales y sociedades.

El Registro Único de Contribuyentes permite a la administración tributaria configurar una base de datos en donde se encuentra la información necesaria sobre las personas naturales o sociedades que ejercen actividades económicas en el territorio ecuatoriano y son sujetos de imposición.

#### **2.3.3.2 Obligados a obtener el RUC**

Todas las personas naturales o jurídicas y los entes sin personalidad jurídica, nacionales o extranjeros, que inicien o realicen actividades económicas en el país en forma permanente u ocasional, o quienes sean titulares de bienes o derechos que generen ganancias, beneficios, remuneraciones, honorarios y otras rentas sujetas a tributación en el Ecuador.

### **2.3.4 Contabilidad**

#### **2.3.4.1 Obligados a llevar cuenta de ingresos y gastos**

“Las personas naturales que realicen actividades empresariales y que operen con un capital, obtengan ingresos y efectúen gastos inferiores a los previstos en el artículo 34 RLRTI, así como los profesionales, comisionistas, artesanos, agentes, representantes y demás trabajadores autónomos deberán llevar una cuenta de ingresos y egresos para determinar su renta imponible. La cuenta de ingresos y egresos deberá contener la fecha de la transacción, el concepto o detalle, el número de comprobante de venta, el valor de la misma y las observaciones que sean del caso y deberá estar debidamente respaldada por los correspondientes comprobantes de venta y demás documentos pertinentes. Los documentos sustentatorios de los registros de ingresos y egresos deberán conservarse por siete años de acuerdo a lo establecido en el Código Tributario, sin perjuicio de los plazos establecidos en otras disposiciones legales” (Según Art.35 RLRTI).

#### **2.3.4.2 Registro de Compras y adquisición**

“Los registros relacionados con la compra o adquisición de bienes y servicios, estarán respaldados por los comprobantes de venta autorizados por el Reglamento de Comprobantes de Venta y de Retención, así como por los documentos de importación. Este principio se aplicará también para el caso de las compras efectuadas a personas no obligadas a llevar contabilidad” (Según Art.37 RLRTI).

#### **2.3.4.3 Comprobantes de Venta**

Son comprobantes de venta validos únicamente los siguientes:

- Facturas
- Notas o boletas de venta
- Tiquetes de maquinas registradoras
- Boletos o entradas a espectáculos públicos
- Liquidación de compras o servicios

Todos los documentos referidos en el Art. 4 del Reglamento de Comprobantes de Venta y retención.

Otros documentos complementarios que acreditan las transacciones para efectos tributarios: Notas de crédito, Notas de debito, Guías de remisión.

## **2.3.5 El IVA**

### **2.3.5.1 Objeto del impuesto**

“Establécese el impuesto al valor agregado(IVA), que grava al valor de la transferencia de dominio o a la importación de bienes muebles de naturaleza corporal, en todas sus etapas de comercialización, y el valor de los servicios prestados, en la forma y en las condiciones que prevé esta Ley” (Según Art.52 LRTI).

### **2.3.5.2 Concepto de transferencia**

“Para efectos de este impuesto, se considera transferencia: Todo acto o contrato realizado por personas naturales o sociedades que tenga por objeto transferir el dominio de bienes muebles de naturaleza corporal, aún cuando la transferencia se efectúe a título gratuito, independientemente de su designación o de las condiciones que pacten. La venta de bienes muebles de naturaleza corporal que hayan sido recibidos en consignación y el arrendamiento de estos con opción de compraventa, incluido el arrendamiento mercantil, bajo todas sus modalidades; y, el uso o consumo personal, por parte del sujeto pasivo del impuesto, de los bienes muebles de naturaleza corporal que sean objeto de su producción o venta” (Según Art.53 LRTI).

### **2.3.5.3 Sujeto Activo**

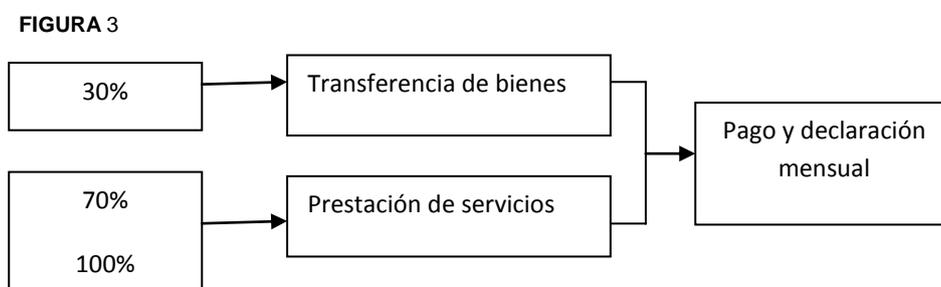
“El sujeto activo del IVA es el Estado, lo administra el Servicio de Rentas Internas. La recaudación obtenida por el IVA se deposita en la cuenta del SRI que, para el efecto se abrirá en el Banco Central del Ecuador. Luego de efectuados los respectivos registros contables, los

valores se transfieren en el plazo máximo de 24 horas a la Cuenta Única del Tesoro Nacional para su distribución a los partícipes” (Según Art.62 LRTI).

#### 2.3.5.4 Sujetos Pasivos

Es sujeto pasivo la persona natural o jurídica que, según la ley, está obligada al cumplimiento de la prestación tributaria, sea como contribuyente o como responsable.

#### 2.3.5.5 Porcentajes de Retención del IVA



FUENTE: LRTI

AUTORA: Soraya Cotacachi

AÑO: 2011

Los agentes de retención declararán y pagarán el impuesto retenido mensualmente y entregarán a los establecimientos afiliados el correspondiente comprobante de retención del IVA, el que le servirá como crédito tributario en las declaraciones del mes que corresponda.

#### 2.3.5.6 Facturación del Impuesto

“Los sujetos pasivos del IVA tienen la obligación de emitir y entregar al adquirente del bien o al beneficiario del servicio facturas, boletas o notas de venta, según el caso, por las operaciones que efectúe, en conformidad con el Reglamento, aún cuando la venta o prestación de servicios no se encuentre gravada o tengan tarifa cero. En las facturas, notas de venta o boletas de venta deberá hacerse constar por separado el

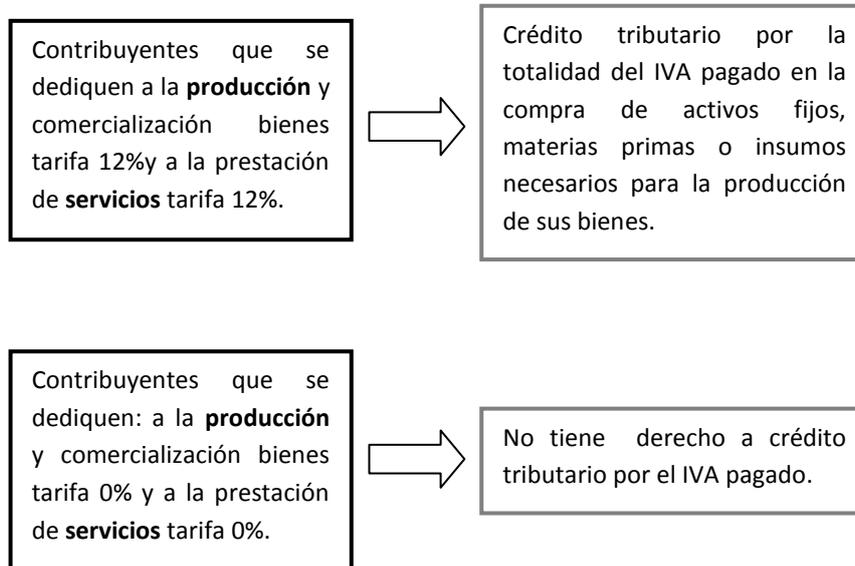
valor de las mercaderías transferidas o el precio de los servicios prestados y la tarifa del impuesto; el IVA cobrado” (Según Art.64 LRTI).

### 2.3.5.7 Tarifa del IVA

“La tarifa del impuesto al valor agregado es del 12%”.Art.65 LRTI

### 2.3.5.8 Crédito Tributario

FIGURA 4



FUENTE: LRTI

AUTORA: Soraya Cotacachi

AÑO: 2011

### 2.3.5.9 Declaración del Impuesto

“Los sujetos pasivos del IVA declararán el impuesto de las operaciones que realicen mensualmente dentro del mes siguiente de realizadas. Los sujetos pasivos que exclusivamente transfieran bienes o presten servicios gravados con tarifa cero o no gravados, así como aquellos que estén sujetos a la retención total del IVA causado, presentarán una declaración semestral de dichas transferencias, a menos que sea agente de retención de IVA” (Según Art.67 LRTI).

#### **2.3.5.10 Base Imponible**

La base imponible del IVA es el valor total de los bienes muebles de naturaleza corporal que se transfieren o de los servicios que se presten, calculado a base de sus precios de venta o de prestación del servicio, que incluyen impuestos, tasa por servicios y demás gastos legalmente imputables al precio.

#### **2.3.5.11 Liquidación del Impuesto**

“Los sujetos pasivos del IVA obligados a presentar declaración efectuarán la correspondiente liquidación del impuesto sobre el valor total de las operaciones gravadas. Del impuesto liquidado se deducirá el valor del crédito tributario de que trata el artículo 66 de LRTI” (Según Art.68LRTI).

#### **2.3.5.12 Pago del impuesto**

“La diferencia resultante, luego de la deducción indicada en el artículo 68 de la LRTI, constituye el valor que debe ser pagado en los mismos plazos previstos para la presentación de la declaración. Si la declaración arroja saldo a favor del sujeto pasivo, dicho saldo será considerado crédito tributario, que se hará efectivo en la declaración del mes siguiente. Cuando por cualquier circunstancia evidente se presuma que el crédito tributario resultante no podrá ser compensado con el IVA causado dentro de los seis meses inmediatos siguientes el sujeto pasivo podrá solicitar al Director Regional o Provincial del Servicio de Rentas Internas la devolución o la compensación del crédito tributario originado por retenciones que le hayan sido practicadas” (Según Art.69 LRTI).

### **2.3.6 El Impuesto a la Renta**

#### **2.3.6.1 Objeto del Impuesto a la Renta**

“Establece el impuesto a la renta global que obtengan las personas naturales, las sucesiones indivisas y las sociedades nacionales

o extranjeras, de acuerdo con las disposiciones de la presente Ley” (Según Art.1 LRTI).

#### **2.3.6.2 Sujeto Activo**

“El sujeto activo de este impuesto es el Estado. Lo administra a través del Servicio de Rentas Internas” (Según Art.3 LRTI)

#### **2.3.6.3 Sujeto Pasivo**

“Son sujetos pasivos del impuesto a la renta las personas naturales, las sucesiones indivisas y las sociedades nacionales o extranjeras, domiciliadas o no en el país, que obtengan ingresos gravados de conformidad con las disposiciones de la LRTI” (Según Art.4 LRTI).

#### **2.3.6.4 Gastos Personales**

“Las personas naturales podrán deducirse sus gastos personales, sin IVA ni ICE, así como los de su cónyuge o conviviente e hijos menores de edad o con discapacidad, que no perciban ingresos gravados y que dependan del contribuyente. Los gastos personales que se pueden deducir, corresponden a los realizados por concepto de: vivienda, educación, salud, alimentación y vestimenta. La deducción total por gastos personales no podrá superar el 50% del total de los ingresos gravados del contribuyente y en ningún caso será mayor al equivalente a 1.3 veces la fracción básica desgravada de Impuesto a la Renta de personas naturales. Para el caso de personas naturales obligadas a llevar contabilidad, estos gastos personales se registrarán como tales, en la conciliación tributaria. Para la deducibilidad de los gastos personales, los comprobantes de venta podrán estar a nombre del contribuyente, su cónyuge o conviviente, sus hijos menores de edad o con discapacidad que no perciban ingresos gravados y que dependan del contribuyente” (Según Art.31 RLRTI).

### **2.3.6.5 Quienes no están obligados a declarar**

“No están obligados a presentar declaración del impuesto a la renta las siguientes personas naturales: Los contribuyentes domiciliados en el exterior, que no tengan representante en el país y que exclusivamente tengan ingresos sujetos a retención en la fuente; y, Las personas naturales cuyos ingresos brutos durante el ejercicio fiscal no excedieren de la fracción básica no gravada, según el artículo 36 de la LRTI. Todas las demás personas están obligadas a presentar declaración aún cuando la totalidad de sus rentas estén constituidas por ingresos exentos” (Según Art.42 LRTI).

### **2.3.7 Los tributos para los talleres artesanal – textiles**

#### **2.3.7.1 Régimen especial para artesanos**

A continuación se detalla todo lo referente al régimen especial para artesanos (Art.171 RLRTI).

Los artesanos calificados por la Junta de Defensa del Artesano, en la venta de los bienes producidos por ellos y en la prestación de sus servicios, emitirán sus comprobantes de venta considerando la tarifa 0% del Impuesto al Valor Agregado, siempre que cumplan con los siguientes requisitos:

- a) Mantener actualizada su calificación por la Junta de Defensa del Artesano.
- b) Mantener actualizada su inscripción en el Registro Único de Contribuyentes.
- c) No exceder del monto de activos totales permitido por la Ley de Defensa del Artesano.
- d) Prestar exclusivamente los servicios a los que se refiere su calificación por parte de la Junta de Defensa del Artesano.
- e) Vender exclusivamente bienes de su propia elaboración y a los que se refiere su calificación por parte de la Junta de Defensa del Artesano.
- f) Emitir los comprobantes de Venta autorizados.

- g) Exigir a sus proveedores las correspondientes facturas y archivarlas en la forma y condiciones que determine el servicio de Rentas Internas.
- h) Llevar su registro de ingresos y gastos de acuerdo con lo dispuesto por la Ley de Régimen Tributario Interno.
- i) Presentar semestralmente su declaración del Impuesto al Valor Agregado y, anualmente, su declaración de Impuesto a la Renta.

El Artesano que reúna los requisitos señalados en los numerales del 1 al 5, el Servicio de Rentas Internas le conferirá el certificado que indique que está facultado a emitir comprobantes de ventas con el IVA tarifa 0%.

El incumplimiento de cualquiera de las obligaciones previstas en los numerales anteriores, determinara que el artesano deba emitir en lo posterior sus comprobantes con el IVA tarifa 12%, sin perjuicio de las demás sanciones a las que hubiere lugar.

## **2.4 Sector Artesanal**

### **2.4.1 Talleres artesanales**

.El taller artesanal es el establecimiento en el cual el artesano ejerce habitualmente su profesión, arte, oficio o servicio, y cumple con los siguientes requisitos: (Según Art. 2 Ley de Defensa del Artesano).

- Que la actividad sea eminentemente artesanal.
- Que el número de operarios no sea mayor de quince y el de aprendices no mayores de cinco.
- Que el capital invertido no sobrepase el monto establecido en la Ley de Defensa del Artesano.
- Que la dirección y responsabilidad del taller este a cargo del Maestro del Taller, y;
- Que el taller se encuentre calificado por la Junta Nacional de Defensa del Artesano.

## **2.4.2 Importancia del Sector Artesanal**

El sector artesanal genera empleo a 1'500.000 artesanos, de los cuales 1'297.000 son Maestros de Talleres Artesanales a nivel nacional pertenecientes a 172 ramas de producción y servicios artesanales, con un aporte de generación de empleo del 12,3% de la población total; cobertura sectorial a nivel nacional a través de una red de gremio, organizaciones y trabajadores autónomos y además ha constituido en el inhibidor del fenómeno migratorio. (Según datos del Estudio del Sector Artesanal por MGST. JOSE FRANCO M)

## **2.4.3 Las principales características de la unidad productiva artesanal**

Entre las principales características que menciona Pitas Edgar en su estudio "Artesanías y Modernización en el Ecuador", están las siguientes:

- El artesano es el productor directo que cuenta con instrumentos de producción propios y elabora objetos manufacturados o presta ciertos servicios.
- El artesano independiente controla directamente el proceso de trabajo y, a su vez, es el dueño del resultado de este proceso, decide sobre el tipo, cantidad y calidad del producto que elabora.
- El artesano dispone de pocas maquinarias o instrumentos de trabajo y de pocos trabajadores que pueden ser: trabajadores familiares asalariados.
- 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.

#### **2.4.4 Subformas de actividad artesanal**

Las distintas subformas artesanales que muestra Pitas Edgar son las siguientes:

- El Artesano – Campesino
- El Artesano de Servicios
- El Artesano “Clásico”
- El Artesano – Comerciante
- El Artesano – Contratista
- El Artesano – Pequeño industrial
- El Artesano – Trabajador a domicilio

#### **2.4.5 Artesanos-pequeños industriales**

##### **2.4.5.1 Aspectos generales**

“Son aquellos artesanos que han logrado mecanizar sus talleres. Comprando máquinas especializadas y contratando a más operarios no familiares, han reorganizado el proceso productivo para aumentar la productividad del trabajo dentro de sus talleres” (Según Pitas Edgar en su Estudio Artesanías y Modernización en el Ecuador)

En tales circunstancias los obreros ya no son aprendices, operarios y oficiales que laboran bajo un régimen artesanal sino que se convierten en operadores que alimentan y manejan las máquinas para luego recoger sus productos. Así también, los artesanos, maestro del taller ya no participa en todas las fases del trabajo, sino que se dedica sobre todo a las tareas de adquisición del material, supervisión del trabajo y comercialización del producto.

Los pequeños empresarios van profundizado la división del trabajo. Pero, además de esto, van revolucionado el proceso productivo de tal manera que sus trabajadores, utilizando máquinas en vez de instrumentos manuales y laborando bajo la supervisión constante por parte del empresario, llegan a niveles de productividad más altos.

### **2.4.5.2 Productos textiles de hilado y tejido**

De acuerdo al portal [www.artesanosecuador.com](http://www.artesanosecuador.com), los principales productos textiles de hilado y tejido son los siguientes:

- Tejeduría de alfombras
- Tejeduría de bayetas
- Tejeduría de casimires
- Tejeduría de cobijas
- Tejeduría de chalinas
- Tejeduría de punto y tapices
- Tejeduría a mano (fajas, alpargatas y cestos)
- Hilatura manual
- Tejeduría típica en telar
- Pintura en tela, cuero

### **2.4.6 Legislación artesanal**

#### **2.4.6.1 La calificación artesanal**

“La Calificación Artesanal es la certificación que concede la Junta Nacional de Defensa del Artesano a los Maestros de Taller o Artesanos Autónomos” (Según [www.artesanosecuador.com](http://www.artesanosecuador.com)).

Los Maestros de Taller deben solicitar periódicamente a la Junta Nacional de Defensa del Artesano la recalificación artesanal, ya que la no renovación de ésta tiene como consecuencia que los Artesanos se desamparen de la Ley de Defensa del Artesano y por tanto del goce de los beneficios que ésta les concede.

## CAPÍTULO III

### 3. PROPUESTA

#### 3.1 Antecedentes

La elaboración de textiles y tejidos autóctonos es una de las actividades artesanales más antiguas y más importantes que existe en el Ecuador, la misma genera empleo a más de 46.240 artesanos que trabajan en los distintos talleres artesanales del país, según datos del Ministerio de Industrias y Productividad.

En los últimos años, el sector artesanal del Ecuador ha experimentado un incremento de aproximadamente un 40% en la demanda de sus productos en el país, así lo afirma Jaime Quinga, artesano oriundo de Cotacachi.

Se observa que la provincia de Imbabura es la que cuenta con la mayor actividad textil de la Sierra (Antonio Ante, Cotacachi, Ibarra, Otavalo, Pimampiro, San Antonio, Urcuquí), estas zonas se dedican a elaborar tapices, fajas, tanto en telar de cintura, como de pedal, también confeccionan manteles, vestidos, blusas bordadas, sombreros de paño y un sin número de artículos textiles y tejidos autóctonos. En la provincia de Imbabura se localiza el 45,99% de talleres en textiles y tejidos autóctonos ecuatorianos, según datos del Ministerio de Industrias y Productividad.

Referente a la ciudad de Otavalo, cuenta con 90188 habitantes, el 44,3% de la población total está asentada en el sector urbano y 55,7% en el sector rural, se encuentra ubicada a 110 Km. al norte de Quito y a 2.530 mts, sobre el nivel del mar. En el corazón de la provincia de Imbabura, Otavalo es cuna de hermosos tejidos y del mundialmente famoso mercado indígena.

Otavalo ha sido famosa por sus productos textiles desde la época incaica. Esta industria que siguió floreciendo durante la colonia española, continúa

siendo el motor económico de la economía regional. Casi todos los comerciantes y tejedores son indígenas, cuyo espíritu empresarial es su característica más famosa. Es así como en la actualidad los artesanos indígenas de Otavalo y los pueblos circundantes operaran como empresas micro y pequeñas. Estas organizaciones exhiben complejas jerarquías y vínculos entre familias.

Sin embargo, de acuerdo al estudio realizado en este sector, se ha podido conocer que los dueños de los talleres artesanales-textiles, carecen de conocimientos en la determinación de los costos unitarios de sus productos, ya que muchas veces lo hacen empíricamente o de acuerdo a la competencia, lo cual ocasiona la inadecuada fijación de precios de venta. De igual manera, no manejan un registro de ingresos y egresos, por tanto el artesano, no conoce la rentabilidad exacta que genera su negocio con respecto a la inversión, constituyéndose una falencia de gran magnitud en el crecimiento de los talleres artesanales.

Así también, se ha diagnosticado la falta de cultura tributaria que posee este sector, evidenciada en los principales deberes formales que incumplen los artesanos, como es el Registro Único de Contribuyentes, la emisión de comprobantes de venta autorizados. Entre otras falencias, está el desconocimiento en la declaración y pago de impuestos, que ocasiona erogaciones de dinero innecesario, por la contratación de terceras personas para que realicen esta labor.

