

1^{RA} Edición

MANUAL METODOLÓGICO PARA EL DESARROLLO DE CAPACITACIONES A ASOCIACIONES PRODUCTIVAS Y PEQUEÑOS EMPRENDIMIENTOS

Coordinadores

María del Rosario Herrera Velázquez (UNESUM)
Andrés Eduardo Córdova Castro (CARE)

Autores

Adela del Jesús Lucio Pillasagua
Erick Raúl Baque Sánchez
Carmen Argentina Álvarez Vásquez
Rosario Magdalena Romero Castro
Gema Monserrate Conforme Cedeño
Humberto Fabricio Rivera Vera

EDICIONES **MAWIL**



Cooperative for Assistance and Relief Everywhere



Oficina de Proyecto Internacionales y Nacionales Estratégicos UNESUM y CARE

La Universidad Estatal del Sur de Manabí, con la presencia de sus autoridades y personal técnico de CARE implementaron de conjunto un proceso formativo de capacidades en el marco del proyecto “Reactivación económica desde la actoría de mujeres productoras /emprendedoras en procesos ligados a la cadena de valor de turismo en los cantones San Vicente y Jama” (RE-AMU), mediante la firma de sendos Convenios (Marco y específico) de cooperación interinstitucional. Como resultado del proceso se generaron manuales didácticos metodológicos en temáticas específicas para el emprendimiento, los cuales se unificaron en el documento que se presenta en este libro.

1ª Edición

MANUAL METODOLÓGICO PARA EL DESARROLLO DE CAPACITACIONES A ASOCIACIONES PRODUCTIVAS Y PEQUEÑOS EMPRENDIMIENTOS

Coordinadores

María del Rosario Herrera Velázquez (UNESUM)

Del 2017 al 2020 coordinó y gestionó proyectos i+D+i internacionales y nacionales estratégicos en la Universidad Estatal del Sur de Manabí. Desde julio 2020 a julio 2021 se desempeñó como DIRECTORA de cooperación e internacionalización en la Universidad Estatal del Sur de Manabí. Como parte de su labor coordinó la realización de las capacitaciones, la elaboración, revisión y adecuación de los materiales didácticos generados. Compiló la información contenida en cada módulo en el documento que aquí se presenta. De conjunto con Andrés Córdova (CARE) revisó el manuscrito vehemari@gmail.com

 <https://orcid.org/0000-0003-0074-7780>

Andrés Eduardo Córdova Castro (CARE)

Responsable del Programa Sociedades Emprendedoras, Resilientes y Libres de Violencia de Género en CARE-Ecuador. Coordinador del proyecto “Reactivación económica desde la actoría de mujeres productoras /emprendedoras en procesos ligados a la cadena de valor de turismo en los cantones San Vicente y Jama” (REAMU). Siguió el proceso de capacitación, el cumplimiento de los compromisos establecidos en los convenios y el aseguramiento logístico de las actividades desarrolladas. Revisó el manuscrito de forma conjunta con la UNESUM.

1^{RA} Edición

MANUAL METODOLÓGICO PARA EL DESARROLLO DE CAPACITACIONES A ASOCIACIONES PRODUCTIVAS Y PEQUEÑOS EMPRENDIMIENTOS

Autores

Adela del Jesús Lucio Pillasagua

Magíster Contabilidad y Finanzas Mención Gestión financiera,
Tributaria y Financiera; Magíster en Gerencia Educativa;
Ingeniera en Auditoría; Contador Público;
Universidad Estatal del Sur de Manabí; Jipijapa, Ecuador;
adela.lucio@unesum.edu.ec

 <https://orcid.org/0000-0001-6099-9168>

Erick Raúl Baque Sánchez

Magíster en Contabilidad y Auditoría;
Ingeniero Comercial;
Docente de la Universidad Estatal del Sur de Manabí;
Jipijapa, Ecuador;
erik.baque@unesum.edu.ec

 <https://orcid.org/0000-0002-5223-2474>

Carmen Argentina Álvarez Vásquez

Magíster en Docencia Universitaria e Investigación Educativa;
Máster en Marketing Digital;
Diplomado en Autoevaluación y Acreditación Universitaria;
Universidad Estatal del Sur de Manabí;
Jipijapa, Ecuador;
carmen.alvarez@unesum.edu.ec

 <https://orcid.org/0000-0002-0099-3853>



Rosario Magdalena Romero Castro

Magíster en Contabilidad y Auditoría; Ingeniera Comercial;
Docente Facultad Ciencias Técnicas;
Docente del Centro de Emprendimiento e Innovación y Liderazgo de
la Universidad Estatal del Sur de Manabí;
Jipijapa, Ecuador;
rosario.romero@unesum.edu.ec
 <https://orcid.org/0000-0002-6016-9145>

Gema Monserrate Conforme Cedeño

Magíster en Contabilidad y Auditoría;
Ingeniera Comercial; Carrera de Enfermería;
Universidad Estatal del Sur de Manabí; Jipijapa, Ecuador;
gema.conforme@unesum.edu.ec
 <https://orcid.org/0000-0002-4425-4761>

Humberto Fabricio Rivera Vera

Magíster en Gerencia Educativa;
Magíster en Desarrollo Local; Ingeniero Comercial;
Ex Docente de Universidad Estatal del Sur de Manabí;
Jipijapa, Ecuador;
friveravera1@gmail.com
 <https://orcid.org/0000-0002-4674-8132>



1ª Edición

MANUAL METODOLÓGICO PARA EL DESARROLLO DE CAPACITACIONES A ASOCIACIONES PRODUCTIVAS Y PEQUEÑOS EMPRENDIMIENTOS

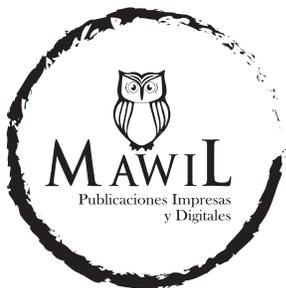
Revisores

Arce Recalde Jazmin Katherine

Magíster en Administración de Empresas;
Licenciada en Sistemas de Información; Analista de Sistemas
Docente de la Universidad de Guayaquil
jazmin.arcer@ug.edu.ec

Solis Marin Betzabeth Johanna

Magíster en Negocios Internacionales y Gestión de Comercio Exterior;
Diploma Superior en Economía
Internacional; Ingeniero en Gestión Empresarial Internacional
Docente de la Universidad de Guayaquil
betzabeth.solism@ug.edu.ec



Catalogación Bibliográfica

AUTORES:

María del Rosario Herrera Velázquez
Andrés Eduardo Córdova Castro
Adela del Jesús Lucio Pillasagua
Erick Raúl Baque Sánchez
Carmen Argentina Álvarez Vásquez
Rosario Magdalena Romero Castro
Gema Monserrate Conforme Cedeño
Humberto Fabricio Rivera Vera

Título: Manual metodológico para el desarrollo de capacitaciones a asociaciones productivas y pequeños emprendimientos

Descriptor: Gerencia general; Gerencia de personal; Desarrollo económico y social; Emprendimientos

Código UNESCO: 5909.01 Gestión Administrativa

Clasificación Decimal Dewey/Cutter: 658.3/H433

Área: Ciencias Económicas

Edición: 1^{era}

ISBN: 978-9942-602-27-5

Editorial: Mawil Publicaciones de Ecuador, 2022

Ciudad, País: Quito, Ecuador

Formato: 148 x 210 mm.

Páginas: 213

DOI: <https://doi.org/c>



Texto para docentes y estudiantes universitarios

El proyecto didáctico **Manual metodológico para el desarrollo de capacitaciones a asociaciones productivas y pequeños emprendimientos**, es una obra colectiva escrita por varios autores y publicada por MAWIL; publicación revisada por el equipo profesional y editorial siguiendo los lineamientos y estructuras establecidos por el departamento de publicaciones de MAWIL de New Jersey.

© Reservados todos los derechos. La reproducción parcial o total queda estrictamente prohibida, sin la autorización expresa de los autores, bajo sanciones establecidas en las leyes, por cualquier medio o procedimiento.

Director Académico: PhD. Jose María Lalama Aguirre
Dirección Central MAWIL: Office 18 Center Avenue Caldwell: New Jersey # 07006
Gerencia Editorial MAWIL-Ecuador: Mg. Vanessa Pamela Quishpe Morocho
Editor de Arte y Diseño: Lic. Eduardo Flores, Arq. Alfredo Díaz
Corrector de estilo: Lic. Marcelo Acuña Cifuentes

1^{RA} Edición

**MANUAL METODOLÓGICO
PARA EL DESARROLLO DE**
CAPACITACIONES A
ASOCIACIONES PRODUCTIVAS
Y PEQUEÑOS EMPRENDIMIENTOS

índice
índice



GUÍA DE LECTURA.....16

Microfinanzas

SESIÓN 1

Las microfinanzas: origen y evolución28

1.1. Las Microfinanzas origen y evolución28

1.2. La evolución de las microfinanzas en Ecuador30

1.3. Las microfinanzas en los últimos años32

1.4. El rápido crecimiento de las microfinanzas33

1.5. Microfinanzas35

1.6. Concepto36

SESIÓN 2

Las microfinanzas como herramienta de desarrollo39

2.1. Las Microfinanzas como herramienta de desarrollo39

2.2.Cuál es el problema que pretenden resolver las microfinanzas?39

2.3. Cómo ayudan las microfinanzas al desarrollo?41

2.4. Los rasgos distintivos de las microfinanzas45

2.5. El papel de la red financiera rural dentro de las microfinanzas48

2.6. Ámbito de acción50

2.7. Miembros de la RFR50

2.8. Otras redes nacionales50

SESIÓN 3

Importancia de las políticas públicas para las microfinanzas53

3.1. Importancia de las políticas públicas para las microfinanzas53

3.2. Antecedentes en Ecuador53

3.3. Legislación relacionada con las instituciones de microfinanzas54

3.4. Requerimientos para la microempresa56

3.5. Rol del sistema financiero público en las microfinanzas58

SESIÓN 4

La bancarización en las microfinanzas.....	62
4.1. La Bancarización en las Microfinanzas. Importancia	62
4.2. Barreras sociales, culturales e históricas.....	64
4.3. Fomento del microcrédito formal	66
4.4. Principales alternativas de microcréditos que se ofrece en el mercado	67

Contabilidad General

SESIÓN 1

Aspectos básicos de la empresa y la contabilidad	76
1.1. Aspectos básicos de la empresa y la contabilidad	76
1.2. La empresa y la contabilidad	77
1.3. La contabilidad	81
1.4. Propósito y naturaleza de la Contabilidad	84
1.5. Obligación de llevar contabilidad	86
1.6. La ecuación contable	90

SESIÓN 2

Principios de contabilidad generalmente aceptado	91
2.1. Principios de contabilidad generalmente aceptados (PCGA). Definición ...	91
2.2. Propósito de los estados financieros	95
2.2. Principios de la partida doble	96
2.3. Elementos de los estados financieros.....	106

SESIÓN 3

Plan de cuentas.....	104
3.1. Plan de cuentas descripción de cuentas	104
3.2. Funcionamiento de las cuentas	106
3.3. Documentos comerciales.....	109

.....
SESIÓN 4

Generalidades del activo - pasivo117

4.1. Clasificación de las cuentas contables117

4.2. Activos117

4.3. Pasivo123

4.4. Patrimonio124

4.5. Cuentas del balance general126

4.6. Estados financieros129

Tributación

SESIÓN 1

La tributacion en ecuador y los deberes formales.....138

1.1. Tributación. Generalidades138

1.2. Los Tributos.....139

1.3. La Cultura Tributaria en Ecuador y los Deberes Formales140

1.4. Inscribirse en los registros pertinentes (RUC-RISE).....141

1.5. Solicitar los permisos previos que fueren del caso143

1.6. Llevar los libros y registros contables151

1.7. Presentar las declaraciones correspondientes152

1.8. Cumplir con los deberes específicos que la ley tributaria establezca156

SESIÓN 2

El impuesto al valor agregado (IVA). Aspectos teóricos.....161

2.1. Base Legal, Objetivo del impuesto.....161

2.2. Transferencias No Objeto de Impuesto.....162

2.3. Bienes gravados con tarifa 0%162

2.4. Servicios tarifa 0%.....165

2.5. Crédito tributario.....167

SESIÓN 3

Impuesto al valor agregado (IVA). Casos Prácticos	169
3.1. Caso práctico 1:	169
3.2. Taller iva teórico.....	170
3.3. Caso práctico 2	174

SESIÓN 4

Declaracion y pago de impuestos iva para personas no obligadas a llevar contabilidad	176
4.1. Declaración y Pago	176
4.2. Retenciones de IVA - Agentes de Retención	176
4.3. Porcentajes de retención.....	177
4.4. Caso práctico registro y declaración de IVA.....	179
4.5. Concepto(s) Clave(s)	181

Plan de negocio

SESIÓN 1

Plan de marketing	191
1.1. Plan de Marketing. Descripción de la empresa.....	191
1.2. Detalle de la ubicación del negocio	192
1.3. Descripción del área geográfica	192
1.4. Segmento del mercado	192
1.5. Comparación del precio con la competencia	192
1.6. Asignación del precio de venta.....	193
1.7. Estimación de la venta anuales utilizando el mes como unidades de venta.....	193
1.8. Acciones promocionales para generar las ventas	194
1.9. Costo de promoción del producto.....	194
1.10. Investigación de mercado	194



SESIÓN 2

Plan de producción	195
2.2. Descripción del proceso de producción	195
2.3. Detalle de herramientas e infraestructura	196
2.4. Vida útil de los activos	196
2.5. Diseño del negocio	197
2.6. Requerimiento de materia prima y materiales	198
2.7. Costo de mano de obra	199
2.8. Costos indirectos de fabricación	199
2.9. Costo y producción	200

SESIÓN 3

Plan de recursos humanos.....	201
3.1. Plan de Recursos Humanos. Estructura organizacional de la empresa	201
3.2. Organigrama de la empresa	202
3.3. Matriz de Gantt (En semana)	202
3.4. Gastos preliminares	202
3.5. Gastos administrativos	203

SESIÓN 4

Plan de finanzas	204
4.1. Finanzas. Estructura de la inversión	204
4.2. Estado de pérdida y ganancias	205
4.3. Flujo de caja	206
4.4. Balance general	208
4.5. Punto de equilibrio	209

