**UNIVERSIDAD DEL AZUAY**

**FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN**

**ESCUELA DE CONTABILIDAD Y AUDITORÍA**

# INCIDENCIA CONTABLE Y TRIBUTARIA DE LA CALIFICACION ARTESANAL EN LA EMPRESA "CIELART"

**Monografía previa a la obtención de título de:**

**"Ingenieros en Contabilidad y Auditoría"**

**Autores: Daniel Fernando Auquilla Vanegas.**

**Cristian Iván Auquilla Sangolquí.**

**Director: Dr. Carlos León Acosta**

**Cuenca – Ecuador**

**2011**

## DEDICATORIA

Quiero dedicar esta monografía, primeramente a Dios, él ha hecho posible que me encuentre en esta situación y siempre brindándome la luz del camino a seguir, con fortaleza y paciencia

A mis Padres, por ser mi apoyo incondicional en todo este proceso de la Universidad, por darme la mando en cada obstáculo presentado, me han ayudado a salir con la frente en alto, brindándome sus palabras para seguir.

A mis hermanos, que con su experiencia, conocimientos y ayuda me han dado sabias palabras para cualquier duda que haya tenido

Atte. Christian Auquilla

## DEDICATORIA

Quiero dedicar la presente monografía primeramente a Dios por ser mi guía en esta etapa muy importante de mi vida.

También quiero tener presente en este Trabajo a mis padres quienes con amor y sacrificio hicieron posible la culminación de esta etapa.

A mi hermano por ser un soporte en mi vida, y por brindarme su apoyo en este proceso.

Y de manera significativa a mi esposa que con su esmero y apoyo incondicional me ayudó para culminar este sueño anhelado.

Atte. Daniel Auquilla Vanegas.

**AGRADECIMIENTO**

Un agradecimiento fraterno para el Dr. Carlos León, Director de nuestra monografía, quien con sus con conocimientos y dedicación ha contribuido para culminar este proyecto.

De igual manera queremos agradecer al Eco. Teodoro Cubero, por sus aportes en nuestra monografía y por la gentileza brindada el tiempo estudiantil.

Por último, a todos los maestros, por sus enseñanzas y apoyo en todo este tiempo en la Universidad

**INDICE**

## Contenido

INTRODUCCION ..... 1

CAPITULO 1 ..... 2

INTRODUCCION ..... 2

ANTECEDENTES DE LA EMPRESA ..... 3

1.1 DESCRIPCION DE LA EMPRESA ..... 3

1.2 DATOS DEL PLAN ESTRATEGICO ..... 3

CAPITULO II ..... 10

INTRODUCCION ..... 10

ASPECTOS LEGALES ..... 11

2.1 GENERALIDADES ..... 11

2.2 ASPECTOS LEGALES DE LA LEY DE DEFENSA DEL ARTESANO ..... 12

2.3 ASPECTOS RELACIONADOS CON EL CODIGO DEL TRABAJO ..... 14

2.4 ASPECTOS RELACIONADOS CON LA NORMATIVA TRIBUTARIA ..... 21

CAPITULO III ..... 26

INTRODUCCIÓN ..... 26

PROCESO DE CALIFICACION ARTESANAL ..... 27

3.1 PASOS A SEGUIR PARA LA CALIFICACIÓN ARTESANAL ..... 27

3.2 BENEFICIOS DE LA LEY DE DEFENSA DEL ARTESANO ..... 39

CAPITULO IV ..... 41

INTRODUCCIÓN ..... 41

4.1 ANALISIS DE PRECIOS ..... 42

4.1.1 ANALISIS SIN CALIFICACION ARTESANAL ..... 42

4.1.2 ANALISIS CON CALIFICACION ARTESANAL ..... 45
4.2 ESTADO DE RESULTADOS SIN CALIFICACIÓN ARTESANAL ..... 49
4.3 ESTADO DE RESULTADOS CON CALIFICACIÓN ARTESANAL ..... 56
4.3.1 ESCENARIO NÚMERO UNO ..... 58
4.3.2 ESCENARIO NÚMERO DOS ..... 62
4.5 EVALUACION E INTERPRETACION DE RESULTADOS COMPARATIVOS ..... 65
4.5.1 RESPECTO AL PRECIO ..... 65
4.5.2 RESPECTO A LOS ESTADOS DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS ..... 70
CAPITULO V ..... 74
CONCLUSIONES ..... 74
RECOMENDACIONES ..... 77
BIBLIOGRAFIA ..... 78
DISEÑO DE MONOGRAFIA ..... 79

**RESUMEN**

La presente monografía tiene como objetivo plantear y evaluar un marco teórico claro concerniente a un enfoque optimizado de lo que significa Calificación Artesanal.

Plasmando esta iniciativa con un ejemplo que pretende despejar ciertas dudas en cuanto al temario, para lo que se tomara la información de la empresa CIELART, que con su ayuda representara dichas fortalezas que se encuentren en el estudio.

La metodología utilizada consiste en organizar la información recolectada, resumiendo en cinco títulos principales los que permitirán observar la factibilidad del estudio los cuales se detallan a continuación.

- Estudio de la empresa CIELART.
- Estudio de los Aspectos Legales.
- Estudio del Proceso de Calificación Artesanal.
- Estudio de los Resultados Financieros.
- Conclusiones y Recomendaciones.

El estudio prevalecerá en un carácter connotativo que regirá un análisis profundo para demostrar oportunidades que solventen La calificación artesanal.

## ABSTRACT

The goal of the present research is to present and evaluate a comprehensible theoretical background related to an optimized vision of Artisan Qualification.

Information from CIELART Company will be used in order to present an example with the intention of explaining any doubts about the program. This information will show the strengths that are found in the study.

The methodology used consists in organizing the information, which will be summarized in five main titles that will allow observing the feasibility of the study. The titles are:

- Study of CIELART Company
- Study of the Legal Aspects
- Study of the Artisan Qualification Process
- Study of the Financial Results
- Conclusions and Recommendations

The study will exist in a connotative manner that will provide a deep analysis in order to show opportunities that clarify Artisan Qualification.


UNIVERSIDAD DEL
AZUAY
DPTO. IDIOMAS

Translated by,

Diana Lee Rodas

# INTRODUCCION

En nuestro ámbito se ha visto que las limitaciones por crear fuentes de trabajo están siendo cada vez más escasas por lo que se ha visto que personas con gran valor intelectual y artesanal han tenido que migrar a otros países para conseguir un sueldo digno dejando a un lado las ideas positivas que podrían haber sido una aportación más en nuestra sociedad.

Dichas ideas para personas emprendedoras que forman o pretenden introducirse al mercado con sus productos muchos de ellos de manufacturas, estas, que un plan ambicioso de crecimiento forman organizaciones impulsando la productividad, también involucrando a más gente en su formación.

Emprendedor es aquella persona dinámica que utiliza sus fortalezas de innovación, liderazgo y actitud positiva para ofrecer alternativas de mejoramiento en su calidad de vida, mediante la creación de microempresas y empleo.

Ante este escenario hemos visto la oportunidad de plasmar una opción de crecimiento o un impulso, a las empresas que están activas dentro de este grupo selecto de artesanos y muchas de las cuales están inactivas o simplemente no tienen conocimiento de las actividades positivas que tendrían al involucrarse dentro de un grupo que ampare desde un marco legal a éstas organizaciones.

El resultado y el tema final de esta monografía es el análisis completo de las incidencias positivas que mantienen empresas que están calificadas artesanalmente versus un enfoque en la misma situación pero sin calificación.

## CAPITULO 1

## INTRODUCCION

La razón de establecer una empresa productora y comercializadora enfocada en el área artesanal nace de la visión de un análisis profundo de los efectos que se podrían suscitar al comparar los resultados de la organización en los dos puntos de vista tanto como calificada y sin calificación, encaminados en su comparación, la cual conllevara a una toma de decisiones oportuna a nivel administrativo culminando el presente estudio.

Debido a la interrogación formulada al plantear esta situación hemos procedido a poner en un punto de análisis a la empresa CIELART la misma que está dentro de los parámetros para el estudio antes explicado.

En este capítulo copilaremos los aspectos más importantes y de mayor relevancia refiriéndonos a la descripción de la empresa antes mencionada, interviniendo con su plan estratégico, el planteamiento de su organización entre los puntos a connotar esta una descripción básica, llegando hasta un análisis de la estructura económica que sustenta dicha organización.

## ANTECEDENTES DE LA EMPRESA

La empresa CIELART se especializa en la venta e instalación de tumbados de cielo raso falso y liso, de cuyo valor agregado se encuentra en la elegancia, comodidad y exclusividad, manteniendo una relación directa de calidad-precio, dirigida al sector de la construcción, quienes serán las consumidoras de dicho producto.

## 1.1 DESCRIPCION DE LA EMPRESA

Cielart, empresa dedicada a la instalación de cielo raso falso, de igual manera a la distribución de perfilaría y planchas en sus distintos tipos, tales como fibra mineral, gypsum, fibrocel.
Situada en la ciudad de Cuenca, Cielart fue creada relativamente hace poco tiempo, siendo hace 8 años fundada como una rama de comercialización de la fábrica Alucenter, para hace 3 años separar la marca dándole una nueva imagen corporativa a la empresa, cabe recalcar que Cielart no es obligada a llevar contabilidad.

## 1.2 DATOS DEL PLAN ESTRATEGICO

### 1.2.1 MISION

Nuestra misión es captar una relación de confianza con nuestros clientes, ofreciendo precios justos y un servicio de primera calidad, generando un crecimiento, posesionando la marca en el mercado; y así lograr una permanencia de nuestra Empresa.

Ser una Empresa comercializadora e instaladora de productos de tumbado, tales como fibra mineral, fibra de cemento, gypsum, dirigidos hacia el campo de la construcción, siempre basándonos en un trato primordial al cliente, ofreciendo productos de calidad, con garantía y a precios justos.

### 1.2.2 VISION

Establecernos en el mercado como una Empresa de calidad, brindado la comercialización, instalación y también la importación de los productos, sin necesidad de acudir a los distribuidores, obteniendo de esta manera reducir costos, y logrando una mejor utilidad. Al igual, trabajar con tecnología que nos permita ofrecer un producto de mejor calidad, sin descuidar el trabajo artesanal.

Con estos parámetros al cabo de 3 años, podremos estar situados en la cabecera del mercado Austral, con tres sucursales estratégicas, para una mejor atención, y teniendo por supuesto un equipo de trabajo óptimo, que de seguro, siguiendo nuestros valores, sabrán satisfacer las necesidades del cliente.

### 1.2.3 VALORES

Hemos creído necesario establecer estos valores como un camino a seguir primordialmente para lograr nuestras metas planteadas.
Entre estos tenemos:

**Respeto:** Nosotros garantizamos el buen trato al cliente, teniendo como pilar fundamental el trato justo y cordial, sabiendo sus inquietudes y requerimientos, lo haremos de la mejor manera, logrando la satisfacción del cliente y un pronto regreso.
**Honestidad**: Ofrecer lo que se pueda cumplir, ser directos con la verdad, es decir actuar de acuerdo a lo que dispongamos y podamos hacer.

**Responsabilidad:** Nuestros clientes requieren el mejor trato posible, entonces, garantizamos nuestra marca, nuestra inversión, no hay otra forma para esto, que siendo objetivos en nuestro desempeño, brindando nuestro trabajo en su totalidad, mostrando el interés por el contrato adquirido.

**Calidez humana:** El cliente, es el eje principal de un negocio, siendo así, la atención que recibirá debe ser de primera, para ello los funcionarios que lo reciban, lo harán con la mejor predisposición, y están únicamente dispuestos a satisfacer sus necesidades.

**Puntualidad:** El tiempo hoy en día es sumamente importante, por lo cual, Cielart, ofrece; atención, salida de mercadería o entrega de la obra, a tiempo.

**Calidad:** El producto demandado, sale de nuestras oficinas, en perfectas condiciones, pasando antes por un control, lo cual proporciona un servicio de calidad que llegará a las manos del cliente en muy buen estado.

### 1.2.4 OBJETIVOS

#### 1.2.4.1 OBJETIVOS GENERALES

- Establecer la marca en el mercado como la de mayor importancia
- Ser una empresa conocida principalmente por nuestro servicio y calidad
- Incrementar las ventas anuales
- Brindar servicio óptimo para nuestros clientes
- Generar utilidades altas
- Abrir nuevas sucursales
- Adquirir nuevos activos
- Importar productos varios relacionados con el giro del negocio

- Adquirir maquinaria y herramientas de instalación.

#### 1.2.4.2 OBJETIVOS ESPECIFICOS

- Generar un plan publicitario, operacional y comercial en el máximo de 3 meses, para con esto, introducir la marca en mayores proporciones en nuestro mercado

- Aumentar las ventas mensuales en un 3%

- Realizar encuestas mensuales post-venta dirigidas a establecer el servicio recibido por parte de los empleados de la empresa.

- Obtener utilidades mayores en un 12% anualmente por tres años

- Abrir tres sucursales nuevas en el sector de la Feria Libre, otra en Azogues y Loja, en un tiempo de 4 años

- Adquirir dos camiones, uno a corto plazo y otro a mediano plazo

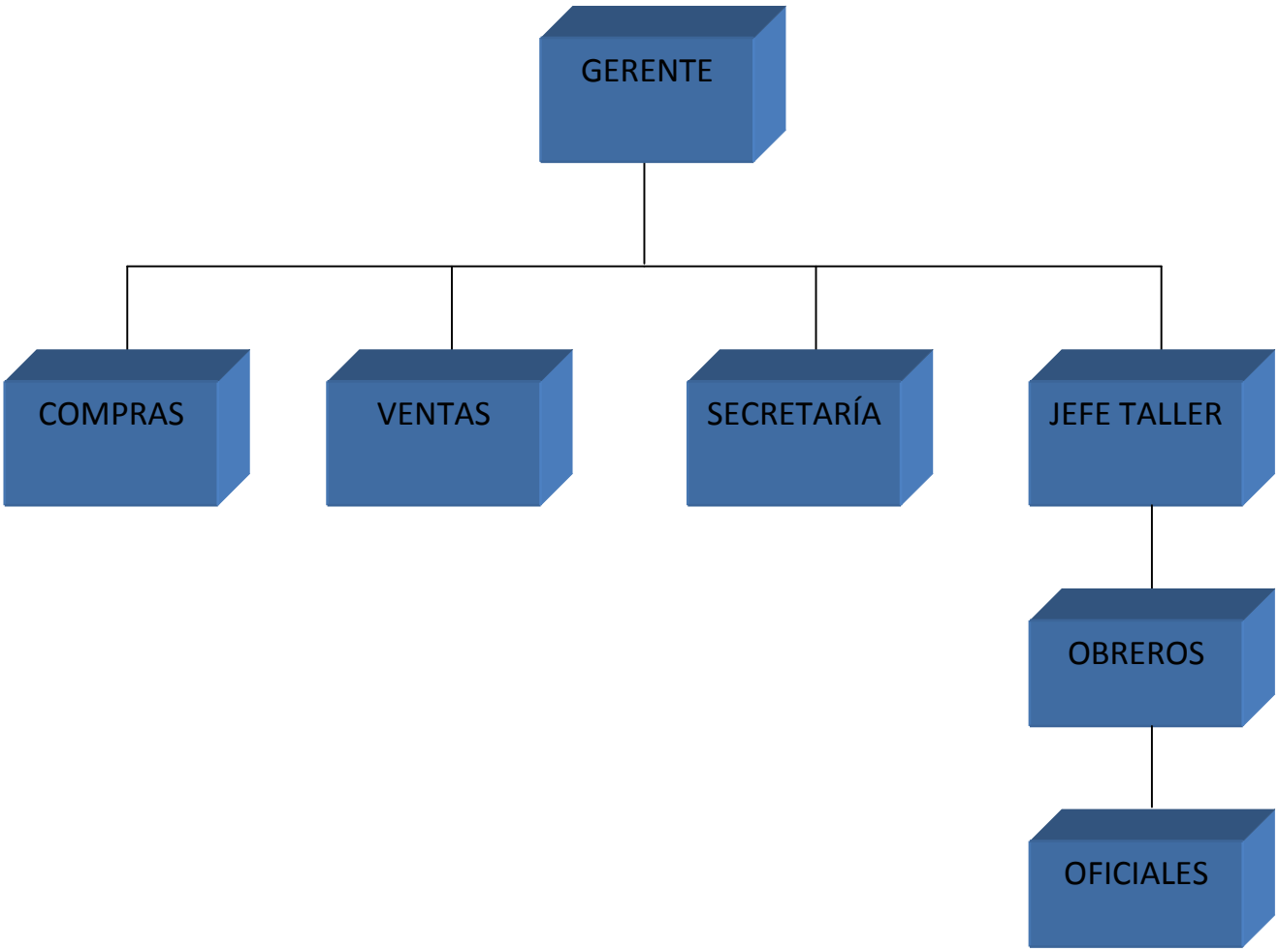
- Comenzar en el segundo trimestre del año concurrente, las gestiones para la compra de materia prima, directamente al productor.

- Adquirir maquinaria con una tecnología avanzada en el segundo semestre del año

- Haber obtenido un crecimiento anual del 20 %.

### 1.2.5 ORGANIZACIÓN DE LA EMPRESA

Al ser una empresa relativamente nueva, Cielart se rige a un organigrama básico, tal como mostramos a continuación.



### 1.2.6 ESTRUCTURA ECONÓMICA Y FINANCIERA

BALANCE GENERAL

| | |
|---|---|
| DISPONIBLE | $ 30.428,75 |
| CXC CLIENTES | $ 7.000,00 |
| INVENTARIO DE MATERIA PRIMA | $ 15.378,65 |
| TOTAL ACTIVO CORRIENTE | **$ 52.807,04** |
| ACTIVO FIJO NETO | $ 25.120,00 |
| TOTAL DE ACTIVOS | **$ 77.927,40** |
| C X P PROVEEDORES | $ 18.364,18 |
| ANTICIPO DE CLIENTES | $ 5.863.24 |
| OTRAS CUENTAS POR PAGAR | $ 1.496.22 |
| TOTAL PASIVO CORRIENTE | **$ 25.723,64** |
| PASIVO A LARGO PLAZO | $ 22.940,74 |
| TOTAL PASIVOS | **$ 48.664,38** |
| PATRIMONIO | **$ 29.263,02** |
| TOTAL PASIVO + PATRIMONIO | **$ 77.927,40** |

De esta manera, podemos tener una idea clara de la Empresa, la cual nos servirá de soporte técnico para la aplicación del tema propuesto en la presente monografía, tomando muy en cuenta los planes estratégicos, que sin duda alguna están orientados con las directrices administrativas de la Empresa.

Es muy necesario tener un plan estratégico de la empresa formado, son nuestras bases para la consecución de las metas, siempre teniendo en claro los valores propuestos, así no somos solo una más de el mercado, sino una fábrica dedicada a su objetivo principal, pero sin dejar al lado el buen trato y la calidad.

Si bien es cierto que Cielart, no es obligado a llevar contabilidad, se tiene una idea clara de su estructura, la cual lo reflejamos en el Balance General al Año 2010.

## CAPITULO II

## INTRODUCCION

El motivo de efectuar el estudio sobre los aspectos legales es para tratar de probar la existencia de las posibilidades acertadas que nos demande el estudio, acogiendo a los puntos favorables que se encuentran involucradas este tipo de empresas u organizaciones agremiadas artesanalmente.

El tema laboral es una de las fortalezas mas relevantes que posee esta ley por este motivo recalcaremos los puntos sobresalientes basándonos en la empresa a la cual aplicaremos el análisis el segundo capítulo consideraremos.

Empezaremos con una pequeña descripción de lo que consiste estar dentro de un gremio artesanal.

El tema tributario detallaremos con énfasis y será referido por ser uno de los fuertes de nuestra carrera incluiremos todo lo expuesto en la normativa recalcando los puntos a favor de las personas que están al frente en representación de una empresa de tipo artesanal.

## ASPECTOS LEGALES

### 2.1 GENERALIDADES

#### 2.1.1 ACTIVIDAD ARTESANAL

Es la practicada manualmente en la transformación de la materia prima destinada a la producción de bienes y servicios artesanales, con o sin auxilio de maquinas, equipos o herramientas.

#### 2.1.2 ARTESANO

Es el trabajador manual, maestro de taller o artesano autónomo, que ejerce su actividad personalmente y hubiere invertido o no en su taller, implementos de trabajo, maquinarias y materias primas una cantidad máxima equivalente al 25 % del capital fijado para la pequeña industria y que tuviere o no bajo su dependencia máximo quince operarios y cinco aprendices.