A pesar de existir capacitaciones respecto a costos de producción, estos no son los suficientes y por lo expuesto anteriormente, la presente investigación propone una solución que contendrá ciertos aspectos básicos que permitirán mejorar adecuadamente los problemas identificados, y se plantea el MANUAL DE COSTOS Y TRIBUTACIÓN PARA EL SECTOR ARTESANAL – TEXTIL DE LA CIUDAD DE OTAVALO.

### **3.2 Propósito**

El presente trabajo de investigación, pretende promover el desarrollo económico de los artesanos, respondiendo a través del Manual de Costos y Tributación, a las necesidades latentes de este sector como son las capacitaciones y asistencia técnica en costos y tributación, además orienta al mejoramiento de los niveles de productividad, calidad, competitividad y por ende a una mejor y mayor inserción en la económica nacional.

Así también, el presente trabajo de investigación trata de fomentar el espíritu empresarial en los artesanos, para el mejoramiento de los procesos técnicos – administrativos de los talleres, lo cual beneficia no solamente intereses individuales, sino que ayudan a la reactivación económica de nuestro país.

### **3.3 Beneficiarios**

La propuesta poseerá en el presente y futuro una serie de beneficiarios directos e indirectos, entre los cuales se puede mencionar que los principales beneficiarios serán los propietarios de los talleres artesanal– textiles de la ciudad de Otavalo al contar con un manual de costos y tributación que les permita mejorar sus actividades económicas optimizando recursos y los beneficiarios indirectos serán los directivos de la UNAIMCO (Unión de Artesanos Indígenas del Mercado Centenario de Otavalo), a quienes se les otorgará los resultados finales de la presente investigación, ya que esta organización es la representante de los productores artesanal – textiles de la Plaza de Ponchos de la ciudad de Otavalo.

### **3.4 Diseño técnico de la propuesta**

**MANUAL DE COSTOS Y TRIBUTACIÓN PARA EL SECTOR  
ARTESANAL – TEXTIL DE LA CIUDAD DE OTAVALO.**

### **3.4.1 Introducción**

Los talleres artesanales de la ciudad de Otavalo para mejorar su competitividad y buscar su consolidación, requieren del diseño de estrategias acorde a sus características; es por ello que se hace indispensable el contar con un manual de costos y tributación conforme a sus necesidades, que les permita la obtención de información oportuna, veraz y confiable, relacionada con los costos de producción unitarios; información que sirve de base para la toma de decisiones fundamentales de los propietarios. Así mismo, sus procedimientos de control permiten vigilar las actividades fabriles, revelando fallas, inactividades y deficiencias, para conocimiento y corrección oportuna por parte de los propietarios.

En virtud de que los resultados de la investigación revelaron que los talleres artesanal - textiles carecen de una herramienta de información que cumpla con las características antes mencionadas y básicamente a fin de contribuir a subsanar el problema planteado en relación a las deficiencias detectadas en el cálculo del costo de producción en estos talleres, se propone el Manual de Costos y Tributación.

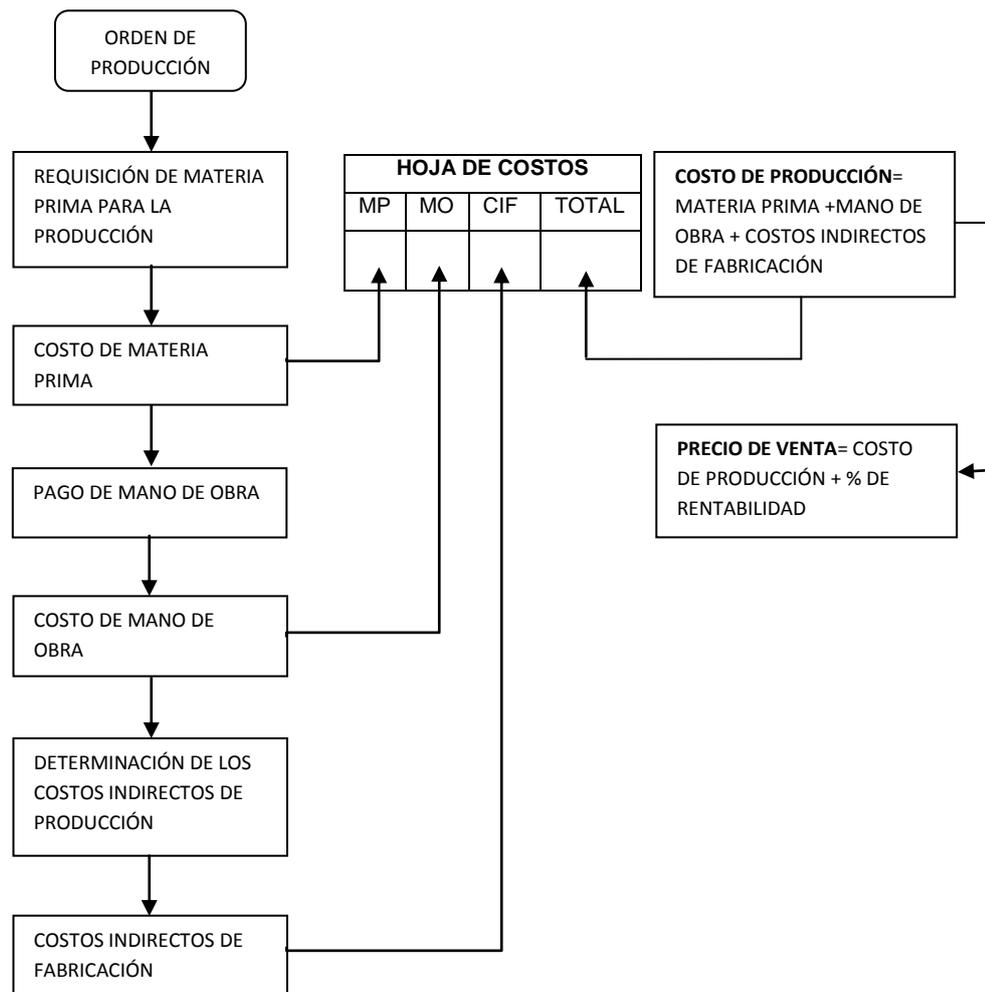
Este Manual está estructurado en dos apartados: en el primero “Manual de Costos”, se detalla en forma cronológica los procedimientos para costear un producto, tomando en cuenta los tres elementos del costo; materia prima, mano de obra y los costos indirectos de fabricación, para que al finalizar una orden de producción se conozca el costo unitario de los productos y por ende se fije adecuadamente el precio de venta. En la segunda parte “Manual de Tributación”, se presenta una información tributaria clara y precisa que permita a los artesanos, mantenerse capacitado siempre, y les sirva de apoyo para cumplir correctamente sus obligaciones tributarias.

### 3.4.2 Manual de Costos

Para realizar el costeo en los talleres artesanales, se aplicará el Sistema de Costos por Órdenes de Producción, a través del cual se conocerá el costo de producción de las artesanías.

#### Flujograma de costeo de productos

FIGURA 5



FUENTE: Investigación personal

AUTORA: Soraya Cotacachi

AÑO: 2012

#### 3.4.2.1 Hoja de Costos

Los artesanos deben llevar la hoja de costos en la que se especifique el costo de cada elemento.

La información de costos de los materiales directos y de la mano de obra directa, se obtiene de las requisiciones de materiales y de los resúmenes de mano de obra o rol de pagos respectivamente.

A continuación se presenta un modelo, el más sugerido y entendible.

CUADRO 17

 <b>ARTESANÍAS “RUANATEX”</b> <b>HOJA DE COSTOS</b>				
		Clientes: _____ Artículo: _____ Cantidad: _____ Costo unitario: _____		<div style="border: 1px solid black; padding: 2px; display: inline-block;">OP N° __</div> Fecha de inicio: _____ Fecha de terminación: _____ Costo total: _____ Precio de Venta: _____
FECHA	Materia prima directa	Mano de obra directa	Costos indirectos de fabricación	TOTAL
<b>TOTAL</b>				

FUENTE: Investigación personal

AUTORA: Soraya Cotacachi

AÑO: 2011

### 3.4.2.2 Orden de producción

Los artesanos deben registrar los pedidos de los clientes en la orden de producción, haciendo constar todas las características del pedido.

CUADRO 18

 <b>ARTESANÍAS “RUANATEX”</b> <b>ORDEN DE PRODUCCIÓN</b>	
<div style="border: 1px solid black; padding: 2px; display: inline-block;">N°</div> Cliente: _____ Fecha: _____ Fecha de entrega: _____ Teléf.: _____	
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD

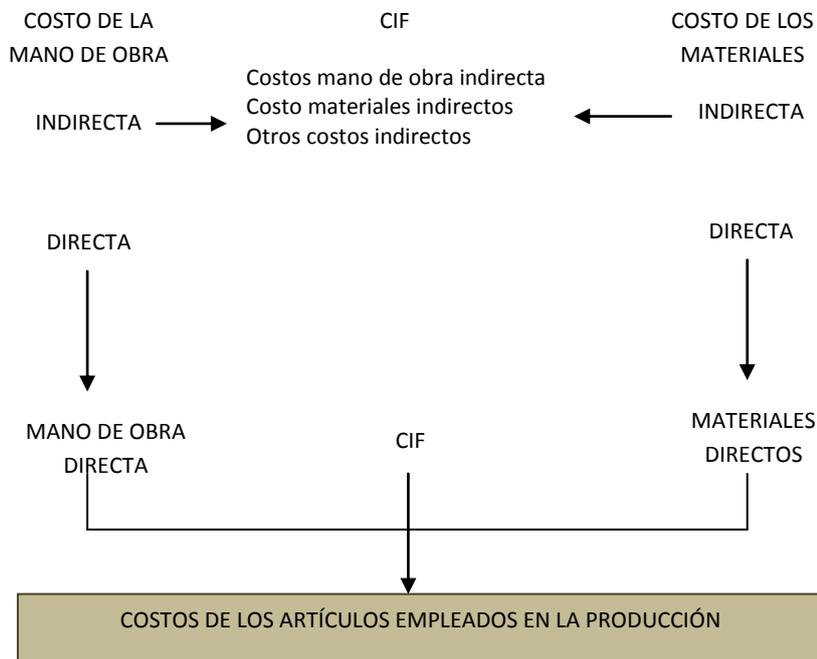
FUENTE: Investigación personal

AUTORA: Soraya Cotacachi

AÑO: 2011

### 3.4.2.3 Elementos del costo en el proceso de producción.

FIGURA 6



FUENTE: Investigación personal

AUTORA: Soraya Cotacachi

AÑO: 2011

#### ➤ **Materia Prima**

##### **Materia prima directa**

La materia prima utilizada por los artesanos para su producción son:

- Hilo Orllón
- Hilo chenil
- Polialgodón
- Lana

Entre los proveedores principales de materia prima están:

- Comercial Rodríguez
- Ecuahilos
- Distribuidor H&L

## Materia prima indirecta

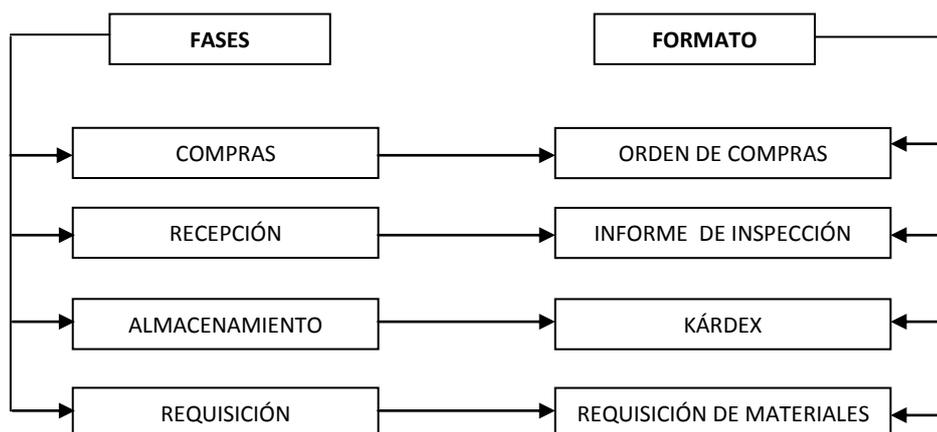
La materia prima indirecta utilizada por los artesanos para su producción son:

- Hilo chillo
- Botones
- Cierres
- Elásticos
- Etiquetas

## Control de materia prima

Para realizar un adecuado control de la materia prima, los artesanos deben tomar en cuenta las siguientes fases.

FIGURA 7



**FUENTE:** Investigación personal

**AUTORA:** Soraya Cotacachi

**AÑO:** 2011

## Compras

Una vez que se registra la orden de producción, se procede a realizar la compra de materiales, para lo cual necesariamente debe existir *la orden de compra*, que está a cargo del dueño del negocio, quien a su vez es el encargado de hacer las compras y garantizar que los materiales reúnan los requisitos de calidad establecidos y se adquieran al precio más bajo, por tanto es su responsabilidad escoger el mejor proveedor en cuanto a precios, calidad y entrega.

El administrador, envía al vendedor seleccionado una orden de compra, la cual consiste en una solicitud al proveedor, indicando la materia prima, cantidad, precio convenido, condiciones de pago y cualquier otra información relacionada a la transacción.

La compra de materiales debe estar debidamente sustentada con una factura autorizada por el Servicio de Rentas Internas y a nombre de la persona que realiza la compra, es decir a nombre del dueño del taller.

El formato a utilizarse para la orden de compra es el siguiente:

CUADRO 19

 <b>ARTESANÍAS "RUANATEX"</b> <b>ORDEN DE COMPRAS</b>			
			Nº
Proveedor:			
Dirección:			
Fecha del pedido:		Fecha del pago:	
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
<b>COSTO TOTAL</b>			
<b>Administración:</b>			

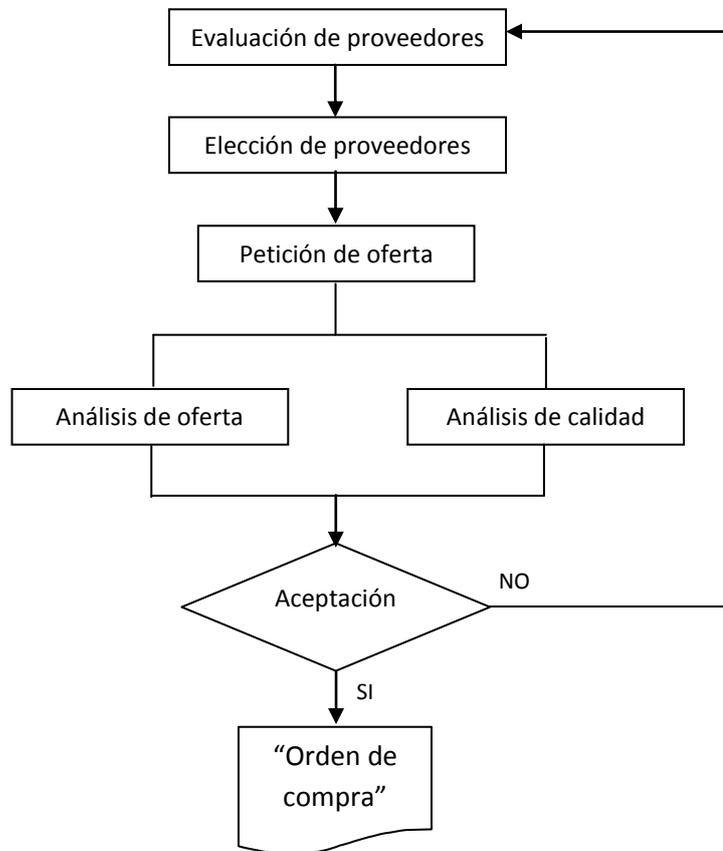
**FUENTE:** Investigación personal

**AUTORA:** Soraya Cotacachi

**AÑO:** 2011

## Flujograma de compras

FIGURA 8



FUENTE: Investigación personal

AUTORA: Soraya Cotacachi

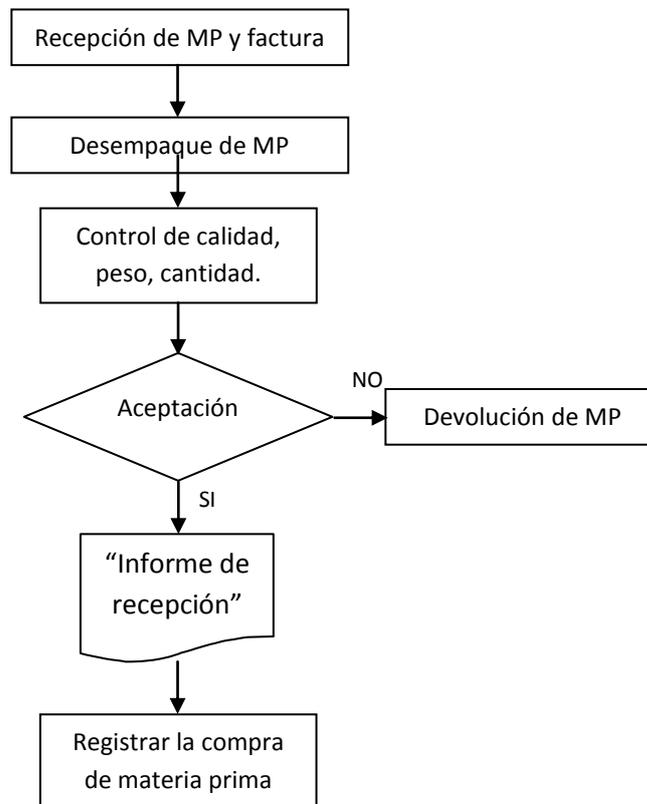
AÑO: 2011

## Recepción

El proveedor entrega los artículos ordenados, al administrador junto con la factura correspondiente. Una vez que los materiales van a bodega se procede a desempacar, y se verifica la cantidad, peso, calidad, colores de los materiales, para luego comparar con la factura y por ende con la orden de compra. Finalizado este proceso, se registrar la compra de materia prima.

## Flujograma de recepción

FIGURA 9



FUENTE: Investigación personal

AUTORA: Soraya Cotacachi

AÑO: 2011

## Almacenamiento

Una vez que se ha realizado la inspección de los materiales al momento de la recepción, se procede al almacenamiento de los mismos, ubicándolos en lugares adecuados, de tal manera que los materiales se conserven de la mejor manera.

Dentro de este proceso es indispensable contar con un instrumento de control de entradas, salidas y existencias de cada uno de los materiales, para lo cual se utilizará el Kárdex.

Es de gran ayuda la utilización del Kárdex, puesto que permite conocer los materiales disponibles para la producción, tanto en cantidades físicas como también en cantidades monetarias.

Existen métodos de valoración de inventarios que son: el P.E.P.S (primeras en entrar, primeras en salir), promedio ponderado y el método último precio de compra.

Para el caso de los talleres artesanales, se utiliza el método de promedio ponderado, que consiste en sumar los valores correspondientes al saldo del inventario inicial y de todas las compras realizadas hasta el momento de efectuar el cálculo; y, este valor se divide para el número total de unidades que consta en la columna de saldo o existencia de la tarjeta, para así aplicar en las siguientes salidas de materiales.

A continuación se presenta el formato del Kárdex:

**CUADRO 20**

**ARTESANÍAS “RUANATEX”**

**KÁRDEX**

**MATERIAL:**

FECHA	DESCRIPCIÓN	INGRESOS			SALIDAS			SALDOS		
		Q	CU	CT	Q	CU	CT	Q	CU	CT

**FUENTE:** Investigación personal

**AUTORA:** Soraya Cotacachi

**AÑO:** 2011

**Instructivo**

**MATERIAL:** nombre del material

**FECHA:** se especifica la fecha de la transacción

**DESCRIPCIÓN:** se deja constancia ya sea por compra de materiales que tendrá el efecto de ingresos o uso de materiales para la producción con efecto de salidas

**INGRESOS:** cuando se compra materiales, devolución o sobrante de materiales de la producción.

En el caso que existan devoluciones de materiales, se debe sacar del kárdex por la columna de ingresos, pero se los debe poner entre

paréntesis entendiéndose esto que es salida o con tinta de otro color para mayor comprensión.

SALIDAS: uso de materiales para la producción

SALDOS: materiales disponibles para la producción

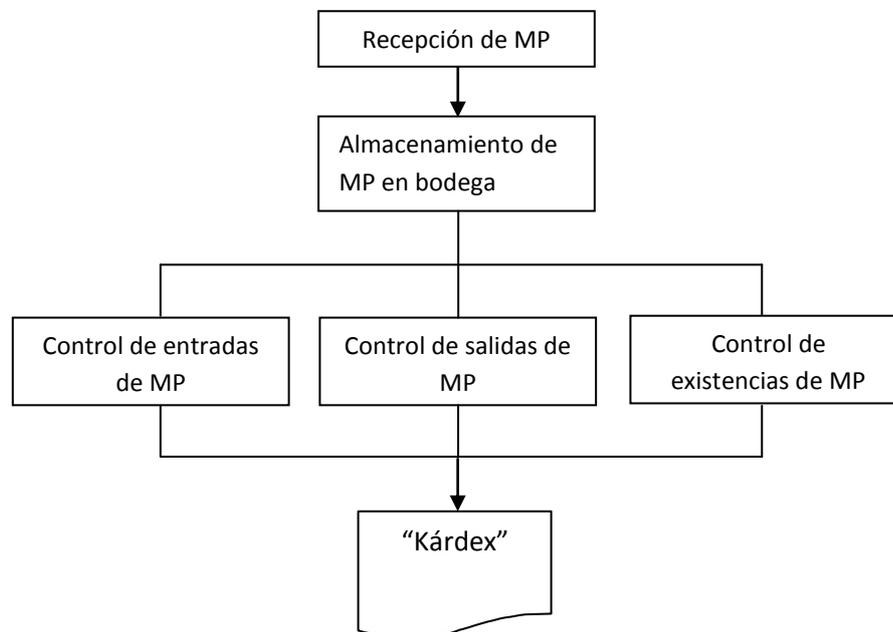
Q: cantidad de materiales por unidad de medida

CU: costo unitario por unidad de medida

CT: cantidad por costo unitario

## Flujograma de almacenamiento

FIGURA 10



FUENTE: Investigación personal

AUTORA: Soraya Cotacachi

AÑO: 2011

## Requisición

Cuando se inicia el proceso de producción, se solicita los materiales necesarios a bodega, a través de un formato de requisición de materiales. Cada requisición de materiales conlleva la salida de materiales de bodega, por tanto se debe registrar dicho proceso en el kardex.