1ª Edición

**MANUAL METODOLÓGICO
PARA EL DESARROLLO DE**
CAPACITACIONES A
ASOCIACIONES PRODUCTIVAS
Y PEQUEÑOS EMPRENDIMIENTOS

índice
índice

TABLAS



Tabla 1. Evolución de la contabilidad	83
Tabla 2. Registro de ventas-compra	89
Tabla 3. Declaración del impuesto a la renta	89
Tabla 4. Estructura y análisis del ciclo contable.....	108
Tabla 5. Ejemplo de registro contable	127
Tabla 6. Ejemplo de registro contable	128
Tabla 7. Fechas de pago del IVA	153
Tabla 8. Fechas de pago del IVA.....	154
Tabla 9. Fecha de vencimiento semestral	155
Tabla 10. Fracciones básicas	156
Tabla 11. Fracciones básicas.....	156
Tabla 12. Plazos para declarar impuestos.....	169
Tabla 13. Ficha matriz para el análisis competitivo del producto....	192
Tabla 14. Matriz de Unidades físicas (unidades de producción)....	193
Tabla 15. Matriz Unidades de producción (expresadas en USD)...	193
Tabla 16. Matriz Costo de promoción del producto.....	194
Tabla 17. Matriz Descripción del proceso de producción y servicios	196
Tabla 18. Matriz Herramientas e Infraestructura.....	196
Tabla 19. Matriz vida útil de los activos	197
Tabla 20. Matriz cálculo de la depreciación anual	197
Tabla 21. Matriz requerimiento materia prima y materiales	198
Tabla 22. Resumen de las matrices.....	199
Tabla 24. Matriz costos indirectos de fabricación	200
Tabla 25. Matriz costo y producció.....	200
Tabla 26. Matriz de Gantt.....	202
Tabla 27. Matriz de gastos preliminares.....	203
Tabla 28. Matriz de gastos administrativos	203
Tabla 29. Matriz estructura de la inversión	205
Tabla 30. Estado de pérdidas y ganancias	206
Tabla 31. Flujo de caja	206
Tabla 32. Matriz viabilidad económico-financiera	207
Tabla 33. Matriz Balance general	208
Tabla 34. Matriz punto de equilibrio.....	210

1ª Edición

**MANUAL METODOLÓGICO
PARA EL DESARROLLO DE**
CAPACITACIONES A
ASOCIACIONES PRODUCTIVAS
Y PEQUEÑOS EMPRENDIMIENTOS

PRELIMINARES
GUÍA DE LECTURA



.....

Revisión general de las actividades de la guía metodológica

La presente guía ofrece un conjunto de pautas para realizar las actividades de capacitación. En el presente formato se usa una serie de símbolos con la intención de ofrecer a el/la facilitador/a una ayuda gráfica que facilite la presentación de la actividad. La siguiente es una lista de los símbolos utilizados.

Símbolo de las actividades de la Guía de el/la Facilitador/a

Cuadro de información: Este cuadro aparece al inicio de cada actividad.

Objetivos: Lista de las acciones que se espera realizar con los pasos de la actividad.

Preparación: Lista de acciones o materiales que se debe preparar antes de poder presentar la actividad. En este caso se trata de materiales específicos, ya que de manera general en todas las sesiones se utilizan computadores personales, proyector, pizarra, tiza líquida y la guía metodológica, además de la nómina de participantes.

Duración: Un estimado de tiempo necesario para implementar todos los pasos diseñados en la actividad.

En cada capítulo de la presente guía se manejan los temas de género e interculturalidad aplicados a la temática en cuestión.

1ª Edición

MANUAL METODOLÓGICO PARA EL DESARROLLO DE

CAPACITACIONES A
ASOCIACIONES PRODUCTIVAS
Y PEQUEÑOS EMPRENDIMIENTOS

CAPÍTULO I MICROFINANZAS



.....

Prefacio

En el Ecuador, el sector de las microfinanzas ha venido creciendo y evolucionando notablemente, generando una fuerte competencia entre los actores dedicados a este segmento ya que se han desarrollado una gran cantidad de instituciones especializadas en estos servicios, principalmente cooperativas, la importancia de estas instituciones radica en su contacto con grupos poblacionales de bajos ingresos que no poseen los requisitos que hasta hace poco exigía la banca tradicional, quienes miran en estas instituciones la posibilidad de recibir apoyo financiero para iniciar sus actividades económicas. Las microfinanzas tienen que ver con servicios financieros de consumo, transferencias de remesas, seguros, depósitos en cuentas de ahorro, tarjetas de débito, programas especiales de ahorro, crédito para adquisición de activos, crédito para la vivienda, pago de servicios e impuestos y otros servicios destinados a hogares con bajos ingresos que tradicionalmente no han tenido acceso al sistema financiero.

Las operaciones de microfinanzas son actividades que están expandiéndose dentro de todo el mundo por su gran dinamismo en cada uno de los países, particularmente en aquellos en vías de desarrollo. Los resultados exitosos de la actividad microfinanciera han dado lugar, en los últimos años, a la inclusión del microcrédito como un elemento central en las estrategias de lucha contra la pobreza. Aunque el crédito por sí solo no es suficiente para impulsar el desarrollo económico, permite que agentes de bajos recursos adquieran su activo inicial y utilicen su capital humano y productivo de manera eficiente.

El sector de las microfinanzas en el Ecuador está integrado por Bancos Privados, Sociedades Financieras, Mutualistas, Cooperativas de Ahorro y Crédito, reguladas por la Superintendencia de Bancos y Seguros; Cooperativas de Ahorro y Crédito, bajo la regulación de la Dirección de Cooperativas del Ministerio de Bienestar Social, Organismos no Gubernamentales y Estructuras Financieras Locales, como: instituciones de hecho de diversa denominación, sean estas cajas solidarias, cajas de ahorro y crédito, sociedades populares de inversión, entre otras.

Manual metodológico para el desarrollo de capacitaciones

Los objetivos del módulo “Microfinanzas” incluyen las siguientes destrezas:

TÍTULO	OBJETIVOS
Sesión 1: Las Microfinanzas origen y evaluación	Conocer las generalidades del origen y evaluación de las microfinanzas en el Ecuador.
Sesión 2: Las Microfinanzas como herramientas de desarrollo	Investigar las diferentes aproximaciones teóricas a las nociones de desarrollo local y microfinanzas para establecerlas como herramientas de atención a las necesidades socioeconómicas de las personas con escasos recursos.
Sesión 3: Importancia de las Políticas públicas para las Microfinanzas	Comprender la importancia de las políticas públicas dentro del Ecuador para el apoyo de las microempresas.
Sesión 4: La Bancarización en las Microfinanzas	Analizar el grado de acceso de la población a los servicios financieros y al crédito dentro de una ciudad, país, o región.

Aproximaciones conceptuales

Una visión histórica Las ideas y conceptos de microfinanzas son de vieja data; existen experiencias de ahorros informales y grupos de crédito desde el siglo XV². Alrededor del 1800 surgió el modelo de finanzas cooperativas, desarrollado en Alemania por Friedrich Wilhelm Raiffeisen. Ese modelo, adaptado, se aplicó en los primeros años del siglo XX en las zonas rurales de América Latina. Entre 1950 y 1970, en un esfuerzo por expandir el acceso al crédito agrícola, se crearon instituciones financieras estatales, que perdieron parte o la totalidad de su capital por la aplicación de tasas subsidiadas que no cubrían sus costos. En 1970 surgió el concepto de microcrédito como iniciativa para otorgar créditos pequeños a asociaciones de mujeres microempresarias. En la década de los 80 hubo importantes avances en las metodologías de microcrédito, llegando a modelos sostenibles con amplia cobertura. En los 90, el término microcrédito comenzó a reem-

a asociaciones productivas y pequeños emprendimiento

plazarse por el de microfinanzas. Y en los últimos años se profundizó la tendencia, entre las Instituciones de Microfinanzas (IMFs), destinadas a ampliar su modelo de negocios (monoproducto a multiproducto, aprovechando las economías de ámbito, microcrédito a microfinanzas, de lo urbano a lo rural). Esto fue posible por la confluencia de diversos factores. En primer lugar, el impulso a la regulación-supervisión de la actividad microfinanciera, por parte de autoridades especializadas, les dio la posibilidad de reducir sus costos de fondeo y ofrecer un menú más completo de servicios, incluyendo el pago de remesas, colecturías, etc. Además, creó la posibilidad de ofrecer productos de ahorro. En segundo lugar, las IMFs comenzaron a ampliar su cobertura geográfica y diversificaron su riesgo de cartera para atender un segmento mayor de potenciales clientes, superando una creciente saturación del mercado en zonas urbanas. Así lograron aumentar su cartera de colocaciones en el área peri-urbana y rural, así como los sectores atendidos. En este proceso innovaron su metodología y su tecnología de trabajo para atender a agentes económicos más complejos, dedicados a actividades de los sectores primario, secundario y terciario. En la mayoría de casos, las instituciones que se regularon, comenzaron a atender operaciones de mayor tamaño, incorporando no solo a microempresarios sino a pequeñas empresas con problemas de acceso al sistema financiero tradicional.

Género Feminismo

El feminismo es un movimiento de mujeres que inicia sus actividades al final del siglo XVIII con el objetivo de igualar los derechos del hombre-mujer, el movimiento nace para luchar que exista la igualdad de género entre los seres humanos.

El feminismo es la agrupación de mujeres para tomar conciencia de las igualdades que tienen las mujeres para no ser explotadas ni excluidas dentro de la dirección del proceso de dirección o administración de las Pymes.

Manual metodológico para el desarrollo de capacitaciones

Las mujeres actualmente tienen acceso a servicios financieros mediante instituciones microfinancieras (IMF) especializadas, bancos, organizaciones no gubernamentales (ONG) y otras instituciones financieras no bancarias. Estas mujeres constituyen casi un 74% de la población de bajos recursos del mundo que ahora reciben servicios por parte de instituciones de microfinanzas. La mayoría de estas mujeres tienen acceso al crédito para invertir en negocios propios que ellas mismas operan. La gran mayoría de ellas tiene un excelente registro de pago, a pesar de las carencias diarias que enfrentan. Contrario al saber convencional, ellas han demostrado que es una muy buena idea otorgar préstamos a los pobres y a las mujeres.

Aunque el acceso de la mujer a los servicios financieros se ha incrementado sustancialmente durante los pasados 10 años, su habilidad de beneficiarse de este acceso a menudo está todavía limitada por las desventajas que sufren debido a su género. Algunas IMF están ofreciendo un porcentaje cada vez menor de préstamos a las mujeres, aun cuando estas instituciones crecen y ofrecen nuevos productos crediticios. Otras han encontrado que, en promedio, los montos de préstamos a mujeres son más pequeños que aquellos para hombres, aun cuando pertenezcan al mismo programa de crédito, a la misma comunidad y al mismo grupo de prestatarios. Algunas diferencias en el monto de los préstamos pueden ser el resultado de la mayor pobreza de las mujeres o la más limitada capacidad de las empresas de las mujeres para absorber el capital. Pero pueden también indicar una más amplia discriminación social hacia la mujer, la cual limita las oportunidades disponibles para ellas, cuestionando si los programas de desarrollo a través de los microcréditos debieran esforzarse más en abordar estos temas. Y cuando observamos el liderazgo de muchas IMF vemos muy pocas mujeres. Sus contribuciones sean para establecer la visión de diseñar productos y servicios o implementar programa. Así, a medida que la industria adquiere mayor sofisticación en el desarrollo de productos y servicios enfocados, tiene sentido prestar atención en el enfoque en la mujer.

SESIÓN 1: Las microfinanzas: origen y evolución

Objetivo

Conocer el origen de las microfinanzas y su evolución a través del tiempo.

Preparación/Materiales

Imágenes referentes a la evolución histórica de las microfinanzas en el mundo y en Ecuador.

Duración

240 minutos

1.1. Las Microfinanzas origen y evolución

Esta sección analiza desde una perspectiva histórica la evolución de las microfinanzas (con especial referencia a los microcréditos) a lo largo de su historia, centrándose especialmente en la evolución de sus instituciones y en su influencia en el desarrollo de las sociedades.

En el mundo entero la historia del Banco Grameen en Bangladesh, fundado por el profesor Muhammad Yunus, director de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Chittagong es conocida y considerada como un hito importante en el desarrollo de las microfinanzas a nivel mundial en el siglo XX. El profesor Yunus se dio cuenta que la actividad financiera estaba alejada de la realidad por lo que busco una solución concreta a los problemas cotidianos de los pobres ya que estos tenían que repartir sus ganancias con los usureros por la gran dependencia con ellos para comprar su materia prima, dejando al final muy poco dinero para su subsistencia. Con este antecedente Yunus busco a los bancos locales para desarrollar programas de pequeños créditos, pero la negativa de éstos fue rotunda, decidiendo comenzar los préstamos con sus propios ahorros. Con 27 dólares comenzó lo que se convertiría en 1979 en el Banco Grameen Bank que atiende a más de 3.7 millones de clientes y que ahora es usado por muchos como el modelo de las microfinanzas para los más pobres.

Però este no es único ni el más antiguo antecedente a nivel mundial pues partiendo del mismo principio en el siglo XVII, en 1618 se fundó en Holanda el “Banco de los Pobres” y en el siglo XVIII, en Irlanda se crearon asociaciones de beneficencia especializadas en créditos sin interés, destinados a los pobres. En el siglo XIX, estas asociaciones cambiaron su nombre a “Loan Funds” y fueron autorizadas de cobrar intereses y recibir ahorros. Así para 1840 casi 300 de ellas atendían al 20% de familias irlandesas. La desaparición de estas se da en 1843, luego de que el gobierno instauró una tasa tope de interés que a la larga provocó su desaparición. En 1801 la ciudad de Hamburgo puso en marcha las primeras cajas de ahorro en el continente europeo, las mismas que se dedicaban al ahorro y al crédito. La metodología utilizada en todas las anteriores - al igual que el Banco Grameen - usaba la presión solidaria en caso de retraso en el pago.

Aunque es a mediados del siglo XIX cuando Frédéric Guillaum Raiffeisen, desarrolló poco a poco la idea cooperativa, creando la primera cooperativa Raiffeisen en 1864, bajo el modelo prototipo de sociedades de crédito agrícola que todavía existen bajo una forma apenas modificada. El fenómeno provocó que de 1885 a 1914, en Alemania, el número de cooperativas rurales basadas en ese modelo aumentara de 245 a más de 15000, siendo este un importante punto de partida del cooperativismo, aunque la mayor parte de quienes han escrito la historia del cooperativismo, concuerdan en señalar como su punto de partida el año 1844 en que se funda la célebre cooperativa de Rochdale en Inglaterra.