#### 2.1.3 ARTESANO AUTONOMO

Es el trabajador manual que ejerce su oficio o arte por cuenta propia, sin título de maestro ni taller, y que ha invertido o no en implementos de trabajo.

#### 2.1.4 OPERARIO

Es la persona que sin dominar de manera total los conocimientos teórico-prácticos de un arte oficio contribuye a la elaboración de obras o servicios artesanales, bajo la dirección de un maestro de taller y que ha dejado de ser aprendiz

#### 2.1.5 MAESTRO DE TALLER

Es la persona que ha obtenido tal titulo otorgado por la junta nacional de defensa del artesano, y refrendado por los ministerios de educación y cultura y de trabajo y empleo

El maestro de taller para ejercer su profesión debe cumplir con los siguientes requisitos.

- Ser mayor de 18 años;
- Poseer título profesional artesanal conferido legalmente;

- Abrir bajo dirección y responsabilidad personal un taller y ponerlo al servicio del público; y,
- Estar calificado e inscrito por la junta nacional de defensa del artesano y la dirección regional de empleo

La obligación de la inscripción se extiende, bajo responsabilidad del maestro, al personal de operarios y aprendices que presten sus servicios en el taller.

### 2.1.6 TALLER ARTESANAL

El local o establecimiento en el cual el artesano maestro de taller ejerce, habitualmente su arte, oficio o profesión.

## 2.2 ASPECTOS LEGALES DE LA LEY DE DEFENSA DEL ARTESANO

### 2.2.1 REGLAMENTACION DE LA LEY DE DEFENSA DEL ARTESANO

La ley de defensa del artesano fue reformada el 6 de mayo de 1996, actualmente se encuentra codificada en el registro oficial Nº 71 del 23 de mayo de 1997 de la cual se derivan disposiciones reglamentarias tales como: Reglamento General de la Ley, Reglamento Orgánico Funcional, Reglamento Especial de Formación y Titulación Artesanal, Reglamente de Calificación y Ramas del Trabajo, Reglamento de Elección de Vocales y otros.

### 2.2.2 LA FORMACION Y TITULACION ARTESANAL

Es el proceso formativo que se imparte en los establecimientos de formación u organización artesanales, para la obtención del título de Maestro de Tallero y/o Bachiller Artesanal en una determinada especialidad.

### 2.2.3 PRINCIPIOS

La formación y titulación artesanal se sustenta en los siguientes principios:

1. La libertad de enseñanza;
2. La preparación de mano de obra calificada; y,
3. La educación integral

### 2.2.4 FINES

La formación y titulación artesanal tiene como finalidades:

1. Democratizar la enseñanza artesanal mediante la oferta de servicios a todos los sectores del país;
2. Rescatar, desarrollar y defender las artesanías; y,
3. Promover el fortalecimiento del sector artesanal.

### 2.2.5 OBJETIVOS

La formación y titulación artesanal tiene los siguientes objetivos:

1. Ofertar una modalidad formativa vinculada al trabajo
2. Capacitar a la población ecuatoriana para incorporarla al proceso productivo
3. Promover la organización y la participación de la comunidad en lo formativo, productivo y servicio
4. Formar a los discapacitados
5. Entregar a la sociedad artesanos debidamente formados
6. Estableces centros o unidades de formación y talleres artesanales
7. Lograr que los participantes sean competitivos en el entorno económico, productivo y de servicio
8. Lograr que el artesano sea consciente de sus capacidades y potencialidades
9. Formar artesanos autogestionarios y generadores de proyectos productivos
10. Preparar artesanos conscientes de la realidad socio económica del país
11. Inculcar valores como la solidaridad, cooperación y la conservación de los recursos y del medio ambiente
12. Formar artesanos profesionales capaces de multiplicar la instrucción recibida
13. Aplicar en los establecimientos de formación procesos metodológicos racionales que formen la personalidad e incentiven la creatividad e inventiva
14. Desarrollar propuesta curriculares acordes a las necesidades del sector artesanales
15. Diseñar y aplicar un sistema de evaluación que supere al convencional

Al estar la Ley de Defensa del Artesano muy bien constituida, delimita claramente sus normas, donde explicamos los conceptos artesanales más importantes, con sus respectivos principios, fines y objetivos.

Claramente se puede apreciar el apoyo de la Junta Nacional de Defensa del Artesano hacia sus afiliados, lo que ha generado un gran interés por parte de sus agremiados al igual que de personas y talleres aún no afiliadas.

## 2.3 ASPECTOS RELACIONADOS CON EL CODIGO DEL TRABAJO

### 2.3.1 LEGISLACIÓN LABORAL

#### 2.3.1.1 CONCEPTO

La Legislación Laboral o del trabajo es aquella que regula las relaciones entre trabajadores y empleadores.

**Principios de la Legislación Laboral.-**

- **Obligatoriedad.-** Quiere decir que el trabajo es obligatorio, siempre que sea lícito no esté prohibido por la Ley; sin embargo no se puede exigir a nadie servicios gratuitos.

- **Libertad de Trabajo y Contratación.-** Significa que el trabajador es libre de dedicar su esfuerzo a la labor lícita que a bien tenga, así como el empleador de contratar.

- **Irrenunciabilidad de Derechos.-** Quiere decir que siendo los derechos del trabajador irrenunciables, cualquier renunciamiento la ley lo concediera como nulo.
- **Protección.-** Es aquel que obliga a los funcionarios judiciales y administrativos a prestar a los trabajadores oportuna y debida protección para la garantía y eficacia de sus derechos.

- **A Favor.-** Se refiere a que en caso de existir duda sobre el alcance de las disposiciones del Código del Trabajo, en los conflictos que puedan surgir entre trabajadores y empleadores, las autoridades y jueces del trabajo deben aplicar la Ley a favor del trabajador.

- **Rendimiento.-** Es aquel que exige al trabajador prestar sus servicios con esfuerzo y dedicación para mejor rendimiento en su labor.

- **Igual Trabajo, Igual Remuneración.-** Radica en la expresión de a igual trabajo corresponde igual remuneración.

**2.3.1.2 Obligaciones de los Artesanos Calificados**

Los artesanos calificados por la Junta Nacional de Defensa del Artesano y las organizaciones clasistas o interprofesionales con personería jurídica no están sujetos a las obligaciones impuestas a los empleadores por el Código del Trabajo, por lo cual los operarios y aprendices de artesanos no tienen derecho al pago del decimotercero, bonificación complementaria, fondos de reserva y utilidades.
Sin embargo, los artesanos jefes de taller están sometidos, con respecto de sus operarios, a las disposiciones sobre el salario mínimo e indemnizaciones legales por el despido intempestivo.

Los operarios gozan también de vacaciones y rige para ellos la jornada máxima de trabajo.

**2.3.1.3 Asociaciones Artesanales**

Estas son de dos clases:

**2.3.1.3.1 Simples.-** Las que están formadas por artesanos en un mínimo de 15 y cuyo ámbito no excede del provincial como son: gremios y asociaciones interprofesionales.

- **Gremio.-** Es la agrupación de artesanos maestros de taller de una misma especialidad, que se unen con el fin de mejorar y perfeccionar sus actividades, así como para ayudarse social y económicamente.

- **Asociación Interprofesional.-** Es la agrupación de artesanos, maestros de taller y operarios, de diferentes especialidades que se unen con el mismo propósito que los Gremios.

**2.3.1.3.2 Compuestas.-** Aquellas que están formadas por organizaciones artesanales, como Federaciones y Confederación.

- **Federación.-** Es un sistema de organización en el cual diversas entidades que tienen personalidad jurídica y económica propias, se asocian sin perder su autonomía específica, y son de ámbito Cantonal, Provincial o Nacional.
- **Federaciones Cantonales.-** Conformadas por 3 o más gremios o Asociaciones Interprofesionales de un mismo cantón.
- **Federaciones Provinciales.-** Están integradas por 6 o más Gremios o Asociaciones Interprofesionales de una misma provincia.
- **Federación Nacional.-** Se conforma de 6 o más Gremios de la misma rama o especialidad.
- **Confederación.-** Es la entidad que se halla conformada por 12 o más federaciones nacionales, provinciales y/o cantonales.

**2.3.1.4 Protección del Estado.-** Las autoridades del trabajo auspiciarán, fomentarán y protegerán la asociación de trabajadores de toda clase, siempre que persigan cualquiera de los siguientes fines:

- La capacitación profesional;

- La cultura y educación de carácter general o aplicada a la correspondiente rama del trabajo;

- El apoyo mutuo mediante la formación de cooperativas o cajas de ahorro; y,

- Los demás que entrañen el mejoramiento económico y social de los trabajadores y la defensa de los intereses de su clase.

**2.3.1.5 Requisitos para la Constitución de Asociaciones Artesanales.-** Los fundadores deben solicitar al Ministro del Trabajo y Recursos Humanos les conceda personería jurídica, adjuntando los siguientes documentos:

1. Tres ejemplares del acta constitutiva certificadas por el Secretario Provisional, con indicación de lugar y fecha de la reunión, expresión de asociarse, nombres, apellidos y firmas autógrafas de los concurrentes; los que no supieren firmar dejaran impresa la huella digital;
2. Tres ejemplares del Estatuto certificados y firmados por el Secretario de la Directiva Provisional, con determinación de las dos sesiones en que se los haya discutido y aprobado por la Asamblea General;
3. Nomina de la Directiva Provisional, por duplicado, con indicación de la nacionalidad, sexo, profesión, oficio o especialidad, lugar o centro del trabajo y domicilio de cada uno de ellos;
4. Nomina de los socios fundadores por duplicado, con especificación de nombres y apellidos completos, números de cedula de ciudadanía, nacionalidad, lugar de residencia y trabajo, profesión, oficio o especialidad y firmas autógrafas o huella digital. En caso de ser personas jurídicas, se adjuntara el Acuerdo Ministerial del Estatuto y registro de la ultima Directiva; y,

5. De constituirse un Gremio de Maestros de Taller, deberá presentarse copias certificadas de 15 títulos. Y si se tratare de Asociaciones Interprofesionales, copias certificadas de 8 títulos.

Los aprendices u operarios podrán formar parte de cooperativas de producción y consumo que organice la Junta Nacional de Defensa del Artesano.

**2.3.1.6 Registro de Asociaciones Artesanales.-** Recibida la documentación en el Ministerio del Trabajo y Recursos Humanos, en el plazo máximo de 30 días, ordenara el registro del nombre y características de la organización respectiva en el libro correspondiente de la Dirección Regional del Trabajo.

De no registrarse en el plazo señalado anteriormente y fenecido éste quedara de hecho reconocida la personería jurídica de la organización.

**2.3.1.7 Negativa de Registro.-** Si el estatuto contuviere disposiciones contrarias a la Constitución o a las leyes, el Ministerio de Trabajo y Recursos Humanos dispondrá que no se registre la organización, comunicado el particular a los solicitantes, con las razones de orden legal que fundamenten la negativa.

**2.3.1.8 Modificación del Estatuto.-** Toda modificación del estatuto será aprobada por la Asamblea General de la organización, misma que remitirá al Ministro de Trabajo y Recursos Humanos:

1. El Estatuto original o copia certificada;
2. Dos ejemplares del listado de las formas propuestas;
3. Las actas de las dos Asambleas Generales en las que se las hayan discutido y aprobado las reformas;
4. Lista de socios activos en orden alfabético con nombres y apellidos completos y números de cedula;
5. Copia certificada del registro de la Directiva en funciones; y,

6. Copia del RUC.

**2.3.1.9 Contenido del Estatuto.-** Todo estatuto deberá contener disposiciones relativas a los siguientes temas:

1. Denominación social y domicilio de la organización;
2. Objetivos y fines específicos;
3. Clase de socios, requisitos de ingreso, deberes, derechos y beneficios;
4. Organismos de dirección, forma de organizar la directiva, con determinación del numero, denominación, periodo, deberes y atribuciones de sus miembros, requisitos para ser elegidos, causales y procedimientos de remoción;
5. Régimen económico, con procedimiento para la fijación de cuotas o contribuciones ordinarias y extraordinarias, forma de pago y determinación del objeto de las primeras;
6. Régimen disciplinario: sanciones, motivos y procedimientos de expulsión con audiencia, en todo caso, del o de los inculpados. La exclusión de las organizaciones tendrá apelación por parte del trabajador ante el respectivo Inspector del Trabajo.
7. Fondos de la organización, bienes su adquisición, administración y enajenación, reglas para la expedición y ejecución del presupuesto y presentación de cuentas;
8. Prohibición a la organización de intervenir en actos de política partidista o religiosa, y de obligar a sus miembros a intervenir en ellos;
9. Causas de disolución de la organización y procedimiento para efectuar su liquidación; y,
10. Las demás que determinen las leyes pertinentes o lo resuelva la asamblea.

**2.3.1.10 Discusión y Aprobación del Estatuto.-** El proceso de discusión y aprobación del estatuto de una organización de trabajadores y artesanos, así como de designación de la primera Directiva no podrá durar más de 30 días contados desde la fecha en que este no hubiere procedido al registro de los estatutos dentro de este plazo.

Si esto sucediere el tiempo de protección se extendiera hasta cinco días después de que se apruebe el Estatuto.

**2.3.1.11 Integración de las Directivas.-** Las Directivas de las Asociaciones de trabajadores de cualquier índole que sean, deberán estar integradas únicamente por trabajadores propios de la empresa a la cual pertenezcan, aun cuando se trate de cargos de secretarios, síndicos o cualquier otro que signifique dirección de la organización.

En estos preceptos quedan comprendidas las federaciones y confederaciones, las asociaciones de empleados privados y artesanales.

**2.3.1.12 Requisitos para el Reglamento de Directivas de las Organizaciones Artesanales.-** Dentro del plazo de 30 días posteriores a la elección de la Directiva, las organizaciones solicitaran al Director o Subdirector de Empleo y Recursos Humanos de la jurisdicción correspondiente el registro, acompañando la siguiente documentación:

1. Convocatoria a elecciones especificando lugar, día, hora y puntos tratados, certificada por el Secretario;
2. Acta de la Asamblea General en la que se eligió a la Directiva, con los nombres y firmas de los socios asistentes, certificada por el Secretario;
3. Lista de socios activos de la organización, con nombres y números de cedula; y,
4. Copia del Estatuto y Acuerdo Ministerial en que se aprobó la personería jurídica.

## 2.4 ASPECTOS RELACIONADOS CON LA NORMATIVA TRIBUTARIA

### 2.4.1 LA OBLIGACION TIBUTARIA

Es la relación legal existente entre el contribuyente y el Estado.

La obligación tributaria nace de la Ley, de tal forma que no se puede exigir tributo sin Ley. Depende del tipo de actividad económica que realice el contribuyente; así, existe obligación tributaria con respecto al Impuesto al Valor Agregado (IVA), para aquellas personas venden bienes o servicios, pero no para quienes realizan trabajo remunerado.

**2.4.2 Clasificación.-** Las obligaciones tributarias son de dos clases:

- **Principales** Consisten en el pago de un impuesto o tributo, tal como el Impuesto a la Renta, Impuesto al Valor Agregado, Impuesto Predial, entre otros.
- **Secundarias.-** Son aquellas de tipo formal como son emitir notas de venta, facturas, notas de débito o crédito, etc.

### 2.4.2 TRIBUTOS

Son los ingresos que el Estado percibe de los contribuyentes, generalmente en dinero, tomando en cuenta su capacidad contributiva. Es decir, aquellas personas que generan más ingresos están obligadas a aportar al Estado en mayor proporción.

Los tributos se dividen en: impuestos, tasas y contribuciones.

### 2.4.3 REGISTRO UNICO DE CONTRIBUYENTES

El Registro Único de Contribuyentes o RUC es un documento cuya función es registrar e identificar a los contribuyentes con fines impositivos y de proporcionar información a la administración tributaria.

Por tanto, todas las personas naturales y jurídicas, entes sin personalidad jurídica, nacionales y extranjeras, que inicien o realicen actividades económicas en el país en forma permanente u ocasionales, o que sean titulares de bienes o derechos que generen u obtengan ganancias, beneficios, remuneraciones, honorarios y otras rentas sujetas a tributación en el Ecuador, están obligadas a inscribirse, por una sola vez, en el Registro Único de Contribuyentes; así como las instituciones del Sector Público, las Fuerzas Armadas, y la Policía Nacional; y toda entidad, fundación, cooperativa, corporación, o entes similares, cualquiera sea su denominación, tengan o no fines de lucro, al igual que los contadores.

### 2.4.4 REGIMEN ESPECIAL PARA LOS ARTESANOS

Para efectos de aplicación de la tarifa 0%, los artesanos calificados por la Junta Nacional de Defensa del Artesano, deberán cumplir con los siguientes requisitos:

1. Ser calificado y mantener actualizada su calificación otorgada por la Junta Nacional de Defensa del Artesano.
2. No exceder del monto de activos totales permitidos por la Ley de defensa del Artesano.
3. Prestar o comercializar exclusivamente los productos o servicios a los que se refiere su calificación artesanal.
4. Emitir comprobantes de venta.
5. Llevar su registro de ingresos y gastos
6. Presentar semestralmente su declaración del IVA.

7. El SRI, al artesano que reúna los requisitos señalados en los numerales del 1 al 5, le conferirá el certificado que indique que está facultado a emitir comprobantes de venta con IVA 0%.

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

Esta condición no ampara a las adquisiciones, compras e importaciones de bienes y / o servicios que realicen los artesanos, sean calificados o no.

**2.4.5 Debito Fiscal.-** Es el monto en dinero a favor del Estado correspondiente al impuesto bruto determinado en la obligación tributaria. Para obtener el impuesto bruto; se debe aplicar el 12% al total de las ventas netas gravadas.

**2.4.6 Crédito Tributario**.- Es el monto en dinero a favor del contribuyente que se establece en la determinación de la obligación tributaria, que puede deducir del débito fiscal para saber el valor a pagar efectivamente al Estado.

En el caso del Impuesto al Valor Agregado, si el contribuyente realiza operaciones gravadas con tarifa 12% el crédito tributario está dado por el IVA pagado a las compras gravadas y efectuadas, determinándose el impuesto consignado separadamente en el comprobante de venta.

Solo se puede tener derecho a utilizar el crédito fiscal cuando se cumplan los siguientes requisitos:

1. Que el bien o servicio facturado sea utilizado en forma total o parcial para producir bienes gravados con tarifa 12%

2. Que el comprobante de venta, en el que consta el monto del impuesto reúna los requisitos exigidos por el reglamento de comprobantes de venta y retención.
3. Que el IVA se encuentre separado del precio; y,
4. Que el comprobante de venta sea anotado en el registro de compras, para el caso que los contribuyentes no obligados a llevar contabilidad.

**2.4.7 Liquidación y pago del IVA.-** La liquidación del IVA se efectuará sobre el total de las operaciones gravadas, esto es, de la totalidad de las compras y ventas. Del impuesto líquido se deducirá el valor del crédito tributario.
La diferencia de la operación antes indicada es el valor que debe ser pagada al fisco.

**2.4.8 Ingresos de Fuente Ecuatoriana.-** Se consideran ingresos de fuente ecuatoriana:

- Los que perciban los ecuatorianos y extranjeros residentes por actividades laborales, profesionales, comerciales, industriales, agropecuarias, mineras, de servicios y otras de carácter económicos realizadas en territorio ecuatoriano.
- Las utilidades provenientes de la enajenación de bienes inmuebles ubicados en el país.
- Los provenientes de las exportaciones por personas naturales o sociedades.
- Los intereses y demás rendimientos financieros.
- Los provenientes de herencias, legados y donaciones de bienes situados en el Ecuador.

**2.4.9 Exoneración.-** Es la exclusión o dispensa legal de la obligación tributaria, establecida por orden público, económico o social.

**2.4.10 Deducciones.-** Se aplicarán las siguientes deducciones:

- Los costos y gastos imputables al ingreso;

- Los intereses de deudas contraídas con motivo del giro del negocio;
- Los impuestos, tasas, contribuciones, aportes al sistema de seguridad social obligatorio que soportare la actividad generadora del ingreso, con exclusión de los intereses y multas que deba cancelar el sujeto pasivo u obligado, por el retraso en el pago de tales obligaciones. No podrá deducirse el propio impuesto a la renta, ni los gravámenes que se hayan integrado al costo de bines y activos, ni los impuestos que el contribuyente pueda trasladar u obtener por ellos crédito tributario.
- Las primas de seguros que cubran riesgos personales de los trabajadores y de los bienes que integran la actividad generadora del ingreso.
- Las provisiones para pensiones jubilares patronales y para bonificación de desahucio previstas por el código del Trabajo, así como las provisiones que se formulen para la liquidación de personal en caso de terminación del negocio.