El costo que figura en el formato de requisición de materiales es la cantidad que se carga a la hoja de costos por los materiales utilizados.

El formato de requisición de materiales se presenta a continuación.

CUADRO 21

 <b>ARTESANÍAS “RUANATEX”</b> <b>REQUISICIÓN DE MATERIALES</b>			
Orden de producción N°: Producto a fabricar: Fecha de la solicitud:			N° <input type="text"/>  Fecha de la entrega:
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
<b>TOTAL MPD</b>			
<b>TOTAL MPI</b>			
<b>COSTO TOTAL</b>			
<b>Aprobado por:</b>			

FUENTE: Investigación personal

AUTORA: Soraya Cotacachi

AÑO: 2011

Ejemplo: cargo de materia prima a la hoja de costos. **Ver anexo 3**

➤ **Mano de Obra Directa**

Es la fuerza de trabajo que participa en forma directa en la transformación de los materiales en productos acabados ya sea que intervenga manualmente o accionando maquinas.

**Tratamiento de la mano de obra**

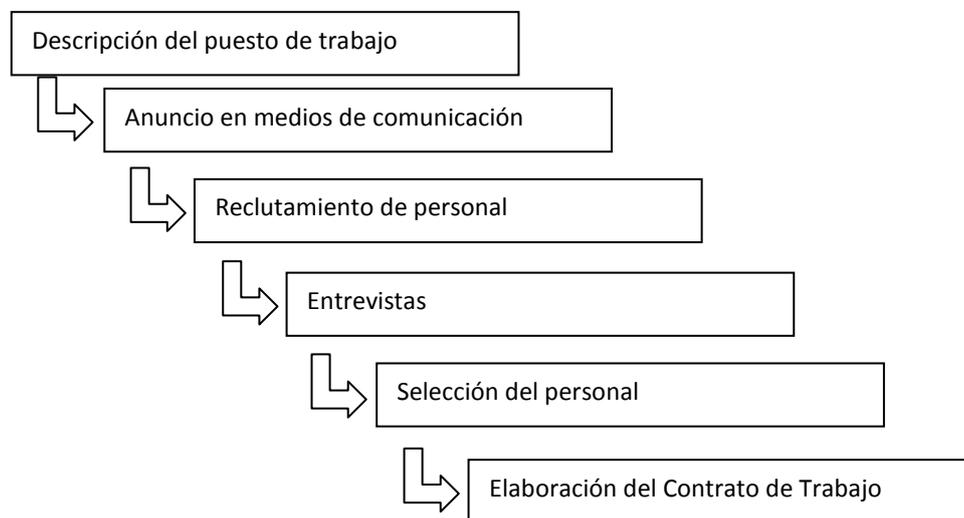
**Contratación**

La decisión de contratar un nuevo personal de trabajo, lo toma el administrador del negocio con respuesta a la necesidad de incorporar un nuevo colaborador.

El reclutamiento inicia con la descripción precisa del puesto de trabajo dado, que permitirá conocer que se busca.

Los medios para el reclutamiento, puede ser: anuncios en el periódico o anuncio radial. Cuando los interesados acudan al taller artesanal deberán entrevistarse con el propietario, a fin de elegir al más idóneo para el puesto y posteriormente elaborarle el contrato individual de trabajo. En éste se plasman los derechos y obligaciones tanto del trabajador como del patrón, la jornada de trabajo, salario, entre otros.

**FIGURA 11**



**FUENTE:** Investigación personal

**AUTORA:** Soraya Cotacachi

**AÑO:** 2011

## **Registro**

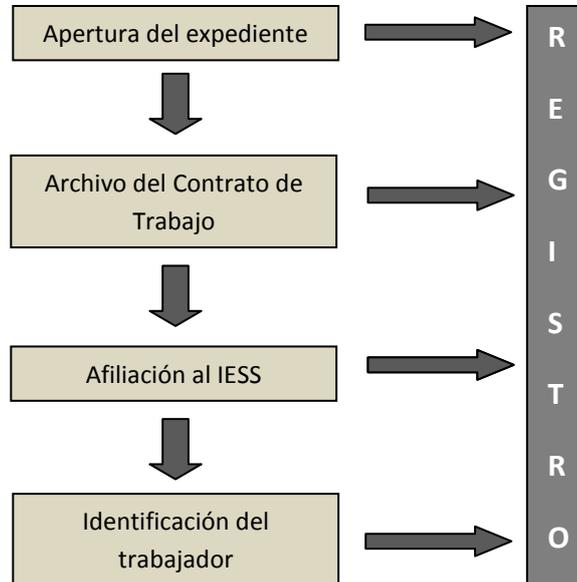
Posteriormente, se abre un expediente (Registro de Personal) donde se archiva el contrato de trabajo, éste expediente tiene como finalidad contener todos los documentos del trabajador en una sola carpeta.

Así también, se procede a afiliar al nuevo trabajador al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, para lo cual primeramente se hace necesario contar con el número patronal, el mismo que se obtiene luego de los siguientes procedimientos.

- La afiliación se realiza vía Internet ingresando a la web: [www.iess.gob.ec](http://www.iess.gob.ec).
- Ingresar al link IESS en línea y acceder en la opción destinada a los empleadores.
- Registrar al empleado, luego llenar los datos que se solicita, digitar el RUC y al final solicitar su clave patronal.
- Con la solicitud de clave se debe acercar a la entidad y entregar la copia del RUC originales y copias de su cédula, papeletas de votación, calificación artesanal y recibo de pago de servicio básico.

Con esto se obtiene la clave mediante la cual debe hacer el registro del empleado en [www.iess.gob.ec](http://www.iess.gob.ec), opción IESS en línea, sistema de empleadores. Allí deberá registrar la cédula del trabajador, fecha de ingreso, relación laboral, sueldo, dirección, entre otros.

FIGURA 12



**FUENTE:** Investigación personal

**AUTORA:** Soraya Cotacachi

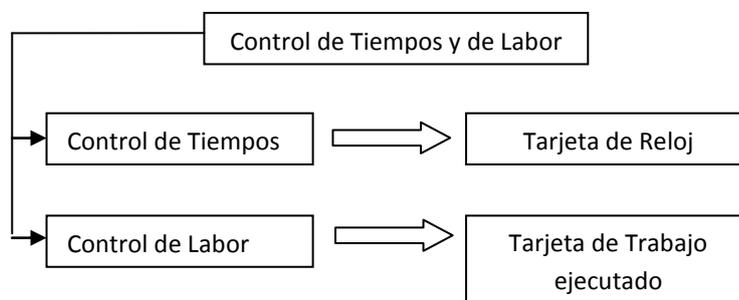
**AÑO:** 2011

## Identificación

Es importante que, durante el tiempo que labore el trabajador en el taller, el administrador o dueño debe seguir formando un historial del trabajador con datos que conduzcan a un mejor conocimiento del individuo, así como los que puedan dar sobre él mismo, pautas de eficiencia, puntualidad, honorabilidad, etc. Este historial deberá formar parte del Registro Personal.

## Control de tiempo y de labor

FIGURA 13



FUENTE: Investigación personal

AUTORA: Soraya Cotacachi

AÑO: 2011

Actualmente el *control de tiempos* se realiza por medios tecnológicos de punta, sin embargo por tratarse de talleres artesanales en donde el pago se realiza por obra y considerando que esta herramienta será utilizada como un método de disciplina y responsabilidad de cada trabajador, se emplearán las tarjetas de reloj, donde se registra la entrada y salida de cada trabajador.

A continuación un modelo de tarjeta de reloj:

CUADRO 22



**ARTESANÍAS “RUANATEX”**  
**TARJETA DE RELOJ**  
 DEL.....AL..... DEL 2011

FECHA	TRABAJADOR	HORA DE INGRESO	HORA DE SALIDA	FIRMA

FUENTE: Investigación personal

AUTORA: Soraya Cotacachi

AÑO: 2011

En cuanto al *control de labor*, se debe controlar el trabajo que llevan a cabo para valorar el rendimiento de cada individuo y ver si es el adecuado. Como en el caso de los talleres artesanales, la retribución es sobre la producción que realizan, los trabajadores deben elaborar *reportes de trabajo ejecutado*, mismos que deben ser autorizados por el administrador o dueño del taller.

**A continuación un modelo de reportes de trabajo ejecutado:**

CUADRO 23

<b>ARTESANÍAS “RUANATEX”</b>			
<b>REPORTE DE TRABAJO N°:</b>			
<b>OPERARIO:</b>		<b>PERIODO:</b>	
<b>Operaciones Realizadas</b>	<b>Orden de producción</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR</b>
<b>TOTAL</b>			

FUENTE: Investigación personal

AUTORA: Soraya Cotacachi

AÑO: 2011

### **Análisis**

El análisis consiste en determinar el cargo de mano de obra correspondiente a cada una de las órdenes, para lo cual se necesita contar con un reporte de la labor ejecutada por los trabajadores, identificada por órdenes. Esto se logra por medio de un *Reporte de Trabajo Ejecutado*.

### **Rol de pagos**

Es un registro a través del cual se paga a los trabajadores. Con los datos de los reportes de trabajo ejecutado, se procede a liquidar el rol de pagos, que generalmente en los talleres artesanales el pago se realiza cada semana. Es el resumen de los ingresos menos las deducciones.

A continuación se detalla un formato de rol de pagos:

CUADRO 24



CORRESPONDIENTE AL MES DE:

## ARTESANÍAS “RUANATEX”

### ROL DE PAGOS

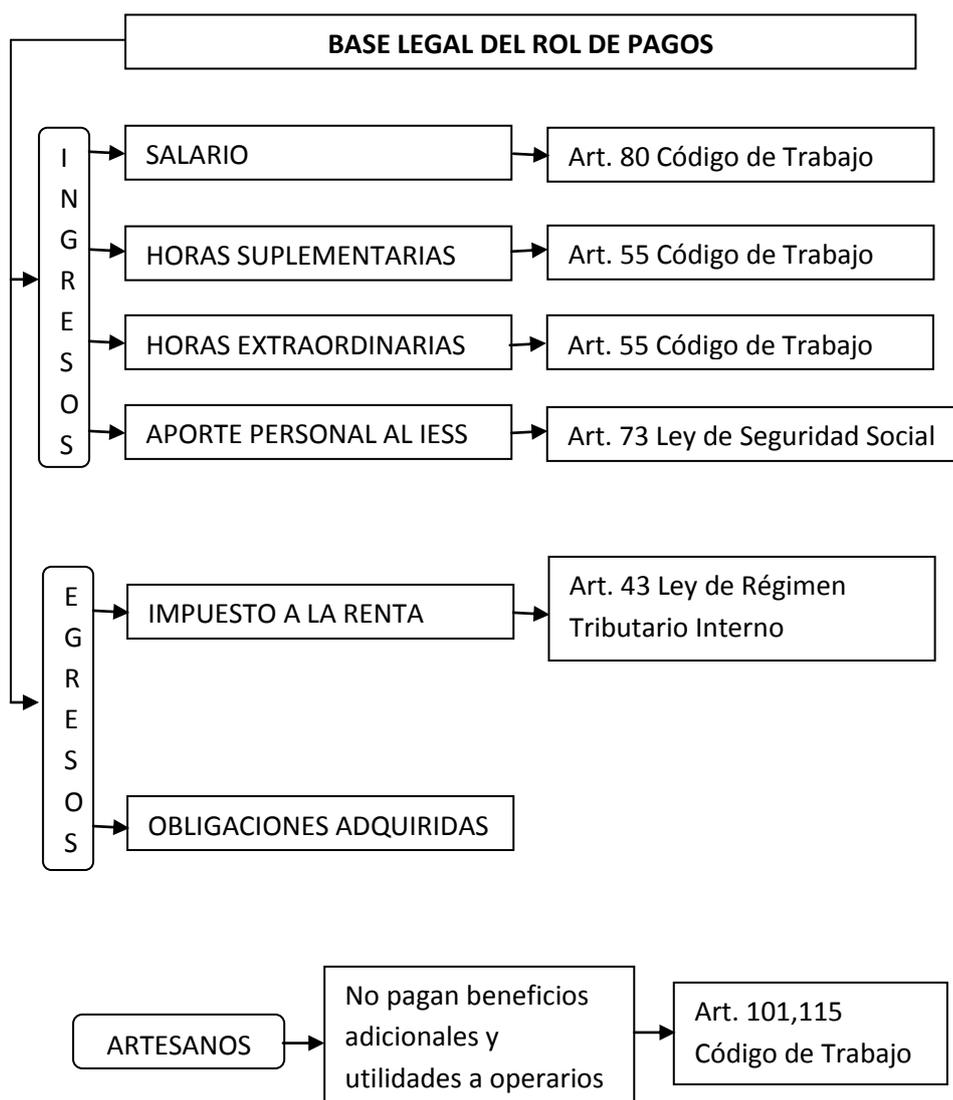
Nº	APELLIDOS Y NOMBRES	INGRESOS			TOTAL INGRESOS	DEDUCCIONES			TOTAL DEDUCCIONES	VALOR NETO A RECIBIR
		SALARIO	HORAS EXTRAORD.	HORAS SUPLEMENT.		PERSONAL IESS	RETENCIÓN EN LA FUENTE	ANTICIPOS		

**FUENTE:** Investigación personal

**AUTORA:** Soraya Cotacachi

**AÑO:** 2011

FIGURA 14



FUENTE: Investigación personal

AUTORA: Soraya Cotacachi

AÑO: 2011

## Vacaciones

El trabajador que haya completado un año de servicios con el mismo empleador, tendrá derecho a vacaciones remuneradas, por un periodo ininterrumpido de quince días. Cuando el trabajador labore para el mismo empleador por más de cinco años, a partir del sexto tendrá derecho a un día adicional de vacaciones por cada año adicional, hasta completar un máximo de treinta días, o podrá recibir en dinero la remuneración correspondiente a los días excedentes. El pago de las vacaciones

equivale a la veinticuatroava parte de lo percibido por el trabajador durante el año inmediato anterior. (Según Art. 69 Código de Trabajo).

Ejemplo: cargo de mano de obra a la hoja de costos. **Ver anexo 4**

### ➤ **Costos Indirectos de Fabricación**

Los principales costos indirectos de fabricación incurridos en los talleres artesanales son:

- Materia prima indirecta
- Mano de obra indirecta
- Supervisores de fabrica
- Depreciación de maquinaria
- Depreciación edificio de fábrica
- Energía Eléctrica
- Teléfono
- Agua potable
- Mantenimiento de maquinarias
- Arrendamiento edificio de fábrica

### **Materia Prima Indirecta**

Por lo general en los talleres artesanales los materiales indirectos constituyen los hilos para el cocido de los productos, botones, cierres, elásticos, etiquetas, entre otros materiales que no constituyen un valor significativo en el producto terminado. Estos costos son variables.

### **Mano de Obra Indirecta**

En lo referente al tiempo ocioso, se debe tomar en cuenta dos aspectos sobre el pago de los operarios: por obra y por horas laborales.

En el primer caso no se aplicaría el cálculo para el tiempo ocioso, pues todo el pago se carga directamente a mano de obra directa.

En el segundo caso se debe aplicar un porcentaje tomado como un factor de concesión conforme a las ocho horas laborales diarias y para la aplicación al bien las horas que se demoró en la fabricación. Por lo general en los talleres artesanales el pago por mano de obra es por obra, por tanto no existiría el rubro de tiempo ocioso.

### **Supervisores de fábrica**

Los supervisores de fábrica constituyen los dueños de los talleres artesanales, pues en su mayoría realizan las funciones de organización de las labores productiva, dirigen como se están llevando a cabo cada orden de producción y así también controlan que dichas orden se cumplan con las especificaciones del cliente. A estos valores se los considera como costos fijos, pues su pago no depende del nivel de producción.

### **Depreciación de maquinaria y edificio destinado a la producción**

Este costo es indispensable ya que los activos que se utilizan en los talleres sufren un desgaste y ese valor se lo debe agregar al producto final como un valor recuperable. Conforme al reglamento de la Ley de Régimen Tributario Interno en su artículo 25, el porcentaje de depreciación de maquinaria según vida útil de 10 años es del 10% y para los edificios según vida útil de 20 años es del 5%.

La depreciación de los activos se puede calcular por el método de línea recta, con la siguiente fórmula:

Valor de depreciación (anual)= valor del activo x %

Valor de depreciación (mensual)=  $\frac{\text{valor del activo} \times \%}{12}$

Valor de depreciación (diario)=  $\frac{\text{valor del activo} \times \%}{360}$

Además, para un adecuado control de la depreciación de los activos fijos, se hace necesario llevar una tarjeta de registro mensual, de dichas depreciaciones por cada activo fijo, de tal manera que permita visualizar el valor en libros a una fecha determinada. A continuación se presenta un formato para tal fin:

CUADRO 25

<b>Depreciación “Nombre del activo fijo”</b>			
Monto activo fijo:			
Número de períodos:			
Período de depreciación: mensual			
<b>Periodo</b>	<b>Depreciación mensual</b>	<b>Depreciación acumulada</b>	<b>Valor en libros</b>
0			
1			
2			
..			
..			

FUENTE: Investigación personal

AUTORA: Soraya Cotacachi

AÑO: 2011

### **INSTRUCTIVO:**

**Monto activo fijo:** escribimos el valor del activo fijo

**Número de períodos:** depende del tiempo de vida útil del activo fijo, sea en años o en meses.

**Periodo de depreciación:** puede ser anual o mensual

**Depreciación mensual:** se calcula por el método de línea recta, y ese valor es igual para todos los periodos.

**Depreciación acumulada=** depreciación acumulada + depreciación mensual

**Valor en libros=** (iniciamos con el monto activo fijo) valor en libros – depreciación mensual.

Los costos indirectos de fabricación incurridos se deben registrar periódicamente, dado que de esta manera se logra un mayor grado de control. A continuación se presenta un formato diseñado para tal fin.

**CUADRO 26**

<b>ARTESANÍAS RUANATEX</b>	
<b>FORMATO DE CONTROL DE COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN</b>	
POR EL MES DE:	
<b>Rubro</b>	<b>Costo total</b>
Hilos de coser	
Etiquetas	
Elásticos	
Botones	
Cierres	
Mano de obra indirecta	
Depreciación de maquinaria	
Depreciación edificio de fábrica	
Energía Eléctrica	
Teléfono	
Agua potable	
Mantenimiento de maquinarias	
Arrendamiento edificio de fábrica	
Otros: _____	
<b>Total costos indirectos de fabricación</b>	

**FUENTE:** Investigación personal

**AUTORA:** Soraya Cotacachi

**AÑO:** 2011

### **Tasa predeterminada**

La tasa predeterminada es el factor que permite aplicar los costos indirectos de fabricación a cada una de las órdenes de producción del periodo.

Para ello tomamos en cuenta los siguientes aspectos:

- En primer lugar calculamos el promedio de costos indirectos de fabricación de dos o más periodos mensuales anteriores, el resultado constituirá el costo indirecto de fabricación presupuestado para el nuevo periodo.

- En segundo lugar, calculamos de igual manera el promedio de niveles de producción de dos o más periodos mensuales anteriores, el resultado constituirá el nivel de producción presupuestado para el nuevo periodo.

Entonces, para calcular la tasa predeterminada, nos valemos de la siguiente fórmula:

$$\text{Tasa predeterminada (TP)} = \frac{\text{costos indirectos de fabricación presupuestados}}{\text{Nivel de producción presupuestado}}$$

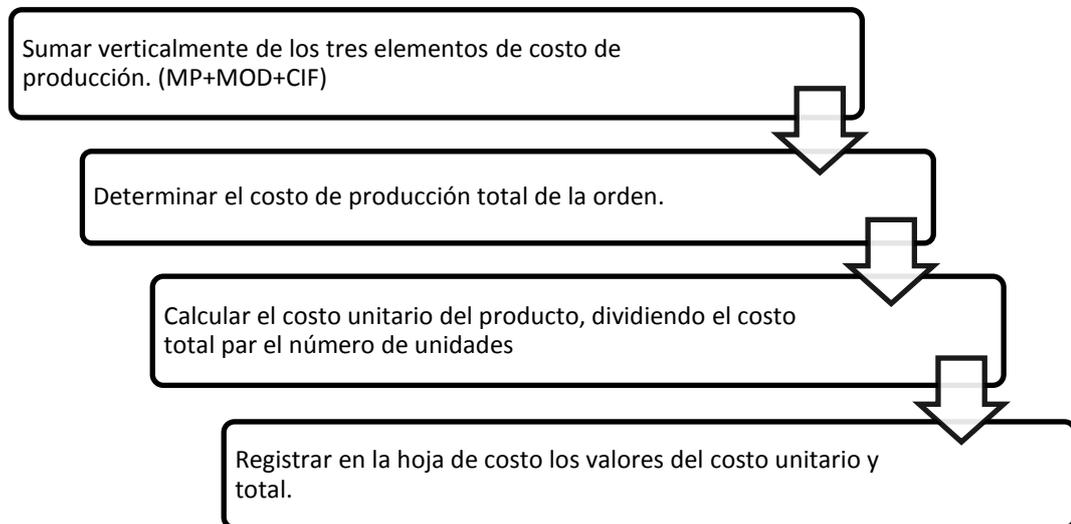
Ejemplo: cargo de costos indirectos de fabricación a la hoja de costos.