En África, Asia y también en América Latina, las microfinanzas también existen desde hace mucho tiempo a través, entre otros, de las mutualidades. Este sistema tradicional agrupa a amigos o conocidos que deciden ahorrar regularmente un monto fijo y cada uno por turnos tiene el derecho de utilizar ese dinero.

En América Latina la historia moderna de las microempresas y su financiamiento empieza en la década de los años setenta. Una de las primeras oportunidades en que se encuentra el concepto de microcrédito en

Manual metodológico para el desarrollo de capacitaciones

América Latina es en el año 1972 con el “Projeto Uno” en Recife Brasil, que comenzó con crédito para capital de trabajo.

De la misma forma los organismos financieros multilaterales se vieron contagiados de este “boom”, como el Banco Interamericano de Desarrollo (BID) que cambio su visión del crédito a partir de 1978 cuando hizo su primera operación de microcrédito con un programa llamado “Pequeños Proyectos”.

Los bancos internacionales como el J.P. Morgan también entran en el negocio y crean instituciones financieras dedicadas a las microfinanzas como Citicorp que comenzó operaciones en el 2004, o la Fundación del BBVA para las microfinanzas. Por su parte existen también instituciones financieras que desde su inicio se dedicaron al microcrédito como ProCredit, Banco Sol en Bolivia y Compartamos en México estas dos últimas que partieron del trabajo de ONGs y otras que aún son ONGs, como Women’s World Banking, y Pro Mujer.

Siendo todo lo anterior el punto de partida, el interés alrededor del mundo cambio de ser la microempresa, a ser el microcrédito y más recientemente las microfinanzas con una gama de servicios financieros, crédito de consumo, transferencias de remesas, seguros, depósitos en cuentas de ahorro, tarjetas de débito, programas especiales de ahorro, crédito para adquisición de activos, crédito para la vivienda y otros servicios. En todo el mundo se puede decir que la conciencia social que fue el origen del microcrédito y la microempresa pasó a ser un negocio de alta competencia llamado microfinanzas.

1.2. La evolución de las microfinanzas en Ecuador

El Ecuador una de las primeras manifestaciones de instituciones microfinancieras es la Compañía de Préstamos y Construcciones de Guayaquil, fundada en el año 1910 que sería la primera sociedad de personas, formada en el país bajo el sistema cooperativo.

Pero al igual que a nivel mundial, hace 20 años, en el Ecuador las microfinanzas exclusivamente estaban formadas por ONGs, creadas por

a asociaciones productivas y pequeños emprendimiento

gobiernos y/o organismos internacionales. Su finalidad era la asistencia social a través de programas como: desarrollo de comunidades, equidad de género, bienestar económico de los más pobres entre los pobres y otros en los cuales la tasa de interés era subsidiada. Con el paso del tiempo algunos de estos programas comenzaron a cobrar la tasa de interés de mercado o una muy cercana, a tener esquema de pagos puntuales con mecanismos de promoción y disciplina de pago buscando principalmente bajos costos administrativos. Desde este momento las instituciones de microfinanzas trataron no sólo de beneficiar a sus clientes, sino que comenzaron a funcionar como organismos de servicios financieros, administrando y manejando los fondos como instituciones financieras para obtener los mejores beneficios.

Incluso el banco central en su afán de incrementar la eficiencia y el impacto del mercado crediticio sobre el desarrollo económico y social, en el 2005 busco la creación de un Sistema de Fondos para la Estabilización y el Desarrollo, y otro Fondo Nacional de Microfinanzas, que tenían como objetivo incrementar la competencia en el segmento de crédito microfinanciero, con la finalidad de reducir las tasas de interés vigentes en este segmento crediticio y mejorar la profundización financiera en áreas urbano marginales y rurales. Para cumplir con los objetivos descritos, el Banco Central del Ecuador (BCE) se enfocó en el desarrollo de los siguientes proyectos específicos:

- La Integración al Sistema de Pagos del BCE a las Cooperativas de Ahorro y Crédito Reguladas y no Reguladas como Mecanismo para Mejorar la Distribución y Utilización de los Recursos de las Remesas de Trabajadores Migrantes del Ecuador a desarrollarse con apoyo financiero del FOMIN (Fondo Multilateral de Inversiones) – Banco Interamericano de Desarrollo (BID);
- Fondo Nacional de Microfinanzas y Fondo de Capacitación y Fortalecimiento en forma conjunta con el Ministerio de Economía y Finanzas (MEF), y

1.4. El rápido crecimiento de las microfinanzas

Estadísticas anteriores de la Superintendencia de Bancos muestran más claramente el dinamismo del sector. En diciembre del 2000, sólo había 26 Cooperativas de Ahorro y Crédito (COAC) reguladas; sin embargo, las modificaciones al marco legal impulsaron un proceso de regulación que resultó en el ingreso de catorce nuevas COAC reguladas, también se realizaron dos fusiones y una liquidación. Para junio del 2006 había 36 cooperativas reguladas, y unas 20 en proceso de regulación con la SBS.

De la lista publicada el 15 de diciembre del 2008 por la Superintendencia de Bancos de las instituciones controladas y supervisadas permanentemente por la Superintendencia de Bancos y Seguros nos muestra que existen:

a) 25 bancos

Amazonas, Austro, Bolivariano, Capital, Citybank, COFIEC, Comercial de Manabí, Del Bank, Finca, General Rumiñahui, Guayaquil, Internacional, Litoral, Lloyds Bank, Loja, Machala, MM Jaramillo Arteaga, Pacifico, Pichincha, Procredit, Produbanco, Solidario, Sudamericano, Territorial y Unibanco; 39 Cooperativas de Ahorro y Crédito 11 de Junio, 15 de Abril, 23 de Julio, 29 de Octubre, 9 de Octubre, Alianza del Valle, Andalucía, Atuntaqui, CACPE BIBLIAN, CACPE PASTAZA, CACPECO, Calceta, Cámara de Comercio de Quito, Chone Ltda., CODESARROLLO, Comercio, COOPAD, Cotocollao, El Sagrario, Financoop, Guaranda, Jardín Azuayo, Jesús del Gran Poder, Juventud Ecuatoriana Progresista, La Dolorosa, Manuel Esteban Godoy Ortega, Metropolitana, Nacional, Oscus, Pablo Muñoz Vega, Padre Julián Lorenta, Progreso, Riobamba, San Francisco, San Francisco de Asís, San José, Santa Ana, Santa Rosa y Tulcán;

b) 10 Sociedades Financieras:

CONSULCREDITO, Dinners Club, Fidasa, Firesa, Global, Interamericana, LEASINGCORP, PROINCO, UNIFINSA Y VAZCORP; y,

c) 4 Mutualistas:

Ambato, Azuay, Imbabura y Pichincha.

La magnitud de este incremento en el número de instituciones microfinancieras se puede fundamentar en las estimaciones que existe un mercado potencial de microfinanzas que podría alcanzar los 2,000 millones de dólares⁶ con tasas de crecimiento promedio del crédito a las microempresas que supera el 100% en los últimos años, promedio superior a otros destinos como de consumo, vivienda y la cartera comercial.

Además, todo este dinamismo y crecimiento se puede explicar en gran medida por un estudio realizado por la Agencia para el Desarrollo Internacional de los Estados Unidos de América para el Proyecto SALTO/USAID-Ecuador; donde se indica que el crecimiento de la microempresa es reciente, pues la mayoría de las microempresas son relativamente jóvenes, cincuenta por ciento de las mismas empezaron desde 1999 y el 20% durante 2003 y la primera mitad del 2004⁷. Aunque los factores que dieron lugar a esto son muy amplios y tienen influencias internacionales dentro del periodo estudiado, podemos partir de la severa crisis financiera y económica en los años 1999 y 2000 que sufrió el Ecuador con muchas quiebras bancarias y reducciones de personal en el sector público. Tomando en cuenta lo anterior el Proyecto SALTO/USAID-Ecuador indica esto como la causa diciendo: “La hipótesis de que esto se reflejaría en la apertura de nuevas microempresas por parte de las personas que habían perdido sus empleos o que habían sido incapaces de encontrar empleo debido a la crisis y se volverían a las microempresas para sobrevivir es por lo menos consistente con los datos. La poca antigüedad de las microempresas también puede reflejar el número creciente de las personas que entran al mercado laboral relativo al número de las que entran a los empleos creados en el sector asalariado formal”

.....

1.5. Microfinanzas

De las instituciones indicadas en este extracto de la ley, aquellas que mayor crecimiento han tenido y que mayor representatividad tienen dentro de las microfinanzas sin duda son las cooperativas de ahorro y crédito. Para estas la ley establece restricciones a sus actividades, indicando que:

Art. 2.- Las asociaciones mutualistas de ahorro y crédito para la vivienda y las cooperativas de ahorro y crédito que realizan intermediación financiera con el público, no podrán efectuar las siguientes operaciones:

- a) Las mencionadas en las letras j), m), t) y v) del artículo 51 de esta ley; y,
- b) Las cooperativas de ahorro y crédito, que realizan intermediación con el público, quedan prohibidas de realizar las operaciones constantes en las letras i) y q) del artículo 51 de esta ley.

Es decir, de todas las actividades autorizadas por la ley general de instituciones financieras, las cooperativas no podrán realizar las siguientes:

- i) Negociar documentos resultantes de operaciones de comercio exterior;
- j) Negociar títulos valores y descontar letras documentarias sobre el exterior, o hacer adelantos sobre ellas;
- m) Efectuar por cuenta propia o de terceros, operaciones con divisas, contratar reportas y arbitraje sobre éstas y emitir o negociar cheques de viajeros;
- q) Efectuar operaciones de arrendamiento mercantil de acuerdo a las normas previstas en la ley;
- t) Comprar o vender minerales preciosos acuñados o en barra;

v) Garantizar la colocación de acciones u obligaciones;

Todo este marco legal busca en gran medida la finalidad con la que fueron creadas dichas instituciones, es decir el beneficio social y el mejoramiento de calidad de vida de sus miembros.

1.6. Concepto

En su gran mayoría los autores que hablan de las microfinanzas se refieren dentro de su definición a los productos que ofrecen las instituciones microfinancieras, para luego indicar el valor social que representa en la economía, sin embargo, una definición general sería la de Tomas Miller-Sanabria principal oficial de inversiones del Fondo Multilateral de Inversiones del BID –Washington, D.C. – quien indica:

“Se entiende por microfinanzas la provisión de servicios y productos financieros de pequeño tamaño demandados por microempresas, los empleados de éstas y en general por los segmentos pobres de la sociedad”.

La definición es muy acertada y sumamente general de las microfinanzas, en las que se abarcan toda una gama de servicios financieros incluyendo crédito de consumo, transferencias de remesas, seguros, depósitos en cuentas de ahorro, programas especiales de ahorro, crédito para adquisición de activos, crédito para la vivienda y otros servicios. Pero sin duda el término microfinanzas es asociado con el de microcrédito que es su principal producto, en el que se incluye préstamos pequeños de corto y mediano plazo para el financiamiento de actividades productivas de pequeña escala.

Por todo ello la ley establece una definición de los principales beneficiarios de las microfinanzas como son las microempresas, la misma que ha ido variando a través de los años en la legislación ecuatoriana; así según Decreto Ejecutivo 107 con fecha 14 de enero de 1993, se define a la microempresa como:

a asociaciones productivas y pequeños emprendimiento

La “unidad económica operada por personas naturales, jurídicas o de hecho formales o informales, de autoempleo o que tengan hasta 10 colaboradores y con un capital de trabajo de hasta USD 20.000, que no incluya inmuebles y vehículos que sean herramientas de trabajo, registradas en una organización gremial microempresarial y que se dedican a actividades de producción, comercio o servicios, en los subsectores de alimentos, cerámico, confecciones, textil, cuero y calzado, electrónico, gráfico, químico, plástico, materiales de construcción, maderero, metalmecánica, profesionales, transporte, restaurantes, hotelería y turismo, ecológicos, cuidado de carreteras o mantenimiento vial, y otras actividades afines.”

Aunque la definición abarca una amplia gama de actividades económicas, su enunciado se ha ido reformando hasta llegar a la definición legal de microempresa presentada en el Decreto Ejecutivo N° 2086 del 28 de septiembre de 2004. Esta definición contempla lo siguiente:

“Entiéndase por microempresa la unidad económica operada por personas naturales jurídicas o de hecho, formales o informales, que tiene las siguientes características:

- Actividades de producción, comercio o servicios, en los sub-sectores de alimentos, cerámico, confecciones -textil, cuero y calzado, electrónico- Radio - TV, gráfico, químico-plástico, materiales de construcción, maderero, metalmecánica, profesionales, transporte, restaurantes, hotelería y turismo, ecológicos, cuidado de carreteras y otros afines.
- Actividades de autoempleo o que tengan hasta 10 colaboradores.
- Actividades con un capital de trabajo de hasta veinte mil dólares de los Estados Unidos de América (USD 20.000,00), que no incluya inmuebles y vehículos que sean herramientas de trabajo”
- De esta forma se establece las características de quien debe ser el principal cliente de las microfinanzas, siendo importante también conocer las características básicas de su principal producto, el microcrédito, el cual según definición de la SBS es:

Manual metodológico para el desarrollo de capacitaciones

“todo crédito concedido a un prestatario, sea persona natural o jurídica, o a un grupo de prestatarios con garantía solidaria, destinado a financiar actividades en pequeña escala, de producción, comercialización o servicios, cuya fuente principal de pago la constituye el producto de las ventas o ingresos generados por dichas actividades, adecuadamente verificados por la institución del sistema financiero prestamista” (Junta Bancaria, Resolución 457 del 2002).

Adjunto a esta definición se dispuso además que el límite máximo para considerarlo microcrédito es de 20.000 dólares y que las ventas no sean mayores a 100.000 dólares; junto con que el solicitante no necesita presentar estados financieros, sino que la IMF deberá evaluar su capacidad de pago y la estabilidad de su fuente de recursos, y establecerá el monto del crédito mediante la aplicación de tecnología crediticia específica en microfinanzas.

.....

SESIÓN 2: Las microfinanzas como herramienta de desarrollo

Objetivo

Ofrecer una visión de conjunto de las microfinanzas como nueva herramienta para promover el desarrollo rural.

Preparación/Materiales

Representación esquemática en forma de diagrama y mapa conceptual para la mejor comprensión de la temática.

Duración

240 minutos

2.1. Las Microfinanzas como herramienta de desarrollo

Se ofrece una visión de conjunto de las microfinanzas como nueva herramienta para promover el desarrollo rural. Además se analizan los distintos rasgos de la microfinanzas, concepciones y oportunidades que caracterizan los esfuerzos para maximizar cobertura, alcanzar sostenibilidad económica de las instituciones, consecución de sus objetivos sociales y conseguir el mayor impacto en la vida de los pobladores rurales.