**2.4.11 Registros de Ingresos y Egresos.-** Son en sí una contabilidad simplificada que deben llevar las personas naturales no obligadas a llevar contabilidad, que sirve para registrar en un cuaderno ingresos y gastos de su actividad.

**2.4.12 Base Imponible.-** En general la base imponible está constituida por la totalidad de los ingresos ordinarios y extraordinarios gravados con el impuesto a la renta, menos las devoluciones, descuentos, costos, gastos y deducciones imputables a tales ingresos.

## CAPITULO III

## INTRODUCCIÓN

Es acertado describir en este tercer capítulo una guía de cómo conseguir que organizaciones que pretendan agremiarse o unirse a la famosa calificación artesanal , con la finalidad de que no solo se plasme en este trabajo si no se considere una guía para personas que investiguen sobre este tema y sea un soporte que conlleve a este proceso.

Los puntos elementales que se detallan a continuación explicaran el proceso desde la calificación artesanal seguidamente por la inscripción del RUC en el Servicio de Rentas Internas y culminando con los Beneficios de conseguir esta incorporación.

El juicio presentará dos procesos de inscripción el primero será el de la manera de formar parte de un gremio y el segundo de consecución en lineamientos con el organismo de control.

## PROCESO DE CALIFICACION ARTESANAL

La Calificación Artesanal es la certificación que concede la Junta Nacional de Defensa del Artesano a los Maestros de Taller o Artesanos Autónomos, a fin de que puedan ejercer legalmente el artesanado, abrir y mantener sus talleres.

La calificación de Artesano Autónomo confiere la Junta con la condición de que el interesado se titule en un plazo no mayor de un año contado desde la emisión del certificado, mismo que deberá ser canjeado luego de la titulación. De no cumplirse con este requisito se revocará la misma.

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.

RAMAS ARTESANALES: De acuerdo con el Art. 1 del Reglamento de Calificaciones y Ramas del Trabajo, y Resoluciones de la Junta Nacional de Defensa del Artesano, actualmente existen 173 ramas del trabajo calificadas como artesanales tanto de producción como de servicio.

### 3.1 PASOS A SEGUIR PARA LA CALIFICACIÓN ARTESANAL

Para que la Junta Nacional de Defensa del Artesano otorgue la calificación artesanal se debe cumplir con los siguientes requisitos:

a) La actividad debe ser eminentemente artesanal;
b) El número de trabajadores no sea mayor de 20 ( 15 operarios y 5 aprendices);
c) El capital invertido no sobrepase del 25% del fijado para la pequeña industria; ( US$ 87.500,00) y,
d) La dirección y responsabilidad del taller estén a cargo de un maestro de taller.

Si el artesano cuenta con un local independiente del taller para la comercialización de sus productos o artesanías, éstos se considerarán como una sola unidad para los efectos de la calificación artesanal y sus beneficios.

Para obtener la calificación de un Taller Artesanal, el artesano debe solicitarla al Presidente de la Junta Nacional, Provincial o Cantonal de Defensa del Artesano, según corresponda, adjuntando los siguientes documentos:

1. Copia del Título o Acta de Grado de Maestro de Taller
2. Copia del carnet actualizado de afiliación al gremio o asociación de artesanos que corresponda, si el solicitante tiene menos de 65 años de edad;
3. El formulario y recibo de pago del certificado de calificación o recalificación;
4. Una fotografía tamaño carnet a colores;
5. Copia de la cédula de ciudadanía y papeleta de votación;
6. Declaración juramentada de ejercer la artesanía, para artesanos autónomos;
7. En caso de recalificación, copia del certificado de la calificación anterior.

### 3.1.1 INSPECCION ARTESANAL

Una vez presentada la solicitud de calificación, el funcionario respectivo de la Junta, realizará una inspección del taller, para verificar los datos constantes en el formulario de investigación diseñado para el efecto. El funcionario responsable de la Inspección emitirá el informe respectivo con el cual se procederá o no al otorgamiento de la calificación artesanal, en el término de 15 días.

### 3.1.2 CERTIFICADO DE CALIFICACIÓN ARTESANAL

Contiene el número de registro artesanal de cada taller, la razón social, número de RUC, dirección y número telefónico si lo tuviera, nombre y número de cedular del maestro responsable del taller, y número de formulario y fecha de titulación. Sera legalizado con las firmas del Presidente, Secretario General y Director Técnico de la Junta Nacional de Defensa del Artesano.

Dicho certificado concederá al Maestro de Taller los beneficios que da la lay de defensa del artesano.

### 3.1.3 CAPITAL

Para la determinación del capital de inversión de un taller artesanal se tomará en cuenta el valor de los bienes muebles que posea, en equipos, máquinas, herramientas, materia prima, productos elaborados o semi elaborados, lo que debe ser detallado en el formulario de investigación y verificados en la inspección del taller.

### 3.1.4 DESCALIFICACIÓN

Los certificados de calificación artesanal podrán ser revocados por inobservancia de las condiciones señaladas en la Ley y Reglamento de Calificaciones y Ramas del Trabajo, o por denuncia formal debidamente comprobada, previo informe de la Dirección Técnica de la Junta Nacional de Defensa del Artesano.

### 3.1.5 CARNETIZACIÓN ARTESANAL

Para ejercer el artesanado, abrir y mantener un taller artesanal, es requisito para los maestros de taller y artesano autónomos registrarse en la Junta Nacional de Defensa del Artesano, la que conferirá el carnet profesional artesanal conjuntamente con el certificado de calificación artesanal, que servirán de títulos fehacientes ante las instituciones públicas y privadas para la concesión de beneficios que otorga la Ley de Defensa del Artesano.

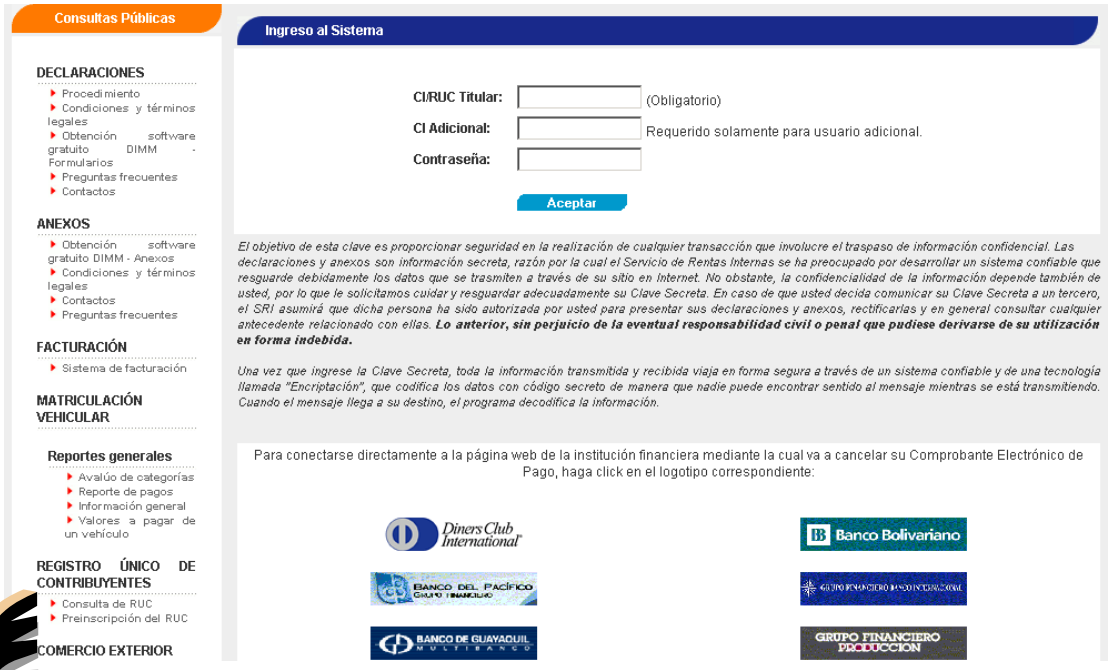
Como podemos apreciar, es fundamental para la legalización artesanal, cumplir algunos requisitos, explicados con anterioridad, siendo el más relevante, seguir el curso para la titulación artesanal.

Una vez cumplidos los requisitos, estaremos en capacidad de seguir con la inscripción de la calificación artesanal para gozar de sus beneficios.

### 3.1.6 INSCRIPCION DEL RUC EN EL SERVICIO DE RENTAS INTERNAS

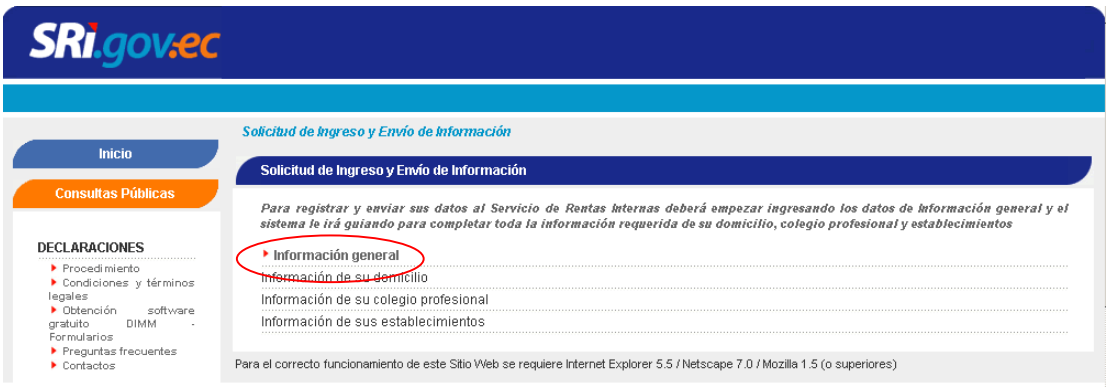
### 3.1.6.1 PREINSCRIPCIÓN DEL RUC POR INTERNET

Para acceder al aplicativo el contribuyente deberá ingresar a TU PORTAL, dentro de Consultas Públicas deberá ubicar Registro Único de Contribuyentes y hacer clic en la opción Preinscripción del RUC. El contribuyente podrá llenar por una sola ocasión la solicitud de Preinscripción, ya que esta información se la almacenará en una base temporal.



Al ingresar en esta opción el contribuyente accederá a la pantalla inicial del aplicativo de preinscripción, en el tendrá que llenar la información referente a:

- Datos generales (deberá ingresar primero a esta opción);
- Información del domicilio;
- Información del colegio profesional; e
- Información de los establecimientos



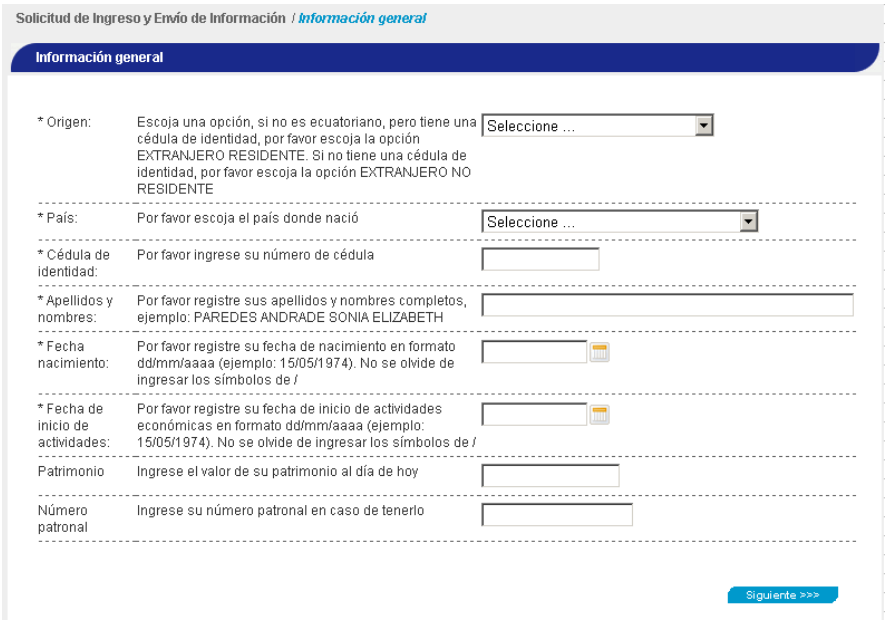

En todos los campos a ser ingresados el contribuyente tendrá una breve descripción de que información se debería ingresar.

### 3.1.6.2 PANTALLA DE INFORMACIÓN GENERAL

Al acceder a la opción de información general se desplegará la siguiente pantalla en el que los datos que se encuentran con * son obligatorios; no podrá acceder a registrar la información si:

- El contribuyente envió una solicitud de preinscripción anteriormente
- El contribuyente es menor de 16 años

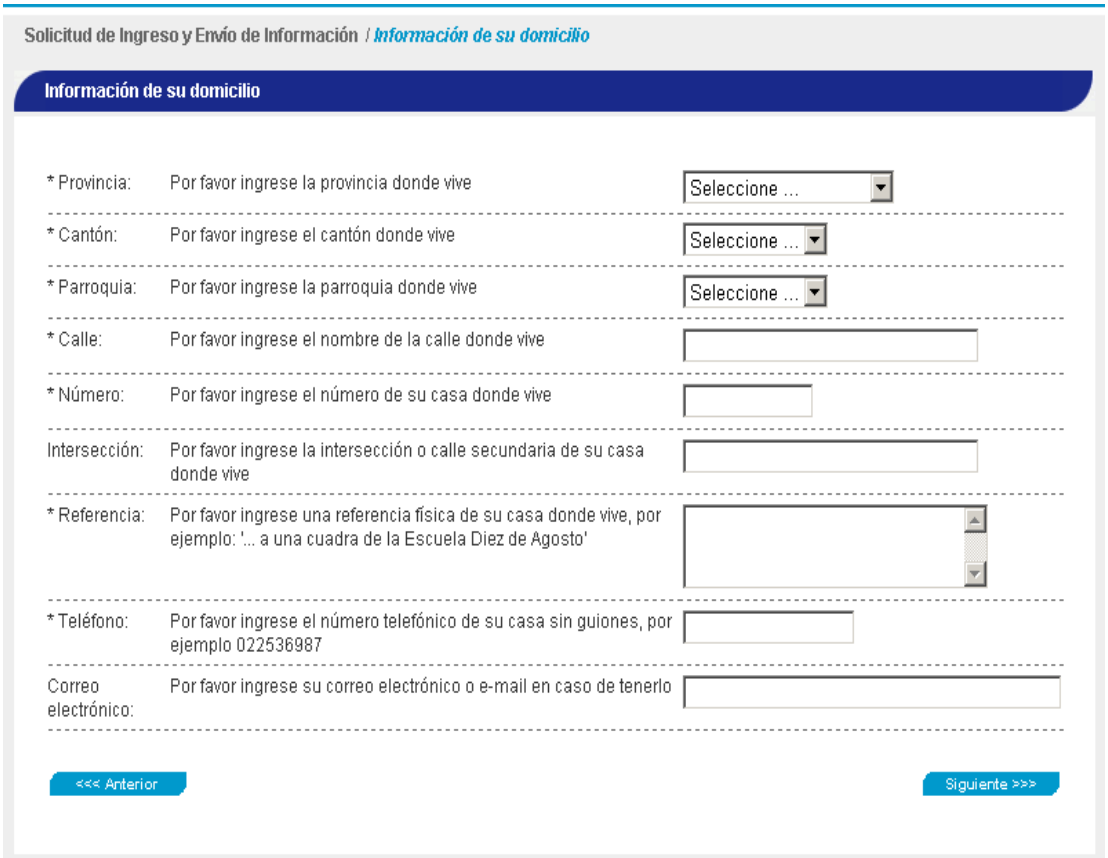
- La fecha de inicio de actividades no es igual o menor a la fecha actual




### 3.1.6.3 PANTALLA DE INFORMACIÓN DEL DOMICILIO

En esta pantalla el contribuyente deberá ingresar la información referente a la ubicación de su domicilio; esta pantalla tendrá las siguientes validaciones:

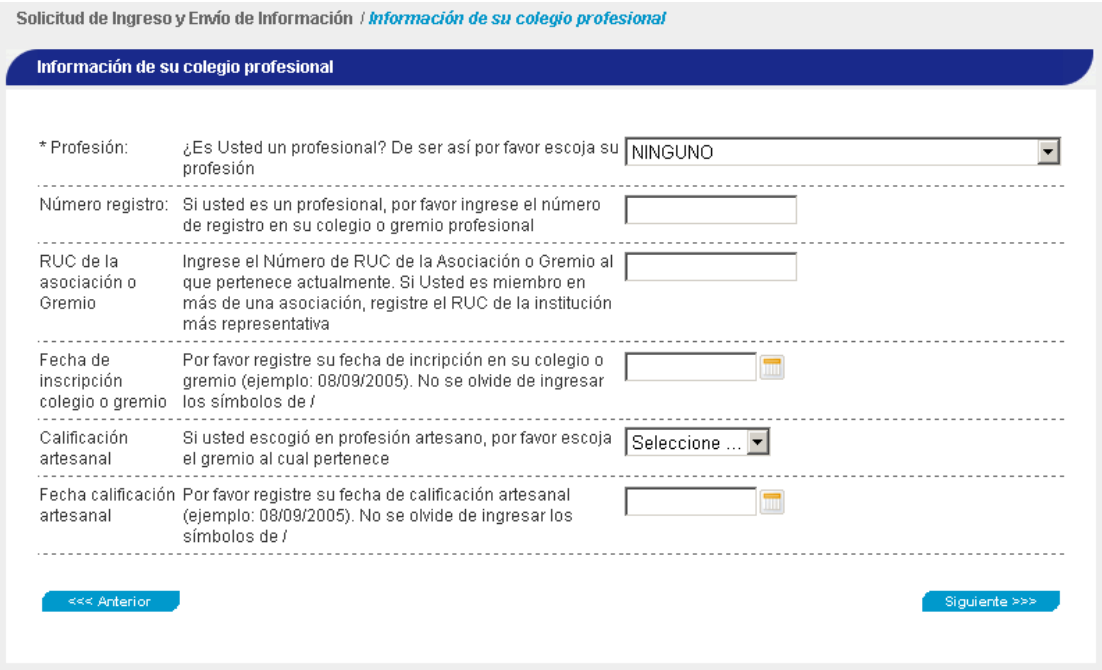
- En los campos calle, número, intersección y referencia no se podrán ingresar caracteres especiales a excepción de / y guión ( – )
- La referencia de ubicación deberá contener mínimo 16 caracteres.
- Se validará que el número de teléfono empiece con 0 y tenga 9 dígitos




### 3.1.6.4 PANTALLA DE INFORMACIÓN DEL COLEGIO PROFESIONAL

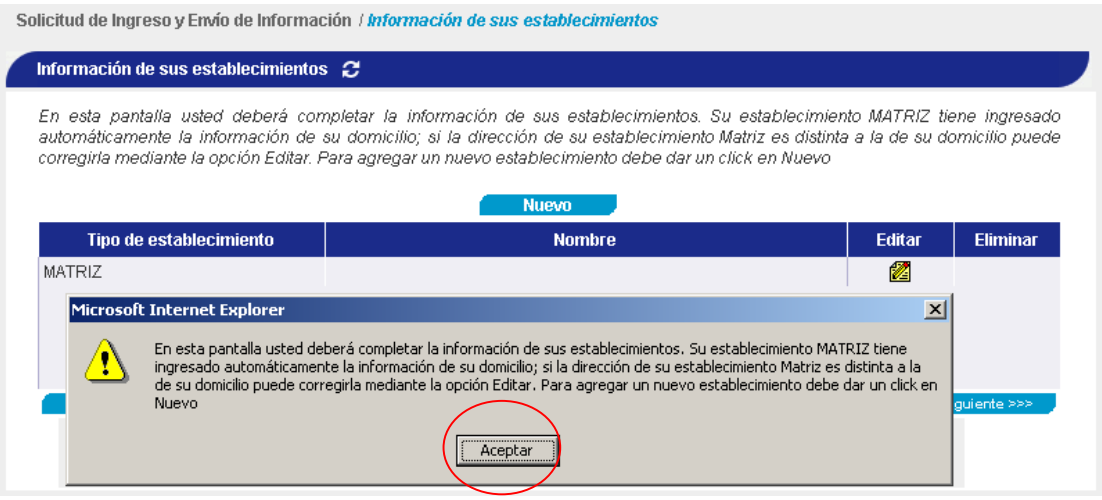
En esta pantalla el contribuyente deberá ingresar su profesión si es profesional y los datos de su registro en el respectivo colegio profesional (opcional) o si es artesano deberá ingresar los datos de su calificación artesanal; esta pantalla tendrá las siguientes validaciones:

- Si en profesión el contribuyente seleccionó ARTESANO deberá llenar obligatoriamente los campos de Calificación artesanal y Fecha calificación artesanal

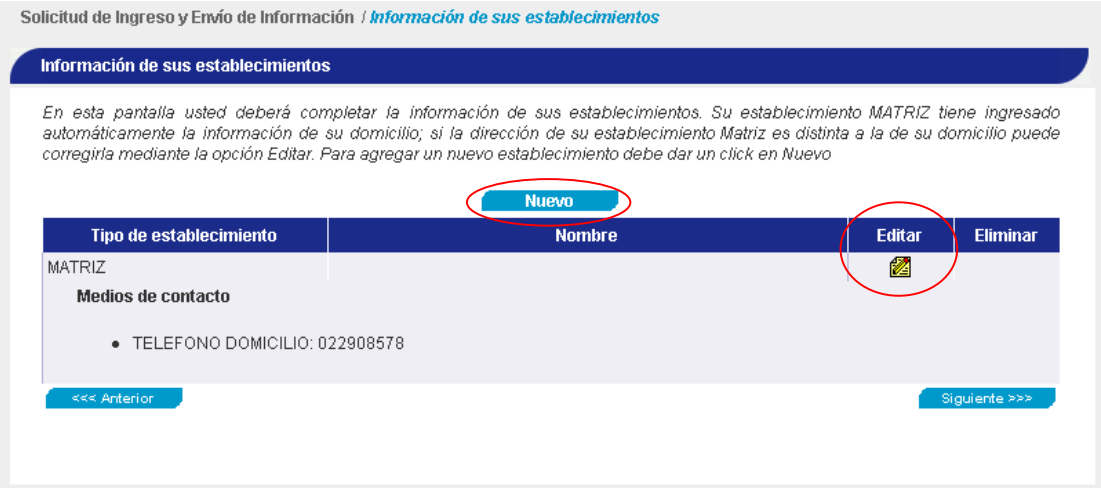



### 3.1.6.5 PANTALLA DE INFORMACIÓN DE LOS ESTABLECIMIENTOS

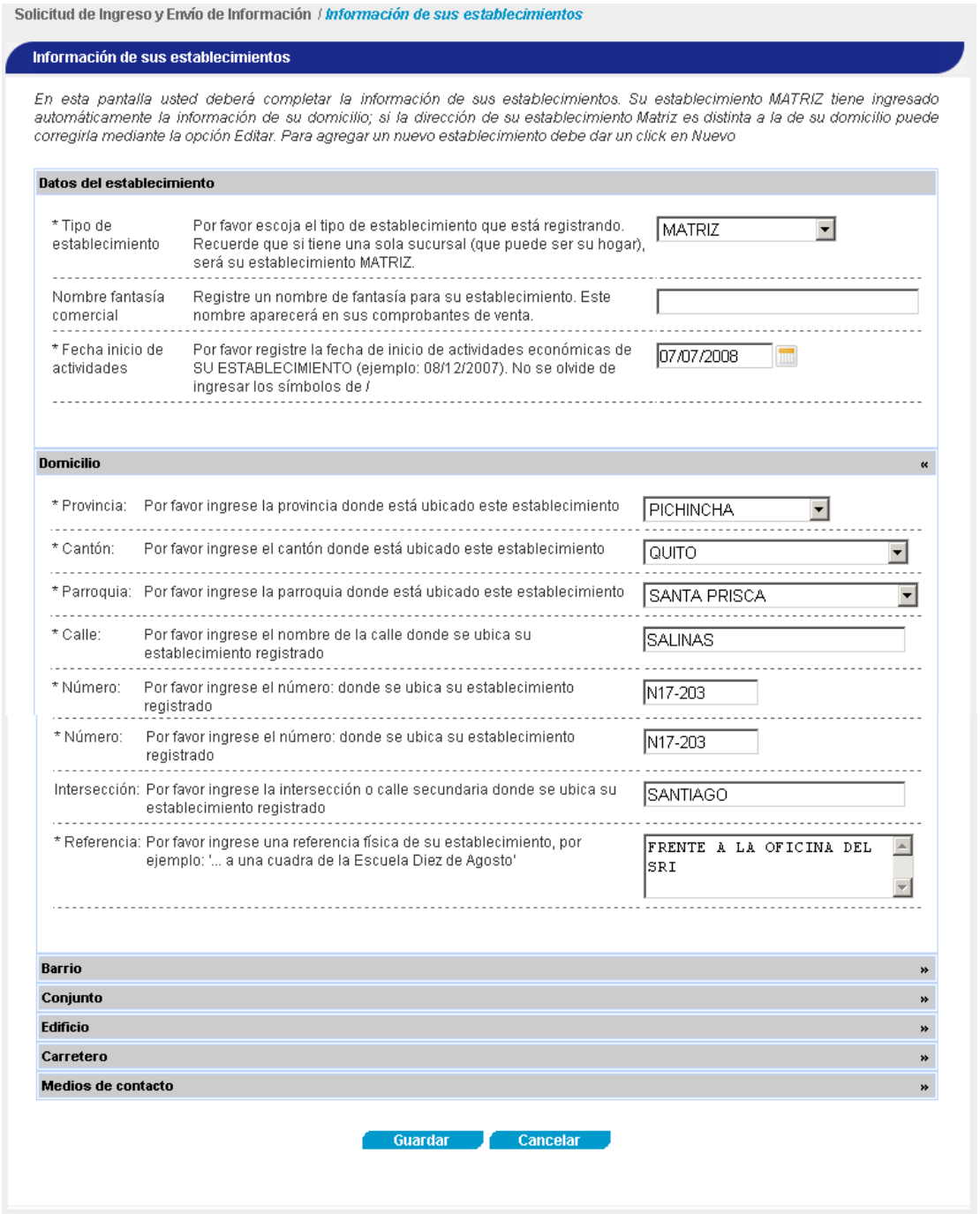
Al pasar a la pantalla de información de los establecimientos aparecerá una alerta en el que indicará el proceso a seguir para que el contribuyente pueda ingresar esta información. El contribuyente deberá dar clic en aceptar para poder continuar con la solicitud de preinscripción.



Si la ubicación del establecimiento MATRIZ del contribuyente es diferente a la de su domicilio deberá elegir la opción EDITAR para poder cambiar estos datos; si el contribuyente desea incrementar o aumentar un establecimiento deberá dar clic en la opción NUEVO, para cualquiera de las dos opciones la pantalla en la que deberán llenar los datos contiene los mismos datos de ubicación que se ingresan en el sistema de RUC.



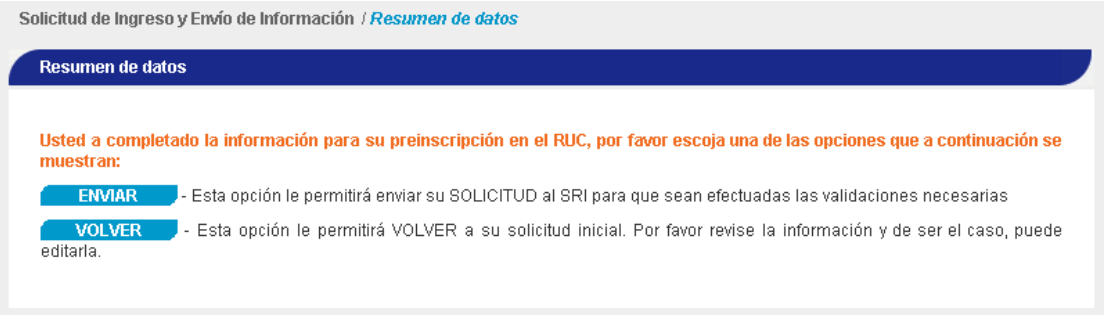

Cualquiera de las dos opciones que haya elegido se le desplegará la siguiente pantalla que contiene los campos de ubicación y medios de contacto de los establecimientos a ser llenados por el contribuyente.


Solicitud de Ingreso y Envío de Información / Información de sus establecimientos
Información de sus establecimientos
En esta pantalla usted deberá completar la información de sus establecimientos. Su establecimiento MATRIZ tiene ingresado automáticamente la información de su domicilio; si la dirección de su establecimiento Matriz es distinta a la de su domicilio puede corregirla mediante la opción Editar. Para agregar un nuevo establecimiento debe dar un click en Nuevo
Datos del establecimiento
* Tipo de establecimiento
Por favor escoja el tipo de establecimiento que está registrando. Recuerde que si tiene una sola sucursal (que puede ser su hogar), será su establecimiento MATRIZ.
MATRIZ
Nombre fantasía comercial
Registre un nombre de fantasía para su establecimiento. Este nombre aparecerá en sus comprobantes de venta.
* Fecha inicio de actividades
Por favor registre la fecha de inicio de actividades económicas de SU ESTABLECIMIENTO (ejemplo: 08/12/2007). No se olvide de ingresar los símbolos de /
07/07/2008
Domicilio
* Provincia:
Por favor ingrese la provincia donde está ubicado este establecimiento
PICHINCHA
* Cantón:
Por favor ingrese el cantón donde está ubicado este establecimiento
QUITO
* Parroquia:
Por favor ingrese la parroquia donde está ubicado este establecimiento
SANTA PRISCA
* Calle:
Por favor ingrese el nombre de la calle donde se ubica su establecimiento registrado
SALINAS
* Número:
Por favor ingrese el número: donde se ubica su establecimiento registrado
N17-203
* Número:
Por favor ingrese el número: donde se ubica su establecimiento registrado
N17-203
Intersección:
Por favor ingrese la intersección o calle secundaria donde se ubica su establecimiento registrado
SANTIAGO
* Referencia:
Por favor ingrese una referencia física de su establecimiento, por ejemplo: '... a una cuadra de la Escuela Diez de Agosto'
FRENTE A LA OFICINA DEL SRI
Barrio
Conjunto
Edificio
Carretero
Medios de contacto
Guardar
Cancelar

Una vez completada o editada la información de establecimientos se deberán guardar estos datos y hacer clic en SIGUIENTE para pasar a la pantalla de ENVÍO o EDICIÓN de la información ingresada.

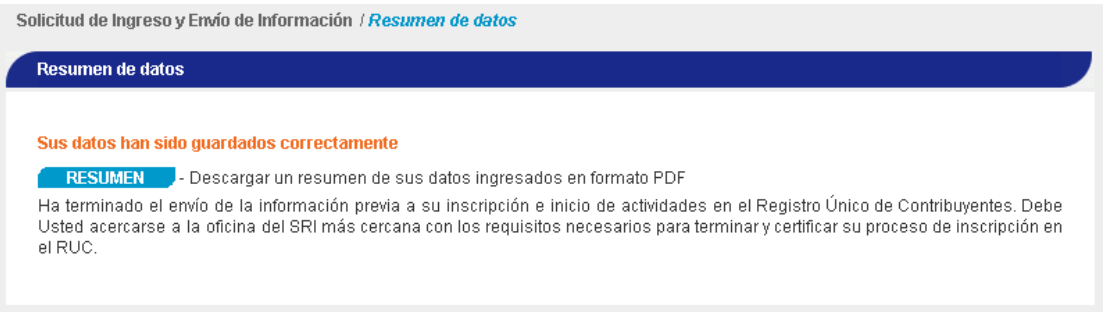
### 3.1.6.7 PANTALLA DE ENVÍO DE INFORMACIÓN

En esta pantalla el contribuyente tendrá la opción de EDITAR la información anteriormente ingresada o de ENVIAR la información ingresada para que sea almacenada en una base temporal hasta que el contribuyente se acerque a completar el proceso de inscripción en el RUC.

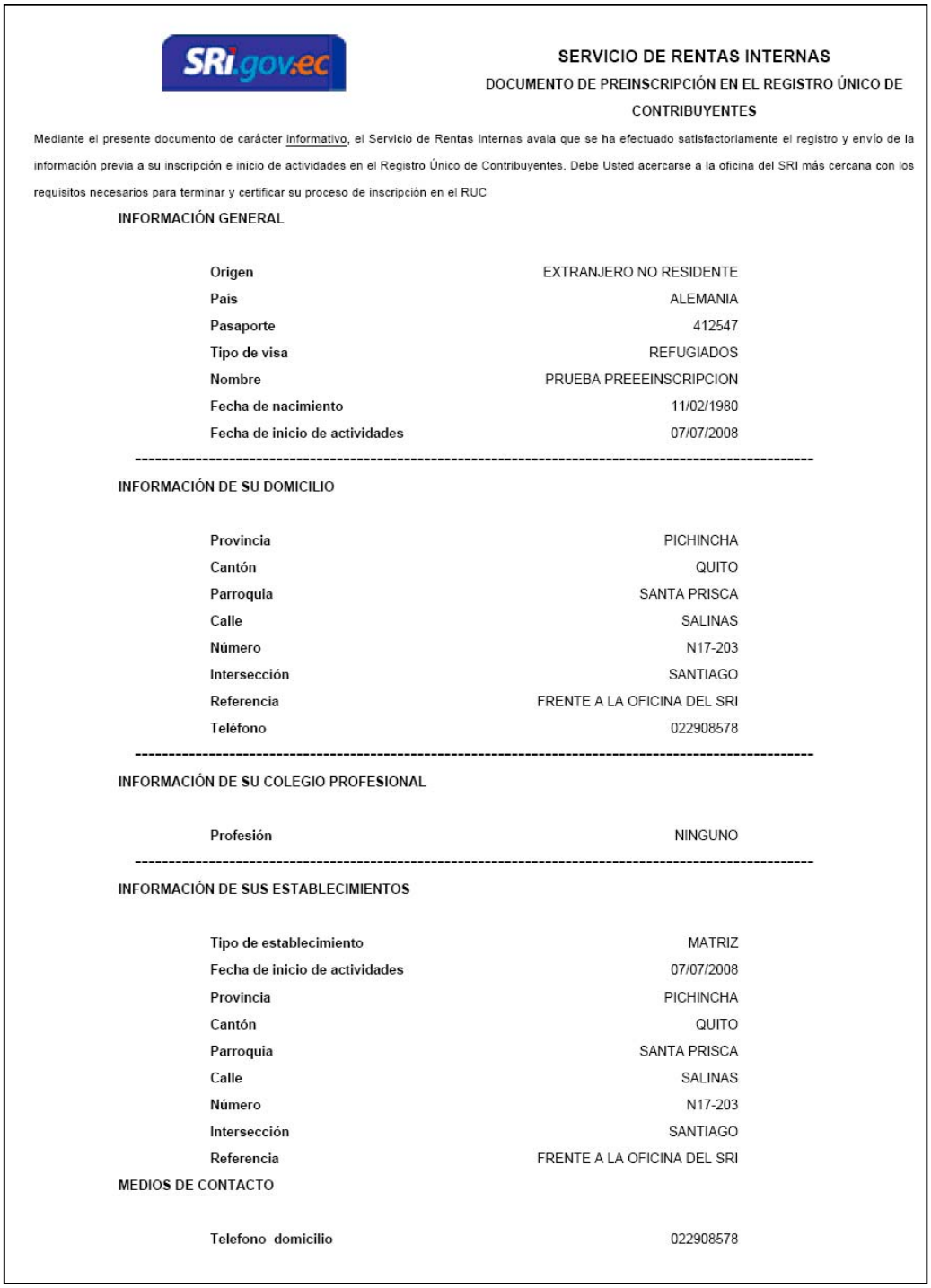



### 3.1.6.8 RESUMEN DE DATOS

Una vez que se haya enviado la información el contribuyente tendrá la opción de generar un reporte en PDF de los datos ingresados como constancia del registro y envío de su preinscripción.



## 3.1.6.9 REPORTE EN PDF



**SERVICIO DE RENTAS INTERNAS**

**DOCUMENTO DE PREINSCRIPCIÓN EN EL REGISTRO ÚNICO DE CONTRIBUYENTES**

Mediante el presente documento de carácter informativo, el Servicio de Rentas Internas avala que se ha efectuado satisfactoriamente el registro y envío de la información previa a su inscripción e inicio de actividades en el Registro Único de Contribuyentes. Debe Usted acercarse a la oficina del SRI más cercana con los requisitos necesarios para terminar y certificar su proceso de inscripción en el RUC

**INFORMACIÓN GENERAL**

| | |
|---|---|
| **Origen** | EXTRANJERO NO RESIDENTE |
| **País** | ALEMANIA |
| **Pasaporte** | 412547 |
| **Tipo de visa** | REFUGIADOS |
| **Nombre** | PRUEBA PREEEINSCRIPCION |
| **Fecha de nacimiento** | 11/02/1980 |
| **Fecha de inicio de actividades** | 07/07/2008 |

---

**INFORMACIÓN DE SU DOMICILIO**

| | |
|---|---|
| **Provincia** | PICHINCHA |
| **Cantón** | QUITO |
| **Parroquia** | SANTA PRISCA |
| **Calle** | SALINAS |
| **Número** | N17-203 |
| **Intersección** | SANTIAGO |
| **Referencia** | FRENTE A LA OFICINA DEL SRI |
| **Teléfono** | 022908578 |

---

**INFORMACIÓN DE SU COLEGIO PROFESIONAL**

| | |
|---|---|
| **Profesión** | NINGUNO |

---

**INFORMACIÓN DE SUS ESTABLECIMIENTOS**

| | |
|---|---|
| **Tipo de establecimiento** | MATRIZ |
| **Fecha de inicio de actividades** | 07/07/2008 |
| **Provincia** | PICHINCHA |
| **Cantón** | QUITO |
| **Parroquia** | SANTA PRISCA |
| **Calle** | SALINAS |
| **Número** | N17-203 |
| **Intersección** | SANTIAGO |
| **Referencia** | FRENTE A LA OFICINA DEL SRI |

**MEDIOS DE CONTACTO**

| | |
|---|---|
| **Telefono domicilio** | 022908578 |

El contribuyente podrá acercarse a cualquiera de las oficinas del SRI a nivel nacional para completar su inscripción en el RUC.

## 3.2 BENEFICIOS DE LA LEY DE DEFENSA DEL ARTESANO

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

### 3.2.1 LABORALES

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

- Protección del trabajo del artesano frente a los contratistas

### 3.2.2 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

### 3.2.3 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

Al ser la calificación artesanal un proceso, debemos estar claros que el proceso no es una situación compleja, los parámetros están dados para con los requisitos existentes poder ingresar al Gremio Artesanal.

Trataremos de despejar las dudas sobre los beneficios Artesanales demostrando en la Empresa Cielart, si estos realmente son verídicos, reflejando los resultados en números.

## CAPITULO IV

## INTRODUCCIÓN

En los anteriores capítulos hemos tratado acerca de lo teórico de la Calificación Artesanal al igual que todo lo relacionado con la misma.

Es muy necesario, sacar los resultados, que será lo que trataremos ahora, dando una explicación sobre el proceso a seguir, con cuatro escenarios posibles, lo que nos brindará la posibilidad de llegar a nuestro objetivo.

## 4.1 ANALISIS DE PRECIOS

### 4.1.1 ANALISIS SIN CALIFICACION ARTESANAL

Procederemos analizar los precios de venta, siendo teniendo como referencia las ventas de planchas de cielo raso, en los modelos más vendidos, y también el producto terminado como tumbado liso.

A continuación, detallamos el costo de las planchas, para luego en el cuadro 4.1.2, obtener resultados comparativos, de acuerdo al precio de venta de dos empresas más en el mercado que tienen mayor relevancia para nuestro sistema.