**Ver anexo 5**

➤ **Liquidación de la hoja de costos**

Terminada una orden de producción, se procede a liquidar la hoja de costos considerando los siguientes aspectos:

FIGURA 15



FUENTE: Investigación personal

AUTORA: Soraya Cotacachi

AÑO: 2011

Ejemplo: Liquidación de la hoja de costos. **Ver anexo 6**

### ➤ Estado de Costos de Producción

Es el estado financiero que muestra la integración y cuantificación de la materia prima, mano de obra y gastos indirectos que ayuda a valorar la producción terminada y transformada para conocer el costo de su fabricación. A continuación se presenta la estructura del Estado de costos y producción.

#### ESTADO DE COSTOS DE PRODUCCIÓN

	MATERIA PRIMA DIRECTA	XXX
(+)	MANO DE OBRA DIRECTA	XXX
(+)	<u>COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN</u>	<u>XXX</u>
=	INVENTARIO DE PRODUCTOS EN PROCESO	XXX
(+)	INVENTARIO INICIAL DE PRODUCTOS EN PROCESO	XXX
(-)	<u>INVENTARIO FINAL DE PRODUCTOS EN PROCESO</u>	<u>XXX</u>
=	INVENTARIO DE PRODUCTOS TERMINADOS	XXX
(+)	INVENTARIO INICIAL DE PRODUCTOS TERMINADOS	XXX
(-)	<u>INVENTARIO FINAL DE PRODUCTOS TERMINADOS</u>	<u>XXX</u>
=	COSTO DE VENTA O COSTO DE PRODUCTOS VENDIDOS	XXX

### ➤ Ganancia

Es la cantidad de dinero que se espera ganar al vender los productos que se fabrican.

### ➤ Fijación de precios de venta

#### Primer Método

Para fijar precios de venta de los productos en los talleres artesanales por este método, se debe identificar el costo total del producto,

#### Determinación del costo total de los productos

Una vez calculado el costo de venta de un producto, es importante conocer que es lo que ocurre con los productos después de salir de los talleres artesanales, como son los costos por distribución necesarios para hacer llegar los productos al consumidor.

Los costos de distribución incluyen:

- Gasto depreciación edificio destinada a los locales comerciales
- Teléfono para uso de los locales comerciales
- Agua potable de los locales comerciales
- Luz eléctrica de los locales comerciales
- Gasto flete en compras
- Gasto permiso puesto de venta.
- Gasto transporte de mercadería para la venta

Entonces los costos totales son iguales a:

$COSTO\ TOTAL = COSTO\ DE\ VENTA + COSTOS\ DE\ DISTRIBUCIÓN$

$COSTO\ TOTAL\ UNITARIO = \frac{COSTO\ TOTAL}{CANTIDAD}$

Una vez que se ha identificado el costo total unitario y establecido una ganancia, el precio de venta se calcula de la siguiente manera:

$PRECIO\ DE\ VENTA = COSTO\ TOTAL\ UNITARIO + GANANCIA$

En este método, es recomendable que la fijación de precios se realice con valores mensuales tanto de costo de venta, costos de distribución y unidades producidas, lo cual facilitará el cálculo del mismo

### **Segundo Método**

Otra forma de fijar precios a los productos y mucho más fácil, consiste en tomar como base el costo de producción o costo de venta que se encuentra en la hoja de costos, al cual le sumamos la ganancia o porcentaje de utilidad. La fórmula es la siguiente:

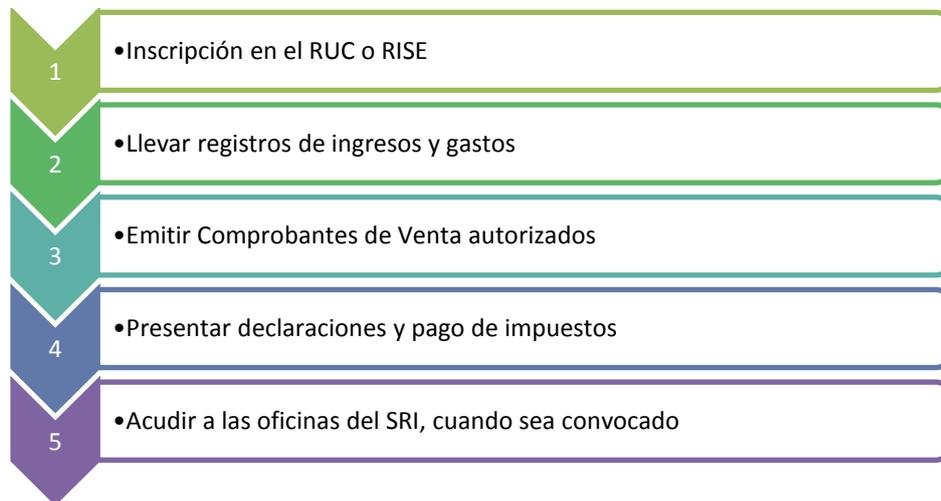
$PRECIO\ DE\ VENTA = COSTO\ DE\ PRODUCCIÓN + GANANCIA$

Ejemplo: Fijación de precios de venta. **Ver anexo 6**

### 3.4.3. Manual de Tributación

FIGURA 16

#### Deberes Formales



FUENTE: Investigación personal

AUTORA: Soraya Cotacachi

AÑO: 2012

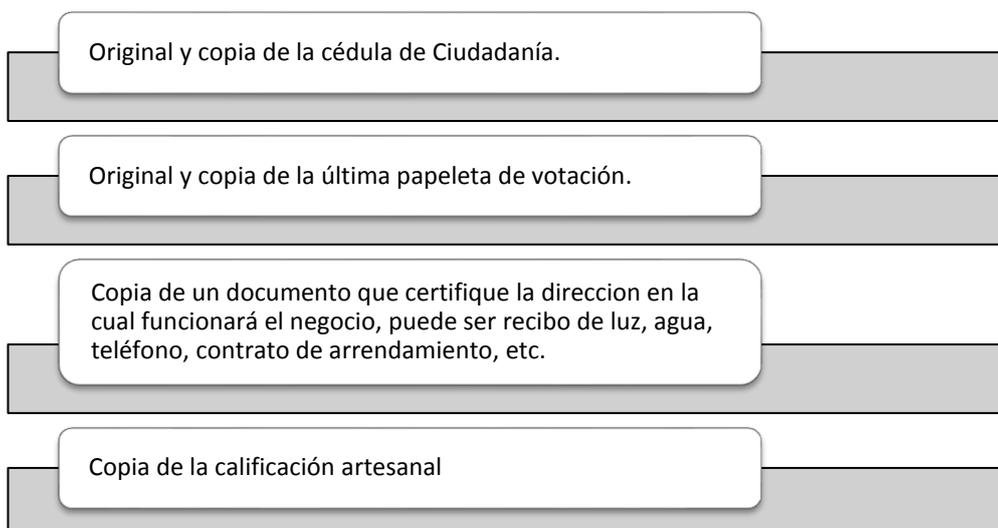
#### 3.4.3.1 EI RUC

El punto de partida de todo artesano calificado, y en general de cualquier persona natural, para poder realizar su actividad económica, es obtener el Registro Único de Contribuyentes, y de esta manera realizar su actividad en forma legal.

EL RUC o Registro Único de Contribuyentes, es el número que identifica a cada contribuyente que realiza una actividad económica. El documento que se recibe en la inscripción, es la constancia del registro de la actividad, y en él se puede apreciar datos personales, y de la actividad económica, así como el número de RUC que está conformado por el número de cédula más los dígitos 001. El RUC es personal e intransferible.

Para inscribirse y obtener el Registro Único de Contribuyentes, los artesanos pueden acudir al Servicio de Rentas Internas a cualquiera de sus oficinas ubicadas en todo el país con los siguientes documentos:

FIGURA 17



**FUENTE:** Investigación personal

**AUTORA:** Soraya Cotacachi

**AÑO:** 2012

➤ **Actualización del RUC de artesanos:**

Una vez inscrito en el Registro Único de Contribuyentes existe un plazo de 30 días para actualizar la información, relacionada a:

- Cambio de domicilio o teléfono.
- Cambio de actividad económica.
- Renovación de la calificación artesanal.
- Aumento o disminución de las actividades económicas.
- Apertura o cierre de locales comerciales o sucursales.
- Suspensión temporal de actividades
- Reinicio de la actividad económica.
- Suspensión definitiva del RUC por fallecimiento (en este caso es necesario que un tercero comunique al SRI).
- Cualquier otro cambio relacionado con la actividad.

➤ **RISE**

**Condiciones y requisitos que debe cumplir un persona que quiera acogerse al RISE.**

**Condiciones:**

- Ser persona natural
- No tener ingresos mayores a USD 60.000,00 en el año
- Las personas naturales que perciban ingresos en relación de dependencia, que además desarrollen actividades económicas en forma independiente, siempre y cuando el monto de los ingresos obtenidos en relación de dependencia no superen la fracción básica del Impuesto a la Renta gravada con tarifa cero por ciento (0%), contemplada en el Art. 36 de la Ley de Régimen Tributario Interno.
- 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).

**Beneficios que ofrece el RISE**

- No necesita hacer declaraciones.
- 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, se podrá descontar un 5% de su cuota, hasta llegar a un máximo del 50% de descuento.

**Obligaciones de los contribuyentes inscritos en el RISE**

- Actualizar el RUC.
- Pagar la cuota cada mes en función del noveno dígito del RUC, o pre pagar el año.
- Emitir los comprobantes de venta autorizados.
- Presentar la información que le solicite la Administración Tributaria.

### **Sanciones por no pago de cuotas**

- No paga 3 cuotas es clausurado.
- No paga 6 cuotas es excluido. El reingreso al régimen simplificado es hasta después de 24 meses, luego de cancelar lo adeudado.
- Además, al no pagar se expone a perder todos los beneficios que tiene un contribuyente RISE.

### **3.4.3.2 Registro de Ingresos y Gastos**

El Reglamento a la Ley de Régimen Tributario Interno es su artículo 35 establece que los artesanos y trabajadores autónomos deberán llevar un registro de ingresos y gastos de manera manual.

A continuación se presentan formatos para el registro de ventas y gastos:

**CUADRO 27**

<b>REGISTRO DE VENTAS</b>					
<b>FECHA</b>	<b>N° Comprobante de Venta</b>	<b>Detalle</b>	<b>Valor</b>	<b>IVA</b>	<b>Retenciones de IVA</b>

**FUENTE:** Investigación personal

**AUTORA:** Soraya Cotacachi

**AÑO:** 2012

CUADRO 28

REGISTRO DE COMPRAS(costos y gastos)				
FECHA	N° Comprobante de Venta	Detalle	Valor	IVA

FUENTE: Investigación personal

AUTORA: Soraya Cotacachi

AÑO: 2012

### 3.4.3.3 Comprobantes de Venta

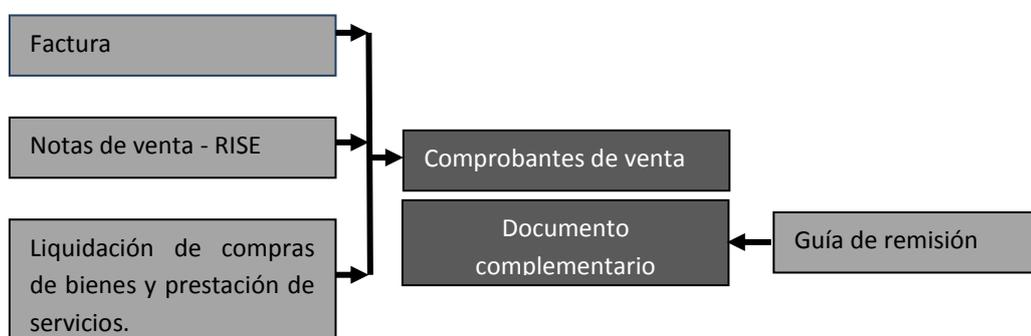
Una vez que se cuenta con la inscripción en el RUC o RISE, se debe solicitar la impresión de los comprobantes de venta en cualquier imprenta autorizada por el SRI.

Debe entregar comprobantes de venta autorizados por el SRI por todas las ventas que se realice. Por las ventas iguales o inferiores a \$ 12,00 en que el cliente no requiera de un comprobante de venta, se puede emitir al final del día un solo comprobante que resuma estas transacciones.

Es importante recordar que los comprobantes de venta deben ser archivados por un lapso de 7 años.

### Comprobantes de venta que pueden emitir los artesanos

FIGURA 18



FUENTE: Investigación personal

AUTORA: Soraya Cotacachi

AÑO: 2012

**A continuación se explican los comprobantes de venta utilizados por los artesanos.**

➤ **FACTURA**

La transferencia del bien o prestación del servicio producida por un artesano calificado se gravará 0% de IVA en la transacción.

Para el llenado de las facturas se debe tomar en cuenta los siguientes aspectos: (Según Art.19 Ley de Comprobantes de Venta)

- Se identifica al consumidor con sus nombres y apellidos o razón social y su RUC o Cédula.
- Solo cuando sus ventas sean inferiores a los \$200,00 y su cliente no requiera ser identificado deberá escribir la leyenda “Consumidor final”.
- Se detallan los valores unitarios del producto o servicio entregado, sin incluir el valor del IVA, ya que los artesanos calificados tiene tarifa 0%.

Ejemplo: Llenado de facturas. **Ver anexo 7.**

➤ **NOTAS DE VENTA**

Las Notas de Venta son emitidas exclusivamente por los contribuyentes inscritos en el RISE, y ya no por los contribuyentes inscritos en el régimen general de impuestos.

Solo en aquellas transacciones inferiores a \$12 en las que el consumidor no requiera su Nota de Venta, podrá emitir un comprobante de venta diario que resuma dichas ventas.

No es necesario que se incluya la identificación del comprador, solo cuando la transacción supere los 200,00 USD deberá registrarse el nombre y el número de RUC o cédula del comprador o a petición del comprador para sustentar costos y gastos.

Ejemplo: Llenado de notas de venta. **Ver anexo 8.**

### ➤ GUÍAS DE REMISIÓN

La guía de remisión es el documento que sustenta el traslado físico de los bienes por cualquier motivo.

Están obligados a emitir guías de remisión todas las personas que trasladen mercadería y deberán ser emitidas en forma previa al traslado de mercaderías, en forma nítida, sin tachones ni enmendaduras y ser portada por cada unidad de transporte. (Según Art. 36 Ley de Comprobantes de Venta)

La segunda copia de la guía de remisión se revisa en los controles en carretera, los cuales verifican el origen lícito de la mercadería.

Ejemplo: Llenado de guías de remisión. **Ver anexo 9.**

### Vigencia de los comprobantes de venta

El tiempo de vigencia de la autorización de los comprobantes de venta dependerá del cumplimiento de las obligaciones tributarias. (Según Art.6 Ley de Comprobantes de Venta)

FIGURA 19

<b>1 AÑO</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Si se cumple con las obligaciones tributarias, declaración y pago de impuestos.</li><li>• No mantener deudas con el SRI.</li><li>• Información correcta del RUC.</li></ul>
<b>3 MESES</b>	Esta autorización se otorga <b>por una sola vez</b> , en el caso de que tenga pendiente alguna obligación tributaria.
<b>SIN AUTORIZACION</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Cuando ya se otorgó una autorización por 3 meses y aún mantiene obligaciones tributarias pendientes.</li><li>• El RUC se encuentra en estado <i>SUSPENDIDO</i>.</li><li>• No se ha podido ubicar al contribuyente en el domicilio registrado.</li></ul>

FUENTE: Investigación personal

AUTORA: Soraya Cotacachi

AÑO: 2012

### **Comprobantes de venta no utilizados**

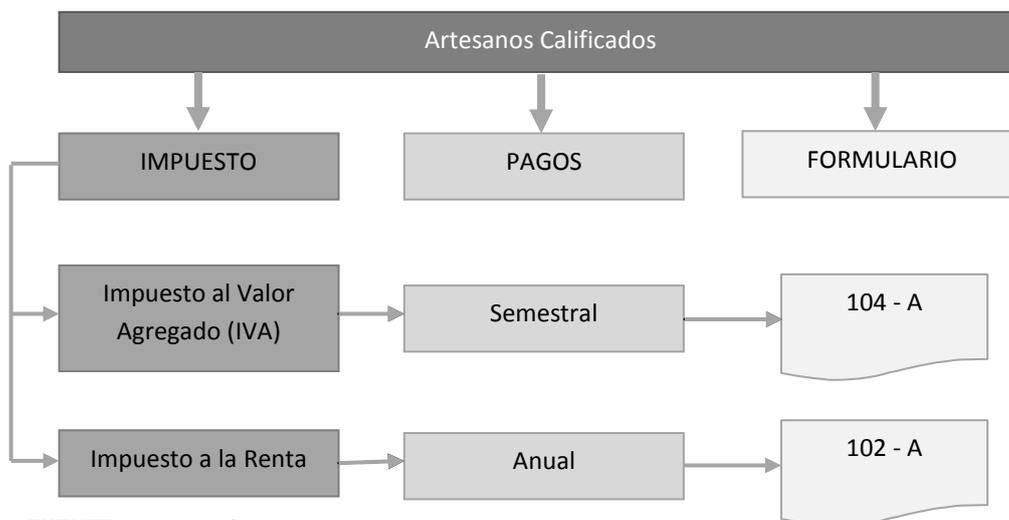
Si los comprobantes ya cumplieron el tiempo de vigencia y se encuentran caducados, hay que darlos de baja; para esto, el contribuyente puede realizar este proceso en línea a través de la página web en la sección Servicios en línea, o en cualquiera de las agencias para lo cual debe llenar el Formulario 321 en el que se debe indicar la numeración de los comprobantes no utilizados y presentar los requisitos que se detallan en el anverso del mismo. También se debe dar de baja los comprobantes de venta en el plazo máximo de quince días hábiles cuando se produzcan los siguientes hechos. (Según Art. 49 Ley de Comprobantes de Venta).

- Vencimiento del plazo de vigencia de los documentos.
- Cierre del establecimiento.
- Cierre del punto de emisión.
- Deterioro de los documentos.
- Robo, hurto o extravío de los documentos.
- Cese de operaciones.
- Existencia de fallas técnicas generalizadas en los documentos.
- Cambio de nombres, apellidos, razón social, denominación, dirección u otras condiciones del emisor que hayan sido registradas en el RUC.
- Cambio del régimen impositivo del contribuyente.

#### **3.4.3.4 Declaración y pago de Impuestos para los artesanos.**

Los artesanos calificados por la Junta Nacional de Defensa del Artesano y las Personas Naturales no obligadas a llevar contabilidad están obligados a declarar el IVA en todos los casos y el Impuesto a la Renta solo si superan la base exenta de ingresos, establecida en la tabla del Impuestos a la Renta. (Según Art 42 LRTI).

FIGURA 20



FUENTE: Investigación personal

AUTORA: Soraya Cotacachi

AÑO: 2012

### ➤ IVA (Impuesto al Valor Agregado) para los artesanos.

El IVA debe ser pagado en las transferencias de dominio de bienes muebles de naturaleza corporal, a los servicios prestados e importaciones. Los bienes vendidos o servicios prestados por los artesanos calificados por la Junta Nacional de Defensa del Artesano están gravados con tarifa 0% de IVA, siempre y cuando se cumpla con las siguientes condiciones (Según Art. 171LRTI):

- Mantener actualizada su calificación por la Junta de Defensa del Artesano.
- Mantener actualizada su inscripción en el Registro Único de Contribuyentes.
- No exceder del monto de activos totales permitido por la Ley de Defensa del Artesano.
- Prestar exclusivamente los servicios a los que se refiere su calificación por parte de la Junta de Defensa del Artesano.
- Vender exclusivamente bienes de su propia elaboración y a los que se refiere su calificación por parte de la Junta de Defensa del Artesano.

- Emitir los comprobantes de venta debidamente autorizados y que cumplan los requisitos previstos en el Reglamento de Comprobantes de Venta y de Retención.
- Exigir a sus proveedores las correspondientes facturas y archivarlas en la forma y condiciones que determine el Servicio de Rentas Internas.
- Llevar registro de ingresos y gastos de acuerdo con lo dispuesto por la Ley de Régimen Tributario Interno.
- Presentar semestralmente su declaración del Impuesto al Valor Agregado y, anualmente, su declaración de Impuesto a la Renta.

### **Crédito Tributario del IVA**

El crédito tributario es el IVA pagado en las compras de bienes y servicios que será descontado del IVA cobrado en las ventas.

Los artesanos calificados por la Junta Nacional de Defensa del Artesano no tienen derecho a crédito tributario ya que producen bienes o servicios gravados con tarifa 0% de IVA. (Según Art. 144 RLRTI).

En cambio, para los contribuyentes que transfieran bienes o servicios gravados con tarifa 12% IVA, pueden utilizar todo el IVA pagado en compras como crédito tributario. (Según Art.141 RLRTI).