2.2. Cuál es el problema que pretenden resolver las microfinanzas?

Sin duda el principal problema de América Latina es el aumento desmesurado de la pobreza que se ha convertido en uno de los males de la sociedad, frente a esto las microfinanzas nacen como una solución que puede contribuir en gran medida a los pobres que en su gran mayoría conllevan implicaciones de hambre, mortalidad infantil, enfermedades y desigualdades sociales ligadas a la situación de pobreza, por lo que se le ha considerado uno de los principales males de la sociedad del Siglo XXI.

Frente a este panorama los movimientos sociales e instituciones públicas y privadas de desarrollo han ido generando en los últimos años alternativas de cooperación cada vez con mayores adeptos. De esta manera se comienza a hablar de una “economía solidaria” definida como:

“La Economía Solidaria corresponde a un conjunto de actividades económicas – producción, distribución, consumo, ahorro y crédito – organizadas bajo una forma de autogestión, esto es, por propiedad colectiva de los medios de producción de bienes o prestación de servicios y por la participación democrática de los miembros de la organización o emprendimiento en las decisiones. Las características de la economía solidaria, están presentes en diversas organizaciones económicas colectivas como las cooperativas, las empresas recuperadas y autogestionadas, las asociaciones de producción, las redes de comercialización, microcréditos y los bancos comunitarios, entre otros. La economía solidaria se define como una política de desenvolvimiento y un instrumento de enfrentamiento ante la exclusión y la precarización del trabajo, sustentada en formas colectivas de generación de trabajo y renta, y articulada a los procesos participativos y sustentables de desenvolvimiento local. Con el aumento de la informalidad en las relaciones de trabajo en la mayor parte de los países latinoamericanos, la economía solidaria ha adquirido un papel y una presencia relevantes.

En conclusión el nacimiento y expansión de las instituciones microfinancieras proviene de una deficiencia del mercado que dejaba de lado a un segmento importante con clientes de características insospechadas hace algunos años, haciendo que las instituciones financieras evolucionen hacia la búsqueda de la maximización de beneficio a través de las microfinanzas como un buen negocio, mientras que los gobiernos le apuntan a esto como un mecanismo para alivianar los problemas de pobreza con una oportunidad adicional de mejorar la economía de los países.

2.3. Cómo ayudan las microfinanzas al desarrollo?

La existencia de las microfinanzas es de alguna manera un indicador de la informalidad y la pobreza, las cuales podemos y debemos corregir si queremos que este sector haga una contribución al mejoramiento de la calidad de vida el cual es su objetivo, por ello es necesario el progreso de los productos microfinancieros que proporcionen las condiciones necesarias para cumplir este objetivo. Así, el producto que mejor se adapta a este objetivo es el microcrédito destinado a las actualmente llamadas Pymes (Pequeñas y Medianas Empresas). Pero es importante diferenciar entre el crédito para el crecimiento empresarial, la mejora en la productividad y la creación de empleo, y el crédito para amortiguar la pobreza. Sin embargo, si tomamos una definición del libro “Desarrollo a Escala Humana” de Manfred Max-Neef que expresa:

“Este trabajo propone, como perspectiva que permita abrir nuevas líneas de acción, un Desarrollo a Escala Humana. Tal desarrollo se concentra y sustenta en la satisfacción de las necesidades humanas fundamentales, en la generación de niveles crecientes de auto dependencia y en la articulación orgánica de los seres humanos con la naturaleza y la tecnología, de los procesos globales con los comportamientos locales, de lo personal con lo social, de la planificación con la autonomía y de la sociedad civil con el Estado”.

Podemos interpretar entonces el desarrollo como mejora de la calidad de vida de la población a través del acceso a recursos tanto económicos como de salud, educación e integración social. Es aquí donde la contribución de las microfinanzas es amplia, aunque el problema viene de la misma microempresa y el entorno que la rodea pues muchos de los beneficiarios de los microcréditos se dedica hacer lo mismo toda la vida y ni siquiera saben cuál es el futuro del mercado para su producto o servicio. No piensan en aprovechar sus recursos, ni en crecimiento económico, sino solo trabajan para subsistir. Por ello el microcrédito acompañado de servicios de desarrollo gerencial y de un entorno político favorable a la subsistencia conducirá a un verdadero desarrollo y crecimiento.

Manual metodológico para el desarrollo de capacitaciones

Un pequeño ejemplo con este tipo de programas proviene del BID con los artesanos de Otavalo. Pues cuando se analizó la operación solicitada por los mismos se dieron cuenta que todos los artesanos sabían hacer lo mismo, querían hacer lo mismo y para colmo eran artesanías que tenían un mercado muy limitado y competido, entre ellos mismo. En vez de darles el crédito el BID les dio una donación y apoyo para que hicieran inteligencia de mercado y diseñaran nuevos productos que tuvieran mercado, en particular el de exportación. Una vez completada esta fase, se volvió a apoyarlos, esta vez con crédito y apoyo técnico para la comercialización internacional.

Así la contribución de las microfinanzas al desarrollo de un país depende del desempeño de los intermediarios financieros, los clientes de estas entidades y sus hogares, y los efectos de dicho desempeño en el ámbito local y nacional.

Los intermediarios financieros

Desde el punto de vista de los intermediarios financieros, la contribución está dada por el valor agregado del sector, representado principalmente por el rendimiento del trabajo y el capital frente a la inversión. En este sentido, el sector realiza una contribución al desarrollo nacional si como resultado de la actividad de intermediar recursos financieros se produce un valor adicional en términos de generación de empleo y rendimiento a los inversionistas. Si el sector genera ganancias y éstos las reinvierten sería evidencia suficiente de los efectos positivos de las microfinanzas en el país. Sin embargo, es evidente que la distribución de las ganancias entre los intermediarios financieros especializados y los microempresarios es inequitativa.

Los clientes

Desde el punto de vista de los clientes, la contribución de las microfinanzas se podría establecer en términos de indicadores; de empleo e ingreso, productividad y rendimiento de las empresas, así como de mejoramiento de la calidad de vida de los hogares que se financian

a asociaciones productivas y pequeños emprendimiento

con estas microempresas. Por ejemplo, para un microempresario, el impacto de tener acceso a un microcrédito estaría determinado por el rendimiento que el negocio genera por haber recibido el crédito, en comparación con los rendimientos o pérdidas que hubiera producido sin crédito. La dificultad radica primero, en poder establecer el desempeño del negocio sin acceso al crédito y segundo, en poder aislar el efecto del crédito de las demás variables que afectan a las empresas.

Nivel agregado

A nivel agregado, los efectos se podrían clasificar en el mejoramiento de la distribución y el efecto en el crecimiento económico resultado del eficiente manejo de los recursos. El efecto de distribución se establece comparando el número de clientes beneficiarios (personas de bajos ingresos, microempresarios, pequeños agricultores) del microcrédito, en comparación con los que hubiesen recibido si se financiaba proyectos grandes. Si la eficiencia y la distribución son óptimas se puede establecer fácilmente la dirección positiva de los resultados. Si por el contrario los dos efectos tienen dirección contraria, es decir se gana en distribución, pero no existe eficiencia o viceversa, será necesario entonces establecer que es más importante para los involucrados, si la eficiencia o la distribución.

Se puede decir entonces que intermediarios financieros, clientes y el nivel macro están interrelacionados y el desempeño de cada nivel afecta a los otros dos. Pero hay que tomar en cuenta que en las condiciones del entorno general también influye, como el sector externo, la política macroeconómica y las políticas sectoriales.

- El sector externo se refiere a las condiciones de los mercados de bienes y capital. Este componente tiene efecto en las entidades financieras a través de variables que afectan el riesgo del país, tales como las dificultades del país y/o de la región, que afectan el mercado internacional de capitales y las tasas a las que se puede tener acceso a financiamiento externo. Además, a través de las exportaciones se incrementa la entrada de divisas y de ingresos que

para los microempresarios y los pequeños productores agropecuarios son importantes debido a que generan demanda de los bienes y servicios que ellos producen.

- La política macroeconómica afecta a las entidades financieras a través de variables tales como inflación, déficit fiscal, reglamentación de flujos de capitales y encaje. La política macrofinanciera también afecta a la creación de las condiciones de estabilidad económica propicias para el aprovechamiento de los mercados.
- Las políticas sectoriales se refieren a las medidas dirigidas a sectores específicos y que pretenden solucionar problemas particulares, que a su vez tienen efecto en los costos y beneficios de los sectores en los que trabajan los clientes de las microfinanzas.

En cuanto a las entidades financieras, su origen, estructura y evolución afectan al entorno y los clientes. Un mal manejo de las entidades financieras puede resultar entre otros en una crisis de credibilidad en el sistema y corrida de ahorros, que tendría efectos negativos sobre las variables macro como se pudo observar en 1999. Por el contrario, un desempeño sólido de las entidades financieras puede atraer capital financiero que mejore la estabilidad. Por su parte, el desempeño de las entidades financieras y la capacidad que tienen de ofrecer productos que se ajusten a las necesidades de los clientes, afecta la posibilidad del sector productivo de realizar proyectos viables. Sin embargo, dados los múltiples aspectos involucrados en el éxito de una actividad productiva, es poco factible que el sólo producto financiero adecuado cree las condiciones para hacer exitoso un negocio. Pero la falta del elemento financiero puede impedir la realización de buenos negocios.

En cuanto a los clientes, por una parte, la capacidad de generar ingreso determinará la capacidad de pago y, por la otra, el desempeño de sus negocios indica sus necesidades y demanda de productos microfinancieros. Además, la posibilidad de obtener resultados en términos de crecimiento depende no sólo del desempeño de los pequeños

a asociaciones productivas y pequeños emprendimiento

productores y empresarios sino del mejoramiento de ingresos de los consumidores.

De esta forma el microcrédito ha permitido inyectar recursos a un sector que surge de las clases sociales pobres, dando empleo y mejorando las condiciones de vida de los más necesitados, resumido en un desarrollo tanto de la economía como de la vida de muchas clases sociales abandonadas.

2.4. Los rasgos distintivos de las microfinanzas

En muchos países, las microfinanzas continúan siendo vistas como un sector marginal y como un asunto de cooperantes, gobiernos, e inversionistas sociales. Sin embargo, la gente pobre constituye la mayoría de la población en los países en vías de desarrollo y un número abrumador continúa sin acceso a servicios financieros básicos. Pero para poder obtener su potencial completo de alcanzar a un número importante de personas pobres, las microfinanzas deben llegar a formar parte integral del sector financiero.

Al igual que el resto de la población, las personas pobres requieren de una amplia gama de servicios financieros que sean convenientes, flexibles, y de costos razonables. Dependiendo de las circunstancias, la gente pobre necesita no solamente crédito sino ahorros, transferencias en efectivo, seguros, entre otros. De esta forma el acceso a servicios financieros permitirá que las personas pobres tengan mayor capacidad para reducir su vulnerabilidad a choques externos y puedan invertir en más bienes. Las microfinanzas así permiten que los hogares pobres tengan un mejor manejo financiero, haciendo que vayan más allá de la sobrevivencia, para planear su futuro e invertir en mejor nutrición, mejores condiciones de vida, en la salud y educación de los niños. Sin embargo, la mayoría de personas pobres no tiene la oportunidad de acceder a servicios financieros por la escasez de intermediarios financieros competentes. La competitividad financiera es la habilidad de la institución microfinanciera de cubrir todos sus costos, ofrecer mejores productos y servicios que satisfagan las necesidades de los clientes,

Manual metodológico para el desarrollo de capacitaciones

y buscar nuevas alternativas para alcanzar a la población sin acceso, permitiéndole el mantenimiento continuo de los servicios financieros a los pobres, sin traducir sus costos en excesivas tasas de interés y otros cargos. La construcción de sistemas financieros para los pobres requiere de intermediarios financieros rurales que puedan ofrecer servicios permanentemente. Tales instituciones deben ser capaces de movilizar los depósitos de estos sectores hacia la extensión de créditos principalmente, además de proveer una amplia gama de servicios.

Pero el microcrédito no es apropiado para todos ni en toda situación. Por ejemplo, los indigentes no tienen ningún ingreso ni medios de repago por lo que necesitan otras formas de ayuda antes de poder hacer uso de un préstamo. En muchos casos, donaciones pequeñas, mejoras de infraestructura, programas de empleo y capacitación, y otros servicios no financieros pueden ser herramientas más apropiadas para aliviar la pobreza y cuando sea posible, los servicios no financieros deben ser complementados con el fomento del ahorro.

Para las instituciones microfinancieras cuesta mucho más hacer varios préstamos pequeños que hacer pocos préstamos grandes. Por todo aquello se debe buscar la manera de cubrir sus gastos y proyectar el crecimiento y la sostenibilidad.

Con este análisis previo se puede entonces hablar de los principales rasgos distintivos de las microfinanzas en diferencia con la banca tradicional; así:

- El primer rasgo distintivo de las microfinanzas en relación con la banca tradicional es el método crediticio. En la banca tradicional se requieren garantías y documentación formal (comprobación de ingresos y estabilidad como garantías). El microcrédito por su parte se basa en las características personales y en la confianza de la institución con el cliente (comprobación en campo de situación profesional y familiar). El proceso requiere de escasa documentación, pero emplea muchas horas/hombre por préstamo concedido para el seguimiento del cliente, además de que los acuerdos de devolución

se pueden dar en pequeños pagos semanales, quincenales o mensuales de acuerdo a lo acordado.