**TABLA 4.1.1**

| COSTO DE LAS PLANCHAS | SIN IVA | MAS IVA |
|---|---|---|
| FIBROCEL 60X60 CM | $ 1.50 | $ 1.68 |
| FIBRA MINERAL 60X120 CM | $ 4.30 | $ 4.82 |
| GYPSUM 60X120 CM | $ 2.50 | $ 2.80 |
| GYPTEC | $ 7.00 | $ 7.84 |

**TABLA 4.1.2**

| PERSONA NATURAL<br>PRECIO DE PLANCHA<br>PRECIO DE VENTA | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | CIELART | INCOA | CIELIN | VARIACION PRECIO CIELART-INCOA | VARIACION PRECIO CIELART-CIELIN |
| FIBROCEL 60X60 CM | $ 1.93 | $ 1.90 | $ 1.95 | 1.68% | -0.92% |
| FIBRA MINERAL 60X120 CM | $ 5.54 | $ 5.50 | $ 5.45 | 0.70% | 1.62% |
| GYPSUM 60X120 CM | $ 3.22 | $ 3.15 | $ 3.25 | 2.22% | -0.92% |
| GYPTEC | $ 9.02 | $ 8.70 | $ 8.80 | 3.63% | 2.45% |
| | | | PROMEDIO | 2.06% | 0.56% |

Ahora para el tumbado terminado liso, mostramos en nuestros cuatro los productos más vendidos; Para esto mostramos las hojas de costos de cada ítem, incluyendo la utilidad y el IVA, obteniendo así nuestro precio por Metro Cuadrado de Venta.

El IVA se calcula el 12% del *costo de materiales*, y se le suma más el costo del producto y la utilidad que es el 25% del *costo del producto*.

Para el costo de la plancha se calcula proporcionalmente el costo del área, con la cantidad de materiales es decir por ejemplo en el FIBROCEL DE 60*60CM:

El área de la plancha es de 0.36 $m^2$, esto nos cuesta $ 1.5, entonces para 1 $m^2$, el costo es de $4.17

**TABLA 4.1.3**

| **PERSONA NATURAL**<br>**FIBROCEL 60 X 60 CM**<br>**POR METRO CUADRADO** | |
|---|---|
| PERFILERIA | $ 2.00 |
| COSTO PLANCHA | $ 4.17 |
| COSTO MATERIALES | $ 6.17 |
| MANO DE OBRA | $ 3.00 |
| COSTO PRODUCTO | $ 9.17 |
| UTILIDAD | $ 2.29 |
| IVA | $ 0.74 |
| PRECIO DE VENTA | $ 12.20 |

| **PERSONA NATURAL**<br>**FIBRAMINERAL 60 X 120 CM**<br>**POR METRO CUADRADO** | |
|---|---|
| PERFILERIA | $ 1.80 |
| COSTO PLANCHA | $ 5.97 |
| COSTO MATERIALES | $ 7.77 |
| MANO DE OBRA | $ 3.00 |
| COSTO PRODUCTO | $ 10.77 |
| UTILIDAD | $ 2.69 |
| IVA | $ 0.93 |
| PRECIO DE VENTA | $ 14.39 |

| **PERSONA NATURAL**<br>**GYPSUM 60 X 120 CM**<br>**POR METRO CUADRADO** | |
|---|---|
| PERFILERIA | $ 1.80 |
| COSTO PLANCHA | $ 3.47 |
| COSTO MATERIALES | $ 5.27 |
| MANO DE OBRA | $ 3.00 |
| COSTO PRODUCTO | $ 8.27 |
| UTILIDAD | $ 2.07 |
| IVA | $ 0.63 |
| PRECIO DE VENTA | $ 10.97 |

| **PERSONA NATURAL**<br>**GYPTEC 1.22 X 2,44 M**<br>**POR METRO CUADRADO** | |
|---|---|
| PERFILERIA | $ 3.50 |
| COSTO PLANCHA | $ 7.00 |
| COSTO MATERIALES | $ 10.50 |
| MANO DE OBRA | $ 3.50 |
| COSTO PRODUCTO | $ 14.00 |
| UTILIDAD | $ 3.50 |
| IVA | $ 1.26 |
| PRECIO DE VENTA | $ 18.76 |

Teniendo una vez los precios de venta de los productos, vamos a observar el cuadro comparativo en relación a las otras empresas, como se muestra a continuación:

| PERSONA NATURAL<br>PRECIO DE TUMBADO INSTALADO<br>PRECIO DE VENTA | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | CIELART | INCOA | CIELIN | VARIACION PRECIO<br>CIELART-INCOA | VARIACION PRECIO<br>CIELART-CIELIN |
| FIBROCEL 60X60 CM | $ 12.20 | $ 12.30 | $ 11.90 | -0.79% | 2.55% |
| FIBRA MINERAL 60X120 CM | $ 14.39 | $ 14.10 | $ 14.50 | 2.09% | -0.72% |
| GYPSUM 60X120 CM | $ 10.97 | $ 10.80 | $ 11.00 | 1.57% | -0.27% |
| GYPTEC | $ 18.76 | $ 19.50 | $ 18.10 | -3.79% | 3.65% |
| | | | PROMEDIO | -0.23% | 1.30% |

### 4.1.2 ANALISIS CON CALIFICACION ARTESANAL

Ahora analizaremos los precios obteniendo ya la calificación artesanal.

Seguiremos basándonos en el cuadro 4.1.1, ya que los costos por materiales se mantienen.

**TABLA 4.1.1**

| COSTO DE LAS PLANCHAS | SIN IVA | MAS IVA |
|---|---|---|
| FIBROCEL 60X60 CM | $ 1.50 | $ 1.68 |
| FIBRA MINERAL 60X120 CM | $ 4.30 | $ 4.82 |
| GYPSUM 60X120 CM | $ 2.50 | $ 2.80 |
| GYPTEC | $ 7.00 | $ 7.84 |

A continuación, en la tabla 4.2.1, compararemos los precios entre empresas, siendo la venta de planchas lo que analizaremos, para lo cual nuestro precio de venta disminuye al no tener el IVA.

**TABLA 4.1.2**

| ARTESANO<br>PRECIO DE PLANCHA<br>PRECIO DE VENTA | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | CIELART | INCOA | CIELIN | VARIACION PRECIO CIELART-INCOA | VARIACION PRECIO CIELART-CIELIN |
| FIBROCEL 60X60 CM | $ 1.73 | $ 1.90 | $ 2.00 | -9.21% | -13.75% |
| FIBRA MINERAL 60X120 CM | $ 4.95 | $ 5.50 | $ 5.45 | -10.09% | -9.27% |
| GYPSUM 60X120 CM | $ 2.88 | $ 3.15 | $ 3.25 | -8.73% | -11.54% |
| GYPTEC | $ 8.05 | $ 8.70 | $ 8.90 | -7.47% | -9.55% |
| | | | PROMEDIO | -8.88% | -11.03% |

Ahora, calcularemos el precio de venta ya como tumbado; Con respecto a los anteriores cuadros mostrados en el 4.1, la mano de obra disminuye, por el ahorro en los pagos laborales, es decir, décimos y fondos de reserva; también tendríamos a el IVA con tarifa 0%.

**ARTESANO**
**FIBROCEL 60 X 60 CM**
**POR METRO CUADRADO**

| | |
|---|---|
| PERFILERIA | $ 2.00 |
| COSTO PLANCHA | $ 4.17 |
| COSTO MATERIALES | $ 6.17 |
| MANO DE OBRA | $ 2.80 |
| COSTO PRODUCTO | $ 8.97 |
| UTILIDAD | $ 2.24 |
| IVA | $ 0.00 |
| PRECIO DE VENTA | $ 11.21 |

**ARTESANO**
**FIBRAMINERAL 60 X 120 CM**
**POR METRO CUADRADO**

| | |
|---|---|
| PERFILERIA | $ 1.80 |
| COSTO PLANCHA | $ 5.97 |
| COSTO MATERIALES | $ 7.77 |
| MANO DE OBRA | $ 2.80 |
| COSTO PRODUCTO | $ 10.57 |
| UTILIDAD | $ 2.64 |
| IVA | $ 0.00 |
| PRECIO DE VENTA | $ 13.21 |

**ARTESANO**
**GYPSUM 60 X 120 CM**
**POR METRO CUADRADO**

| | |
|---|---|
| PERFILERIA | $ 1.80 |
| COSTO PLANCHA | $ 3.47 |
| COSTO MATERIALES | $ 5.27 |
| MANO DE OBRA | $ 2.80 |
| COSTO PRODUCTO | $ 8.07 |
| UTILIDAD | $ 2.02 |
| IVA | $ 0.00 |
| PRECIO DE VENTA | $ 10.09 |

| | |
|---|---|
| **ARTESANO**<br>**GYPTEC 1.22 X 2,44 M**<br>**POR METRO CUADRADO** | |
| PERFILERIA | $ 3.50 |
| COSTO PLANCHA | $ 7.00 |
| COSTO MATERIALES | $ 10.50 |
| MANO DE OBRA | $ 3.20 |
| COSTO PRODUCTO | $ 13.70 |
| UTILIDAD | $ 3.43 |
| IVA | $ 0.00 |
| PRECIO DE VENTA | $ 17.13 |

Luego de esto, procedemos ahora a realizar el cuadro comparativo con empresas de la competencia, recalcando que a lo que nos referimos es a la instalación de tumbado, en los cuatro productos de mayor movimiento.

Siendo así, obtenemos lo siguiente:

PERSONA NATURAL
PRECIO DE TUMBADO INSTALADO
PRECIO DE VENTA

| | CIELART | INCOA | CIELIN | VARIACION PRECIO CIELART-INCOA | VARIACION PRECIO CIELART-CIELIN |
|---|---|---|---|---|---|
| FIBROCEL 60X60 CM | $ 11.21 | $ 12.30 | $ 11.90 | -8.84% | -5.78% |
| FIBRA MINERAL 60X120 CM | $ 13.21 | $ 14.10 | $ 14.50 | -6.29% | -8.88% |
| GYPSUM 60X120 CM | $ 10.09 | $ 10.80 | $ 11.00 | -6.60% | -8.30% |
| GYPTEC | $ 17.13 | $ 19.50 | $ 18.10 | -12.18% | -5.39% |
| | | | PROMEDIO | -8.48% | -7.08% |

## 4.2 ESTADO DE RESULTADOS SIN CALIFICACIÓN ARTESANAL

A continuación mostraremos los cuadros obtenidos para la elaboración del Estado De Resultados de Cielart, sin calificación artesanal.

**REGISTRO DE SALARIOS Y PARTICIPACIONES SOCIALES AÑO 2010**

**PERSONA NATURAL NO OBLIGADO A LLEVAR CONTABILIDAD**

| NOMBRE | CARGO | REMUNERACION ANUAL | APORTE PERSONAL | FONDOS DE RESERVA | DECIMO TERCERO |
|---|---|---|---|---|---|
| Iván Auquilla | gerente | $ 4,800.00 | $ 448.80 | $ 240.00 | $ 400.00 |
| Liliana calle | secretaria-compras | $ 3,600.00 | $ 336.60 | $ 240.00 | $ 300.00 |
| Cristian Yanza | ventas | $ 4,200.00 | $ 392.70 | $ 240.00 | $ 350.00 |
| DiegoDeleg | operario | $ 3,360.00 | $ 314.16 | $ 240.00 | $ 280.00 |
| Angel Bermeo | aprendiz | $ 3,000.00 | $ 280.50 | $ 240.00 | $ 250.00 |

| NOMBRE | DECIMO CUARTO | APORTE PATRONAL | SECAP | IESE | VACACIONES |
|---|---|---|---|---|---|
| Ivan Auquilla | $ 240.00 | $ 535.20 | $ 24.00 | $ 24.00 | $ 200.00 |
| Liliana calle | $ 240.00 | $ 401.40 | $ 18.00 | $ 18.00 | $ 150.00 |
| Cristian Yanza | $ 240.00 | $ 468.30 | $ 21.00 | $ 21.00 | $ 175.00 |
| DiegoDeleg | $ 240.00 | $ 374.64 | $ 16.80 | $ 16.80 | $ 140.00 |
| Angel Bermeo | $ 240.00 | $ 334.50 | $ 15.00 | $ 15.00 | $ 125.00 |

**TABLA 4.1.5**

| VENTAS CIELART PERSONA NATURAL NO OBLIGADA A LLEVAR CONTABILIDAD | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | SIN IVA | IVA | TOTAL | RETENCION IVA | RETENCIO IR |
| ENERO | $ 6,619.07 | $ 794.29 | $ 7,413.36 | $ 556.00 | $ 66.19 |
| FEBRERO | $ 11,522.62 | $ 1,382.71 | $ 12,905.33 | $ 967.90 | $ 115.23 |
| MARZO | $ 11,928.12 | $ 1,431.37 | $ 13,359.49 | $ 1,001.96 | $ 119.28 |
| ABRIL | $ 1,771.61 | $ 212.59 | $ 1,984.20 | $ 148.82 | $ 17.72 |
| MAYO | $ 13,886.54 | $ 1,666.38 | $ 15,552.92 | $ 1,166.47 | $ 138.87 |
| JUNIO | $ 1,694.68 | $ 203.36 | $ 1,898.04 | $ 142.35 | $ 16.95 |
| JULIO | $ 6,800.84 | $ 816.10 | $ 7,616.94 | $ 571.27 | $ 68.01 |
| AGOSTO | $ 11,496.76 | $ 1,379.61 | $ 12,876.37 | $ 965.73 | $ 114.97 |
| SEPTIEMBRE | $ 3,256.59 | $ 390.79 | $ 3,647.38 | $ 273.55 | $ 32.57 |
| OCTUBRE | $ 18,387.49 | $ 2,206.50 | $ 20,593.99 | $ 1,544.55 | $ 183.87 |
| NOVIEMBRE | $ 253.37 | $ 30.40 | $ 283.77 | $ 21.28 | $ 2.53 |
| DICIEMBRE | $ 2,755.35 | $ 330.64 | $ 3,085.99 | $ 231.45 | $ 27.55 |
| TOTALES | $ 90,373.04 | $ 10,844.76 | $ 101,217.80 | $ 7,591.34 | $ 903.73 |
| | | | | | |

**TABLA 4.1.6**

| **COMPRAS CIELART PERSONA NATURAL NO OBLIGADA A LLEVAR CONTABILIDAD** | | | |
|---|---|---|---|
| | SIN IVA | IVA | TOTAL |
| ENERO | $ 1,535.07 | $ 184.21 | $ 1,719.28 |
| FEBRERO | $ 3,625.30 | $ 435.04 | $ 4,060.34 |
| MARZO | $ 4,132.45 | $ 495.89 | $ 4,628.34 |
| ABRIL | $ 3,100.60 | $ 372.07 | $ 3,472.67 |
| MAYO | $ 3,236.77 | $ 388.41 | $ 3,625.18 |
| JUNIO | $ 3,795.30 | $ 455.44 | $ 4,250.74 |
| JULIO | $ 4,635.32 | $ 556.24 | $ 5,191.56 |
| AGOSTO | $ 3,337.34 | $ 400.48 | $ 3,737.82 |
| SEPTIEMBRE | $ 4,799.01 | $ 575.88 | $ 5,374.89 |
| OCTUBRE | $ 3,799.00 | $ 455.88 | $ 4,254.88 |
| NOVIEMBRE | $ 3,850.56 | $ 462.07 | $ 4,312.63 |
| DICIEMBRE | $ 1,815.24 | $ 217.83 | $ 2,033.07 |
| TOTALES | $ 41,661.96 | $ 4,999.44 | $ 46,661.40 |
| | | | |

**TABLA 4.1.7**

## LIQUIDACIÓN DEL IVA

| | |
|---|---|
| **IVA VENTAS** | $ 10,844.76 |
| **(-)IVA COMPRAS** | $ 4,999.44 |
| **(-)RETENCION IVA** | $ 7,591.34 |
| **CREDITO FISCAL** | $ (1,746.01) |

Podemos apreciar en el cuadro 4.1.4, las ventas mensuales de Cielart, con las retenciones realizadas.
En el 4.1.5, las compras realizadas y en el 4.1.6 nuestro cálculo del crédito tributario.

Ahora procedemos a mostrar nuestro Estado de Resultados, basándonos en los valores mostrados anteriormente.

**PERSONA NATURAL NO OBLIGADA A LLEVAR CONTABILIDAD**
**ESTADO DE RESULTADOS 2010 NO ARTESANO**

| | | | |
|---|---|---|---|
| **INGRESOS** | | | **$ 101,217.80** |
| VENTAS | | $ 101,217.80 | |
| **COSTO DE VENTAS** | | | **$ 46,661.40** |
| COMPRAS | | $ 46,661.40 | |
| **UTILIDAD BRUTA** | | | **$ 54,556.40** |
| **GASTOS OPERATIVOS** | | **$ 32,581.33** | **$ 32,581.33** |
| OTROS GASTOS | $ 4,736.48 | | |
| CREDITO FISCAL | $ 1,746.01 | | |
| PATENTE MUNICIPAL | $ 65.20 | | |
| SUELDOS Y SALARIOS | $ 18,960.00 | | |
| APORTE PATRONAL IESS | $ 2,114.04 | | |
| FONDOS DE RESERVA | $ 1,200.00 | | |
| DECIMO TERCERO | $ 1,580.00 | | |
| DECIMO CUARTO | $ 1,200.00 | | |
| VACACIONES | $ 790.00 | | |
| SECAP | $ 94.80 | | |
| IECE | $ 94.80 | | |
| **UTILIDAD OPERACIÓN** | | | **$ 21,975.07** |
| **OTROS INGRESOS** | | | **$ 0.00** |
| **UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS** | | | **$ 21,975.07** |
| **(-) RETENCIONES** | | | **$ 903.73** |
| **BASE IMPONIBLE** | | | **$ 21,071.34** |
| **IMPUESTO RENTA** | | | **$ 1,423.20** |
| **UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIONES** | | | **$ 19,648.14** |
| **15 % TRABAJADORES** | | | **$ 2,947.22** |
| **UTILIDAD DEL EJERCICIO** | | | **$ 16,700.92** |

En el escenario número 1, mostramos a Cielart, como Persona Natural no obligada a llevar Contabilidad.

Tomando como referencia Ingresos percibidos por Ventas de nuestros productos, las compras con base en lo adquirido principalmente la materia prima, gastos donde mostramos los pagos laborales al IESS, al municipio y otros gastos que se perciben en el giro del negocio.

Luego obtenemos nuestra utilidad operacional, para luego obtener nuestra utilidad del ejercicio disminuyendo los pagos como impuesto a la renta y utilidades.

En este caso se aprecia la estructura común de una Micro Empresa, tomando como referencia sus Ventas.

## 4.3 ESTADO DE RESULTADOS CON CALIFICACIÓN ARTESANAL

Los pagos del Décimo Tercero, Décimo Cuarto y Utilidades, para los artesanos no se contemplan, lo que genera un ahorro para nosotros como Cielart.

A continuación estudiaremos dos Posibles Escenarios, para los cuales procedemos a mostrar nuestro cuadro de los Registro de Salarios, Beneficios laborales y de Participaciones, ya que será el mismo para los dos escenarios a tratarse.

**REGISTRO DE SALARIOS Y PARTICIPACIONES SOCIALES AÑO 2010**

**ARTESANO**

## TABLA 4.3

| NOMBRE | CARGO | REMUNERACION ANUAL | APORTE PERSONAL | FONDOS DE RESERVA | DECIMO TERCERO |
|---|---|---|---|---|---|
| Ivan Auquilla | gerente | $ 4,800.00 | $ 448.80 | $ - | $ - |
| Liliana calle | secretaria-compras | $ 3,600.00 | $ 336.60 | $ - | $ - |
| Cristian Yanza | ventas | $ 4,200.00 | $ 392.70 | $ - | $ - |
| DiegoDeleg | operario | $ 3,360.00 | $ 314.16 | $ - | $ - |
| Angel Bermeo | aprendiz | $ 3,000.00 | $ 280.50 | $ - | $ - |

| NOMBRE | DECIMO CUARTO | APORTE PATRONAL | SECAP | IESE | VACACIONES |
|---|---|---|---|---|---|
| Ivan Auquilla | $ - | $ 535.20 | $ 24.00 | $ 24.00 | $ 200.00 |
| Liliana calle | $ - | $ 401.40 | $ 18.00 | $ 18.00 | $ 150.00 |
| Cristian Yanza | $ - | $ 468.30 | $ 21.00 | $ 21.00 | $ 175.00 |
| DiegoDeleg | $ - | $ 374.64 | $ 16.80 | $ 16.80 | $ 140.00 |
| Angel Bermeo | $ - | $ 334.50 | $ 15.00 | $ 15.00 | $ 125.00 |

### 4.3.1 ESCENARIO NÚMERO UNO

El primer escenario a plantear es uno Pesimista, **MANTENIENDO LAS MISMAS VENTAS**, es decir que no han sufrido ninguna variación.