## Fechas de pago del IVA

CUADRO 29

SI EL NOVENO DÍGITO ES:	FECHA DE VENCIMIENTO DECLARACIÓN MENSUAL	FECHA DE VENCIMIENTO DECLARACIÓN SEMESTRAL
1	10 del mes siguiente	10 de julio y enero
2	12 del mes siguiente	12 de julio y enero
3	14 del mes siguiente	14 de julio y enero
4	16 del mes siguiente	16 de julio y enero
5	18 del mes siguiente	18 de julio y enero
6	20 del mes siguiente	20 de julio y enero
7	22 del mes siguiente	22 de julio y enero
8	24 del mes siguiente	24 de julio y enero
9	26 del mes siguiente	26 de julio y enero
0	28 del mes siguiente	28 de julio y enero

FUENTE: SRI

AUTORA: Soraya Cotacachi

AÑO: 2012

## Liquidación del IVA

Para realizar el llenado del formulario 104A, es posible calcular el valor a pagar en cada declaración, aplicando la siguiente fórmula:

FIGURA 21

	IVA RECIBIDO EN VENTAS
(-)	IVA PAGADO EN COMPRAS (CRÉDITO TRIBUTARIO)
=	IVA CAUSADO
(-)	CRÉDITO TRIBUTARIO DEL MES ANTERIOR
(-)	RETENCIONES EN LA FUENTE DEL IVA QUE LE HAN EFECTUADO
=	<b>VALOR A PAGAR</b>

FUENTE: Investigación personal

AUTORA: Soraya Cotacachi

AÑO: 2012

Ejemplo: Declaración del Impuesto al Valor Agregado. **Ver Anexo 10.**

➤ **Impuesto a La Renta para los artesanos.**

Se presenta una declaración anual de Impuesto a la Renta, cuando los ingresos totales del ejercicio anterior (del 1 de enero al 31 de diciembre), superen la fracción básica exenta establecida en la Tabla del Impuesto a la Renta Vigente:

CUADRO 30

TABLA DE IMPUESTO A LA RENTA 2012			
Fracción Básica	Exceso hasta	Impuesto Fracción Básica	% Impuesto Fracción excedente
-	9.720	-	0%
9.720	12.380	0	5%
12.380	15.480	133	10%
15.480	18.580	443	12%
18.580	37.160	815	15%
37.160	55.730	3.602	20%
55.730	74.320	7.316	25%
74.320	99.080	11.962	30%
99.080	En adelante	19.392	35%

FUENTE: SRI

AUTOR: SRI

AÑO: 2012

Las personas naturales no obligadas a llevar contabilidad y por ende los Artesanos Calificados, deben utilizar el formulario 102A para declarar el Impuesto a la Renta, en el que se consolidan los ingresos percibidos y los gastos generados desde el 1 de enero hasta el 31 de diciembre del año anterior.

**Cálculo del Impuesto a La Renta**

Para calcular el Impuesto a la Renta hay que tomar en consideración los siguientes aspectos:

Ingresos totales
(-) Costos y Gastos Deducibles
<hr/>
= Base imponible
(-) Fracción básica
<hr/>
(=) Fracción excedente
X % Impuesto fracción excedente
(+) Impuesto fracción básica
<hr/>
(=) Impuesto Causado
(-) Anticipo del Impuesto a la Renta
(-) Retenciones en la fuente de Impuesto a la Renta
<hr/>
(=) Impuesto a pagar

Para sustentar los costos y gastos, los comprobantes de venta deben ser válidos e identificar el nombre y RUC del cliente.

### **Ingresos**

Son todos aquellos obtenidos por la venta de bienes o prestación de servicios.

### **Costos y Gastos Deducibles**

Son deducibles del impuesto a la Renta aquellos costos y gastos incurridos en el ejercicio económico con el propósito de obtener, mantener y mejorar los ingresos, entre los cuales están: (Según Art. 24-25 RLRTI).

- Remuneraciones
- Servicios (energía eléctrica, agua, arrendamientos)
- Suministros y materiales
- Reparación y mantenimiento
- Depreciación de activos fijos
- Promoción y publicidad

Además se pueden deducir los gastos personales, los del cónyuge o conviviente e hijos menores de edad o con discapacidad dependientes.

Los gastos personales que se pueden deducir, corresponden a los realizados por concepto de: vivienda, educación, salud, alimentación y vestimenta.

Pueden deducirse hasta el 50% del total de los ingresos gravados sin que supere un valor equivalente a 1.3 veces la fracción básica desgravada de Impuesto a la Renta de personas naturales. (Según Art.31 RLRTI).

A partir del año 2011 dichos gastos se aplicarán en las siguientes proporciones de dicha fracción básica:

CUADRO 31

VIVIENDA	0,325 VECES
EDUCACIÓN	0,325 VECES
SALUD	0,325 VECES
ALIMENTACIÓN	0,325 VECES
VESTIMENTA	1,3 VECES

**FUENTE:** SRI

**AUTORA:** Soraya Cotacachi

**AÑO:** 2012

**FIGURA 22**

Conceptos de gastos personales utilizables como deducibles para el pago de impuesto a la renta	
Tipo de Gasto	Detalle o concepto
Gastos de Vivienda	1. Arriendo de un único inmueble usado para vivienda;
	2. Los intereses de préstamos hipotecarios otorgados por instituciones autorizadas, destinados a la ampliación, remodelación, restauración, adquisición o construcción, de una única vivienda. En este caso, serán pruebas suficientes los certificados conferidos por la institución que otorgó el crédito; o el débito respectivo reflejado en los estados de cuenta o libretas de ahorro; y,
	3. Impuestos prediales de un único bien inmueble en el cual habita y que sea de su propiedad.
Gastos de Educación	1. Matrícula y pensión en todos los niveles del sistema educativo, inicial, educación general básica, bachillerato y superior, así como la colegiatura, los cursos de actualización, seminarios de formación profesional debidamente aprobados por el Ministerio de Educación o del Trabajo cuando corresponda o por el Consejo Nacional de Educación Superior según el caso, realizados en el territorio ecuatoriano. Tratándose de gastos de educación superior, serán deducibles también para el contribuyente, los realizados por cualquier dependiente suyo, incluso mayor de edad, que justifique mediante declaración juramentada ante Notario que no percibe ingresos y que depende económicamente del contribuyente.
	2. Útiles y textos escolares; materiales didácticos utilizados en la educación; y, libros.
	3. Servicios de educación especial para personas discapacitadas, brindados por centros y por profesionales reconocidos por los órganos competentes.
	4. Servicios prestados por centros de cuidado infantil; y,
	5. Uniformes.
Gastos de Salud	1. Honorarios de médicos y profesionales de la salud con título profesional avalado por el Consejo Nacional de Educación Superior.
	2. Servicios de salud prestados por clínicas, hospitales, laboratorios clínicos y farmacias autorizadas por el Ministerio de Salud Pública.
	3. Medicamentos, insumos médicos, lentes y prótesis;
	4. Medicina prepagada y prima de seguro médico en contratos individuales y corporativos. En los casos que estos valores correspondan a una póliza corporativa y los mismos sean descontados del rol de pagos del contribuyente, este documento será válido para sustentar el gasto correspondiente; y,
	5. El deducible no reembolsado de la liquidación del seguro privado.
Gastos de Alimentación	1. Compras de alimentos para consumo humano.
	2. Pensiones alimenticias, debidamente sustentadas en resolución judicial o actuación de la autoridad correspondiente.
	3. Compra de alimentos en Centros de expendio de alimentos preparados.
Gastos de Vestimenta	Se considerarán gastos de vestimenta los realizados por cualquier tipo de prenda de vestir.

**FUENTE:** SRI

**AUTOR:** SRI

**AÑO:** 2012

Los gastos personales son deducibles sólo por el valor del bien o servicio, no se debe considerar el valor del IVA ni ICE.

Conforme al Reglamento de la Ley de Régimen Tributario Interno en el artículo 25, el porcentaje de depreciación de activos fijos según vida útil se muestra en la siguiente tabla:

CUADRO 32

ACTIVOS FIJOS	AÑOS DE VIDA ÚTIL	DEPRECIACIÓN ANUAL
Edificios (locales, casas, departamentos)	20	5%
Maquinarias, equipos, muebles, enseres y equipos de oficina	10	10%
Vehículos	5	20%
Equipos de computación	3	33%

FUENTE: Investigación personal

AUTORA: Soraya Cotacachi

AÑO: 2012

La depreciación de los activos se puede calcular por el método de línea recta, con la siguiente fórmula:

Valor de depreciación (anual)= valor del activo x %

Valor de depreciación (mensual)=  $\frac{\text{valor del activo} \times \%}{12}$

Valor de depreciación (diario)=  $\frac{\text{valor del activo} \times \%}{360}$

### **Retenciones del Impuesto a la Renta efectuadas a los artesanos.**

Por las ventas de bienes o prestación de servicios, las sociedades y personas naturales obligadas a llevar contabilidad, deben retener un porcentaje sobre el valor recibido en la venta. Este porcentaje se lo conoce como retención en la fuente y sirve como un valor a favor en la declaración del Impuesto a la Renta.

## Fechas de pago del Impuesto a la Renta

CUADRO 33

SI EL NOVENO DÍGITO ES:	FECHA DE VENCIMIENTO
1	10 de marzo
2	12 de marzo
3	14 de marzo
4	16 de marzo
5	18 de marzo
6	20 de marzo
7	22 de marzo
8	24 de marzo
9	26 de marzo
0	28 de marzo

FUENTE: SRI

AUTOR: SRI

AÑO: 2012

### Instrucciones generales para llenar el formulario de declaración del Impuesto a la Renta de personas naturales.

- Los apellidos y nombres del contribuyente y el número de RUC o cédula de ciudadanía que constan en el formulario, deben coincidir con el documento de inscripción del RUC o cédula que se presentará al momento de realizar la declaración.
- Identificar correctamente y en forma clara el ejercicio fiscal declarado.
- Todos los casilleros no utilizados deben ser anulados con una línea horizontal, para anular una casilla no debe utilizar ceros.
- No deben contener manchones, repisados, enmendaduras o escritos que no correspondan a los casilleros.
- Se debe utilizar el punto para separar miles y la coma para decimales; se debe utilizar dos decimales, aproximando el segundo.

Ejemplo: Declaración del Impuesto a la Renta. **Ver Anexo 11**

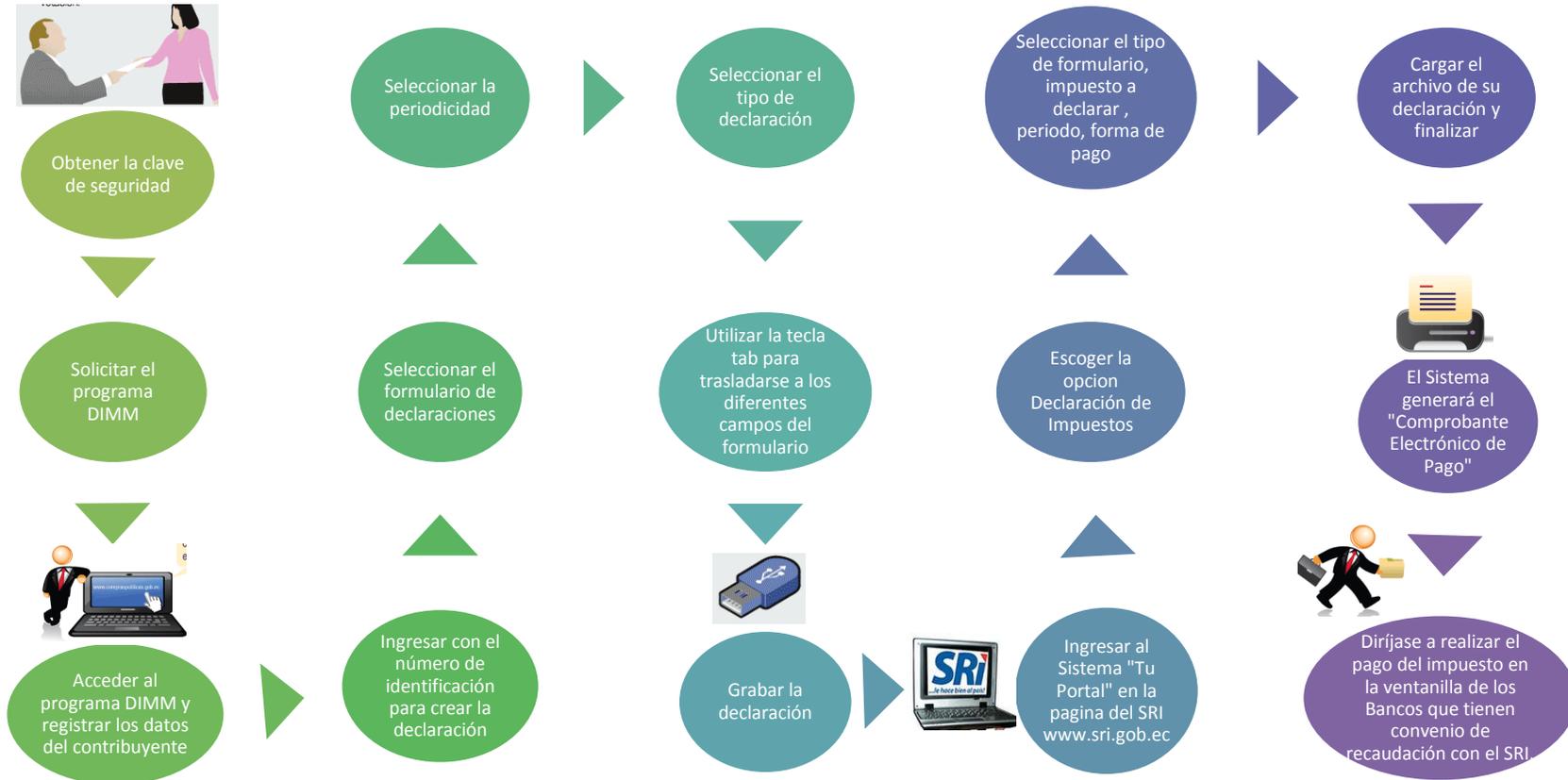
#### 3.4.3.5 Declaración de impuestos por internet

### **Requisitos**

- Firmar un acuerdo de responsabilidad disponible en las oficinas del SRI a nivel nacional o en [www.sri.gov.ec](http://www.sri.gov.ec)
- Obtener una clave de seguridad personalmente con una copia de la cédula.
- Solicitar el programa DIMM, para la elaboración de Declaraciones en Medio Magnético, el mismo que le será entregado de forma gratuita. Disponible también en la página web del SRI.
- Si las declaraciones registran valores a pagar, se las debe realizar en las instituciones financieras

### **3.4.3.6 Proceso de declaración de impuestos por internet**

FIGURA 23



FUENTE: SRI

AUTORA: Soraya Cotacachi

AÑO: 2012

### 3.4.3.7 Marco legal para la Tributación

FIGURA 24



**FUENTE:** Investigación personal

**AUTORA:** Soraya Cotacachi

**AÑO:** 2012

### 3.4.4 Sector artesanal

#### 3.4.4.1 Calificación Artesanal

A continuación se detallan los requisitos para obtener la calificación artesanal (Según [www.jnda.gob.ec](http://www.jnda.gob.ec)).

- a) Solicitud a la JNDA (adquirir formulario)
- b) Copia del título artesanal
- c) Copia de la cédula de ciudadanía
- d) Copia del último certificado de votación hasta 65 años
- e) 1 foto a color tamaño carnet actualizada
- f) Tipo de sangre
- g) En caso de recalificación, copia del certificado de la calificación anterior.

### 3.4.4.2 Beneficios de la Calificación Artesanal

#### a) Laborales

Exoneración de pago de décimotercero, décimocuarto 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

#### b) 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.

#### c) 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 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.

### 3.4.4.3 Marco Legal del Artesano

FIGURA 25



FUENTE: Investigación personal

AUTORA: Soraya Cotacachi

AÑO: 2012

## CAPÍTULO IV

### 4. Análisis de Impactos

Es necesario realizar un análisis de impactos que generará la implementación del manual de costos y tributación para el sector artesanal – textil de la ciudad de Otavalo, para lo cual se sigue el procedimiento que a continuación se detalla.

Seleccionar los niveles de impacto numéricamente de acuerdo a la siguiente tabla:

<b>NIVEL</b>	<b>MEDICIÓN</b>
-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

Para cada área o aspecto, se determina o selecciona indicadores de impacto en la respectiva matriz.

A cada indicador se asigna un valor numérico de nivel de impacto en la respectiva matriz.

A continuación se realiza una sumatoria de los niveles de impacto en cada matriz y la división del valor para el número de indicadores, obteniéndose de este modo el impacto promedio de área o ámbito.

Hay que señalar que bajo cada matriz se debe incluir el análisis y argumento de las razones y las circunstancias por las que se asignó el valor correspondiente a cada indicador. A continuación se presenta el

análisis de áreas de impacto que genera el presente trabajo de investigación.

#### 4.1 Impacto Empresarial

CUADRO 34

IMPACTO EMPRESARIAL							
Niveles de impacto	-3	-2	-1	0	1	2	3
Indicador							
Organización interna						x	
Optimización de recurso						x	
Costeo de productos							x
Toma de decisiones						x	
<b>TOTAL</b>						<b>6</b>	<b>3</b>
<p><math>\Sigma = 6+3</math></p> <p><math display="block">\text{Nivel de impacto empresarial} = \frac{\Sigma}{\text{número de indicadores}}</math></p> <p><math display="block">NI = \frac{9}{4} = 2,25</math></p> <p>Nivel de impacto empresarial= medio positivo</p>							

FUENTE: Investigación personal

AUTORA: Soraya Cotacachi

AÑO: 2012

##### 4.1.1 Organización interna

En cuanto a la organización interna se considera que el impacto es medio positivo, ya que, los artesanos contarán con herramientas contables que hacen posible que los procesos de producción se lleven a cabo de manera organizada, con el fin de garantizar, tanto una correcta determinación del costo de productos, así como también un adecuado registro de ingresos y gastos, de tal manera que se pueda resumir estos procesos en términos monetarios, necesarios para la toma de decisiones.

#### **4.1.2 Optimización de recursos**

En la optimización de recursos se prevé un impacto medio positivo pues, mediante el establecimiento de costos de producción, los dueños de los talleres artesanal – textiles, tomarán responsabilidad y conciencia sobre la importancia del uso óptimo de los recursos que les permita disminuir costos de producción y por ende ser más competitivos.

#### **4.1.3 Costeo de productos**

Uno de los aspectos fundamentales de este trabajo de investigación está enfocado al diseño de un manual que permite a los artesanos otavaleños determinar el costo de sus productos, por lo que se espera un alto impacto en este sentido.

#### **4.1.4 Toma de decisiones**

La determinación de los costos de producción constituyen la base o el medio a través del cual los artesanos toman decisiones, ya sea con respecto al porcentaje de rentabilidad, al volumen de producción o de inversión, es por eso que se espera un impacto de nivel medio positivo, toda vez que el artesano contará con bases razonables para emitir su criterio.

## 4.2 Impacto Económico

CUADRO 35

IMPACTO ECONÓMICO							
Niveles de impacto	-3	-2	-1	0	1	2	3
Indicador							
Fijación adecuada de precios							X
Volumen de producción						X	
Aumento de la utilidad						X	
Desarrollo económico						X	
<b>TOTAL</b>						<b>6</b>	<b>3</b>
$\Sigma = 6+3$ $\text{Nivel de impacto económico} = \frac{\Sigma}{\text{número de indicadores}}$ $NI = \frac{9}{4} = 2,25$ <p>Nivel de impacto económico= medio positivo</p>							

**FUENTE:** Investigación personal

**AUTORA:** Soraya Cotacachi

**AÑO:** 2012

### 4.2.1 Fijación adecuada de precios

La fijación de precios tiene un nivel de impacto alto positivo, ya que a través de la adecuada determinación de costos de producción, el artesano podrá fijar fácilmente el precio a sus productos, tomando en cuenta aspectos como el margen de utilidad que desea obtener, el precio establecido por la competencia y la capacidad económica del consumidor.

### 4.2.2 Volumen de producción

El establecimiento de un precio de venta competitivo a los productos, permitirá que los artesanos incrementen su demanda y por ende, se verán con la necesidad de aumentar la producción, por ello se ha asignado un nivel de impacto medio positivo.

#### **4.2.3 Aumento de la utilidad**

Toda entidad económica está orientada a obtener utilidad por la producción de un bien o la prestación de un servicio mediante una organización adecuada en las mismas, y eso es lo que pretende este trabajo de investigación: direccionar a los talleres artesanal – textiles a la obtención de utilidad mediante la optimización de recursos y la fijación adecuada de precios a sus productos. Por lo tanto tiene un nivel de impacto medio positivo.

#### **4.2.4 Desarrollo económico**

En cuanto al desarrollo económico de los talleres artesanales, se prevé un nivel de impacto medio positivo, pues el presente trabajo de investigación orienta a los artesanos a administrar eficientemente sus negocios, mediante la determinación de herramientas para el adecuado establecimiento de costos de producción, fijación de precios y la optimización de recurso.

### 4.3 Impacto Social

CUADRO 36

IMPACTO SOCIAL							
Niveles de impacto	-3	-2	-1	0	1	2	3
Indicador							
Nivel de vida						X	
Incremento de fuentes de empleo						X	
Mejor ambiente de trabajo						X	
Satisfacción del cliente						X	
<b>TOTAL</b>						<b>8</b>	
$\Sigma = 8$ $\text{Nivel de impacto social} = \frac{\Sigma}{\text{número de indicadores}}$ $NI = \frac{8}{4} = 2$ <p>Nivel de impacto social= medio positivo</p>							

FUENTE: Investigación personal

AUTORA: Soraya Cotacachi

AÑO: 2012

#### 4.3.1 Nivel de vida

Con el aumento de la utilidad de los talleres artesanal – textiles así como el desarrollo económico, se espera también, que el nivel de vida de los artesanos mejore, es por eso que este indicador tiene un impacto medio positivo.

#### 4.3.2 Incremento de fuentes de empleo

Este contexto es importante, por ello tiene un nivel de impacto medio positivo, pues se considera que, como resultado de una buena administración de los talleres artesanales, su demanda aumente y por ende requerirían de mano de obra, disminuyendo así el desempleo, la delincuencia, la pobreza y la migración de nuestros compatriotas.

### 4.3.3 Mejor ambiente de trabajo

La buena organización, estabilidad laboral y el compañerismo entre trabajadores son incentivos que se deben aplicar en todas las empresas, para lograr que cada trabajador de su mejor esfuerzo en la actividad que realiza y se sienta en armonía, tiene por tanto un impacto de nivel medio positivo.

### 4.3.4 Satisfacción del cliente

Así mismo, la satisfacción del cliente se le ha asignado un impacto de nivel medio positivo, pues el presente trabajo de investigación enfocará a los artesanos a la producción de artesanías de calidad, y a precios competitivos mediante la optimización de recursos.