- El segundo rasgo distintivo es la estructura de la cartera de préstamos; en las microfinanzas la cartera está compuesta por montos pequeños, algunos hasta hace algunos años sin garantía física, pero con técnicas específicas en la evaluación del cliente que generan garantías implícitas al evaluar las fuentes de pago luego de observar el registro de ingresos y gastos, las llamadas referencias personales y comerciales y las visitas al negocio y domicilio, además de ser una cartera con baja diversificación ya que los clientes son empresarios e individuos de bajos ingresos, grupos familiares y en general un conjunto de pequeñas unidades económicas en áreas rurales débiles, sin documentación formal y se encuentran reunidos geográficamente. A diferencia de la banca tradicional en la que la clientela son empresas formales e individuos asalariados con niveles de educación medios-altos, a los cuales se les analiza recibos de sueldo, historial crediticio, propiedad inmueble, vehículo, tributos y otras categorías fiscales, entre otros.
- El tercer rasgo son los costos operativos; en las microfinanzas los costos operativos son altos, en promedio y en términos relativos superan ampliamente los costos de las finanzas tradicionales principalmente por los gastos de personal necesario para la evaluación y recuperación de cartera.
- El cuarto rasgo distintivo de las microfinanzas con la banca tradicional es la captación de recursos; en las microfinanzas los depositantes se convierten en socios de la institución microfinanciera haciéndose acreedores a todos los servicios de la misma. En la banca tradicional los depositantes buscan simplemente seguridad para su dinero y servicios adicionales como chequeras o transferencias, y el momento de efectuar préstamos se convierte simplemente en clientes. En la banca tradicional la propiedad y gobernabilidad de los accionistas busca la maximización de ganancias y la toma de decisiones centralizadas, mientras en las microfinanzas los socios

actúan sin fines de lucro. Además, no es difícil darse cuenta que para la banca tradicional las fuentes de fondeo son más amplias con depósitos del público, líneas externas de crédito, obligaciones negociables, etc., mientras en las microfinanzas principalmente el fondeo proviene de subsidios o préstamos pequeños, capital propio y captaciones de montos generalmente bajos.

- El último rasgo distintivo importante que tenemos es las características de su principal producto, el microcrédito; en la banca tradicional el monto del crédito es alto, se concede a un plazo relativamente largo con una tasa de interés baja y repago mensual. En las IMF's el microcrédito por su parte es un producto destinado a satisfacer las necesidades de financiamiento a clientes cuya actividad económica principalmente es de comercio minorista, producción agropecuaria y no agropecuaria o servicios, con montos de préstamo bajos, plazos relativamente cortos, con una tasa de interés en general alta y con repago adecuado a las necesidades.

2.5. El papel de la red financiera rural dentro de las microfinanzas

Debido al importante crecimiento del sector de las microfinanzas gran cantidad de instituciones han llegado a la conclusión que la unión entre ellas generando redes es un paso importante en el deseo de mejorar tanto los servicios como los alcances de sus instituciones y principalmente desarrollar investigación y mantener un registro en conjunto de las características del mercado. Una iniciativa interesante aun para organismos internacionales como el Banco Interamericano de Desarrollo el cual se ha referido al tema indicando:

“En los últimos años en Ecuador se han conformado formalmente una red nacional y al menos cuatro redes regionales, orientadas al fortalecimiento de sus entidades socias, para así garantizar la expansión y profundización de los servicios financieros a los sectores de bajos recursos de sus zonas geográficas. Estas redes agrupan a más de 100 IMF, con cobertura de una o varias provincias, tienen base en ciudades

a asociaciones productivas y pequeños emprendimiento

intermedias o zonas rurales del país y representan a la mayor parte de las IMF con sede en su área de cobertura.”

Una de estas redes y quizás la más importante es la Red Financiera Rural (RFR), definida así misma como una corporación civil de derecho privado sin finalidad de lucro, que integra a diferentes instituciones enfocadas en facilitar y potencializar el acceso a servicios microfinancieros del área rural, urbana y urbano marginal del Ecuador. El mismo Banco Interamericano de Desarrollo indica que “La RFR reúne un conjunto heterogéneo de IMF, entre sus principales socios se encuentran las mayores IMF del país, entre ellas Banco Solidario y Credife, otras socias de redes internacionales como FINCA y Procredit; y en el otro extremo algunas COAC no reguladas hasta pequeñas ONG locales.”

Fue creada el 3 de junio del 2000 por 19 miembros fundadores y desde su inicio se ha constituido en una organización abierta al ingreso de instituciones de microfinanzas, cuyo objetivo principal es la expansión y profundización de los sistemas microfinancieros. La RFR tiene alcance nacional e integra organizaciones enfocadas a facilitar y potenciar el acceso a servicios financieros de sectores vulnerables rurales y urbanos, busca su fortalecimiento, representa sus intereses comunes, promueve la creación de políticas de estado adecuadas e impulsa el desarrollo social y económico del país, de una manera sustentable en el tiempo buscando ser una organización creativa e innovadora, reconocida por la sociedad, para facilita y potencia el acceso y cobertura de la población vulnerable rural y urbana con servicios financieros sostenibles, como aporte al mejoramiento de la calidad de vida de los ecuatorianos con justicia y equidad. Un papel muy importante y ambicioso reconocido por el BID el cual expresa:

“La RFR ofrece también servicios de autoregulación, capacitación e información crediticia a través de su red. Las redes regionales se han conformado por el empuje de IMF locales, conscientes de la necesidad de trabajar en conjunto para responder a las necesidades de sus organizaciones, mejorar la calidad de servicios que demandan los clientes y alcanzar la escala necesaria para la sostenibilidad. Estas re-

Manual metodológico para el desarrollo de capacitaciones

des regionales surgen así con un papel diferenciado y complementario de la RFR”

2.6. Ámbito de acción

La Red Financiera Rural tiene como objetivos tres ámbitos principales de acción:

- a) Representar los intereses de los miembros de la Red en el diálogo político e interinstitucional para el desarrollo de las microfinanzas.
- b) Profundizar el mercado de microfinanzas a través de la transparencia de información, desarrollo de productos y esquemas de fondeo.
- c) Fortalecer a las IMFs miembros con productos y servicios que satisfagan la mejora de sus sistemas de gestión.

2.7. Miembros de la RFR

La Red Financiera Rural, está constituida por 40 instituciones especializadas del sector entre los que se encuentran ONGs, Cooperativas de Ahorro y Crédito e Instituciones Financieras Especializadas, todas ellas trabajando por el desarrollo de las microfinanzas rurales y urbano marginales en el país, constituyéndose la RFR en el referente de las microfinanzas en el Ecuador. Estas entidades microfinancieras están al servicio de los pequeños empresarios y microempresarios de zonas urbanas, urbanas marginales y rurales del Ecuador. En esta lista tenemos a:

La Asociación Cristiana de Jóvenes, Banco Procredit, Banco Solidario, Casa Campesina Cayambe, Catholic Relief Services, CEPESIU, Coodesarrollo, Cooperativa Acción Rural, Cooperativa Chone, Cooperativa Fondvida, Cooperativa Jardín Azuayo, Cooperativa Kullki Wasi, Cooperativa la Benéfica, Cooperativa Luz del Valle, Cooperativa Maquita Cus-hunchic, Cooperativa Mushuc Runa, Cooperativa Nacional, Cooperativa Progreso Ltda., Cooperativa SAC, Cooperativa San José, Credife, ECLOF, ESPOIR, FACES, FEPP, Financoop, FINCA SA, FODEMI, Fun-

a asociaciones productivas y pequeños emprendimiento

.....

dación Alternativa, Fundación Ayuda en Acción, Fundación de Micro Misión Alianza, Fundación Esquel, FUNDAMIC, INSOTEC, Plan Internacional, SWISSCONTACT, UACCENTRO COAC 4 de Octubre, UACCENTRO, UCACCENTRO COAC MINGA, UCAC CENTRO COAC Ambato, UCACCENTRO COAC Fernando Daquilema, UCACCENTRO COAC San José, UCACCENTRO COAC San Miguel de Pallatanga, UCACNOR COAC Artesanos, UCACNOR COAC Huaycopungo, UCACNOR COAC Mujeres Unidas, UCACNOR COAC San Antonio, UCACNOR COAC San Gabriel, UCACNOR COAC Santa Anita, UCADE, UCADE Diócesis de Ambato, UCADE Diócesis Latacunga, UCADE FASCA, UCADE Promoción Humana de la Diócesis de Guaranda.

A septiembre de 2008 este conjunto de instituciones de la RFR tenía un total de cartera en microfinanzas de 1'048.371.988 millones de dólares y atendían a más de 598 mil microempresarios de los cuales más del 50% son mujeres, de ahí su gran importancia y el reconocimiento necesario de su labor que sin duda será cada vez más incluyente en la medida en la que el apoyo del gobierno nacional permita el mejoramiento de las condiciones de las IMFs.

2.8. Otras redes nacionales

Las redes de instituciones microfinancieras agrupan a entidades con similares intereses y necesidades, lo que les permite definir más claramente las líneas de acción, siendo el medio más apropiado para desarrollar y aplicar metodologías comunes de análisis de satisfacción de clientes, sistemas de información, convenios con centrales de riesgo o burós de crédito, capacitación para el manejo de nuevas tecnologías, recopilación y difusión de lecciones aprendidas, disminución de costos mediante la investigación en conjunto, mejoramiento de la calidad aumentando la eficiencia y competitividad, y la profesionalización del recurso humano. Es importante analizar también las elaciones de confianza que se desarrollan entre sus miembros, impulsando la cooperación con una sana competencia y principalmente creando una fuerza para incidir en las políticas públicas respecto al sector.

Manual metodológico para el desarrollo de capacitaciones

El gran conjunto de agrupaciones de este tipo incluye a la Unión de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Sur (UCACSUR), que representa a las provincias de Azuay, Cañar, Loja, El Oro, Morona Santiago y Zamora Chinchipe, la Unión de Cooperativas de Ahorro y Crédito del Norte (UCACNOR), la Red Financiera Rural de Manabí, la Unión Provincial de Organizaciones Red de Microfinanzas de la Sociedad Civil de Esmeraldas, la Red de Estructuras Financieras Locales Alternativas del Austro (REFLA), la Red de Entidades Financieras del Sur del Ecuador (REFSE), Red del Litoral y la Unión Católica de Apoyo al Desarrollo Comunitario (UCADE) impulsada por Catholic Relief Services, entre otras.

Estas redes regionales cuentan con personería jurídica reconocida y están compuestas en su mayoría por IMFs no reguladas, con excepción de algunas COAC que están reguladas por la SBS. Sus principales clientes son los campesinos agricultores, comerciantes y artesanos de su zona, por ello el impacto social de estas IMFs es considerable.

.....

SESIÓN 3: Importancia de las políticas públicas para las microfinanzas

Objetivo

Conocer el entorno en el que se desarrollan las microfinanzas en el país.

Preparación/Materiales

Imágenes que facilitan la comprensión de la importancia de las políticas públicas para las microfinanzas

Duración

240 minutos

3.1. Importancia de las políticas públicas para las microfinanzas

En esta sección se conocerá la importancia de conocer el entorno en el que se desarrollan las microfinanzas en el país y todos los esfuerzos tanto del sector privado como del sector público para incluir cada vez más integrantes en el mejoramiento de la economía del país buscando los mejores beneficios para cada uno de los participantes.

3.2 Antecedentes en Ecuador

En el Ecuador las microfinanzas con el cooperativismo a la cabeza toman impulso a partir de 1937, cuando siendo Jefe Supremo del Ecuador el General Alberto Enríquez Gallo se dicta la primera Ley de Cooperativas. Si bien las acciones del Estado no apoyaron la normativa al menos se pudo contar con la base legal para el desarrollo y legitimación del sistema. A esto le sucedió un período de expansión, desde mediados de la década de los años cincuenta hasta mediados de los setentas principalmente por el éxito de la misma en otros países; en ese lapso se crearon en el país más de seis mil quinientas organizaciones cooperativas de toda clase, y de la más variada tendencia y dirección, aus-

piciadas por el estado ecuatoriano, el gobierno de los Estados Unidos de Norteamérica, la iglesia católica y más sectas religiosas, entre otras que se interesaron y unieron al fervor cooperativista nacional.

En 1961 bajo el gobierno del Dr. José María Velasco Ibarra se crea la Dirección Nacional de Cooperativas como dependencia del Ministerio de Previsión Social y Trabajo, y en 1966 durante el gobierno interino del Dr. Clemente Yerovi Indaburu, se expide la segunda Ley de Cooperativas y su respectivo reglamento.

3.3. Legislación relacionada con las instituciones de microfinanzas

Un mecanismo efectivo para el apoyo a las microempresas es la regulación específica y la supervisión especializada para las microfinanzas. La Superintendencia de Bancos y Seguros (SBS) es la institución que ha desempeñado la vigilancia y control del sistema financiero, protegiendo el interés general desde 1927. Las instituciones que ofrecen microcrédito forman un conjunto heterogéneo, por un lado, están las instituciones formales del sistema financiero: bancos privados y públicos, sociedades financieras, mutualistas y Cooperativas de Ahorro y Crédito (COAC) bajo la regulación de la SBS; y por el otro, las no reguladas por la SBS: fundaciones, ONGs y además las COAC inscritas en la Dirección Nacional de Cooperativas (DNC) del Ministerio de Bienestar Social (MBS).

En 1985, la resolución 266 de la Junta Monetaria reconocía a las COAC como entes de intermediación financiera y facultaba a la SBS a ejercer el control y vigilancia de las mismas en pos del bien público. Se creó entonces la Dirección General de Cooperativas dentro de la SBS, con el objetivo de censar el número de COAC y definir aquellas que debían estar bajo la supervisión de la SBS.

En 1994, se dictó la Ley General de Instituciones del Sistema Financiero (LGISF) según Registro Oficial S-439 del 12 de Mayo 1994, regulando la creación, organización, actividades, funcionamiento y ex-

.....

tinción de las instituciones del sistema, la cual es una responsabilidad del Estado a cargo de la SBS. En esta ley ya se incluye a las COAC como instituciones del sistema financiero, sometiéndose a la LGISF y al control de la SB. Emitido el “Reglamento de constitución, organización, funcionamiento y liquidación” de las COAC mediante el Decreto Ejecutivo N.1227 publicado en el Registro Oficial (R.O.282) el 13 de marzo de 1998, se comenzó a observar lineamientos demasiado generales e insuficientes para la supervisión adecuada generando confusión e inconformidad entre los actores. Por todo aquello se hacía necesario un nuevo reglamento para integrar y consolidar el mercado de las microfinanzas de acuerdo a las características y necesidades de las COAC. En este se pidió la cooperación técnica del Banco Interamericano de Desarrollo (BID), producto de aquello en 1999, se diagnosticaron y evaluaron las prácticas de vigilancia y control de la Intendencia Nacional de Cooperativas de la SBS. Finalmente, un nuevo marco legal para las COAC, fue emitido con el Decreto Ejecutivo N.2132 el 27 de noviembre del 2001. Este nuevo decreto derogaba el reglamento de COAC de 1998 y establecía un proceso gradual de incorporación de COAC a la supervisión de la SBS lo que provoco que durante los años 2001 y 2002, se presenten más de 70 COAC con la intención de iniciar el proceso de regulación de las cuales a diciembre del 2005 sólo 11 COAC adicionales entraron bajo la supervisión de la SBS, y en la actualidad el numero apenas asciende a 36. Pero la cooperación no solo la dio el BID, desde el 2001 el Proyecto SALTO de USAID y el Consejo Mundial de Cooperativas de Ahorro y Crédito dieron su colaboración en el proceso de adaptación de la normativa para regular a las IMFs y mejorar la calidad de la supervisión con nuevas herramientas, conocimientos y experiencias. Producto de aquello en junio 2002, la Junta Bancaria (JB) emitió un conjunto de normas específicas para microfinanzas. La Resolución 457 del 2002 de la JB, que impuso una definición específica para el microcrédito, así como una metodología particular, tecnología crediticia y un tratamiento especializado en las microfinanzas y un requerimiento de capital social de 200.000 dólares y activos totales de 1.000.000 dólares para las cooperativas en un plazo de cuatro años.