Teniendo así, nuestras tablas de Ventas, Compras y la liquidación del IVA:

**TABLA 4.3.1**

| **VENTAS CIELART ARTESANO** | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | SIN IVA | IVA | TOTAL | RETENCION IVA | RETENCIO IR |
| ENERO | $ 6,619.07 | - | $ 6,619.07 | - | $ 66.19 |
| FEBRERO | $ 11,522.62 | - | $ 11,522.62 | - | $ 115.23 |
| MARZO | $ 11,928.12 | - | $ 11,928.12 | - | $ 119.28 |
| ABRIL | $ 1,771.61 | - | $ 1,771.61 | - | $ 17.72 |
| MAYO | $ 13,886.54 | - | $ 13,886.54 | - | $ 138.87 |
| JUNIO | $ 1,694.68 | - | $ 1,694.68 | - | $ 16.95 |
| JULIO | $ 6,800.84 | - | $ 6,800.84 | - | $ 68.01 |
| AGOSTO | $ 11,496.76 | - | $ 11,496.76 | - | $ 114.97 |
| SEPTIEMBRE | $ 3,256.59 | - | $ 3,256.59 | - | $ 32.57 |
| OCTUBRE | $ 18,387.49 | - | $ 18,387.49 | - | $ 183.87 |
| NOVIEMBRE | $ 253.37 | - | $ 253.37 | - | $ 2.53 |
| DICIEMBRE | $ 2,755.35 | - | $ 2,755.35 | - | $ 27.55 |
| TOTALES | $ 90,373.04 | - | $ 90,373.04 | - | $ 903.73 |
| | | | | | |

**TABLA 4.3.2**

| COMPRAS CIELART ARTESANO | | | |
|---|---|---|---|
| | SIN IVA | IVA | TOTAL |
| ENERO | $ 1,535.07 | $ 184.21 | $ 1,719.28 |
| FEBRERO | $ 3,625.30 | $ 435.04 | $ 4,060.34 |
| MARZO | $ 4,132.45 | $ 495.89 | $ 4,628.34 |
| ABRIL | $ 3,100.60 | $ 372.07 | $ 3,472.67 |
| MAYO | $ 3,236.77 | $ 388.41 | $ 3,625.18 |
| JUNIO | $ 3,795.30 | $ 455.44 | $ 4,250.74 |
| JULIO | $ 4,635.32 | $ 556.24 | $ 5,191.56 |
| AGOSTO | $ 3,337.34 | $ 400.48 | $ 3,737.82 |
| SEPTIEMBRE | $ 4,799.01 | $ 575.88 | $ 5,374.89 |
| OCTUBRE | $ 3,799.00 | $ 455.88 | $ 4,254.88 |
| NOVIEMBRE | $ 3,850.56 | $ 462.07 | $ 4,312.63 |
| DICIEMBRE | $ 1,815.24 | $ 217.83 | $ 2,033.07 |
| TOTALES | $ 41,661.96 | $ 4,999.44 | $ 46,661.40 |
| | | | |

**TABLA 4.3.3**

| | |
|---|---|
| **IVA VENTAS** | $ 0.00 |
| **(-)IVA COMPRAS** | $ 4,999.44 |
| **(-)RETENCION IVA** | $ 0.00 |
| **CREDITO FISCAL** | ($ 4,999.44) |

Podemos apreciar, que en nuestro cuadro 4.3.1, lo que se elimina es la tarifa del IVA, como beneficio artesanal que se tiene, las compras no sufren modificación alguna debido a la carencia de beneficios en este sentido.

Nuestra liquidación del IVA, es un crédito tributario, reflejado únicamente en el IVA de las compras realizadas.

Con estos datos y más el cuadro 4.3, realizamos nuestro Estado De Resultados como Artesano escenario Pesimista.

| | | | |
|---|---|---|---|
| **ARTESANO ESCENARIO PESIMISTA** | | | |
| **ESTADO DE RESULTADOS 2010 ARTESANO** | | | |
| **INGRESOS** | | | **$ 90,373.04** |
| VENTAS | | $ 90,373.04 | |
| **COSTO DE VENTAS** | | | **$ 46,661.40** |
| COMPRAS | | $ 46,661.40 | |
| **UTILIDAD BRUTA** | | | **$ 43,711.64** |
| **GASTOS OPERATIVOS** | | **$ 21,790.68** | **$ 21,790.68** |
| OTROS GASTOS | $ 4,736.48 | | |
| CREDITO FISCAL | ($ 4,999.44) | | |
| PATENTE MUNICIPAL | $ 0.00 | | |
| SUELDOS Y SALARIOS | $ 18,960.00 | | |
| APORTE PATRONAL IESS | $ 2,114.04 | | |
| FONDOS DE RESERVA | $ 0.00 | | |
| DECIMO TERCERO | $ 0.00 | | |
| DECIMO CUARTO | $ 0.00 | | |
| VACACIONES | $ 790.00 | | |
| SECAP | $ 94.80 | | |
| IECE | $ 94.80 | | |
| **UTILIDAD OPERACIÓN** | | | **$ 21,920.96** |
| **OTROS INGRESOS** | | | **$ -** |
| **UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS** | | | **$ 21,920.96** |
| **(-) RETENCIONES** | | | **$ 903.73** |
| **BASE IMPONIBLE** | | | **$ 21,071.35** |
| **IMPUESTO RENTA** | | | **$ 1,423.20** |
| **UTILIDAD ANTES DE PARTICIPACIONES** | | | **$ 19,648.15** |
| **15 % TRABAJADORES** | | | **$ 0.00** |
| **UTILIDAD DEL EJERCICIO** | | | **$ 19,648.15** |

Podemos apreciar, nuestros resultados con las ventas iguales, el hecho de no vender con IVA y sin generar mayores Clientes, genera una utilidad menor. Si bien los ahorros laborales nos dan menor gasto operativo, el crédito fiscal que cargamos al gasto es alto, principalmente por no liquidarse con el IVA de ventas.

Sin duda alguna, el hecho de ser artesanos generará mayor influencia y participación en el mercado, en base a nuestro precio de venta, esto atraerá más clientes.

Basándonos en esta premisa, generamos el ESCENARIO OPTIMISTA.

### 4.3.2 ESCENARIO NÚMERO DOS

Para este escenario que lo llamaremos también ESCENARIO OPTIMISTA, tomaremos como base un aumento del 15% en las ventas y en los costos variables, reflejados en el costo de ventas.

Los costos operativos se mantienen igual, ya que son Costo Fijos.

| **VENTAS ARTESANO ESCENARIO OPTIMISTA** | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|
| | SIN IVA | IVA | TOTAL | RETENCION IVA | RETENCIO IR |
| VENTAS ANUALES | $ 103,928.99 | $ - | $ 103,928.99 | $ - | $ 1,039.29 |
| | | | | | |

| **COMPRAS ARTESANO ESCENARIO OPTIMISTA** | | | |
|---|---|---|---|
| | SIN IVA | IVA | TOTAL |
| TOTALES | $ 47,911.25 | $ 5,749.35 | $ 53,660.60 |
| | | | |

| | |
|---|---|
| **IVA VENTAS**<br>**(-)IVA COMPRAS**<br>**(-)RETENCION IVA** | $ 0.00<br>$ 5,749.35<br>$ 0.00 |
| **CREDITO FISCAL** | ($ 5,749.35) |

Una vez, con nuestras compras y ventas aumentadas en un 15%, procedemos a mostrar nuestro Estado de Resultados Optimista, como Artesano.

| ESTADO DE RESULTADOS 2010 ARTESANO | | | |
|---|---|---|---|
| **INGRESOS** | | | **$ 103,928.99** |
| VENTAS | | $ 103,928.99 | |
| **COSTO DE VENTAS** | | | **$ 53,660.60** |
| COMPRAS | | $ 53,660.60 | |
| **UTILIDAD BRUTA** | | | **$ 50,268.39** |
| **GASTOS OPERATIVOS** | | **$ 21,040.77** | **$ 21,040.77** |
| OTROS GASTOS | $ 4,736.48 | | |
| CREDITO FISCAL | -$ 5,749.35 | | |
| PATENTE MUNICIPAL | $ 0.00 | | |
| SUELDOS Y SALARIOS | $ 18,960.00 | | |
| APORTE PATRONAL IESS | $ 2,114.04 | | |
| FONDOS DE RESERVA | $ 0.00 | | |
| DECIMO TERCERO | $ 0.00 | | |
| DECIMO CUARTO | $ 0.00 | | |
| VACACIONES | $ 790.00 | | |
| SECAP | $ 94.80 | | |
| IECE | $ 94.80 | | |
| **UTILIDAD OPERACIÓN** | | | **$ 29,227.62** |
| **OTROS INGRESOS** | | | **$ 0.00** |
| **UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS** | | | **$ 29,227.62** |
| **(-) RETENCIONES** | | | **$ 1,039.29** |
| **BASE IMPONIBLE** | | | **$ 28,188.33** |
| **IMPUESTO RENTA** | | | **$ 2,490.75** |
| **UTILIDAD NETA** | | | **$ 25,697.58** |
| **15 % TRABAJADORES** | | | **$ 0.00** |
| **UTILIDAD DEL EJERCICIO** | | | **$ 25,697.58** |

## 4.5 EVALUACION E INTERPRETACION DE RESULTADOS COMPARATIVOS

### 4.5.1 RESPECTO AL PRECIO

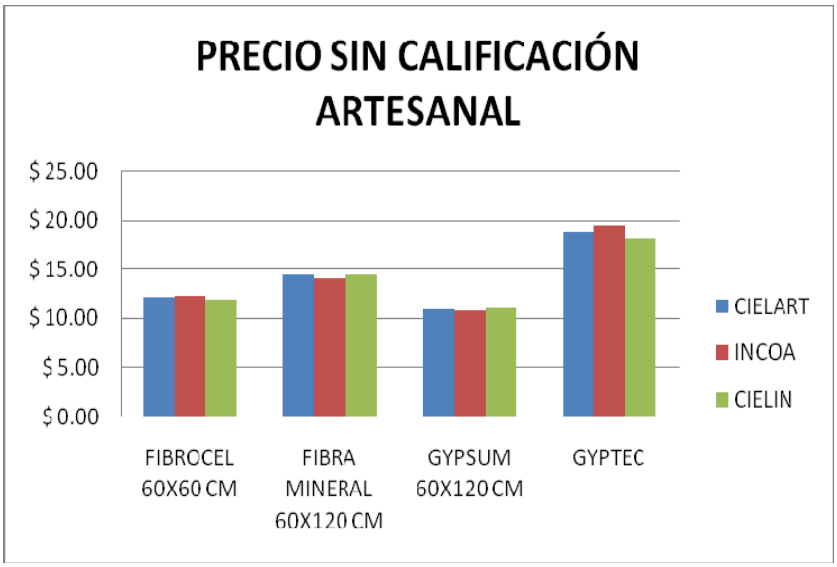
El precio en el mercado de Cuenca, sin duda alguna es algo primordial, debido a la cultura ahorradora que tenemos.

Por esa razón, debemos tenerlo muy en cuenta, sin descuidar la calidad del producto, Cielart y la mayoría de Empresas, tienen como objetivo reducir sus costos operacionales y de ventas.

Para entender de mejor manera analizaremos el servicio que más ganancia nos brinda, que es el de la instalación de tumbado en sus diferentes tipos, dejando al de la comercialización de planchas para un estudio alterno.

**Comenzaremos analizando los precios de venta entre Empresas, SIN CALIFICACIÓN ARTESANAL:**

**GRAFICO 4.5.1.1**

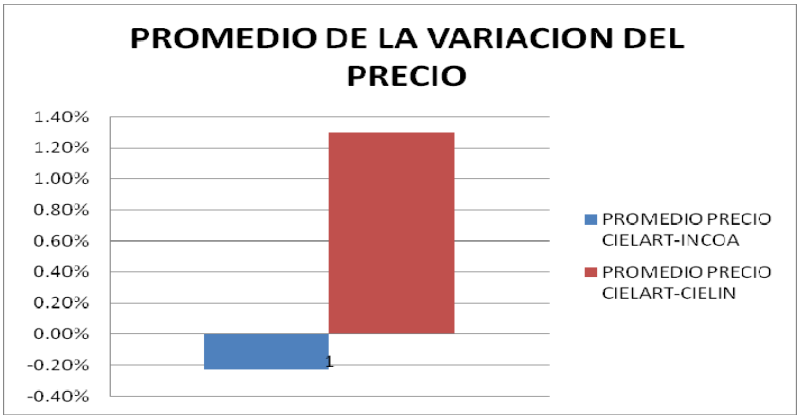



Por producto, el precio por metro cuadrado varía en centavos, mostrando que cada empresa tiene más barato unos productos y otros más caros, lo que hace un mercado muy constante en precios.

De acuerdo al gráfico 4.5.1.1, interpretamos que exite unas ligeras variaciones en precios entre Empresas. El precio de Cielart es más alto que el de Cielin en promedio en 1.3 %, y más barato que el de Incoa en 0.20 %, es decir precios por metro cuadrado similares.

Para esto nos basamos en el gráfico de precios promedios, que se muestra a continuación.

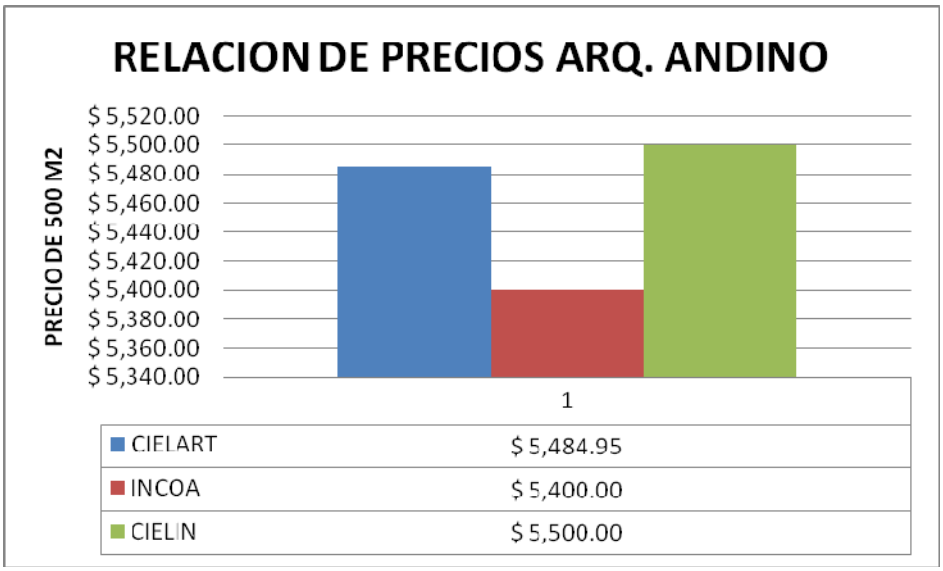
**GRAFICO 4.5.1.2**




Al ser un precio por metro cuadrado, cuando exista una compra se podrá reflejar de mayor manera la variación del precio por ejemplo:

El Arq. Andino requiere 500 metros cuadrados de gypsum de 60*120 cm, instalados. Según la siguiente gráfica podremos apreciar en cantidad la relación de precios:

**GRAFICO 4.5.1.3**



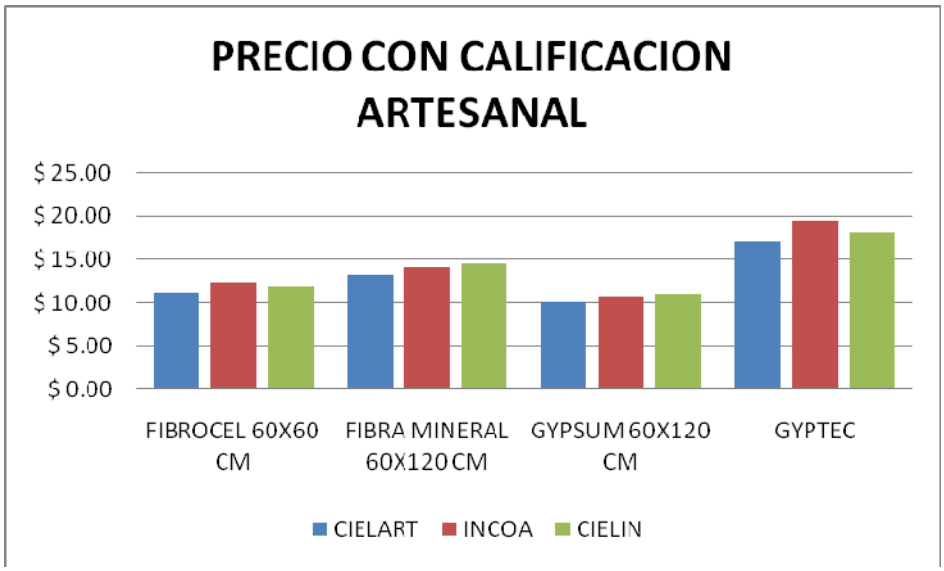

En cantidades altas, se puede apreciar que Incoa, en el producto como el Gypsum, tiene una ventaja a nuestro precio por $85.00, y Cielar a Cielin por $ 15.00; siendo un valor relativo, de acuerdo a el mercado donde esté encaminado.

Cielart, tiene como Mercado, a toda persona inmersa temporal o duradera en el campo de la construcción. El cliente siempre busca su satisfacción, en un producto acabado, lo que genera la principal meta que es brindar calidad a precio competitivo.

Manteniendo nuestra modelo de Persona Natural, el precio que brindamos comparado con el de la competencia, es muy parecido, ocacionando que los clientes se dispersen acudiendo y conociedo a la competencia, que si bien es cierto, no se puede acaparar todo el mercado pero intentaremos concentrarnos en gran parte de él, lo que abre las estrategias para poder tener un mejor precio y mayor utilidad.

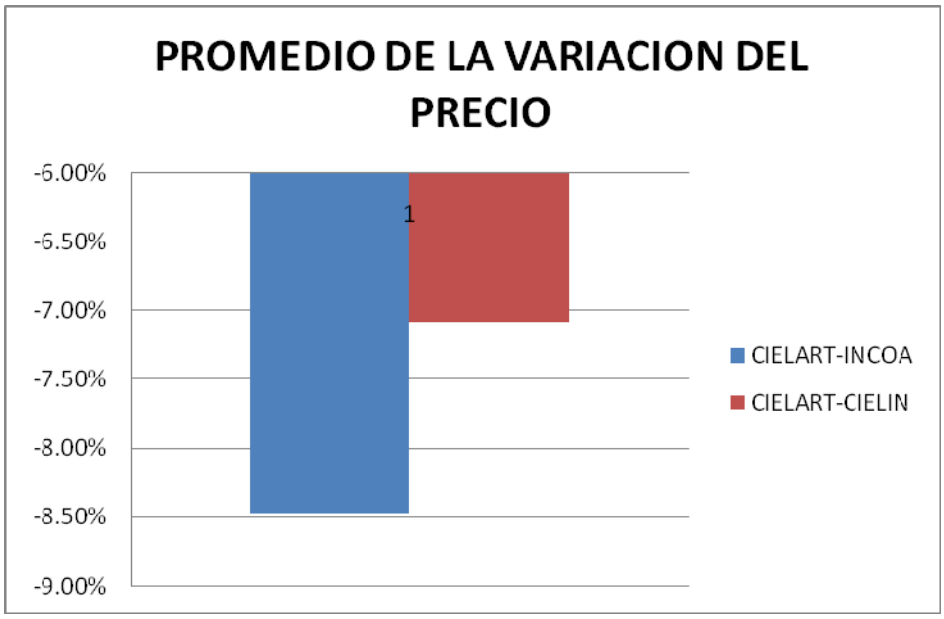
**AHORA ANALIZAREMOS AL PRECIO ENTRE EMPRESAS, CON CALIFICACIÓN ARTESANAL:**

**GRAFICO 4.5.1.4**




En el grafico 4.5.1.4, se aprecia que nuestro precio es menor a el de la competencia, en sus diversos tipos. Para analizar más detalladamente mostramos la gráfica 4.5.1.5, con los promedios de los precios.