## 4.4 Impacto Educativo – Cultural

CUADRO 37

IMPACTO EDUCATIVO – CULTURAL							
Niveles de impacto	-3	-2	-1	0	1	2	3
Indicador							
Aumento del nivel de conocimiento						x	
Capacitación del personal					x		
Cultura empresarial						x	
Cultura tributaria							x
<b>TOTAL</b>					1	4	3
$\Sigma = 1+4+3$ $\text{Nivel de impacto educativo – cultural} = \frac{\Sigma}{\text{número de indicadores}}$ $NI = \frac{8}{4} = 2$ <p>Nivel de impacto educativo-cultural= medio positivo</p>							

FUENTE: Investigación personal

AUTORA: Soraya Cotacachi

AÑO: 2012

#### **4.4.1 Aumento del nivel de conocimiento**

El presente manual contiene bases teóricas, así como también casos prácticos respecto a la determinación de costos de producción e impuestos, de tal forma, los dueños de los talleres artesanales-textiles podrán aumentar o mejorar su nivel de conocimiento en estos aspectos, contribuyendo así al desarrollo intelectual de quienes hagan uso del trabajo de investigación propuesto. Por lo tanto tiene un nivel de impacto medio positivo.

#### **4.4.2 Capacitación del personal**

El indicador Capacitación tiene una calificación de nivel medio positivo, pues se espera que los dueños de los talleres artesanales y quienes trabajan en ellos reciban una capacitación respecto al manejo de maquinarias, aprovechamiento de la tecnología, de esa manera los talleres artesanales podrán ser más productivos.

#### **4.4.3 Cultura empresarial**

En cuanto a la cultura empresarial, se prevé un impacto de nivel medio positivo, pues los artesanos una vez que hagan uso del manual y tomando en cuenta el espíritu emprendedor que los caracterizan, harán conciencia sobre la importancia de trabajar de manera organizada y con bases técnicas.

#### **4.4.4 Cultura tributaria**

Otro de los aspectos fundamentales del presente trabajo de investigación está el diseño de un manual tributario, a través del cual se pretende que los artesanos conozcan aspectos básicos en materia tributaria que les permita determinar adecuadamente los impuestos, paguen un valor justo y no tengan problemas con el Servicio de Rentas Internas. Con el presente manual se espera que en el mediano plazo, la actitud de los artesanos cambie, logrando fomentar la cultura tributaria, que beneficia no solo a los dueños de los talleres artesanales, sino

también al Estado, es por eso que se ha asignado un impacto de nivel alto positivo.

#### 4.5 Impacto General

CUADRO 38

IMPACTO GENERAL							
Niveles de impacto	-3	-2	-1	0	1	2	3
Indicador							
Impacto Empresarial						X	
Impacto Económico						X	
Impacto Social						X	
Impacto Educativo-Cultural						X	
<b>TOTAL</b>						<b>8</b>	
<p><math>\Sigma = 8</math></p> $\text{Nivel de impacto general} = \frac{\Sigma}{\text{número de indicadores}}$ $NI = \frac{8}{4} = 2$ <p>Nivel de impacto general= medio positivo</p>							

FUENTE: Investigación personal

AUTORA: Soraya Cotacachi

AÑO: 2012

Al realizar el análisis de los impactos que generará la práctica de este trabajo de investigación en los talleres artesanal – textiles, se ha obtenido un nivel de impacto general medio positivo, esto quiere decir que su aplicación traerá consecuencias positivas tanto en el área empresarial, económico, social y educativo – cultural.

Lo que se pretende con el presente trabajo de investigación es promover el desarrollo económico de los talleres artesanal – textiles mediante la

adecuada organización, determinación de costos de producción, fijación de precios de venta, y el cálculo adecuado de impuestos, situación que a la vez significará el desarrollo del Catón Otavalo y de su gente, ya que existirán fuentes de trabajo, lo cual hará frente al desempleo, la delincuencia y desintegración familiar, así también permitirá mejorar el nivel educativo de los artesanos.

En general, se puede decir que este proyecto será muy importante para el desarrollo de los talleres artesanal – textiles. Por ello es importante dar a conocer la existencia del mismo.

## CONCLUSIONES

Una vez culminado el trabajo de investigación se ha llegado a las siguientes conclusiones:

1. El sector artesanal – textil de la ciudad de Otavalo, agrupa a un gran número de artesanos otavaleños, cuyo espíritu emprendedor ha permitido que este sector crezca, constituyéndose en su principal actividad económica, sin embargo el aspecto contable se ha relegado, ya que en su mayoría, los artesanos no realizan un adecuado registro de ingresos y gastos, costean sus productos en forma empírica, lo cual no permite establecer un precio de venta razonable, por ende la información financiera que se presenta no muestra la situación económica real de la gestión operativa.
2. El no contar con información financiera confiable y oportuna, conlleva a los negocios a tomar decisiones equivocadas, y este es el caso del sector artesanal – textil de Otavalo, donde los artesanos no manejan herramientas técnicas contables que hagan posible una adecuada toma de decisiones respecto de su información financiera.
3. La ausencia de conocimientos en el aspecto tributario por parte de los artesanos, se evidencia en los principales deberes formales que incumplen, como es el Registro Único de Contribuyentes, la emisión de comprobantes de venta autorizados, la declaración y pago de impuestos, situación que los ha obligado a incurrir en erogaciones de dinero innecesarias, es por ello la necesidad de proporcionar a los artesanos, aspectos básicos en materia tributaria, que les permita ejercer su actividad económica en forma legal y por ende no tener problemas con el Servicio de Rentas Internas.
4. La falta de conocimientos en cuanto a los beneficios que ofrece la calificación artesanal, ha provocado que los dueños de talleres artesanal – textiles en su mayoría, no cuenten con esta calificación, situación que se considera como una desventaja para este sector de la producción.

5. El talento humano dentro de una unidad económica es el principal componente que posee todo negocio, ya que por sus manos pasan los productos que son destinados para la venta, es por ello que se debe capacitar a los trabajadores para lograr una efectividad en sus labores.
6. Actualmente, el sector artesanal – textil de la ciudad de Otavalo comprende un sinnúmero de artesanos que ofertan diversidad de artesanías, sin embargo se ha podido visualizar la competencia que existe en este sector, pues existen varios oferentes de un mismo producto.

## RECOMENDACIONES

A continuación se proponen las siguientes recomendaciones:

1. La UNAIMCO, y los gremios artesanales, deberían otorgar a los artesanos otavaleños capacitaciones en cuanto a temas contables, en donde los artesanos puedan participar, dar su opinión y enriquecerse de conocimientos técnicos respecto a la determinación de costos de producción y fijación de precios.
2. Así también, se recomienda a los artesanos otavaleños seguir minuciosamente el proceso contable establecido en el manual, pues les permita llevar un registro adecuado de los ingresos y gastos del negocio, determinación adecuada de costos de producción y fijación de precios de los productos para una eficiente toma de decisiones respecto de los resultados contables.
3. Asistir a los cursos de capacitación dictados por el SRI, de tal manera que el administrador del negocio adquiera conocimientos respecto a temas tributarios que le permita cumplir con el Fisco, evitando de esta manera, erogaciones innecesarias de dinero por sanciones impuestas y a la vez logrando una cultura tributaria beneficiosa, tanto para los propietarios de los talleres artesanales como para el Estado.
4. Solicitar a la UNAIMCO gestionar con las instituciones pertinentes, para que los artesanos puedan obtener su calificación artesanal con mayor facilidad, disminuyendo de esta forma largos trámites, así como también se hace necesario difundir los beneficios que otorga esta calificación.
5. Es indispensable cuidar el talento humano de toda organización, brindarles capacitación, fomentar el compañerismo, incentivarlos dándoles la importancia que se merecen, otorgarles seguridad en sus puestos de trabajo y remunerándoles de una manera justa, de tal manera que existe un agradable ambiente de trabajo y un efectivo desempeño de sus funciones.
6. Los artesanos deberían procurar siempre la búsqueda de nuevos mercados, sin descuidar los que actualmente tienen, pues esto los

impulsará a aumentar el volumen de producción y por ende reducir los costos de producción, de tal manera que los productos sean más competitivos.

## BIBLIOGRAFÍA

BALSECA, María. (2008): **Tributación**, Primera Edición, Editorial Sesos Creación Visual, Quito, Ecuador.

BRAVO, Mercedes. (2007): **Contabilidad General**, Séptima Edición, Edit. Nuevo Día, Quito, Ecuador.

CHILQUINGA, Manuel. (2007): **Costos**, Editorial Imprenta - Offset Graficolor, Ibarra, Ecuador.

EDIBOSCO redactores (1992): **Metodología de la Investigación Científica**, Editorial L.N.S., Cuenca, Ecuador.

GOMEZ, Oscar, (2005): **Contabilidad de Costos**, Editorial Presencia Ltda., Quinta Edición, Colombia.

JARRIN, Pedro. (2002): **Guía Práctica de la Investigación Científica**, Tercera Edición, Edit. I.S.B.N, Quito, Ecuador.

LEIVA, Francisco (2006) **Nociones de Metodología de Investigación Científica**, Editorial Grupo Leer, Quito – Ecuador.

PITAS, Edgar (1992): **Artesanías y Modernización en el Ecuador**, Editorial Fraga, Quito, Ecuador.

POSSO, Miguel. (2005): **Metodología para el Trabajo de Grado**, Editorial NINA Comunicaciones, Quito, Ecuador.

ZAPATA, Pedro, 2007): **Contabilidad de Costos**, Editorial MC Gran Hill, Primera Edición, Colombia.

Ley de Régimen Tributario Interno

Reglamento a la Ley de Régimen Tributario Interno

Código Tributario

Ley del Ruc

Reglamento de Comprobantes de Venta

Código de Trabajo

Ley de Seguridad Social

Ley De Defensa del Artesano

## **LINCOGRAFÍA**

[aplicaciones.mipro.gob.ec/mipro/](http://aplicaciones.mipro.gob.ec/mipro/)

<http://www.visitotavalo.com/pagina.php?varmenu=17>

<http://sistemas.itlp.edu.mx/tutoriales/rechum1/u3parte2.htm>

<http://www.mitecnologico.com/Main/ManualesConceptoEImportancia>

<http://www.sri.gov.ec/sri/portal/main.do?code=12465#anchor5>

<http://www.artesanosecuador.com/contenidos.php?menu=2&submenu1=35&idiom=1>

<http://www.jnda.gob.ec/index.php/2011-11-08-20-46-09/calificacion>

[http://www.artesanosecuador.com/ramas\\_artesanales.php?menu=47&idm=1](http://www.artesanosecuador.com/ramas_artesanales.php?menu=47&idm=1)

[http://docs.google.com/viewer?a=v&q=cache:vcy7Du6UtrQJ:www.eclac.org/mexico/capacidadescomerciales/SeminarioEcuadorActB/presentacionJoseFranco.pdf+sector+artesanal&hl=es&gl=ec&pid=bl&srcid=ADGEEShLQ0vUGzXYFsvUNHu\\_HnUXkQWmKwquH\\_K-o6aRDT87862RISFOLi5gqgskDJ5eqkiJ-Fbow3Hks3f\\_skr7E4SR2Y8gZpX0cbb9st0GeLgUSSVEmD\\_aoYgwODp7nNMqDDCenB7&sig=AHIEtbToIE2u2JkjhST8Opsw6196Ib4RpA](http://docs.google.com/viewer?a=v&q=cache:vcy7Du6UtrQJ:www.eclac.org/mexico/capacidadescomerciales/SeminarioEcuadorActB/presentacionJoseFranco.pdf+sector+artesanal&hl=es&gl=ec&pid=bl&srcid=ADGEEShLQ0vUGzXYFsvUNHu_HnUXkQWmKwquH_K-o6aRDT87862RISFOLi5gqgskDJ5eqkiJ-Fbow3Hks3f_skr7E4SR2Y8gZpX0cbb9st0GeLgUSSVEmD_aoYgwODp7nNMqDDCenB7&sig=AHIEtbToIE2u2JkjhST8Opsw6196Ib4RpA)

# ANEXOS

**Anexo 1**  
**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS**  
**CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

Encuesta dirigida a: los artesanos de la plaza de ponchos

La presente encuesta tiene por objetivo recolectar información respecto al uso de técnicas contables y tributarias, la misma que servirá para realizar un diagnóstico situacional.

**La encuesta tiene carácter de anónima.**

**Instrucciones:** Señale con una X en el paréntesis, según la respuesta que Ud. crea conveniente.

**CUESTIONARIO**

**Indicador:** experiencia de trabajo

- 1) Años de funcionamiento
- 1 - 4                    ( )
- 5 - 7                    ( )
- 8 - 11                   ( )
- Más de 11              ( )

**Indicador:** formas de financiamiento

- 2) Capital de trabajo:
- Propio ( )                    Financiado ( )                    Mixto ( )
- 3) Cree ud que su capital de trabajo le permite alcanzar los niveles de producción esperados.
- Si ( )                    No ( )

**Indicador:** Administración

- 4) ¿Quién administra el negocio?
- Propietario del taller      ( )
- Hijos                              ( )
- Algún familiar                ( )
- Terceras personas            ( )

**Indicador:** Nivel de educación

- 5) Nivel de instrucción del administrador  
Primaria ( )      Secundaria ( )      Superior ( )

**Indicador:** RUC

- 6) ¿A qué régimen está acogido?  
RUC ( )  
RISE ( )  
Ninguno ( )

**Indicador:** comprobantes de venta

- 7) ¿Emite comprobantes de venta?  
Si ( )      No ( )

**Indicador:** Comprobantes de venta

- 8) ¿Guarda los comprobantes de gastos que realiza?  
Siempre ( )      A veces ( )      Nunca ( )

**Indicador:** Registros contables básicos

- 9) ¿Mantiene algún registro de ingresos y gastos?  
Si ( )      No ( )

**Indicador:** Margen de utilidad

- 10) Considera ud que su porcentaje de ganancia es:  
10% - 20% ( )  
21% - 30% ( )  
31% - 40% ( )  
41% - 50% ( )  
Mas de 50% ( )  
No sabe ( )

**Indicador:** multas, sanciones

- 11) ¿Ha sido víctima de multas o sanciones por el SRI?  
Si ( )      No ( )

**Indicador:** declaración y pago de impuesto

- 12) ¿Realiza por su propia cuenta la declaración y pago de impuestos?

Si ( )                      No ( )

13) Tiene calificación artesanal

Si ( )                      No ( )

“GRACIAS POR SU COLABORACIÓN”

## Anexo 2

**UNIVERSIDAD TÉCNICA DEL NORTE**  
**FACULTAD DE CIENCIAS ADMINISTRATIVAS Y ECONÓMICAS**  
**CARRERA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

Entrevista dirigida al presidente de la UNAIMCO, Sr. José Antonio Lema.

La presente entrevista tiene por objetivo recolectar información respecto a las gestiones de la UNAIMCO en beneficio de los artesanos.

- 1) ¿Cuál es la misión de la UNAIMCO?
- 2) ¿Qué tipo de gestiones llevan a cabo en beneficio de los artesanos?
- 3) ¿En cuanto a la capacitación o talleres, cuales son los temas que más se imparten a los artesanos?
- 4) ¿Se han tratado en los talleres o capacitaciones, temas relacionados a tributación y costeo?
- 5) ¿Qué tan importante considera ud, que los artesanos conozcan sobre temas de costeo y tributación?
- 6) ¿Actualmente, cuál cree ud, que es el grado de conocimiento que tienen los artesanos respecto a estos temas?
- 7) ¿Considera que esos conocimientos son los suficientes para la toma de decisiones de inversión?
- 8) ¿Cuál cree ud, que es el método de fijación de precios de venta que aplican los artesanos?
- 9) ¿A su criterio que posibilidades tienen los artesanos de acceder a un crédito?

### Anexo 3

Aplicación de los costos a la producción del taller textil de la señora Rosa Elena Morán, “Artesanías Cotacachi” con RUC 100114666-9.

Artesanías Cotacachi es un taller artesanal – textil de la ciudad de Otavalo, que opera en el mercado desde aproximadamente 15 años, este negocio es de tipo familiar y ofrece al mercado una amplia gama de ponchos y chalinas de orlón a precios bajos y de calidad.

#### **Ejemplo: cargo de materia prima a la hoja de costos.**

Artesanías “Cotacachi” tiene un pedido de 50 ponchos (Orden de Producción N°0001), de los cuales 25 son de color negro y la diferencia de color azul. Este taller no cuenta con inventario de materia prima, para lo cual se establece que la cantidad necesaria de materiales para la producción es de 33kg de orlón a \$7,68 c/kg.

#### **Desarrollo:**

**En primer lugar registramos el pedido en la orden de producción:**

ARTESANÍAS “COTACACHI” ORDEN DE PRODUCCIÓN	
	Nº 0001
<b>Cliente:</b> Verónica Lema	
<b>Fecha:</b> 30 de julio de 2011	<b>Fecha de entrega:</b> 05/08/2011
<b>Teléf.:</b> 2924113	
DESCRIPCIÓN	CANTIDAD
Ponchos color azul	25
Ponchos color negro	25
<b>TOTAL:</b>	50

Llenamos la orden de compra de materia prima, a cargo del administrador o supervisor del taller artesanal.

<b>ARTESANÍAS "COTACACHI"</b>			
<b>ORDEN DE COMPRAS</b>			Nº 0001
Proveedor: Comercial Rodríguez			
Dirección: Bolívar			
Fecha del pedido: 30/07/2011		Fecha del pago: 01/08/2011	
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	PRECIO UNITARIO	PRECIO TOTAL
16,50 kg	Orlón color negro	7,68	126,72
16,50 kg	Orlón color azul	7,68	126,72
<b>COSTO TOTAL</b>			<b>253,44</b>
<b>Administración: Francisco Cotacachi</b>			

Una vez receiptado los materiales conjuntamente con la respectiva factura, se realiza el registro de la compra en el libro de gastos.

REGISTRO DE COMPRAS (COSTOS Y GASTOS)					
Fecha	Comprobante Nº	Concepto	Valor	IVA	Observaciones
01/08/2011	0001	Compra de hilo orlón	253,44	30,41	contado

Luego se procede a registrar la compra de materiales en el kárdex.

ARTESANÍAS "COTACACHI"

KÁRDEX

**MATERIAL: ORLÓN**

FECHA	DESCRIPCIÓN	INGRESOS			SALIDAS			SALDOS		
		Q	CU	CT	Q	CU	CT	Q	CU	CT
01/08/2011	COMPRA MP COLOR NEGRO	16,50kg	7,68	126,72				16,50kg	7,68	126,72
01/08/2011	COMPRA MP COLOR AZUL	16,50kg	7,68	126,72				33 kg	7,68	253,44

Adicionalmente se realiza la compra de etiquetas y material adicional, como su costo no es elevado, no requiere de una orden de compra para realizar esta transacción, por lo tanto se procede a registrar los costos.

REGISTRO DE COMPRAS (COSTOS Y GASTOS)					
Fecha	Comprobante N°	Concepto	Valor	IVA	Observaciones
01/08/2011	0001	Compra de hilo orlón	253,44	30,41	contado
01/08/2011	0098	Compra de etiquetas	10,00		
01/08/2011	0078	Compra de hilo para coser	5,00		

A continuación se registra la compra en el kárdex.

### ARTESANÍAS "COTACACHI"

#### KÁRDEX

#### MATERIAL: ETIQUETAS

FECHA	DESCRIPCIÓN	INGRESOS			SALIDAS			SALDOS		
		Q	CU	CT	Q	CU	CT	Q	CU	CT
01/08/2011	COMPRA ETIQUETAS	200	0,05	10,00				200	0,05	10,00

**Se realiza la requisición de materiales a bodega para iniciar el proceso de producción orden N°0001, para lo cual se procede a llenar la requisición de materiales.**

<b>ARTESANÍAS “COTACACHI”</b>			
<b>REQUISICIÓN DE MATERIALES</b>			Nº 0001
Orden de producción Nº: 0001			
Producto a fabricar: ponchos			
Fecha de la solicitud: 01/08/2011      Fecha de la entrega: 01/08/2011			
CANTIDAD	DESCRIPCIÓN	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
16,50kg	Orlón color negro	7,68	126,72
16,50kg	Orlón color azul	7,68	126,72
Total materia prima directa			<b>255,94</b>
50	Etiquetas	0,05	2,50
Total materia prima indirecta			<b>2,50</b>
<b>COSTO TOTAL</b>			<b>255,94</b>
<b>Aprobado por:</b> Francisco Cotacachi			

**Igualmente se realiza el registro de uso de materiales de bodega con afectación a los respectivos Kárdex los cuales aparecen de la siguiente manera.**

**ARTESANÍAS “COTACACHI”  
KÁRDEX**

**MATERIAL: ORLÓN**

FECHA	DESCRIPCIÓN	INGRESOS			SALIDAS			SALDOS		
		Q	CU	CT	Q	CU	CT	Q	CU	CT
01/08/2011	COMPRA MP COLOR NEGRO	16,50kg	7,68	126,72				16,50kg	7,68	126,72
01/08/2011	COMPRA MP COLOR AZUL	16,50kg	7,68	126,72				33 kg	7,68	253,44
01/082011	USO DE MATERIALES OP Nº 0001				33	7,68	253,44	0	0	0,00

**ARTESANÍAS “COTACACHI”**  
**KÁRDEX**

**MATERIAL: ETIQUETAS**

FECHA	DESCRIPCIÓN	INGRESOS			SALIDAS			SALDOS		
		Q	CU	CT	Q	CU	CT	Q	CU	CT
01/08/2011	COMPRA ETIQUETAS	200	0,05	10,00				200	0,05	10,00
01/08/2011	USO DE MATERIALES OP N° 0001				50	0,05	2,50			

**Finalmente se realiza el cargo de materiales directos a la hoja de costos.**

<b>ARTESANÍAS “COTACACHI”</b>				
<b>HOJA DE COSTOS</b>				
				<b>OP N° 0001</b>
Clientes: Elsa Morales		Fecha de inicio: 01/08/2011		
Artículo: Pochos		Fecha de terminación: 05/08/2011		
Cantidad: 50		Costo total: 253,44		
Costo unitario: 5,07		Precio de Venta: 11,50		
FECHA	Materia prima directa	Mano de obra directa	Costos indirectos de fabricación	TOTAL
01/08/2011	253,44			
<b>TOTAL</b>	<b>253,44</b>			

#### Anexo 4

##### Ejemplo: cargo de la mano de obra a la hoja de costos.

A continuación del **ejemplo 1**, el administrador obtiene los reportes de trabajo ejecutado de la orden de producción N°0001, el cual se resume de la siguiente manera.