El resto de estas instituciones quedaban bajo la DNC del Ministerio de Bienestar Social, y debían captar ahorros exclusivamente de sus asociados.

El nuevo Reglamento de Constitución, Organización, Funcionamiento y Liquidación de las Cooperativas de Ahorro y Crédito que realizan intermediación financiera sujetas a control se emitió el 28 de julio de 2005, mediante Decreto Ejecutivo N.354, en donde se determinan los montos mínimos de capital para la constitución de nuevas COAC; y se establecen los requisitos para incorporar a las mismas en el sector regulado.

Están entonces a cargo de las cooperativas la DNC y la SBS. La DNC es quien autoriza la creación de todas las cooperativas, entre ellas las de ahorro y crédito, mientras que la SBS realiza las actividades de control o supervisión, recopila la información financiera y mantiene actualizado el registro de cooperativas que operan en el mercado. La SBS también puede autorizar la creación de COAC como instituciones financieras que son, pero las exigencias son notablemente mayores, tanto para la creación como para la supervisión.

3.4. Requerimientos para la microempresa

Por otro lado, está también la legislación relacionada con las microempresas; según el Banco Mundial, iniciar un negocio en Ecuador requiere cumplir con 14 trámites, que incluyen desde un certificado de depósitos en el banco hasta registros en la Superintendencia de Compañías, Servicio de Rentas Internas (SRI), Cámara de Comercio, Registro Mercantil, Seguridad Social, Ministerio de Trabajo y Municipio, entre otros.

Indudablemente hay mucho por hacer ya que la microempresa constituye un valioso sector de la economía y necesita el apoyo del Estado para potenciar su capacidad de generar empleo, reducir la pobreza y mejorar la distribución del ingreso. Generalmente, las microempresas no cuentan con las licencias municipales requeridas, no registran a sus empleados en la seguridad social, ni reportan sus niveles de ventas a la autoridad impositiva. El empleo de la microempresa se interpreta

a asociaciones productivas y pequeños emprendimiento

en gran medida como empleo en el sector informal, porque la mayoría de las veces los empleados de la microempresa no se encuentran registrados en el ministerio de trabajo, ni registrados en la seguridad social, ni tampoco en el Servicio de Rentas Internas (SRI). Esto se debe en parte a que los costos asociados a registrarse (pago de impuesto, inscripciones, tasas, etc.) son muy altos y también porque el proceso es complicado y tedioso. Un estudio realizado por el Proyecto SALTO USAID muestra que solamente una cuarta parte de las microempresas está registrada con las autoridades de impuestos y aproximadamente el mismo número tiene licencias o patentes municipales para operar, muy pocos trabajadores de las mismas están afiliados o aportan a la seguridad social y solamente una quinta parte de microempresas llevan registros contables, únicamente por que la falta de estos limita su acceso a créditos.

En este sentido, en Ecuador se han propuesto algunas iniciativas, pero muy poco se ha logrado. Un borrador de “Ley Marco de Promoción del Desarrollo de la Microempresa” impulsaba la creación de un régimen especial para la microempresa que facilitara y estimulara la formalización y funcionamiento de las microempresas y removiera los obstáculos y las regulaciones excesivas. En este ámbito las propuestas concretas de este borrador incluían: la creación de una ventanilla única para la microempresa que simplificara los trámites con el Estado, el registro único de la microempresa para identificarlas, un régimen tributario preferencial para la microempresa que uniera el impuesto a la renta y las tasas municipales en un único impuesto anual y otorgara otras exoneraciones tributarias, y un régimen laboral y de seguridad social simplificado para la microempresa. Este borrador nunca llegó a dictarse como ley, y tampoco se han desarrollado estas iniciativas. Sin embargo, la Cámara de la Microempresa (CM) ha conseguido algunos logros en el ámbito del régimen laboral y de seguridad social. El Acuerdo Ministerial N.248 (R.O. 463 - 17 de noviembre 2004) reconoce un rango especial para los “colaboradores de la microempresa” con una remuneración unificada mínima a ser utilizada como referencia para su afiliación al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social (IESS). Esta

medida proporciona un marco laboral específico para la microempresa y disminuye los costos de afiliación de los microempresarios al IESS. Otro logro importante en este campo es el Régimen Impositivo Simplificado Ecuatoriano (RISE) implementado por el SRI y que permite a los contribuyentes facilitar el pago de sus impuestos y la consiguiente legalización de su actividad económica.

3.5. Rol del sistema financiero público en las microfinanzas

Aunque la historia del microcrédito en el Ecuador se inició como crédito informal, es decir, aquel concedido por un prestamista particular a tasas de usura, hace 20 años la posta fue tomada por el Estado para que sea la banca pública (Corporación Financiera Nacional y Banco Nacional de Fomento) la que desarrolle el “credimicro”, con tasas subsidiadas, aunque la verdadera razón del gobierno para hacer esto era seguir las recomendaciones de los organismos internacionales, las mismas que indicaban que con el microcrédito, el país alcanzaría la reducción de la pobreza; generaría empleo; incrementaría los ingresos nacionales; lograría el crecimiento económico; estimularía el sector privado y promovería el espíritu empresarial.

Para 1986 el Estado ecuatoriano inició formalmente las operaciones crediticias para el sector microempresarial, acompañado de capacitación para el desarrollo del mismo, para ello los bancos que intervinieron en el microcrédito fueron: La Previsora, Loja y por primera vez el Banco Nacional de Fomento como una institución pública que buscaba dar una participación importante al sector público en el campo del microcrédito. Esta iniciativa tuvo un impacto muy reducido debido al pequeño monto crediticio y al número de operaciones.

En 1993 el Estado impulsó un nuevo programa crediticio que duró pocos meses; 13 bancos, 5 financieras, 2 mutualistas y 15 ONGs participaron en ese programa, pero al final la banca privada se retiró e hizo dar por terminada esta nueva iniciativa del gobierno.

.....

Luego de este fallido programa el gobierno decide en 1995 la nueva intervención de la banca pública en este campo, es así que la Corporación Financiera Nacional (CFN) es la encargada de representar a las instituciones financieras públicas en el microcrédito, sin embargo, la entrega irresponsable de recursos económicos sin garantía ni control, junto con el inicio de la crisis financiera a finales de 1998 la dejó sin liquidez y al borde de la quiebra.

Precisamente acontecimientos a nivel económico y social como la crisis financiera de 1999 y la misma dolarización dieron como resultado un vertiginoso incremento en el número de instituciones financieras privadas, bancos privados, cooperativas, mutualistas y sociedades financieras dedicadas al microcrédito y que termino haciendo que el sistema financiero privado pase a anular a la banca pública y liderar el sector del microcrédito con tasas que no son subsidiadas por el gobierno.

Así, mientras por un lado, se ha capitalizado a la Corporación Financiera Nacional en casi 100 millones, como uno de los primeros pasos en la estrategia del actual gobierno para darle más peso al estado dentro del sistema financiero, por otro, también se capitalizó al Banco Nacional de Fomento (BNF) entregándole, entre marzo y julio del 2007, unos 98,8 millones para que otorgue créditos dentro de los planes denominados Crédito de Desarrollo Humano, Crédito 5-5-5 y Microcréditos Crecer Más. Además, se le dio otros 30 millones provenientes del Fondo Ecuatoriano de Inversión en los Sectores Energéticos e Hidrocarburos (FEISEH) para el otorgamiento de líneas de crédito como banca de segundo piso, y 8 millones adicionales por capitalización del Sistema del Oleoducto Trans-Ecuatoriano (SOTE). Es decir, una capitalización total de más de 137 millones. Por su parte el Banco Ecuatoriano de la Vivienda (BEV) también ha entrado a financiar activamente la compra, ampliación y remodelación de vivienda. A septiembre del 2007, las tres instituciones sumaban unos 600 millones en cartera, lo que representaba 8% de la cartera de la banca y 6% de la cartera total del sistema financiero privado incluyendo bancos, cooperativas, mutualistas y sociedades financieras. Tal vez el porcentaje aún siga siendo relati-

vamente pequeño, pero hay que tomar en cuenta el historial de mala administración, falta de tecnología crediticia y baja automatización que el sistema financiero público viene arrastrando en los últimos años.

Pero los planes gubernamentales sobre la banca pública no se detienen allí, proyectos como la creación del Banco del Migrante, el Banco de la Mujer o el ya en marcha proyecto del Banco del Afiliado son una estrategia válida para mejorar su participación en el mercado.

Sin embargo, por el momento tres son las instituciones elegidas por el presidente Rafael Correa para ejecutar sus políticas de desarrollo financiero con enfoque social: la Corporación Financiera Nacional, el Banco Nacional de Fomento y el Banco Ecuatoriano de la Vivienda. Las tres debieron ser capitalizadas con recursos estatales para fortalecer su patrimonio y ser capaces de entregar créditos.

Para Fander Falconí, ex - secretario de Planificación del actual gobierno, “la banca de desarrollo tiene la virtud de crear conductos para la canalización adecuada del crédito, ir hacia segmentos a los cuales la banca privada nunca ha llegado con las microfinanzas, e intervenir adecuadamente regulando el mercado financiero a través de bajas tasas de interés. Entonces, la estrategia de este gobierno parte por la capitalización profunda de las entidades que pueden crear estos instrumentos de desarrollo”

Sin embargo, no se debe olvidar el tema de fortaleza financiera y buen manejo administrativo a la hora de destinar los recursos públicos. Tanto el BNF como el BEV están sujetos a programas de regularización financiera impuestos por la Superintendencia de Bancos, debido a su mal desempeño. Un examen especial solicitado por la Contraloría General del Estado concluyó que el BNF no cuenta con tecnología crediticia ni metodología adecuada para atender operaciones de crédito. Además, se detectó altos índices de morosidad, incorrectas calificaciones de riesgo, inadecuados procedimientos al no considerar la información del buró de crédito, deficiencia de provisiones sobre cartera de crédito reestructurada de años anteriores, elevados gastos operativos respec-

a asociaciones productivas y pequeños emprendimiento



to a sus ingresos, falta de automatización de las oficinas, bajas utilidades y mínima estabilidad. Respecto al BEV, esta institución tuvo nueve meses de pérdidas consecutivas en el 2007, debió por requerimiento de la Superintendencia de Bancos aumentar las provisiones ante una inadecuada administración de fideicomisos inmobiliarios y deficiente recuperación de cartera, además de altos índices de morosidad que superan cinco veces los registros de la banca privada, baja cobertura de la cartera problemática, elevados gastos de operación, mínima utilidad y pobre rentabilidad.

SESIÓN 4: La bancarización en las microfinanzas

Objetivo
Analizar los efectos de la bancarización sobre la productividad de las microempresas.
Preparación/Materiales
Presentación en diapositivas de imágenes que ejemplifican el grado de acceso de la población a los servicios financieros y el microcrédito.
Duración

4.1. La Bancarización en las Microfinanzas. Importancia

El termino bancarización es utilizado para indicar el grado de acceso de la población a los servicios financieros y al crédito dentro de una ciudad, país, o región. Bancarización que les permitirá además de acceder a los servicios financieros, canalizar los ingresos de una manera más eficiente y al mismo tiempo potenciar el desarrollo económico del país.

Entendiendo el término se puede indicar que sin duda la bancarización es uno de los mecanismos fundamentales para llegar a una economía ágil y dinámica, así lo considera la visión ‘shumpeteriana’ de las ‘microfinanzas’ que expresa:

En la medida en que el crédito fluya más ágil y libremente hacia mejores proyectos de índole asociativa – y no sólo hacia los mejores ‘colaterales’ o hacia los más grandes y ricos -, el crecimiento bajo condiciones de equidad será mucho más viable, y contribuirá a la “destrucción creativa” siempre que se destine a los solicitantes socialmente más eficientes, incluidos los más pobres.

Es entonces en este punto donde entran las microfinanzas como la solución más indicada en la búsqueda de la bancarización, principalmente por la distribución de sus instituciones con agencias ubicadas en los sectores periféricos de las ciudades donde se encuentran aquellos excluidos de servicios financieros. Sin embargo, es importante analizar que el concepto de bancarización ha llevado a muchas de las instituciones de ayuda y cooperación a manejarse buscando principalmente el lucro y a incursionar en actividades que nada tienen que ver con la banca como proyectos inmobiliarios, venta de vehículos, entre otros. Será entonces necesario un manejo responsable que lleve a la bancarización a un nivel más humano, es decir, a buscar la ayuda y el mejoramiento de las condiciones de vida de las personas.

Sin duda atraer más recursos y clientes hacia las instituciones financieras es una idea sumamente tentadora para el sistema financiero tomando en cuenta que los bancos que más han crecido a nivel mundial se encuentran en países desarrollados con mayor grado de bancarización que los países en vías de desarrollo; aunque es importante analizar que la estrategia utilizada en la mayoría de estos países fue la liberalización financiera con auge en la década de los noventa y que a decir de ellos les ha dado resultados. Es en este punto válido analizar las consecuencias de la liberalización en el Ecuador que a finales de los noventa desencadenó una crisis financiera, un oscuro feriado bancario y el cierre de varios bancos acusados en la actualidad de peculado bancario. Caben entonces las preguntas ¿La liberalización es realmente buena en las economías desarrolladas?, ¿Es solo una apreciación propia o la actual crisis financiera mundial nos está dando la razón a los países en vías de desarrollo de que es necesaria la regulación de los gobiernos para no caer en errores?

En el Ecuador se puede decir que el creciente número de instituciones financieras que ha pasado de 14 a 65, responde a la intención de bancarización del país y a un negocio con buenas ganancias destinado a los sectores de bajos recursos.

Sin embargo, muchas de estas nuevas instituciones han entrado en procesos principalmente de regulación y mejoras en los rendimientos que los han alejado de su objetivo de ayuda y cooperación. Las causas de aquello son recogidas por el Ing. Diego Roldan quien indica:

“Quizá esto se deba en parte a que muchos ejecutivos con gran experiencia en instituciones financieras que desaparecieron en la crisis bancaria, encontraron oportunidad laboral en muchas cooperativas, y al estar habituados al monitoreo por índices de rendimiento financiero y no de responsabilidad social, impulsaron en las cooperativas la adopción del enfoque financiero excluyente”.