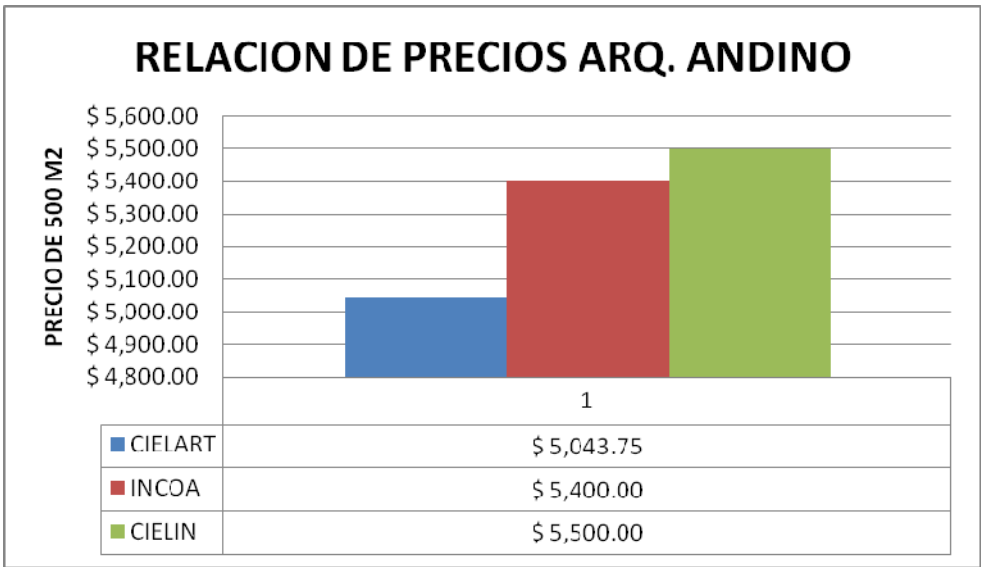
**GRAFICO 4.5.1.5**




De acuerdo al gráfico, se aprecia que nuestros precios por metro cuadrado son con respecto a Incoa el 8% más baratos, y a Cielin el 7%, dando una òptica más clara del beneficio de nuestro precio de venta al ser artesanos.

Desarrolaremos el ejemplo citado anteriormente de el Arq. Andino, y lo mostramos en el siguiente gráfico.

**GRAFICO 4.5.1.6**




Ahora se puede ver claramente que nuestro precio final de obra, en un área de 500 metros cuadrados, es el 8% más barato que Incoa, y 10% más barato que Cielin.

La disminución en nuestro precio al ser artesano, se determina en la reducción del costo de la mano de obra, y el cobro de IVA tarifando al 0%.

El coste de la mano de obra disminuye al no pagar los décimos ni fondos de reserva, dando un menor costo al producto, y así tambien al no factura con IVA, el consumidor final se ahorra tal valor.

La reducción del precio, nos ayuda a tener mas competitividad en el mercado, ahora nos preguntamos, si realmente ganamos más con estos precios para ello lo analizaremos en el siguiente tema.

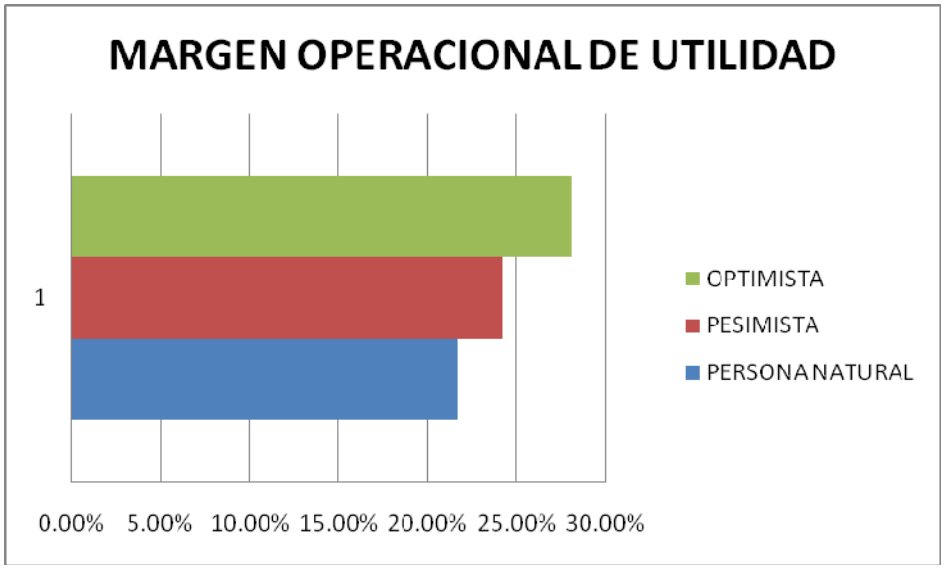
### 4.5.2 RESPECTO A LOS ESTADOS DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

Mediante la tabla 4.5.2.1, resumiremos las ventas, utilidad operacional y líquida, para obtener índices que nos ayudarán a sacar conclusiones.

**TABLA 4.5.2.1**

| ESCENARIO | Ventas | Utilidad Operacional | Utilidad del Ejercicio | Margen Operacional de Utilidad<br>Utilidad Operacional/ Ventas | Margen Neto de la Utilidad<br>Utilidad Neta/ Ventas |
|---|---|---|---|---|---|
| PERSONA NATURAL | $ 101,217.80 | $ 21,975.07 | $ 16,700.92 | 21.71% | 16.50% |
| PESIMISTA | $ 90,373.04 | $ 21,920.96 | $ 19,648.15 | 24.26% | 21.74% |
| OPTIMISTA | $ 103,928.99 | $ 29,227.62 | $ 25,697.58 | 28.12% | 24.73% |

El índice del Margen Operacional de la Utilidad, nos muestra que parte de las ventas se queda como utilidad, en los tres escenarios, el margen aumenta como podemos ver a continuación:




La razón principal, por el aumento de el Margen Operacional de Utilidad es, la reducción de nuestros gastos operativos. Al momento, de reducir pagos al IESS, nuestra utilidad operacional aumenta, al igual, si aumentamos ventas por nuestro muy buen precio, aumentaran los costos de ventas, pero los gastos operativos se mantiene, y llegamos a un Margen Operacional de Utilidad de el 28 % en nuestro Escenario Optimista.

Analizando el Escenario Pesimista, nuestro Margen Operacional es del 24%, viendose, que unicamente aumenta por la reducción de Gastos Operativos.

En Nuestro escenario de Persona Natural se tiene un Margen Operacional del 22 %, debido a que el valor de las Ventas está incluído el valor del Iva, dandonos oportunidad a equilibrar el credito tributario.

En los tres casos nuesto Margen de Utilidad Operacional es buena, sin embargo, con el análisis de Precios efectuados anteriormente, y la posibilidad de ser Artesanos, el Escenario Optimista es realmente a el que debemos llegar.

Hemos analizado, los escenarios en el punto de vista de la reducción de gastos operativos, ahora analizaremos en el punto de vista de nuestra Utilidad Líquida, luego de participaciones, pudiendo darnos cuenta la ventaja de no pagar Utilidades.

Para ello, ponemos a considerar la siguiente Tabla:

**TABLA 4.5.2.3**

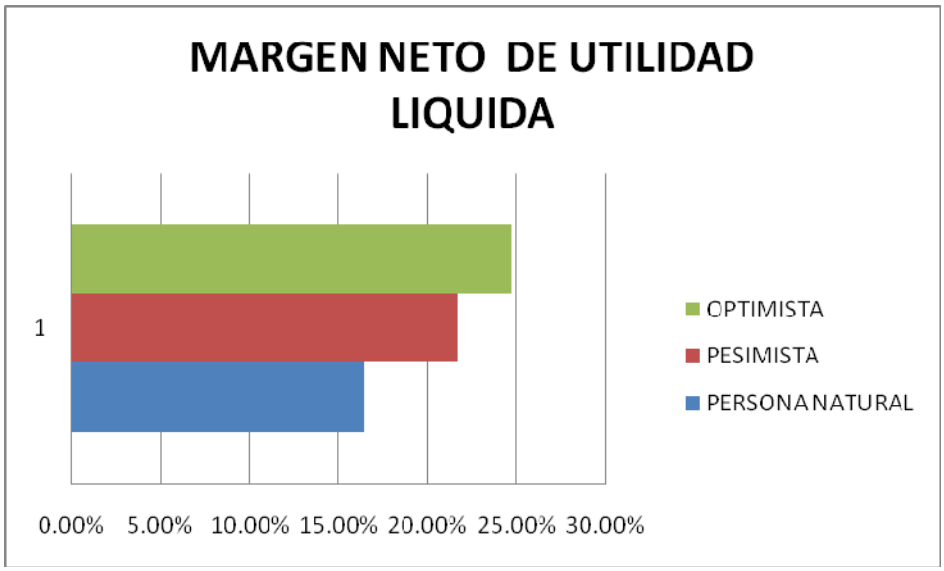
| | PESIMISTA | OPTIMISTA |
|---|---|---|
| | Diferencia en Utilidad | Diferencia en Utilidad |
| PERSONA NATURAL | ($ 2,947.23) | ($ 8,996.66) |
| Porcentajes | 117.65% | 153.87% |

Relacionamos los tres escenarios, poniendole como base de la utilidad de la Cielart Persona Natural.

Nuestra Utilidad en el Escenario Pesimista, aumenta en el 18% y el de el Escenario Optmista aumenta en un 54%, a la utilidad de Persona Natural.

La siguiente gráfica Muestra el Margen Neto de Utilidad Liquida.

**GRAFICO 4.5.2.4**




Al ser Artesanos se nos concede la eliminación del pago de Utilidades, registrando un 24% de utilidad liquida con respecto a las ventas. La reducción de el 4% dado por el margen operativo de utilidad se dá por el pago de los impuestos.

El escenario pesimista no da un Margen neto de Utilidad Líquida del 22%, y el de persona natural de un 17%, siendo lo más relevante el pago de las utilidades.

Sin duda alguna, los resultados reflejados por el escenario optimista desde todo punto de vista nos satisface, no dejando de lado el escenario pesimista, que al tener ventas iguales mostradas que el Escenario Uno, nos genera el 18% más de utilidad, con esto aclaramos las dudas sembradas al respecto.

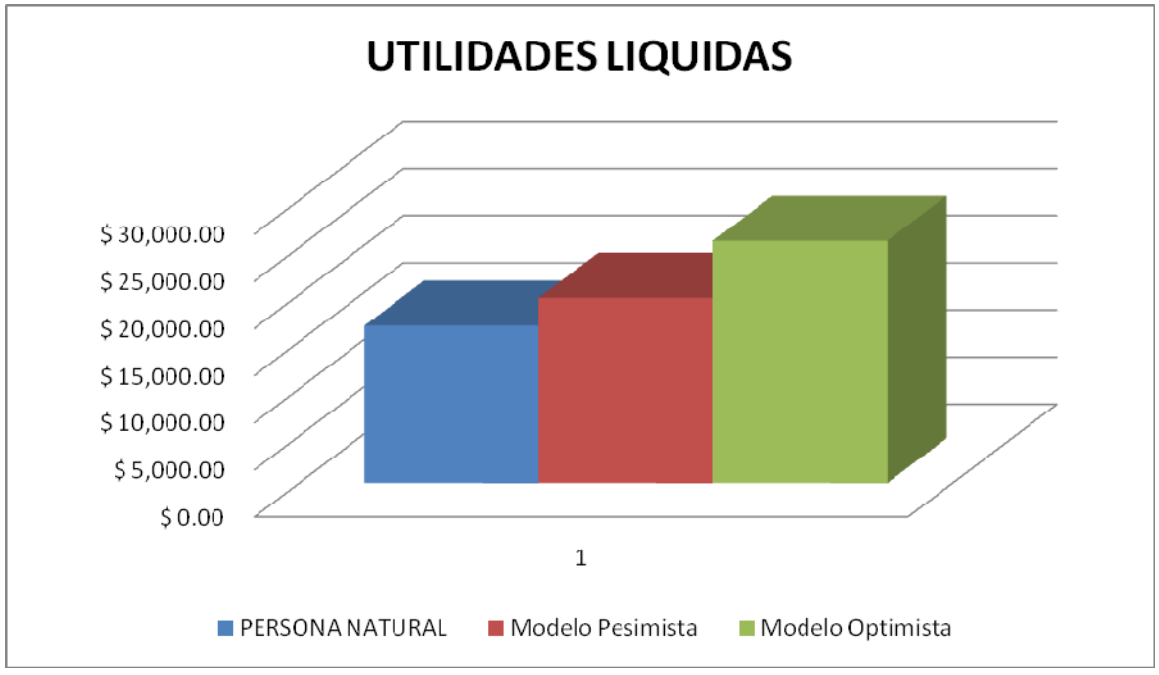
## CAPITULO V

## CONCLUSIONES

Al finalizar nuestros análisis, luego de haber revisado los conceptos de Artesano, las normativas que los rigen, y demás conceptos alineados, creemos que la calificación Artesanal es la más apropiada para Cielart.

Podemos llegar a esta conclusión con los resultados generados en nuestros Tres Escenarios mostrados a Continuación gráficamente;

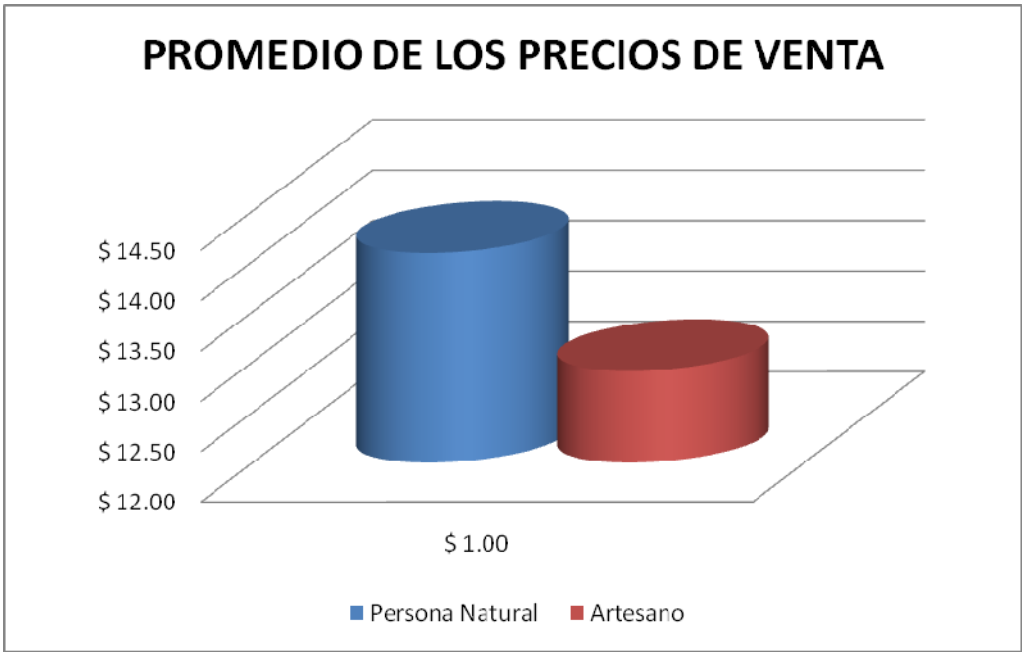
**GRAFICO 5.1.1**




De acuerdo a nuestra gráfica 5.1.1, la utilidad brindada por el escenario Optimista es mayor en el 54%, al de Persona Natural, y el 30% mayor al del Modelo Pesimista.

Sabemos que el precio de venta en nuestro mercado es muy importante, lo que Cielart al ser artesano, a su precio de Persona Natural lo mejora, teniendo inicialmente un Precio Promedio de $14.08 y finalmente un precio de $12.91, siendo 9% más barato, como se muestra en la Gráfica 5.1.2.

**GRAFICO 5.1.2**




Si contamos con un precio más barato, debemos hacerlo conocer al público, con estrategias de Marketing, para que el cliente llegue, contrate y perdure con Cielart.

Para ello, debemos brindar la calidad de nuestro producto, porque de nada sirve, tener precios bajos con mala calidad, ahora lo que tenemos es precios bajos con alta calidad.

Explicando de este punto de vista, el hecho de ser Artesanos, nos llevará a tener el 54% más de utilidad con un aumento previo del 15 % de Ventas, esto se logrará con más publicidad en el Mercado, atrayendo más clientes, para que conozcan nuestro servicio; En caso que las Ventas no varíen, tendremos el aumento del 18% en nuestra utilidad líquida, siendo también aceptable para

nuestras expectativas, pero no debemos dejar pasar la oportunidad de generar más ventas, así el negocio girará positivamente.

En el campo laborar, como Artesano no estamos sometidos a el pago de los Décimos, fondos de Reservas y Utilidades. Previamente revisamos las ventajas monetarias que genera a los dueños de la Empresa.

Esto podría generar una desmotivación hacia los trabajadores, debiendo estar atentos, porque nos podría traer consecuencias como renuncias, malos desempeños; lo que hará un mal ambiente de trabajo, y mucho cambio de empleados, que ha Cielart le quita su imagen positiva en el Mercado.

Para mitigar este riesgo posible, debemos motivar a el empleado, primeramente con lo que se ha venido llevando desde un comienzo, que es el pago de sus quincenas a tiempo, salarios de acuerdo a su capacidad de trabajo, y bonos de buen desempeño.

Con estos parámetros hemos venido, los resultados han sido que nuestros empleados se sientan a gusto, ahora se debería tomar el riesgo, para saber cómo reaccionarán frente a la eliminación de los pagos antes mencionados, y estar listos para cualquier novedad.

Frente al campo tributario, se nos abre la posibilidad de no llevar contabilidad, hasta el momento hemos llevado un registro de Ingresos y Gastos, pero aunque la obligación no se nos dé al ser Artesano, se deberá implementar por nuestra cuenta, la Contabilidad en Cielart, dado que es muy importante, al proyectar nuestro incremento de ventas y costos, saber con exactitud los movimientos que se generarán.

La calificación artesanal, trae también el control que la Junta Nacional de Defensa Del Artesano nos obliga, como el número de obreros y aprendices, nuestro inventario en bodega y el hecho que predomine la acción artesanal, creando una restricción para el crecimiento de la Empresa.

Lo debemos respetar, y crecer hasta el punto que se nos permita, debiendo realizar un estudio pertinente, hacia las expectativas que se generará en ese punto por Cielart.

## 5.2 RECOMENDACIONES

Luego de haber realizado el análisis de la Incidencia Contable y Tributaria de la Calificación Artesanal, se recomienda seguir el proceso integro para la calificación, hasta su punto final que se finaliza en el Servicio de Rentas Internas, en el plazo más corto posible.

Seguido a esto, ejecutar un plan publicitario para dar a conocer el producto hacia los consumidores, dado también que al momento no existe Marketing en la empresa, llegando a aumentar las Ventas para obtener los ingresos esperados en el Escenario Optimista, y también indirectamente para acentuarnos en el mercado como marca de prestigio Cielart.

Recomendamos cumplir con lo solicitado por el IESS, la obligada afiliación y los debidos pagos hacia los trabajadores.

Cumplir con los requerimientos del Ministerio De Trabajo, introducir un sistema de seguridad industrial en el taller, con un debido reglamento de Trabajo, siendo aceptado por el Inspector del Ministerio.

Aunque no se esté Obligado a llevar Contabilidad, se recomienda introducirla, con esta tendremos mejores resultados operativos y financieros.

Llevar el control de nuestro inventario, para no dejar de cumplir con los requisitos de la Junta Nacional de Defensa Del Artesano.

**BIBLIOGRAFIA**


- Constitución de la República del Ecuador
- Ley de Régimen Tributario Interno
- Reglamento de aplicación a la Ley de Régimen Tributario Interno
- Legislación artesanal, laboral, social, cooperativa y tributaria, Junta Nacional de Defensa del Artesano

# DISEÑO DE MONOGRAFIA

DOCTOR ROMEL MACHADO CLA VIJO,

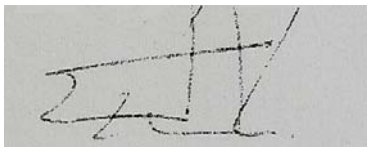
SECRETARIO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACION

DE LA UNIVERSIDAD DEL AZUAY,

C E R T I F I C A:

Que, el H. Consejo de Facultad en sesi6n realizada el 5 de mayo de 2011, conoció la petici6n de los señores **DANIEL FERNANDO AUQUILLA VANEGAS y CRISTIAN IVAN AUQUILLA SANGOLQUI**, que denuncian su tema de monografía previa la obtenci6n del Grado de Ingeniero en Contabilidad y Auditoría denominado: "INCIDENCIA CONTABLE Y TRIBUTARIA DE LA CALIFICACION ARTESANAL EN LA EMPRESA CIELART". El Consejo acoge el informe del profesor asesor y aprueba la denuncia de este trabajo. Designa como Director al doctor Carlos Le6n Acosta y como miembro del Tribunal Examinador al Ingeniero Orlando Espinoza Flores. De conformidad a las disposiciones reglamentarias los denunciantes deberán presentar su trabajo de graduaci6n en un plazo máximo de TRES MESES contados a partir de la fecha de aprobaci6n, esto es hasta el 5 de agosto de 2011:-

Cuenca, junio 20 de 2011



UNIVERSIDAD DEL AZUAY

Cuenca, 29 de Abril del 2011

Señor Economista:

Luis Mario Cabrera.
Decano de la Facultad de Ciencias de la Administración de la Universidad del Azuay.
Ciudad.