<b>ARTESANÍAS “COTACACHI”</b>			
<b>REPORTE DE TRABAJO N°: 0001</b>			
<b>OPERARIO: ABC</b>		<b>PERIODO: 01/08/2011 AL 08/08/2011</b>	
<b>Operaciones Realizadas</b>	<b>Orden de producción</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>VALOR UNITARIO</b>
Tejido de ponchos		50	1,00
Confección de ponchos		50	0,40
Fleco		50	0,50

##### Desarrollo:

Únicamente multiplicamos las cantidades de productos por los valores unitarios de costo que tienen, sumamos y obtenemos el total a pagar por concepto de mano de obra para la orden de producción N°0001.

<b>DESCRIPCIÓN</b>	<b>CANTIDAD</b>	<b>COSTO UNITARIO</b>	<b>COSTO TOTAL</b>
Tejido	50	1,00	50,00
Confección	50	0,40	20,00
Fleco	50	0,50	25,00
		<b>TOTAL</b>	<b>95,00</b>

A continuación se realiza el registro de pago de salarios a los trabajadores.

REGISTRO DE COMPRAS (COSTOS Y GASTOS)					
Fecha	Comprobante N°	Concepto	Valor	IVA	Observaciones
01/08/2011	0001	Compra de hilo orlón	253,44	30,41	Contado
01/08/2011	0098	Compra de etiquetas	10,00		
01/08/2011	0078	Compra de hilo para coser	5,00		
06/08/2011	0002	Pagos de salarios	95,00	-	-

Se carga el valor del pago de salarios a la Hoja de Costos.

ARTESANÍAS "COTACACHI"				
HOJA DE COSTOS				OP N° 0001
Clientes: Elsa Morales		Fecha de inicio: 01/08/2011		
Artículo: Pochos		Fecha de terminación: 05/08/2011		
Cantidad: 50		Costo total: 348,44		
Costo unitario: 6,97		Precio de Venta: 11,50		
FECHA	Materia prima directa	Mano de obra directa	Costos indirectos de fabricación	TOTAL
01/08/2011	253,44	95,00		
<b>TOTAL</b>	<b>253,44</b>	<b>95,00</b>		

## Anexo 5

### **Ejemplo: cargo de los Costos Indirectos de Fabricación a la producción.**

A continuación del **ejemplo anterior**, Artesanías “Cotacachi”, nos muestra los niveles de producción y costos indirectos de fabricación del mes de julio, en el que se alcanzó el nivel medio de producción.

Nivel medio de producción mensual: 200 ponchos

<b>Costos</b>	<b>Valor</b>	<b>Costo mensual al nivel medio de producción (200 unid)</b>	
Materiales indirectos (etiquetas e hilos)	Se establece como norma 0,13 por producto	26,00	} CIFV
Luz eléctrica	35,00 de los cuales el 51,50% corresponde a la producción	18( de los cuales establecemos un estándar de 0,09 por producto)	
Depreciación maquinaria	4.450,00	37,00	} CIF
Depreciación muebles	282,00	2,35	
Depreciación edificio destinado a la producción	50.000,00, de los cuales el 10% está destinado a la producción	20,83	
Supervisor de Fábrica	250,00	250,00	
<b>Total CIF al nivel máximo de producción</b>		<b>354,18</b>	

En base a la información anterior, encontramos los CIF para los niveles de producción alcanzados, en los tres meses anteriores.

MES	NIVEL DE PRODUCCIÓN	COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN
MAYO	230	360,78
JUNIO	210	356,38
JULIO	200	354,18
<b>TOTAL</b>	<b>640</b>	<b>1.071,34</b>

Nivel de producción presupuestada  $\approx \frac{640}{3} = 213,33$

Costos indirectos de fabricación presupuestados  $\approx \frac{1.071,34}{3} = 357,11$

$$TP \approx \frac{CIFP}{NPP}$$

$$TP \approx \frac{357,11}{213,33}$$

$$TP \approx 1,67$$

De acuerdo a la orden de producción N°0001, el nivel de producción es de 50 ponchos.

**Entonces:**

$$CIF = TP \times NP$$

$$CIF = 1,67 \times 50$$

$$CIF = 83,50$$

## Anexo 6

### Ejemplo: Liquidación de la Hoja de costos:

<b>ARTESANÍAS “COTACACHI”</b>				
<b>HOJA DE COSTOS</b>				OP N° 0001
Clientes: Elsa Morales		Fecha de inicio: 01/08/2011		
Artículo: Pochos		Fecha de terminación: 05/08/2011		
Cantidad: 50		Costo total: 431,94		
Costo unitario: 8,64		Precio de Venta: 11,50		
FECHA	Materia prima directa	Mano de obra directa	Costos indirectos de fabricación	TOTAL
01/08/2011	253,44	95,00	83,50	
<b>TOTAL</b>	<b>253,44</b>	<b>95,00</b>	<b>83,50</b>	<b>431,94</b>

### ARTESANÍAS “COTACACHI”

#### ESTADO DE COSTOS

#### DE PRODUCCIÓN

Materia Prima	253,44
(+) Mano de Obra	95,00
(+) Costos Indirectos de Fabricación	83,50
<hr/>	
= Costo de Ventas	\$431,94
(+) Inventario Inicial de Productos en Proceso	-
(-) Inventario Final de Productos en Proceso	-
<hr/>	
(=) Inventario de Productos Terminados	\$431,94
(+) Inventario Inicial de Productos Terminados	-
(-) Inventario Final de Productos Terminados	-
<hr/>	
= Costo de Ventas o Costo de Productos vendidos	\$431,94

El margen de ganancia que desea obtener el artesano es el 33,10% del costo de venta.

MARGEN DE GANANCIA= 8,64 x 33,10%

GANANCIA= 2,86

PRECIO DE VENTA= COSTO DE VENTA UNITARIO+GANANCIA

PRECIO DE VENTA= 8,64+2,86

PRECIO DE VENTA= 11,50

Una vez terminada la orden de producción, se realiza la entrega del pedido cuyo pago es al contado. Finalmente se registra la venta de los productos.

Producto: Ponchos

Cantidad: 50

Precio: 11,50

REGISTRO DE VENTAS					
FECHA	N° Comprobante de Venta	Detalle	Valor	IVA	Retenciones de IVA
06/08/2011	000114	Venta de ponchos al contado	575,00	-	-

**Datos adicionales:**

Supongamos que durante el mismo mes se realizaron 3 órdenes de producción adicionales, con las mismas características que la primera orden de producción, con un costo de venta total de \$1.727,76.

Los servicios básicos por el mes de mayo son los siguientes: agua potable \$8,00, teléfono \$11,00 y luz eléctrica \$35,00(de los cuales el 48,50% corresponde al consumido por las instalaciones del edificio y el 51,50% a la producción).

Durante el mes se pago \$4,00 por concepto de flete en compras.

Se cancelo \$1,40 en el mes, por permiso de puesto de venta

Al finalizar cada mes se realiza el cálculo y registro de las depreciaciones de los activos fijos.

Para la depreciación del edificio valorado en 50.000,00 se considera el 10% destinado a los locales comerciales.

### **Cálculo de la depreciación del edificio**

Valor de depreciación (anual)= 5.000,00x10%

Valor de depreciación (mensual)=  $\frac{5.000,00 \times 10\%}{12}$

12

Valor de depreciación (mensual)= 20,83

**Entonces**, los registros de ingresos y gastos correspondientes al mes de agosto se resumen de la siguiente manera:

<b>REGISTRO DE COMPRAS (COSTOS Y GASTOS)</b>					
Fecha	Comprobante N°	Concepto	Valor	IVA	Observaciones
01/08/2011	00084	Compra de hilo orlón	253,44	30,41	contado
01/08/2011	0098	Compra de etiquetas	10,00		
01/08/2011	0078	Compra de hilo para coser	5,00		
06/08/2011	0002	Pagos de salarios	95,00	-	-
08/08/2011	00098	Compra de hilo orlón	253,44	30,41	Contado
13/08/2011	0003	Pagos de salarios	95,00	-	-
15/08/2011	000114	Compra de hilo orlón	253,44	30,41	Contado
20/08/2011	0004	Pagos de salarios	95,00	-	-
22/08/2011	000156	Compra de hilo orlón	253,44	30,41	Contado
27/08/2011	0005	Pagos de salarios	95,00	-	-
27/08/2011	0006	Pago supervisor de fábrica	250,00		

31/08/2011		Depreciación maquinaria	37,00		
31/08/2011		Depreciación muebles	2,35		
31/08/2011		Depreciación edificio destinada a la producción	20,83		
31/08/2011		Depreciación edificio destinada a los locales comerciales	20,83		
01/09/2011	000567	Pago por agua potable	8,00	-	-
01/09/2011	00897	Pago servicio telefónico	11,00	-	-
01/09/2011	00876	Pago luz eléctrica	35,00	-	-
01/09/2011	00012	Flete en compras	4,00	-	-
01/09/2011	00013	Permiso puesto de venta	1,40	-	-

<b>Depreciación Maquinaria</b>			
Monto activo fijo: 4.450,00			
Número de períodos: 120			
Período de depreciación: mensual			
<b>Período</b>	<b>Depreciación mensual</b>	<b>Depreciación acumulada</b>	<b>Valor en libros</b>
0			4.450,00
1	37,00	37,00	4.413,00
2			
..			
..			
120	37,00	4.450,00	0,00

<b>Depreciación Muebles</b>			
Monto activo fijo: 282,00			
Número de períodos: 120			
Período de depreciación: mensual			
<b>Período</b>	<b>Depreciación mensual</b>	<b>Depreciación acumulada</b>	<b>Valor en libros</b>
0			282,00
1	2,35	2,35	279,65
2			
..			
..			
120	2,35	282,00	0,00

<b>Depreciación Edificio</b>			
Monto activo fijo: 10.000,00			
Número de períodos: 120			
Período de depreciación: mensual			
<b>Período</b>	<b>Depreciación mensual</b>	<b>Depreciación acumulada</b>	<b>Valor en libros</b>
0			10.000,00
1	41,66	41,66	9.958,34
2			
..			
..			
240	41,66	10.000,00	0,00

<b>REGISTRO DE VENTAS</b>					
<b>FECHA</b>	<b>N° Comprobante de Venta</b>	<b>Detalle</b>	<b>Valor</b>	<b>IVA</b>	<b>Retenciones de IVA</b>
06/08/2011	000114	Venta de ponchos al	575,00	-	-

		contado			
13/08/2011	000115	Venta de ponchos al contado	575,00	-	-
20/08/2011	000116	Venta de ponchos al contado	575,00	-	-
27/08/2011	000117	Venta de ponchos al contado	575,00	-	-

**ARTESANÍAS “COTACACHI”**  
**ESTADO DE RESULTADOS**  
**POR EL MES DE AGOSTO DE 2011**

VENTAS		2.300,00
(-) COSTO DE VENTAS		<u>1.727,76</u>
<b>UTILIDAD BRUTA EN VENTAS</b>		572,24
(-) GASTOS OPERACIONALES		<u>62,23</u>
AGUA POTABLE	8,00	
LUZ ELÉCTRICA	17,00	
TELÉFONO	11,00	
GASTO DEPRECIACIÓN EDIFICIO	20,83	
GASTO PERMISO PUESTO DE VENTA	1,40	
GASTO FLETE EN COMPRAS	<u>4,00</u>	
(+) OTROS INGRESOS		<u>0,00</u>
VENTA DE DESPERDICIOS	0,00	
VENTA DE CONOS	<u>0,00</u>	
<b>UTILIDAD NETA</b>		<u><u>510,01</u></u>

**GERENTE**

**NOTA:** Los valores registrados tanto en la hoja de costos como en el registro de compras (costos o gastos), se incluyen en la cuenta **costo de ventas** del Estado de Resultados.

## Anexo 7

Ejemplo de llenado de facturas

**Producto:** poncho

**Valor:** \$11,50

**Nombre:** Marisol Morales

**Fecha:** 30 de septiembre de 2011

		<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 20%;">R.U.C.</td> <td>003566088001</td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="text-align: center;"><b>FACTURA</b></td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="text-align: center;">NO. 0089</td> </tr> <tr> <td>AUT. SRI:</td> <td>1234567890</td> </tr> </table>		R.U.C.	003566088001	<b>FACTURA</b>		NO. 0089		AUT. SRI:	1234567890
R.U.C.	003566088001										
<b>FACTURA</b>											
NO. 0089											
AUT. SRI:	1234567890										
Artesano Calificado											
DIRECCIÓN: Av. Quito		FECHA DE AUTORIZACIÓN: 01-08-2010									
Sr.(es): Marisol Cotacachi		R.U.C/ C.I: 1003454567									
DIRECCIÓN: calle Sucre		TELÉFONO:									
FECHA DE EMISIÓN: 30 de septiembre de 2011											
CANT.	DESCRIPCIÓN	P. UNITARIO	V.TOTAL								
1	Poncho	11,50	11,50								
VÁLIDO PARA SU EMISIÓN HASTA 01-08-2012											
<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 50%; height: 40px; vertical-align: bottom;">Firma Autorizada</td> <td style="width: 50%; height: 40px; vertical-align: bottom;">Recibí Conforme</td> </tr> </table>		Firma Autorizada	Recibí Conforme	Subtotal		11,50					
		Firma Autorizada	Recibí Conforme								
		IVA 0%		-							
TOTAL USD		11,50									
Oña Charro Héctor Vicente Dikapsa 2924887 Otavalo RUC. 1001403839001 Autorización: 4270 Impreso del 0001 al 00350 Fecha de impresión 01/08/2011 Original: Cliente. Copia: Emisor											

## Anexo 8

Ejemplo de llenado de notas de venta

**Producto:** chalinas

**Valor:** \$8,00

**Nombre:** Daniel Andrade

**Fecha:** 3 de octubre de 2011

 <p><b>ARTESANÍAS "COTACACHI"</b></p> <p><b>Contribuyente Régimen Simplificado</b></p>		R.U.C.	003566088001
		<p><b>NOTA DE VENTA</b> NO. 0089</p>	
		AUT. SRI:	1234567890
DIRECCIÓN: Av. Quito		FECHA DE AUTORIZACIÓN: 01-08-2010	
Sr.(es): Daniel Andrade		R.U.C/ C.I: 1003454567	
DIRECCIÓN: calle Bolívar		TELÉFONO:	
FECHA DE EMISIÓN: 3 de octubre de 2011			
CANT.	DESCRIPCIÓN	P. UNITARIO	V.TOTAL
1	chalina	8,00	8,00
VÁLIDO PARA SU EMISIÓN HASTA 01-08-2012		TOTAL USD	8,00
<div style="display: flex; justify-content: space-between;"> <span>Firma Autorizada</span> <span>Recibí Conforme</span> </div>			
Oña Charro Héctor Vicente Dikapsa 2924887 Otavalo RUC. 1001403839001 Autorización: 4270 Impreso del 0001 al 00350 Fecha de impresión 01/08/2011 Original: Cliente. Copia: Emisor			

## Anexo 9

Ejemplo de llenado de guías de remisión

**Producto:** bufandas

**Cantidad:** 100

	<table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <tr> <td style="width: 30%;">AUT. SRI:</td> <td>1108895033</td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="text-align: center;"><b>GUIA DE REMISIÓN</b></td> </tr> <tr> <td colspan="2" style="text-align: center;">NO. 0000001</td> </tr> </table>	AUT. SRI:	1108895033	<b>GUIA DE REMISIÓN</b>		NO. 0000001							
AUT. SRI:	1108895033												
<b>GUIA DE REMISIÓN</b>													
NO. 0000001													
<p><b>Contribuyente Régimen Simplificado</b></p> <p>MORAN FLORES ROSA ELENA  RUC. 1001146669001  Dirección: Av. Quito y Ricaurte  Otavalo - Ecuador  Fecha de Iniciación del Traslado: 12/10/2011.....Comprobante de Venta:.....</p>													
<p>MOTIVO DEL TRASLADO:</p> <p> <input type="checkbox"/> TRASLADO    <input type="checkbox"/> DEVOLUCIÓN    <input type="checkbox"/> IMPORTACIÓN    <input type="checkbox"/> EXPORTACIÓN    <input type="checkbox"/> OTROS  <input checked="" type="checkbox"/> VENTA    <input type="checkbox"/> COMPRA    <input type="checkbox"/> TRANSFORMACIÓN    <input type="checkbox"/> CONSIGNACIÓN </p>													
<p>Fecha de Emisión: 12/10/2011.....Punto de Partida: <i>Otavalo</i>.....</p>													
<p><b>Destinatario</b></p> <p>Nombre o Razón Social:.....RUC/C.C. ....  Punto de Llegada: <i>Tulcán</i>.....</p>													
<p><b>IDENTIFICACIÓN DE LA PERSONA ENCARGADA DEL TRANSPORTE</b></p> <p>Nombre o Razón Social: <i>Rosa Elena Morán</i>.....RUC/C.C. 1001146669.....</p>													
<p><b>BIENES TRANSPORTADOS</b></p> <table border="1" style="width: 100%; border-collapse: collapse;"> <thead> <tr> <th style="width: 15%;">CANTIDAD</th> <th style="width: 15%;">UNIDAD</th> <th style="width: 70%;">DESCRIPCIÓN</th> </tr> </thead> <tbody> <tr> <td style="text-align: center;">100</td> <td style="text-align: center;">1,00</td> <td style="text-align: center;">Bufandas</td> </tr> <tr> <td> </td> <td> </td> <td> </td> </tr> <tr> <td> </td> <td> </td> <td> </td> </tr> </tbody> </table>		CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCIÓN	100	1,00	Bufandas						
CANTIDAD	UNIDAD	DESCRIPCIÓN											
100	1,00	Bufandas											
<p>_____ RECIBI CONFORME</p>	<p>_____ ENTREGUE CONFORME</p>												
<p>BEJARANO GUBIO ELIZABETH / MEGA IMPRESIONES - RUC.1002249579001 - AUT. SRI. 5032 - TELEFAX: 2921190  IMPRESO 09/11/2010 DESDE 0000001 AL 0000050 / VALIDO HASTA 09/11/2011</p>													

## Anexo 10

### Ejemplo de declaración y pago del IVA

La señora Rosa Elena Morán, artesana calificada, elabora su declaración semestral de IVA, debido a que su noveno dígito del RUC es el 9, debe presentar su declaración del segundo semestre de 2011 hasta el 26 de enero de 2012.

La señora Rosa Elena Morán lleva un registro de ingresos y gastos, los cuales se presentan a continuación:

REGISTRO DE VENTAS					
FECHA	N° Comprobante de Venta	Detalle	Valor	IVA	Retenciones de IVA
09-07-2011	0001	Venta de ponchos	460,00	-	-
23-07-2011	0002	Venta de ponchos	632,50	-	-
09-08-2011	0003	Venta de ponchos	575,00	-	-
20-08-2011	0004	Venta de ponchos	305,00	-	-
03-09-2011	0005	Venta de ponchos	517,50	-	-
17-09-2011	0006	Venta de ponchos	460,00	-	-
15-10-2011	0007	Venta de chalinas	630,00	-	-
05-11-2011	0008	Venta de chalinas	420,00	-	-
26-11-2011	0009	Venta de ponchos	632,50	-	-
10-12-2011	0010	Venta de ponchos	632,50	-	-
<b>TOTAL VENTAS</b>			<b>5.265,00</b>		

REGISTRO DE COMPRAS(costos y gastos)				
FECHA	N° Comprobante de Venta	Detalle	Valor	IVA
<b>02-07-2011</b>	<b>0006</b>	Compra de hilo orlón	<b>207,36</b>	<b>24,88</b>
16-07-2011	0067	Compra de hilo orlón	276,48	33,18
30-07-2011	0000-01	Pago de salarios	180,00	
01-08-2011	0000-01	Pago servicios básicos	25,00	
06-08-2011	0094	Compra de hilo orlón	207,36	24,88
13-08-2011	0132	Compra de hilo orlón	153,60	18,43
27-08-2011	0000-02	Pago de salarios	132,00	

27-08-2011	0145	Compra de hilo orlón	230,40	27,65
01-09-2011	02575	Pago servicios básicos	21,00	
10-09-2011	0176	Compra de hilo orlón	207,36	24,88
24-09-2011	0000-03	Pago de salarios	161,50	
01-10-2011	02875	Pago servicios básicos	22,00	
08-10-2011	0198	Compra de hilo orlón	230,40	27,65
29-10-2011	0000-04	Pago de salarios	84,00	
01-11-2011	03254	Pago servicios básicos	18,00	
02-11-2011	0234	Compra de hilo orlón	153,60	18,43
19-11-2011	0254	Compra de hilo orlón	276,48	33,18
26-11-2011	0000-05	Pago de salarios	180,50	
01-12-2011	03876	Pago servicios básicos	27,00	
03-12-2011	0298	Compra de hilo orlón	284,16	34,10
24-12-2011	0000-06	Pago de salarios	104,50	
27-12-2011	04323	Pago servicios básicos	20,00	
<b>TOTAL COMPRAS</b>			<b>3.202,70</b>	<b>267,26</b>

Entonces las ventas y compras totales del segundo semestre del 2011 fueron:

MES	VENTAS	COMPRAS
<b>JULIO</b>	1.092,50	663,84
<b>AGOSTO</b>	880,00	748,36
<b>SEPTIEMBRE</b>	977,50	389,86
<b>OCTUBRE</b>	630,00	336,40
<b>NOVIEMBRE</b>	1.052,50	628,58
<b>DICIEMBRE</b>	632,50	435,66
<b>TOTAL</b>	<b>5.265,00</b>	<b>3.202,70</b>

## Liquidación del IVA

	IVA RECIBIDO EN VENTAS	-
(-)	IVA PAGADO EN COMPRAS (CRÉDITO TRIBUTARIO)	-
=	IVA CAUSADO	-
(-)	CRÉDITO TRIBUTARIO DEL MES ANTERIOR	-
(-)	RETENCIONES EN LA FUENTE DEL IVA QUE LE HAN EFECTUADO	-
=	<b>VALOR A PAGAR</b>	-

Los artesanos calificados al no tener derecho a crédito tributario y al ofertar productos con tarifa 0%, no tienen valor de impuesto a pagar por concepto de IVA.