Sin duda una explicación consistente para este cambio de rumbo, pero no la única, pues la principal causa es la indicada en el mismo texto y que expresa:

“Toda nueva tecnología bancaria responde a una forma mundial de entender las finanzas y es un estándar mundial codificado en los Principios de Basilea, donde se expresa una preocupación casi exclusiva por la salud del capital. Todo el control de la banca está comprometido con estos principios y lo ha adoptado como su norte universal, con el auspicio del Estado y todos los organismos financieros internacionales.”

Con esto se puede observar una llamada por el autor “desnaturalización” de las microfinanzas que se traduce en un alejamiento del objetivo para el cual fueron concebidas originalmente.

4.2. Barreras sociales, culturales e históricas

Es verdad que el proceso de bancarización es lo mejor para el sistema, aunque las barreras que se presentan son sumamente amplias, muchas de ellas provienen del estado al prestar servicios microfinancieros directamente convirtiéndose en una competencia poderosa que no permite a la IMF's crecer y por consiguiente mejorar el grado de bancarización. Más aún cuando la historia en el país muestra que los programas de crédito dirigidos por el gobierno tienen tintes políticos más que

a asociaciones productivas y pequeños emprendimiento

social. Esto perjudica la sostenibilidad del resto de instituciones y las organizaciones de financiamiento controladas por el gobierno rara vez muestran un buen desempeño.

La función principal de un gobierno es facilitar los servicios financieros, y su mejor contribución es mantener la estabilidad macroeconómica con las reformas legales y de supervisión que apoyen y garanticen la solidez de las instituciones financieras, incluyendo una reglamentación para instituciones financieras que capten ahorros del público, además de promover el desarrollo de estadísticas socioeconómicas relacionadas con las microfinanzas como parte de una investigación de mercado en beneficio de las microfinanzas dentro del país.

Otra de las barreras que se presentan en este campo tiene que ver con la cobertura territorial de las instituciones del sistema. Es aquí donde las cooperativas le llevan la delantera a los bancos pues al nacer en las zonas rurales su desarrollo lo han realizado de afuera hacia adentro, es decir ampliando su mercado primero en las zonas rurales y luego ingresando con agencias en la ciudad.

Pero sin duda el principal problema se da en la cultura ecuatoriana que desde la crisis de 1999 y los innumerables errores de las autoridades de turno llevaron a las personas a un estado de incertidumbre y desconfianza por la banca que se prolongó por más de media década. El deficiente monitoreo de la Superintendencia de Bancos sobre el sistema financiero, el ineficiente establecimiento de tasas de interés y de estrategias de mercadeo de los bancos y la mala gestión del conjunto de instituciones involucradas en la crisis financiera (Agencia de Garantía de Depósitos; Ministerio de Economía y Finanzas; y, Banco Central), terminaron generando ante la gente una situación de desconfianza ante la banca, prefiriendo estos tener en dinero “bajo el colchón” que en el sistema financiero pues lo consideraban mucho más seguro. La cultura de pánico desde entonces difícilmente se borrará de la mente de las personas y será un gran impedimento para llegar a la gente de las clases sociales más pobres que fueron las que más sufrieron ante esta situación.

De esta forma se puede entender que las barreras para una bancarización a mayor nivel están presentes en el mercado y son muy fuertes por lo que el proceso aún está iniciando y llevará unos cuantos años, su éxito dependerá de la participación activa de sus actores, tanto estado, sistema financiero y los mismos clientes que deberán superar sus temores y adaptarse a una cultura de cuentas bancarias, transferencias, pagos de servicios, créditos y demás servicios financieros del mercado

4.3. Fomento del microcrédito formal

Uno de los componentes necesarios en el proceso de bancarización sin duda es el fomento del microcrédito formal, principalmente en nuestro país donde la cultura del chulco tiene una gran aceptación. De acuerdo con un estudio del Instituto de Estudios Latinoamericanos, la situación actual de la bancarización en América Latina se encuentra en un bajo nivel, con 35% de la población adulta. Ecuador se mantiene en el grupo de los países con más bajo nivel de bancarización mientras que el país que posee mayor grado de bancarización es Chile. Es entonces necesario mejorar esta situación para asegurar la estabilidad y la rentabilidad del sistema financieros, garantizándose así un panorama positivo a largo plazo.

Los bajos ingresos de la población y el alto número de empresas que operan en el sector informal son además factores que limitan el uso de los servicios financieros y para muchos representantes de la banca las acciones a realizar deberían radicar en la reducción de la pobreza para fomentar la inclusión social, acciones que deben venir del estado como un participante activo de este proceso de bancarización. La situación es también dramática en el caso de las pequeñas y medianas empresas porque no mantienen una documentación adecuada sobre sus balances, carecen de diversificación en sus fuentes de ingresos, no cuentan con un colateral adecuado y no logran separar sus cuentas personales de las de sus negocios. Sería entonces también factible tomar en cuenta la situación de las remesas debido principalmente a la importancia de este dinero para el desarrollo de pequeñas y medianas empresas rentables. Pero la formalización parte de la bancarización

a asociaciones productivas y pequeños emprendimiento

y frente a esta situación la solución puede venir de modelos pioneros como los implementados en Brasil y Colombia que se basan en la autorización y promoción de corresponsales no bancarios de los intermediarios financieros.

4.4. Principales alternativas de microcréditos que se ofrece en el mercado

Las microempresas constituyen pequeñas unidades económicas de producción, comercio o servicio que ocupan pocos trabajadores independientes, generan autoempleo y que generalmente utilizan el trabajo manual de forma intensiva. Por lo que una microempresa se puede constituir en una fuente valiosa de ingresos para la familia o personas pobres; en la actualidad las microempresas se han convertido en una fuerza económica creciente e importante.

1ª Edición

**MANUAL METODOLÓGICO
PARA EL DESARROLLO DE**
CAPACITACIONES A
ASOCIACIONES PRODUCTIVAS
Y PEQUEÑOS EMPRENDIMIENTOS

BIBLIOGRAFÍA
BIBLIOGRAFÍA



Blondeau, N. (2006). La microfinace. Un outil de developpement durable?, Publicaciones Etudes, Paris – Francia. Disponible en: [http://www.diplomatie.gouv.fr/fr/IMG/pdf/084.BLONDEAU_ES P.pdf](http://www.diplomatie.gouv.fr/fr/IMG/pdf/084.BLONDEAU_ES_P.pdf), 01-dic-08

Yunus, M. (2005). El Banquero de los Pobres, Paidós Iberica S.A (ed): Barcelona – España.

USAID – Ecuador. (2005). Microempresas y Microfinanzas en Ecuador, Publicaciones Proyecto SALTO/USAID-Ecuador y Development Alternatives Inc, Quito – Ecuador. Disponible en: [http://www.ruralfinance.org/servlet/BinaryDownloaderServlet?filename=1131636604206_Microenterprises_and_microfinance_in_Ecuador__ES_.pdf](http://www.ruralfinance.org/servlet/BinaryDownloaderServlet?filename=1131636604206_Microenterprises_and_microfinance_in_Ecuador_ES_.pdf), 4-nov-2008.

Manfred, MN. (1994). Desarrollo a Escala Humana. Nordan Comunidad (ed): Montevideo – Uruguay.

Boettcher, E. (20001). Funcionalidad de la Cooperación Económica, Nueva Universidad (ed), Santiago de Chile - Chile

Roldan Monsalve, D. (2007). Exclusión Social en las Microfinanzas, Talleres Gráficos de la Facultad de Ciencias Económicas de la Universidad de Cuenca: Cuenca – Ecuador.

Casilda Bejar, R. (2008), Remesas y Bancarización en Iberoamérica, Instituto de Estudios Latinoamericanos (IELAT) de la Universidad de Alcalá (UAH): Madrid – España. Disponible en: <http://www.remesasydesarrollo.org/documentos/remesas-ybancarizacion-en-iberoamerica/>

1^{RA} Edición

MANUAL METODOLÓGICO PARA EL DESARROLLO DE CAPACITACIONES A ASOCIACIONES PRODUCTIVAS Y PEQUEÑOS EMPRENDIMIENTOS

CAPÍTULO II CONTABILIDAD GENERAL



.....

Prefacio

La contabilidad es una ciencia económica que estudia el patrimonio de las Pymes en todos sus aspectos (cualitativos, cuantitativos, estáticos y dinámicos) su aplicación permite estructurar, resolver, controlar e interpretar las operaciones financieras en las Pymes de carácter nacional e internacional. El presente módulo es de carácter Teórico Práctico en el cual se basa en la enseñanza de los principios básicos de la contabilidad, la determinación de conceptos básicos de las empresas, para determinar el plan de cuentas y su aplicabilidad dentro del proceso contable y concluye con ejercicios prácticos. El modulo tiene como objetivo el desarrollo de la creatividad a través del pensamiento lógico y la interpretación de las operaciones de negocios de registro y de control, estos se aplicarán en el campo empresarial moderno, considerando la legislación tributaria y laboral vigente hasta la obtención de los Estados Financieros para la toma de decisiones que requieren las pymes.

Las dos sesiones iniciales del libro muestran, los aspectos básicos de una empresa y los principios de contabilidad generalmente aceptados en nuestro País, el primero nos da a conocer el concepto de la empresa y la contabilidad, quienes están obligados a llevar contabilidad y la relación que tiene la ecuación contable con el resultado del estado de situación inicial, la segunda unidad trata del concepto principal de la contabilidad con sus respectivos objetivos clasificación y el principio de la partida doble y concluye con la normativa contable de la contabilidad en el Ecuador, en las siguientes sesiones apenas se va topando, de carácter tan minuciosa el plan de cuentas que es el elemento más importa para poder iniciar el proceso del registro de estado de situación inicial y transcurso de reconocimiento de transacciones contables para su debido registro, la sesión cuatro trata de la generalidades del activo, pasivo y patrimonio.

Al examinar los activos, y pasivos hay que reseñar la especial consideración con que se aborda el análisis del conjunto de las inversiones financieras, como son los recursos propios, los ajenos a largo plazo y los circulantes; también, a lo largo de los mismos, la exposición es

Manual metodológico para el desarrollo de capacitaciones

muy clara, a pesar de abordarse un buen número de operaciones muy específicas de carácter financiero, que ayudan de mucho a la empresa para la respectiva toma de decisiones por parte de los accionistas, dueño, y personal ya se externó o interno.

TÍTULO	OBJETIVOS
Sesión 1: Aspectos básicos de la empresa y la contabilidad	Conocer principios básicos y fundamentales de la empresa, de los tipos de empresas y la relación que existe con la contabilidad.
Sesión 2: Principios de contabilidad generalmente aceptado	Analizar los principios de contabilidad generalmente aceptados y la normativa contable vigente, que sustentan el registro de las operaciones contables.
Sesión 3: Plan de cuentas	Crear un plan de cuentas y registrar correctamente las diferentes operaciones que ocurren en las empresas comerciales.
Sesión 4: Generalidades del activo – pasivo	Identificar y utilizar el plan de cuentas para el registro de las cuentas de activos y pasivos en los libros y registros contables.

Aproximaciones conceptuales

Se busca por medio de las diferentes sesiones de clases se transmita y se dé a conocer los aspectos básicos de la contabilidad en la Pymes. El presente libro aborda conceptos de contabilidad en las empresas, tipos de empresas que están relacionados entre sí y que sirven de mucho para la toma de decisiones.

A través de este estudio se podrá comprender conceptos básicos de cómo están formados los principios de la contabilidad en las Pymes de nuestro país, de igual manera se conocerá la normativa que sustenta el inicio de las operaciones contables dentro de la mismas y como está relacionada la contabilidad con la tributación.

Género

.....

Feminismo

El feminismo es un movimiento de mujeres que inicia sus actividades al final del siglo XVIII con el objetivo de igualar los derechos del hombre-mujer, el movimiento nace para luchar que exista la igualdad de género entre los seres humanos.

El feminismo es un movimiento social y político que se inicia formalmente a finales del siglo XVIII-aunque sin adoptar todavía esta denominación- y que supone la toma de conciencia de las mujeres como grupo o colectivo humano, de la opresión, dominación, y explotación de que han sido y son objeto por parte del colectivo de varones en el seno del patriarcado bajo sus distintas fases históricas de modelo de producción, lo cual las mueve a la acción para la liberación de su sexo con todas las transformaciones de la sociedad que aquella requiera. (<http://www.mujaresenred.net>, 2017)

El feminismo es la agrupación de mujeres para tomar conciencia de las igualdades que tienen las mujeres para no ser explotadas ni excluidas dentro de la dirección del proceso de dirección o administración de las Pymes.

Este estudio presenta hechos históricos sobre las mujeres en la profesión de contabilidad, los estereotipos, las organizaciones de apoyo que surgen de estos acontecimientos y las barreras existentes. Además, se ve la evolución de la mujer en el trabajo y el cambio de su participación en ciertas posiciones gracias a la encuesta "Accounting MOVE Project" y a sus patrocinadores. Por último, se plantea que, a pesar de los esfuerzos y cambios logrados, existe todavía la necesidad de que se desarrollen nuevas políticas y cambios en la cultura organizacional de las empresas. La educación podría ser el instrumento para lograr la equidad de género. (Barbosa, 2010)

La historia de las mujeres en la profesión de contabilidad en los Estados Unidos ha estado marcada por su lucha en alcanzar la equidad de género. Esto es, debido a que, desde la segunda mitad del siglo XIX, la mujer es vista en funciones oficinescas y clericales. Éstas se movieron

a incluir otros aspectos en las labores como tenedoras de libros, contadoras y cajeras; entendidas éstas como una extensión del trabajo de oficina o secretarial. De la misma forma, la imagen predominante de las féminas era la de madre y ama de casa. Esta concepción que se tenía de la mujer a mediados de la década de 1900, provocó que, aunque las mujeres tuviesen educación en contabilidad, no fueran contratadas debido a reglas no escritas que existían en las firmas de contabilidad pública (Morales, 2009: 3-6).

Interculturalidad

Es importante señalar que la interculturalidad es el proceso de interpretación y comunicación que existe entre las personas o grupos de identidades culturales de los pueblos de un País, donde las ideas y acciones de las personas están de acorde a lo que los individuos piensan y no están por encima de los sujetos, en la interculturalidad se favorece en todo momento al dialogo para de esta manera enriquecer la integración y convivencia entre las culturas.