Señor Decano:

Yo Dr. Carlos León Acosta profesor del Curso de Graduación de Contabilidad y Auditoría he procedido a revisar el Diseño de Monografía presentado por los estudiantes Daniel Fernando Auquilla Vanegas, Cristian Iván Auquilla Sangolqui, estudiantes de la escuela de Contabilidad y Auditoría, con el tema **"INCIDENCIA CONTABLE Y TRIBUTARIA DE LA CALIFICACION ARTESANAL EN LA EMPRESA CIELART"** como requisito previo a la obtención del título de Ingenieros en Contabilidad y Auditoría , sobre el cual presento el siguiente informe:

1. El esquema se basa en una investigación objetiva sobre el estudio de las ventajas que proponen los artesanos al tener una calificación, tanto contable como tributaria con un enfoque teórico que corresponde a la especialidad.
2. El diseño cumple con los requisitos metodológicos básicos exigidos por la Facultad, en cuanto a la descripción del objeto de estudio, justificación, formulación de los problemas, objetivos, marco teórico, esquema tentativo, recursos, cronograma y bibliografía necesaria para el desarrollo de la monografía.

Por las consideraciones anotadas, se emite un informe propicio y salvo su mejor criterio, se recomienda su aprobación.

Atentamente,

Dr. Carlos León Acosta
DIRECTOR DE MONOGRAFIA.

Edición autorizada de 20.000 ejemplares
Del 473.501 al 493.500 Nº 0492574

UNIVERSIDAD DEL AZUAY

Cuenca, 29 de Abril del 2011

Señor Economista:

Luis Mario Cabrera.

Decano de la Facultad de Ciencias de la Administración de la Universidad del Azuay.

Ciudad.

Señor Decano:

Nosotros, Daniel Fernando Auquilla Vanegas, con código 37570 y Cristian Iván Auquilla Sangolqui, con código 38079, egresados de la Escuela de Contabilidad y Auditoría, nos dirigimos a usted y por su digno intermedio al Honorable Consejo de la Facultad, para solicitar la aprobación del diseño de Monografía previo a la obtención del título de Ingeniero en Contabilidad y Auditoría.

Análisis de las **"INCIDENCIA CONTABLE Y TRIBUTARIA DE LA CALIFICACION ARTESANAL EN LA EMPRESA CIELART"**

Permitiéndonos a sugerir el nombre del Dr. Carlos León Acosta como Director de Monografía.

Atentamente.

Daniel Fernando Auquilla Vanegas
010507365-4
Código 37133

Cristian Iván Auquilla Sangolqui
010422654-3
Código 38079

Edición autorizada de 20.000 ejemplares
Del 473.501 al 493.500
Nº 0492573

# FACULTAD DE CIENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN ESCUELA DE CONTABILIDAD Y AUDITORIA

# INCIDENCIA CONTABLE Y TRIBUTARIA DE LA CALIFICACIÓN ARTESANAL EN LA EMPRESA "CIELART"

Diseño de Monografía de graduación, previo a la obtención del Título de "Ingenieros en Contabilidad y Auditoría"

**Alumnos**: Daniel Fernando Auquilla Vanegas
Cristian Iván Auquilla Sangolqui

**Director:** Dr. Carlos León Acosta

Cuenca – Ecuador

2011

## 1. TEMA

“Incidencia contable y tributaria de la calificación artesanal en la empresa CIELART”

## 2. SELECCIÓN Y DELIMITACIÓN DEL TEMA

Para el desarrollo del presente trabajo de graduación, se ha visto necesario tomar como apoyo fundamental los conocimientos alcanzados durante el periodo de estudio universitario en la cátedra respectiva a todo lo concerniente a tributación al igual que los conocimientos obtenidos en el transcurso del curso de graduación y la carrera.

La ejecución de este tema pretende iniciar con un estudio sobre la incidencia contable y tributaria en los negocios cuando estos son calificados bajo la ley de defensa del artesano

La empresa CIELART será la empresa a la cual aplicaremos este estudio la información será obtenida por parte de los administradores y demás personal que labora en esta.

## 3. PROBLEMAS DE LA INVESTIGACIÓN

### 3.1 PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

La Ley de Defensa del Artesano concede a los Artesanos Calificados una serie de beneficios tanto sobre todo el ámbito tributario, laboral y social, mediante el cual se obtienen varias ventajas en unos casos y desventajas en otros, tales como pago de utilidades, décimo tercero, décimo cuarto sueldos, e el pago de impuestos, etc. Los mismos que serán analizados en el desarrollo de este trabajo procurando determinar si es conveniente o no obtener dicha calificación.

## 3.2. FORMULACIÓN DEL PROBLEMA

La empresa CIELART, no ha realizado un estudio sobre la conveniencia de obtener la calificación artesanal, conforme la ley de defensa del artesano y cuál es su incidencia económica en lo tributario y laboral así como en sus registros contables, y por la tanto en la emisión de los estados financieros.

## 3.3. SISTEMATIZACIÓN DEL PROBLEMA

3.3.1. ¿Cuáles son las ventajas y desventajas de la calificación artesanal?

3.3.2.¿Cuál es la incidencia en el pago de los tributos y en las prestaciones sociales?

3.3.2. ¿Cuál es la incidencia en el ámbito laboral y social?

3.3.3. ¿Cuáles son los registros contables y los estados financieros que se derivan como consecuencia de la calificación artesanal?

# 4. OBJETIVOS DE LA INVESTIGACIÓN

## 4.1. OBJETIVO GENERAL

- Analizar la incidencia contable, tributaria y laboral que se obtiene al conseguir la calificación artesanal, interpretando en estados financieros y recalcando los resultados positivos que mantiene dicha calificación.

## 4.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS

4.2.1. Establecer conocimientos básicos acerca del proceso calificación artesanal

4.2.2. Demostrar el impacto, contable, tributario y laboral que persigue este proceso.

4.2.3. Publicar estados financieros que permitan analizar dichas incidencias.

4.2.4. Señalar las conclusiones que se experimenten al resolver el planteamiento, recomendando los puntos positivos que se finiquiten del estudio.

4.2.5. Aportar a la empresa CIELART información contable confiable que le sirva para tomar decisiones con miras a promover la aceptación para la futura calificación de la empresa como artesanos

# 5. JUSTIFICACIÓN DE LA INVESTIGACIÓN

## 5.1. JUSTIFICACIÓN TEÓRICA

Los resultados obtenidos durante el desarrollo del proyecto de factibilidad fortalecerán la correcta toma de decisiones de la empresa.

## 5.2. JUSTIFICACIÓN METODOLÓGICA

La investigación reforzara al proceso para obtener la calificación.

## 5.3. JUSTIFICACIÓN PRÁCTICA O APLICADA

La investigación contribuirá como una guía a seguir para personas o empresas que requieran una interpretación de la ley con sus beneficios, fortaleciendo los conocimientos en donde los propietarios analizarán las ventajas que persigue dicho estudio, ante las limitadas oportunidades de trabajo en el sector artesanal y motivar a las personas o empresas en calidad de artesanos al uso adecuado del plebiscito.

## 6. MARCO TEÓRICO

### 6.1ACTIVIDAD ARTESANAL

Es la practicada manualmente en la transformación de la materia prima destinada a la producción de bienes y servicios artesanales, con o sin auxilio de máquinas, equipos y herramientas.

Definimos en primer término al artesano:

#### 6.1.1 ARTESANO

Es el trabajador manual, maestro de taller o artesano autónomo, que ejerce su actividad personalmente y hubiere invertido o no su taller en implementos de trabajo, maquinarias y materias primas una cantidad máxima equivalente al 25% del capital fijado para la pequeña industria, y que tuviere o no bajo su dependencia máximo quince operarios y cinco aprendices.

La Ley de Defensa del Artesano en el literal b) del Art. 2 establece que la cantidad invertida en el taller artesanal no será superior al 25% del capital fijado para la pequeña industria.

De esta definición que nos da el Código de Trabajo, podemos señalar que existen dos grupos de artesanos:

1- Aquellos que poseen su taller y mantienen relación de dependencia con otros (operarios y aprendices).
2- Aquellos que trabajan por su propia cuenta, estos últimos denominados artesanos autónomos.

De la misma definición se determinan los requisitos de un artesano:

1. El artesano debe estar registrado en el Ministerio de Trabajo y Recursos Humanos, sea que tenga su taller o no.

2. En caso de tener taller, la cantidad invertida en esta no podrá exceder del 25% del capital fijado para la pequeña industria.

3. Si posee un taller, debe tener bajo su dependencia un máximo de 15 operarios y cinco aprendices.

Es necesario señalar que las disposiciones del Código del Trabajo rigen para empleadores y trabajadores que se encuentran en relación de dependencia, y que trabajan por cuenta ajena, por

excepción rige para aquellos trabajadores que no se encuentran en relación de dependencia y que trabajan por cuenta propia, dentro de esta excepción se encuentra el artesano autónomo, que para ser considerado trabajador protegido por el Código del Trabajo, debe ser calificado por la Junta de Defensa del Artesano y debe estar debidamente registrado en el Ministerio de Trabajo y Recursos Humanos.

6.1.2. Los artesanos que mantiene relación de dependencia con operarios y aprendices

**MAESTRO DE TALLER.-**

El artesano que tiene su propio taller, se denomina Maestro de taller, el cual para ser considerado como tal debe reunir los siguientes requisitos:

1. Ser mayor de dieciocho años y tener título profesional conferido legalmente;

2. Abrir, bajo su dirección y responsabilidad personal, un taller y ponerlo al servicio del público;

3. Estar inscrito en la Dirección Nacional de Empleo y Recursos Humanos.

Con relación al primer punto, ese la titulación es el procedimiento por el cual una entidad autorizada le otorga

Dentro del ámbito laboral, el maestro de taller, es empleador, con las limitaciones señaladas en el Código de Trabajo; y, son sus trabajadores los operarios y aprendices que se encuentran bajo su dependencia.

**OPERARIOS**

Son operarios, los obreros que trabajan en un taller, bajo la dirección y dependencia del maestro y que han dejado de ser aprendices, sea por que fueron promovidos por su maestro o por que en caso de oposición de su maestro, solicitaron al Juez de Trabajo que se les sujete a examen.

Los operarios no podrán superar el número de quince en un taller artesanal.

**APRENDICES**

Son aprendices, las personas que prestan sus servicios personales, percibiendo a cambio la enseñanza de un arte, oficio, o cualquier forma de trabajo manual y el salario convenido.

Con la vigencia de la Ley para la Promoción de la Inversión y de la Participación Ciudadana, promulgada en el Registro Oficial No. 144 de 18 de agosto del 2000, el contrato de aprendizaje no podrá exceder de un año.

Recordemos que antes de esta reforma el contrato de aprendizaje no podía exceder de seis meses

Los aprendices en un taller artesanal no podrán superar el número de cinco.

### 6.1.3 Los artesanos que trabajan por cuenta propia

**ARTESANO AUTONOMO**

Es el trabajador manual que ejerce su oficio o arte por cuenta propia, sin título de maestro ni taller, y que ha invertido o no en implementos de trabajo.

## 6.2 MARCO LEGAL

### 6.2.1 LEY DE DEFENSA DEL ARTESANO

La Ley de Defensa del Artesano (LDA) ampara a "los artesanos de cualquiera de las ramas de artes, oficios y servicios, para hacer valer sus derechos por si mismos o por medio de las asociaciones gremiales, sindicales e interprofesionales existentes o que se establecieren posteriormente".

**Órgano Administrativo:**

Junta Nacional de Defensa del Artesano, JNDA.

**Responsabilidades de la JNDA:**

Vela por intereses técnico-profesionales y económico-sociales de los artesanos. Otorgamiento de títulos, calificación y recalificación de talleres, concesión de carnet profesional y el perfeccionamiento y capacitación de los artesanos.

**LEY DE FOMENTO ARTESANAL**

Esta Ley ampara a los artesanos que se dedican, en forma individual, de asociaciones, cooperativas, gremios o uniones artesanales, a la producción de bienes o servicios o artística y que transforman materia prima con predominio de la labor fundamentalmente manual, con auxilio o no de máquinas, equipos y herramientas, siempre que no sobrepasen en sus activos fijos, excluyéndose los terrenos y edificios, el monto.

## 6.2.2CODIGO DE TRABAJO

DISPOSICIONES FUNDAMENTALES

Las normas relativas al trabajo contenidas en leyes especiales o en convenios internacionales ratificados por el Ecuador, serán aplicadas en los casos específicos a las que ellas se refieren

## 6.2.2 LEGISLACIÓN LABORAL:

Art. 1.- Ámbito de este Código.- Los preceptos de este Código regulan las relaciones entre empleadores y trabajadores y se aplican a las diversas modalidades y condiciones de trabajo.

## PRINCIPIOS DE LA LEGISLACION LABORAL:

1. Obligatoriedad
2. Libertad de trabajo y contratación
3. Irrenunciabilidad de derechos
4. Protección
5. A favor
6. Rendimiento
7. Igual trabajo, igual remuneración**.**

## TRABAJADOR

Es la persona que se obliga a prestar un servicio o ejecutar una obra a ordenes de otra llamada empleador, a cambio de un salario o remuneración.

Se clasifican en OBRERO y TRABAJADOR.

## OBRERO:

Es el trabajador cuya labor es eminentemente física y cuya remuneración por lo general se fija en salario diario.

## EMPLEADO:

Es el trabajador cuya labor es eminentemente intelectual y cuya remuneración ser fija generalmente por un sueldo mensual.

### 6.2.3 LA OBLIGACIÓN TRIBUTARIA

Es la relación legal existente entre el contribuyente y el Estado

La obligación tributaria nace de la ley, de tal forma que no se puede exigir tributos sin ley. Depende del tipo de actividad económica que realice el contribuyente; así, existe obligación tributaria con respecto al impuesto al valor agregado ( IVA), para aquellas personas que venden bienes o servicios, pero no para quienes realizan trabajo remunerado.

**CLASIFICACIÓN:**

1. **PRINCIPALES.-** Consiste en el pago de un impuesto o tributo, tal como el impuesto a la Renta, impuesto al Valor Agregado, Impuesto Predial, entre otros.
2. **SECUNDARIAS.-** Son aquellas de tipo formal como son emitir notas de venta, facturas, notas de débito o crédito, etc.

**"LEY INTERPRETATIVA DEL NUMERAL 19 DEL ARTÍCULO 55 DE LA LEY DE RÉGIMEN TRIBUTARIO INTERNO"**

4. **Art. 1.-** Interpretase el numeral 19 del artículo 55 de la Ley de Régimen Tributario Interno, en el sentido de que se encuentran gravados con tarifa cero los servicios prestados por los artesanos y sus talleres, expresamente calificados por la Junta Nacional de Defensa del Artesano, por sus operarios y aprendices de artesanos, así como los bienes producidos y comercializados por ellos.

## 7. ESQUEMA DE CONTENIDOS

## CAPITULO I
## DESCRIPCION DE LA EMPRESA CIELART

**1**. ANTECEDENTES DE LA EMPRESA

**1.1** Descripción De La Empresa

**1.2** Datos del Plan Estratégico

**1.2.1**Misión

**1.2.2.** Visión

**1.2.3.** Valores

**1.2.4.** Objetivos

1.2.5Organziacion de la empresa

1.2.6Estructura económica y financiera

## CAPITULO II
## ASPECTOS LEGALES

**2.1**Generalidades

**2.2Aspectos legales de la ley de defensa del artesano.-** Calificación artesanal

**2.3Aspectos relacionados con el Código de trabajo**

**2.4 Aspectos relacionados con la normativa tributaria.**

## CAPITULO III
## PROCESO DE CALIFICACION ARTESANAL

3.1. Pasos a seguir para calificación artesanal

3.1.1Inscripción del Ruc en el Servicio de Rentas INTERNAS

3.2Beneficios de La ley de defensa del Artesano

## CAPITULO IV
## ESTUDIO TÉCNICO

**4.1**Presentación de Resultados sin Calificación Artesanal

**4.2**Presentación de resultados con Calificación Artesanal

**4.3** Evaluación e Interpretación de Resultados comparativos

## CAPITULO V
## CONCLUSIONES

**5.1.** Conclusiones

**5.2**. Recomendaciones

**8. RECURSOS**

**8.1 HUMANOS**

**8.1.1.** Responsables

Daniel Fernando Auquilla Vanegas

Cristian Iván Auquilla Sangolqui

8.1.2. Responsable de Asesoría

Dr. Carlos León Acosta

**8.2 RECURSOS**

**8.2.1 RECURSOS TECNICOS**

Computadora

Impresora

Disco de almacenamiento

### 8.2.2 RECURSOS FINANCIEROS:

**PRESUPUESTO:**

| No | DENOMINACION<br><br>DEL GASTO | CANTIDAD | VALOR UNITARIO | VALOR TOTAL | JUSTIFICACION |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 | Hojas de Papel Universitario | 15 | 0.03 | 4.5 | Diseño de Tesis |
| 2 | Impresión diseño de<br><br>Tesis | 1 | 0.80 | 0.80 | Impresión del Diseño de tesis |
| 3 | Derechos aprobación de diseño | 2 | 35 | 70 | Aprobación del diseño |
| 4 | Derechos previos a graduación | 2 | 125 | 250 | Para nuestro grado |
| 5 | Hojas de Papel Bond | 400 | 0.01 | 4.00 | Hojas para la tesis |
| 6 | Tóner impresora | 1 | 35.00 | 35 | Impresión de la tesis |
| 6 | Copias | 500 | 0.02 | 10 | Para sacar 5 copias tesis |
| 7 | Empastados de tesis | 5 | 7 | 35 | Para presentar tesis |
| | **Total** | | | **409.3** | |

## 9 Bibliografía

## 1. BIBLIOGRAFÍA GENERAL.

### 9.1 *Libros:*


**9.1.1** Constitución de la República del Ecuador

Ley de Régimen Tributario Interno

Reglamento de aplicación a la Ley de Régimen Tributario Interno.

Material de apoyo: El Texto original de las Normas NIFF – NIC con sus Interpretaciones SIC y CINIIF, traducidas al español por el IASCF, versión 2009, entregadas en el Cd de Material de trabajo. Normas Americanas, FAS y SAS. Normas Ecuatorianas, NEC y NEA.

**9.1.2** Legislación artesanal, laboral, social, cooperativa y tributaria, Junta Nacional de Defensa del Artesano

**9.1.3** Guía para la elaboración y presentación de tesis o trabajos de graduación, Universidad del Azuay.

| | ABRIL | | | | MAYO | | | | JUNIO | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | SEMANAS | | | | SEMANAS | | | | SEMANAS | | | |
| **ACTIVIDADES/FECHA** | **1** | **2** | **3** | **4** | **1** | **2** | **3** | **4** | **1** | **2** | **3** | **4** |
| **1. Diseño de investigación** | | | | | | | | | | | | |
| **1.1.** Nombramiento de un director | | | | | | | | | | | | |
| **1.2.** Formulación del diseño | | | | | | | | | | | | |
| **1.3.** Aceptación del diseño | | | | | | | | | | | | |
| **2** | | | | | | | | | | | | |
| **2.1. Capitulo 1** | | | | | | | | | | | | |
| **2.1.1.** Descripción de la empresa | | | | | | | | | | | | |
| **2.2. Capitulo 2** | | | | | | | | | | | | |
| **2.2.2** Aspectos Legales | | | | | | | | | | | | |
| **2.3. Capitulo 3** | | | | | | | | | | | | |
| **2.3.1.** Proceso de Calificación Artesanal | | | | | | | | | | | | |
| **2.4. Capitulo 4** | | | | | | | | | | | | |
| **2.4.1** Estudio Técnico | | | | | | | | | | | | |
| **2.5. Capitulo 5** | | | | | | | | | | | | |
| **2.5.1** Conclusiones | | | | | | | | | | | | |
| **3. Redacción Final** | | | | | | | | | | | | |
| **4. Presentación** | | | | | | | | | | | | |