Entonces el formulario de declaración del impuesto al valor agregado (IVA), de la señora Rosa Elena Morán con cédula de ciudadanía 100114666-9, es el siguiente:

SRI		FORMULARIO 104A		DECLARACIÓN DEL IMPUESTO AL VALOR AGREGADO PARA PERSONAS NATURALES NO OBLIGADAS A LLEVAR CONTABILIDAD Y QUE NO REALIZAN ACTIVIDADES DE COMERCIO EXTERIOR				No. <input type="text"/>											
RESOLUCIÓN Nº NAC-DGER2008-1520																			
<b>100 IDENTIFICACIÓN DE LA DECLARACIÓN</b>																			
IMPORTANTE: SÍRVASE LEER INSTRUCCIONES AL REVERSO																			
101	MES	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	102	AÑO	2011	104	Nº DE FORMULARIO QUE SUSTITUYE	
103	SEMESTRE	Enero a Junio		x		Julio a Diciembre													
<b>200 IDENTIFICACIÓN DEL SUJETO PASIVO</b>																			
201	RUC	1 0 0 0 1 1 4 6 6 6 9 0 0 1										202	RAZÓN SOCIAL O APELLIDOS Y NOMBRES COMPLETOS	Morán Flores Rosa Elena					
<b>RESUMEN DE VENTAS Y OTRAS OPERACIONES DEL PERÍODO QUE DECLARA</b>										<b>VALOR BRUTO</b>		<b>VALOR NETO (VALOR BRUTO - NC)</b>		<b>IMPUESTO GENERADO</b>					
VENTAS LOCALES (EXCLUYE ACTIVOS FUJOS) GRAVADAS TARIFA 12%										401	+	-	411	+	-	421	+	-	
VENTAS DE ACTIVOS FUJOS GRAVADAS TARIFA 12%										402	+	-	412	+	-	422	+	-	
VENTAS LOCALES (EXCLUYE ACTIVOS FUJOS) GRAVADAS TARIFA 0% QUE NO DAN DERECHO A CRÉDITO TRIBUTARIO										403	+	5,265,00	413	+	5,265,00				
VENTAS DE ACTIVOS FUJOS GRAVADAS TARIFA 0% QUE NO DAN DERECHO A CRÉDITO TRIBUTARIO										404	+	-	414	+	-				
VENTAS LOCALES (EXCLUYE ACTIVOS FUJOS) GRAVADAS TARIFA 0% QUE DAN DERECHO A CRÉDITO TRIBUTARIO										405	+	-	415	+	-				
VENTAS DE ACTIVOS FUJOS GRAVADAS TARIFA 0% QUE DAN DERECHO A CRÉDITO TRIBUTARIO										406	+	-	416	+	-				
<b>TOTAL VENTAS Y OTRAS OPERACIONES</b>										<b>409</b>	<b>=</b>	<b>5,265,00</b>	<b>419</b>	<b>=</b>	<b>5,265,00</b>	<b>429</b>	<b>=</b>	<b>-</b>	
TRANSFERENCIAS NO OBJETO DE IVA												431		-					
NOTAS DE CRÉDITO TARIFA 0% POR COMPENSAR PRÓXIMO MES (INFORMATIVO)												432		-					
NOTAS DE CRÉDITO TARIFA 12% POR COMPENSAR PRÓXIMO MES (INFORMATIVO)												433		-	443		-		
INGRESOS POR REEMBOLSO COMO INTERMEDIARIO (INFORMATIVO)												434		-	444		-		
<b>LIQUIDACIÓN DEL IVA EN EL MES</b>																			
<b>TOTAL TRANSFERENCIAS GRAVADAS 12% A CONTADO ESTE MES</b>		<b>TOTAL TRANSFERENCIAS GRAVADAS 12% A CRÉDITO ESTE MES</b>		<b>TOTAL IMPUESTO GENERADO</b> <small>Trasládesse campo 429</small>		<b>IMPUESTO A LIQUIDAR DEL MES ANTERIOR</b> <small>(Trasládesse el campo 485 de la declaración del periodo anterior)</small>		<b>IMPUESTO A LIQUIDAR EN ESTE MES</b> <small>(Mínimo 12% del campo 480)</small>		<b>IMPUESTO A LIQUIDAR EN EL PRÓXIMO MES</b> <small>(482 - 484)</small>		<b>TOTAL IMPUESTO A LIQUIDAR EN ESTE MES</b> <small>SUMAR 483 + 484</small>							
480	-	481	-	482	-	483	-	484	-	485	-	499	-						
<b>RESUMEN DE ADQUISICIONES Y PAGOS DEL PERÍODO QUE DECLARA</b>										<b>VALOR BRUTO</b>		<b>VALOR NETO (VALOR BRUTO - NC)</b>		<b>IMPUESTO GENERADO</b>					
ADQUISICIONES Y PAGOS (EXCLUYE ACTIVOS FUJOS) GRAVADOS TARIFA 12% (CON DERECHO A CRÉDITO TRIBUTARIO)										501	+	-	511	+	-	521	+	-	
ADQUISICIONES LOCALES DE ACTIVOS FUJOS GRAVADOS TARIFA 12% (CON DERECHO A CRÉDITO TRIBUTARIO)										502	+	-	512	+	-	522	+	-	
OTRAS ADQUISICIONES Y PAGOS GRAVADOS TARIFA 12% (SIN DERECHO A CRÉDITO TRIBUTARIO)										503	+	1,950,72	513	+	1,950,72	523	+	234,09	
ADQUISICIONES Y PAGOS (INCLUYE ACTIVOS FUJOS) GRAVADOS TARIFA 0%										507	+	1,251,98	517	+	1,251,98				
ADQUISICIONES REALIZADAS A CONTRIBUYENTES RISE												518	+	-					
<b>TOTAL ADQUISICIONES Y PAGOS</b>										<b>509</b>	<b>=</b>	<b>3,251,98</b>	<b>519</b>	<b>=</b>	<b>3,251,98</b>	<b>529</b>	<b>=</b>	<b>234,09</b>	
ADQUISICIONES NO OBJETO DE IVA												531		-					
NOTAS DE CRÉDITO TARIFA 0% POR COMPENSAR PRÓXIMO MES (INFORMATIVO)												532		-					
NOTAS DE CRÉDITO TARIFA 12% POR COMPENSAR PRÓXIMO MES (INFORMATIVO)												533		-	543		-		
PAGOS NETOS POR REEMBOLSO COMO INTERMEDIARIO (INFORMATIVO)												534		-	544		-		
FACTOR DE PROPORCIONALIDAD PARA CRÉDITO TRIBUTARIO														(411+412+415+416) / 419	553		0		
CRÉDITO TRIBUTARIO APLICABLE EN ESTE PERÍODO (De acuerdo al Factor de Proporcionalidad)														(521+522) x 553	554	<b>=</b>	<b>0</b>		
<b>RESUMEN IMPOSITIVO</b>																			
IMPUESTO CAUSADO (Si diferencia campo 499-554 es mayor que cero)														601	<b>=</b>	<b>-</b>			
CRÉDITO TRIBUTARIO APLICABLE EN ESTE PERÍODO (Si diferencia campo 499-554 es menor que cero)														602	<b>=</b>	<b>-</b>			
(-) SALDO CRÉDITO TRIBUTARIO DEL MES ANTERIOR		POR ADQUISICIONES E IMPORTACIONES (Traslada el campo 615 de la declaración del periodo anterior)								605	(-)	-							
		POR RETENCIONES EN LA FUENTE DE IVA QUE LE HAN SIDO EFECTUADAS (Traslada el campo 617 de la declaración del periodo 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	+	-							
SALDO CRÉDITO TRIBUTARIO PARA EL PRÓXIMO MES		POR ADQUISICIONES E IMPORTACIONES								615	<b>=</b>	<b>-</b>							
		POR RETENCIONES EN LA FUENTE DE IVA QUE LE HAN SIDO EFECTUADAS								617	<b>=</b>	<b>-</b>							
<b>SUBTOTAL A PAGAR</b>														Si 601-602-605-607-609+611 > 0		<b>619</b>	<b>=</b>	<b>-</b>	
IVA PRESUNTIVO DE SALAS DE JUEGO (BINGO MECÁNICOS) Y OTROS JUEGOS DE AZAR														621	+	-			
<b>TOTAL IMPUESTO A PAGAR POR PERCEPCION</b>														(619 + 621)	<b>699</b>	<b>=</b>	<b>-</b>		
PAGO PREVIO (Informativo)														890		-			
<b>DETALLE DE IMPUTACIÓN AL PAGO (Para declaraciones sustitutivas)</b>																			
IMPUESTO		897	USD	-	INTERÉS		898	USD	-	MULTA		899	USD	-					
<b>VALORES A PAGAR Y FORMA DE PAGO (Juego de imputación al pago en declaraciones sustitutivas)</b>																			
TOTAL IMPUESTO A PAGAR														699-897	902	+	-		
INTERÉS POR MORA														903	+	-			
MULTAS														904	+	-			
<b>TOTAL PAGADO</b>														999	<b>=</b>	<b>-</b>			
MEDIANTE CHEQUE, DÉBITO BANCARIO, EFECTIVO U OTRAS FORMAS DE PAGO														905	USD	-			
MEDIANTE COMPENSACIONES														906	USD	-			
MEDIANTE NOTAS DE CRÉDITO														907	USD	-			
<b>DETALLE DE NOTAS DE CRÉDITO</b>																			
908	N/C No	-	910	N/C No	-	912	N/C No	-	914	N/C No	-	916	Resol No.	-	918	Resol No.	-		
909	USD	-	911	USD	-	913	USD	-	915	USD	-	917	USD	-	919	USD	-		
DECLARO QUE LOS DATOS PROPORCIONADOS EN ESTE DOCUMENTO SON EXACTOS Y VERDADEROS, POR LO QUE ASUMO LA RESPONSABILIDAD LEGAL QUE DE ELLA SE DERIVEN (Art. 101 de la L.O.R.T.I.)																			
FIRMA SUJETO PASIVO																			
NOMBRE:		Rosa Elena Morán Flores																	
198	Cédula de Identidad o No. de Pasaporte:	1 0 0 1 1 4 6 6 6 9 0 0 1																	

## Anexo 11

### Ejemplo de declaración y pago del Impuesto a la Renta.

La señora Morán presenta la declaración del Impuesto a la Renta del periodo fiscal 2011, debido a que su noveno dígito del RUC es el 9, debe hacerlo hasta el 26 de marzo de 2012.

Supongamos que sus ingresos sumaron \$ 16.100,00 superando la fracción exenta para el año 2011 (\$ 9.210,00).

Para presentar el formulario 102A debe considerar: total ingresos gravados, total de gastos del giro del negocio y gastos personales deducibles.

Los egresos suman \$ 5.450,00 y los gastos personales \$ 1.300,00 distribuidos de la siguiente manera: vivienda \$ 90; educación \$ 450; salud \$ 220; alimentación \$ 310; vestimenta \$ 230,00.

La Señora Morán tiene un total de ingresos de \$ 16.100,00 por lo que podrá deducirse sus gastos personales hasta un monto de \$ 8.050,00 (el 50% de 16.100,00).

Con la información anterior se debe obtener la base imponible, para lo cual se realizan los siguientes procedimientos:

INGRESOS GRAVADOS		16.100,00
<b>GASTOS DEDUCIBLES</b>		
<b>GASTOS DEL NEGOCIO</b>		<b>5.450,00</b>
Primer semestre	3.202,70	
Segundo semestre	2.247,30	
<b>GASTOS PERSONALES</b>		<b>1.300,00</b>
Gastos de vivienda	90,00	
Gastos de educación	450,00	
Gastos de salud	220,00	

Gastos de alimentación	310,00	
Gastos de vestimenta	230,00	
<b>TOTAL GASTOS DEDUCIBLES</b>		<b>6.750,00</b>
<b>BASE IMPONIBLE</b> (Ingresos gravados-gastos deducibles)		9.350,00

Una vez que se conoce la Base Imponible, se procede a realizar el cálculo el Impuesto, utilizando la tabla del Impuesto a la Renta.

<b>BASE IMPONIBLE</b>	<b>9.350,00</b>
<b>(-) FRACCIÓN BÁSICA</b>	9.210,00
<b>(=) FRACCIÓN EXCEDENTE</b>	140,00
<b>(X) 5% IMPUESTO FRACCIÓN BÁSICA</b>	7,00
<b>(+) IMPUESTO FRACCIÓN BÁSICA</b>	0,00
<b>(=) IMPUESTO CAUSADO</b>	7,00

### **Cálculo del anticipo del Impuesto a la Renta**

El valor de anticipo de Impuesto a la Renta se calcula de la siguiente manera:

Anticipo del IR= (Impuesto a la Renta Causado x 50%) - Retenciones

Anticipo IR a pagar = (7,00 x 50%) – 0 = 3,50

El valor de anticipo de Impuesto a la Renta que se coloca en el formulario 102A es informativo y debe ser pagado en cuotas iguales en Julio y Septiembre del mismo año en un formulario 106. Este valor sirve como crédito tributario en su siguiente declaración de Impuesto a la Renta.

**100 IDENTIFICACIÓN DE LA DECLARACIÓN**

102	AÑO	2	0	1	1	<b>IMPORTANTE: SÍRVASE LEER INSTRUCCIONES AL REVERSO</b>	104	N°. DE FORMULARIO QUE SUSTITUYE	-
105							105	N°. DE EMPLEADOS EN RELACIÓN DE DEPENDENCIA	-

**200 IDENTIFICACIÓN DEL SUJETO PASIVO**

201	RUC	1 0 0 0 1 1 1 4 6 6 6 6 9 0 0 1	202	APELLIDOS Y NOMBRES COMPLETOS	Morán Flores Rosa Elena
-----	-----	---------------------------------	-----	-------------------------------	-------------------------

RENTAS GRAVADAS DE TRABAJO Y CAPITAL	AVALÚO	INGRESOS	GASTOS DEDUCIBLES	RENTA IMPONIBLE (INGRESOS - GASTOS DEB.)
ACTIVIDADES EMPRESARIALES CON REGISTRO DE INGRESOS Y EGRESOS		481 + 16.100,00	491 (-) 5.450,00	
LIBRE EJERCICIO PROFESIONAL		511 +	521 (-)	
OCUPACIÓN LIBERAL (INCLUYE COMISIONISTAS, ARTESANOS, AGENTES, REPRESENTANTES Y DEMÁS TRABAJADORES AUTÓNOMOS)		512 +	522 (-)	
ARRIENDO DE BIENES INMUEBLES	503 -	513 +	523 (-)	
ARRIENDO DE OTROS ACTIVOS	504 -	514 +	524 (-)	
RENTAS AGRÍCOLAS ANTERIORES AL AÑO 2008	505 -	515 +		
INGRESO POR REGALÍAS		516 +		
INGRESOS PROVENIENTES DEL EXTERIOR		517 +		
RENDIMIENTOS FINANCIEROS		518 +		
DIVIDENDOS RECIBIDOS		519 +		
OTRAS RENTAS GRAVADAS		520 +	530 (-)	
<b>SUBTOTAL</b>	529 =	16.100,00	539 =	5.450,00

RENTA IMPONIBLE ANTES DE INGRESOS POR TRABAJO EN RELACION DE DEPENDENCIA				529-539	549 =	10.650,00
SUELDOS, SALARIOS, INDEMNIZACIONES Y OTROS INGRESOS LÍQUIDOS DEL TRABAJO EN RELACIÓN DE DEPENDENCIA	541 +	-	551 (-)		559 +	-
<b>SUBTOTAL BASE GRAVADA</b>	549+559				569 =	10.650,00

OTRAS DEDUCCIONES	DEDUCIBLE AL PERÍODO	TOTAL GASTOS PERSONALES
GASTOS PERSONALES - EDUCACIÓN	571 (-) 450,00	
GASTOS PERSONALES - SALUD	572 (-) 220,00	
GASTOS PERSONALES - ALIMENTACIÓN	573 (-) 310,00	
GASTOS PERSONALES - VIVIENDA	574 (-) 230,00	SUMAR DEL 571 AL 575
GASTOS PERSONALES - VESTIMENTA	575 (-) 90,00	580 (=) 1.300,00
REBAJA POR TERCERA EDAD	576 (-)	
REBAJA POR DISCAPACIDAD	577 (-)	
50% UTILIDAD ATRIBUIBLE A LA SOCIEDAD CONYUGAL POR LAS RENTAS QUE LE CORRESPONDA	578 (-)	
<b>SUBTOTAL DEDUCCIONES</b>	579 =	1.300,00

OTRAS RENTAS EXENTAS (INFORMATIVO)	VALOR IMPUESTO PAGADO	INGRESOS
INGRESOS POR LOTERÍAS, RIFAS Y APUESTAS	581 -	583 +
HERENCIAS, LEGADOS Y DONACIONES	582 -	584 +
DIVIDENDOS PERCIBIDOS DE SOCIEDADES		585 +
PENSIONES JUBILARES		586 +
OTROS INGRESOS EXENTOS		587 +
<b>SUBTOTAL OTRAS RENTAS EXENTAS</b>	589 =	-

RESUMEN IMPOSITIVO			
BASE IMPONIBLE GRAVADA	569-579	832 =	9350
TOTAL IMPUESTO CAUSADO		839 =	7,00
(-) ANTICIPO DETERMINADO CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO FISCAL CORRIENTE		841 (-)	-
(=) IMPUESTO A LA RENTA CAUSADO MAYOR AL ANTICIPO DETERMINADO		839-841 >0	7,00
(=) CRÉDITO TRIBUTARIO GENERADO POR ANTICIPO		839-841 <0	-
(+) SALDO DEL ANTICIPO PENDIENTE DE PAGO		845 (+)	-
(-) RETENCIONES EN LA FUENTE QUE LE REALIZARON EN EL EJERCICIO FISCAL		846 (-)	-
(-) CRÉDITO TRIBUTARIO POR DIVIDENDOS		847 (-)	-
(-) RETENCIONES POR INGRESOS PROVENIENTES DEL EXTERIOR CON DERECHO A CRÉDITO TRIBUTARIO		848 (-)	-
(-) ANTICIPO DE IMPUESTO A LA RENTA PAGADO POR ESPECTÁCULOS PÚBLICOS		849 (-)	-
(-) CRÉDITO TRIBUTARIO DE AÑOS ANTERIORES		850 (-)	-
(-) CRÉDITO TRIBUTARIO GENERADO POR IMPUESTO A LA SALIDA DE DIVISAS		851 (-)	-
(-) EXONERACIÓN Y CRÉDITO TRIBUTARIO POR LEYES ESPECIALES		852 (-)	-
<b>SALDO IMPUESTO A LA RENTA A PAGAR</b>	842-843+845-846-847-848-849-850-851-852 <0	859 =	7,00
<b>SALDO A FAVOR CONTRIBUYENTE</b>	842-843+845-846-847-848-849-850-851-852 <0	869 =	-
<b>ANTICIPO DETERMINADO PRÓXIMO AÑO</b>	871+872	879 =	3,50
ANTICIPO A PAGAR (INFORMATIVO)	PRIMERA CUOTA	871 =	1,75
	SEGUNDA CUOTA	872 =	1,75

PAGO PREVIO (Informativo)		890 =	
---------------------------	--	-------	--

DETALLE DE IMPUTACIÓN AL PAGO (Para declaraciones sustitutivas)			
IMPUESTO	897	USD -	INTERÉS
			898
			USD -
		MULTA	899
			USD -

VALORES A PAGAR Y FORMA DE PAGO (luego de imputación al pago en declaraciones sustitutivas)			
TOTAL IMPUESTO A PAGAR	859-897	902 +	7,00
INTERÉS POR MORA		903 +	-
MULTA		904 +	-
<b>TOTAL PAGADO</b>		999 =	-
MEDIANTE CHEQUE, DÉBITO BANCARIO, EFECTIVO U OTRAS FORMAS DE PAGO		905	USD 7,00
MEDIANTE COMPENSACIONES		906	USD -
MEDIANTE NOTAS DE CRÉDITO		907	USD -

DETALLE DE NOTAS DE CRÉDITO				DETALLE DE COMPENSACIONES			
908	N/C No -	910	N/C No -	912	N/C No -	914	N/C No -
909	USD -	911	USD -	913	USD -	915	USD -
						916	Resol No. -
						917	USD -
						918	Resol No. -
						919	USD -

DECLARO QUE LOS DATOS PROPORCIONADOS EN ESTE DOCUMENTO SON EXACTOS Y VERDADEROS, POR LO QUE ASUMO LA RESPONSABILIDAD LEGAL QUE DE ELLA SE DERIVEN (Art. 101 de la L.R.T.I.)

FIRMA SUJETO PASIVO	
NOMBRE: Morán Flores Rosa Elena	198 Cédula de Identidad o No. de Pasaporte 1 0 0 0 1 1 4 6 6 6 9