La interculturalidad no se refiere tan solo a la interacción que ocurre a nivel geográfico sino más bien, en cada una de las situaciones en las que se presentan diferencias. Hay que tener en cuenta que la interculturalidad depende de múltiples factores, como las distintas concepciones de cultura, los obstáculos comunicativos, la carencia de políticas estatales, las jerarquías sociales y las diferencias económicas. Además de acuerdo a la perspectiva con la que sea observada puede entenderse de una u otra forma. Por ejemplo, si se analiza el concepto desde la contabilidad podemos descubrir que la forma en la que se involucra las ciencias contables con la interculturalidad, está establecido en que la contabilidad permite a los administradores de los negocios medir objetivamente el desempeño de su negocio y dándoles la información necesaria para tomar decisiones (<https://es.wikipedia.org>, 2018).

En la presente capacitación se pretende brindar un grado de enseñanza-aprendizaje a diferentes asociaciones, con el objetivo principal de que exista un modelo único de comunicación llamado lenguaje conta-

a asociaciones productivas y pequeños emprendimiento



ble, para el proceso de aprendizaje de conceptos básicos de la contabilidad, donde con el transcurso de las unidades los participantes aprenderán a realizar registros contables que ayudaran al buen desarrollo de sus actividades comerciales.

SESIÓN 1: Aspectos básicos de la empresa y la contabilidad

Objetivo

Conocer principios básicos y fundamentales de la empresa, de los tipos de empresas y la relación que existe con la contabilidad.

Preparación/Materiales

- Guía didáctica tributaria
- Calculadora

Duración

240 minutos

1.1. Aspectos básicos de la empresa y la contabilidad

Actualmente en el mundo se vive una etapa de automatización. El hombre prehistórico usó el cincel para anotar las transacciones comerciales en lápidas de piedra o en las cavernas donde habitaban. Con el pasar del tiempo estas actividades fueron cambiando primero usó pluma y tinta; luego, máquinas manuales, y ahora, máquinas automatizadas que responden a datos que se anotan en tarjetas perforadas, en cintas de papel perforado y en cintas magnéticas.

Antes de aplicar la automatización a la contabilidad, hay que determinar las clases de registros que se necesitarán. Los registros de contabilidad que son producto de un proceso automático hay que saber interpretarlos. Cada uno de estos pasos requiere un conocimiento firme de todo el proceso de contabilidad. Si un negocio posee su propio equipo de procesamiento de datos o si usa los servicios de alguna agencia para este fin, siempre hay que conocer los principios de contabilidad para poder interpretar los registros y los informes financieros.

Además de ser ésta una era de automatización, ésta es una era de récords. Se requiere un especialista de contabilidad con buen adiestramiento y experiencia, para el manejo de las cuentas, los negocios y de las organizaciones que le sirven a la gente en todo el mundo. Es también necesario que cada individuo comprenda el uso de los conceptos fundamentales de contabilidad para que así entienda el empleo de éstos en el manejo de sus propios asuntos económicos.

Hoy en día es una necesidad conocer los principios de contabilidad. Este conocimiento contribuye al desarrollo eficaz de la habilidad humana para procurar su sustento a la comprensión de las actividades económicas del mundo mercantil y por último al logro de una máxima competencia en el manejo de los propios asuntos comerciales.

La contabilidad se define como un sistema adoptado para clasificar los hechos económicos que ocurren en un negocio. De tal manera que, se constituye en el eje central para llevar a cabo los diversos procedimientos que conducirán a la obtención del máximo rendimiento económico que implica el constituir una empresa determinada. (García, 2011)

1.2. La empresa y la contabilidad

Concepto: Es la entidad u organización que se establece en un lugar determinado con el propósito de desarrollar actividades relacionadas con la producción y comercialización de bienes y servicios en general, para satisfacer las diversas necesidades humanas. (Apaza, 2010)

Objetivo: el objetivo fundamental es el de obtener utilidad, rentabilidad o ganancia minimizando sus costos y gastos.

- Las empresas de acuerdo a su naturaleza pueden ser de uno o más propietarios. Las de un solo propietario se conoce como negocios individuales y las de dos o más propietarios, se conoce como sociedades.
- Cuando la empresa la conforman dos o más personas naturales, que aportan bienes y / capital para desarrollar actividades mercan-

Manual metodológico para el desarrollo de capacitaciones

tiles y obviamente participar en las utilidades que genera dicha actividad sin que exista contrato legalizado, se conoce como sociedad de hecho, de conformidad con lo previsto en el código civil.

- Pero si la empresa se forma de hecho y además por derecho, es decir mediante un contrato legalizado, debidamente escriturado en una notaría pública aprobado y legalizado mediante resolución de la Superintendencia de Compañías, la misma que ordena la inscripción en el registro mercantil de acuerdo a lo previsto por la ley, entonces ahí se considera una compañía con personería jurídica.

Clasificación:

Por la actividad que realiza: se clasifican en: industriales, comerciales, bancarias, hoteleras, financieras, de transportes y servicios.

Por su constitución legal: la ley contempla las siguientes clases de compañías con personería jurídica.

COMPAÑÍA EN NOMBRE COLECTIVO

COMPAÑÍA EN COMANDITA SIMPLE

COMPAÑÍA EN COMANDITA POR ACCIONES

COMPAÑÍA DE RESPONSABILIDAD LIMITADA

COMPAÑÍA ANONIMA

COMPAÑÍA DE ECONOMIA MIXTA (Apaza, 2010)

Compañía en nombre colectivo

Está formada por el nombre de todos los socios o de alguno de ellos, con la agregación de la palabra y compañía.

Razón social: está integrada por el nombre de todos los socios o de alguno de ellos, con la agregación de la palabra y compañía

Capital social: dividido en aportaciones, siendo necesario el pago de por lo menos el 50% del capital suscrito. Si el capital fuere aportado en obligaciones, valores o bienes se dejará constancia de aquello con sus respectivos avalúos.

a asociaciones productivas y pequeños emprendimiento

.....

Compañía en comandita simple

Está formado por uno o varios socios solidarios e ilimitadamente responsables y otros u otros, simples suministradores de fondos, llamados socios comanditarios, cuya responsabilidad se limita al monto de sus aportes.

Razón social: corresponde al nombre de uno o varios de los socios solidariamente responsables, al que se agregara las palabras compañía en comandita o la abreviatura que comúnmente suele usarse.

Capital social: la ley no determina su cuantía

Compañía en comandita por acciones

Está formado por socios solidariamente responsables y comanditarios.

Razón social: corresponde al nombre de uno o más socios solidariamente responsables y comanditarios.

Capital social: la ley no determina su cuantía

Compañía de responsabilidad limitada

Está formado por un mínimo de tres y máximo de quince socios, los que responden hasta por el monto de sus aportaciones individuales.

Razón social: al nombre asignado se deberá agregar las palabras compañía limitada o sus respectivas siglas CIA. LTDA.

Capital social: mínimo será de \$400 dividido en participaciones, siendo necesario el pago de por lo menos el 50% de cada participación.

Compañía anónima

Está formada por lo menos con dos o más accionistas, los que responden hasta por el monto de sus aportaciones.

Manual metodológico para el desarrollo de capacitaciones

.....

Razón social: al nombre asignado se deberá agregar las palabras compañía anónima o sociedad anónima o sus respectivas siglas CA o SA.

Capital social: mínimo será de \$ 800 dividido en acciones

Compañía de economía mixta

Está formada por el estado, las municipalidades, los consejos provinciales y las personas jurídicas derecho público podrán participar conjuntamente con el capital privado.

Razón social: al nombre asignado, se incluirá las palabras economía mixta.

Capital social: MINIMO SERA DE \$ 800

Decremento

Importancia

Toda empresa antes de iniciar sus operaciones, deberá en primer lugar planificar para así acogerse a las normas legales establecidas en nuestra propia legislación, con la finalidad de funcionar legalmente, ya que de esta manera, además tendrá derecho a ciertos beneficios de protección estatal según el caso, tales incentivos de orden crediticio, arancelario y tributario. (Sarmiento, 2008)

Organigrama estructural

Es necesario organizar mediante la elaboración de un gráfico el cual generalmente representa la estructura de la empresa en orden jerárquico y dividido en funciones o tareas específicas.

1.3. La contabilidad

Antecedentes históricos de la contabilidad

La Contabilidad se remonta desde tiempos muy antiguos, cuando el hombre se ve obligado a llevar registros y controles de sus propiedades porque su memoria no bastaba para guardar la información requerida. Se ha demostrado a través de diversos historiadores que en épocas como la egipcia o romana, se empleaban técnicas contables que se derivaban del intercambio comercial. Tal es el caso de los fenicios en Asia quienes fueron los primeros en utilizar el trueque como una forma de comercio en la época antigua. Estos fueron pueblos comerciantes que desarrollaron, por necesidad, formas primitivas de contabilización de sus operaciones basadas en los instrumentos y formas de escritura de la época en que vivieron. De hecho se encuentran vestigios de este tipo de registros de épocas tan antiguas como 3,000 años antes de Jesucristo. (Zapata, 2004)

Pero fue alrededor del siglo XV que el registro de operaciones comerciales vivió uno de sus períodos más trascendentales, quizás tan solo comparables a los vividos intensamente hasta el siglo XX en dos momentos marcadamente importantes, la crisis financiera generalizada de los años 30 y la marcada tendencia de globalización de los noventa.

A través del siglo XV ocurrieron acontecimientos que impactaron fuertemente a la técnica contable lo cual se considera que en ese período se construyeron las bases de lo que hoy se conoce como contabilidad. Se atribuyó la “paternidad” de la contabilidad a un monje llamado Luca Pacioli, quien formalizó un esquema muy rudimentario para registrar las escasas operaciones mercantiles que realizaba la congregación de la que formaba parte. A ese primitivo y sencillo sistema de registro o contabilización de mercaderías se le consideró con el paso del tiempo, como la base de la contabilidad. Con el descubrimiento de América se abrieron nuevas rutas comerciales y los navegantes iniciaban empresas con las cuales se aventuraban a la búsqueda de nuevas tierras las cuales ofrecían varios productos; las cuales eran patrocinados por personajes de la época de los cuales exigían cuentas claras del resultado de esas travesías.

Partida doble

El sistema de partida doble es el método o sistema de registro de las operaciones más usado en la contabilidad. Cada operación se registra dos veces, una en el debe y la otra en el haber, con el fin de establecer una conexión entre los diversos elementos patrimoniales. La anotación que involucra las dos partidas (debe y haber) se denomina asiento contable. Este sistema se asemeja a una balanza en equilibrio, ya que, dentro de un asiento contable, la suma de los conceptos del debe y del haber siempre tiene que ser iguales (Diaz, 2001).

Ante los modernos sistemas de procesamiento de datos, se sostiene la conveniencia de separar los conceptos activo, pasivo y resultado en sendas columnas, para convertir el diario en un soporte con calidad informática.

El dueño de un negocio mercantil, antes de iniciar sus operaciones de compra y venta de mercancías, debe preparar una lista e inventario de todas sus propiedades **ACTIVOS** y otra de sus compromisos con terceros **PASIVOS**. Los **ACTIVOS** se agrupan de acuerdo al principio de valor y movilidad, primero dinero en efectivo y después los bienes. Los **PASIVOS** se agrupan de acuerdo al vencimiento y exigibilidad del pago, a corto plazo y a largo plazo.

Para sustentar la **PARTIDA DOBLE** comprobó y demostró que toda operación mercantil que se practicara tenía una **CAUSA**, la cual debía producir necesariamente un **EFECTO**, por lo que existía una compensación numérica entre causa y efecto respectivamente. Sobre el concepto contable de **MERCANCIAS** escribió: “De todo cuanto pongas en ella, la harás deudora día por día en tus libros y así también por lo contrario, la harás acreedora común a todo cuanto saques o recibas de ella y como si fuera un deudor que te pagará en parte”.

Para Luca Pacioli el **ALMACEN DE MERCANCIAS** debía considerarse como una persona deudora de cuanto en él se pusiera o gastase por cualquier concepto. Para el registro de operaciones propuso cuatro libros básicos: **INVENTARIO** llamado hoy de Inventarios y Balances;

a asociaciones productivas y pequeños emprendimiento

GIORNALE hoy libro Diario; cuaderno hoy libro mayor; y el MEMORIALE que hoy no existe. El libro de Luca Pacioli establece la importancia que produce la Contabilidad a través de las Cuentas y demás conceptos contables, puesto que son la exposición de la situación que guardan los negocios, pero sobre todo conocerá el comerciante si su negocio va bien o no. La regulación de una disciplina, como aplicación de la matemática, su interés de enseñar, la visión de utilizar la moderna imprenta y de escribir un tratado de especialidad para un mejor comercio en tiempo de coyuntura, (el reciente Descubrimiento de América) hacen de Luca Pacioli el modelo del Hombre del Renacimiento y de su obra Nuestro Legado.

Actualmente, dentro de lo que son los sistemas de información empresarial, la contabilidad se erige como uno de los sistemas más notables y eficaces para dar a conocer los diversos ámbitos de la información de las unidades de producción o empresas. El concepto ha evolucionado sobremanera, de forma que cada vez es mayor el grado de “especialización” de ésta disciplina dentro del entorno empresarial, pero siempre tomando como base los legados de nuestro antecesor.

A continuación presentamos un cuadro que nos ilustra sobre la evolución de la contabilidad:

Tabla 1. Evolución de la contabilidad

Periodo Histórico	Necesidades informativas	Posibilidades tecnológicas	Respuesta de la Contabilidad
Las Grandes Civilizaciones	Conocer los ingresos y gastos	Papiro, escritura sin informe	Utilizar la partida simple
El inicio del comercio	Registrar cada movimiento	Papel	Surge la partida doble. Primeros libros contables
La Revolución Industrial	Importancia de los activos y conocer el beneficio	Papel, imprenta	Se perfecciona la partida doble. Estados financieros

Manual metodológico para el desarrollo de capacitaciones

1960	Manejar más información y con más rapidez	Los primeros ordenadores: muchos usuarios para un equipo	Se automatizan los sistemas contables manuales
1981	Obtener información financiera útil para la toma de decisiones	Ordenador personal: la informática se populariza	Sistemas de información contables integrados en bases de datos. Informes, ratios, gráficos
Siglo XXI	Información en tiempo real. Comercio electrónico. Medir activos intangibles para gestionar el conocimiento	Ordenadores en red: Internet y tecnologías de la comunicación	Automatizar la captura de datos. Intercambio electrónico de documentos. Desaparece el papel

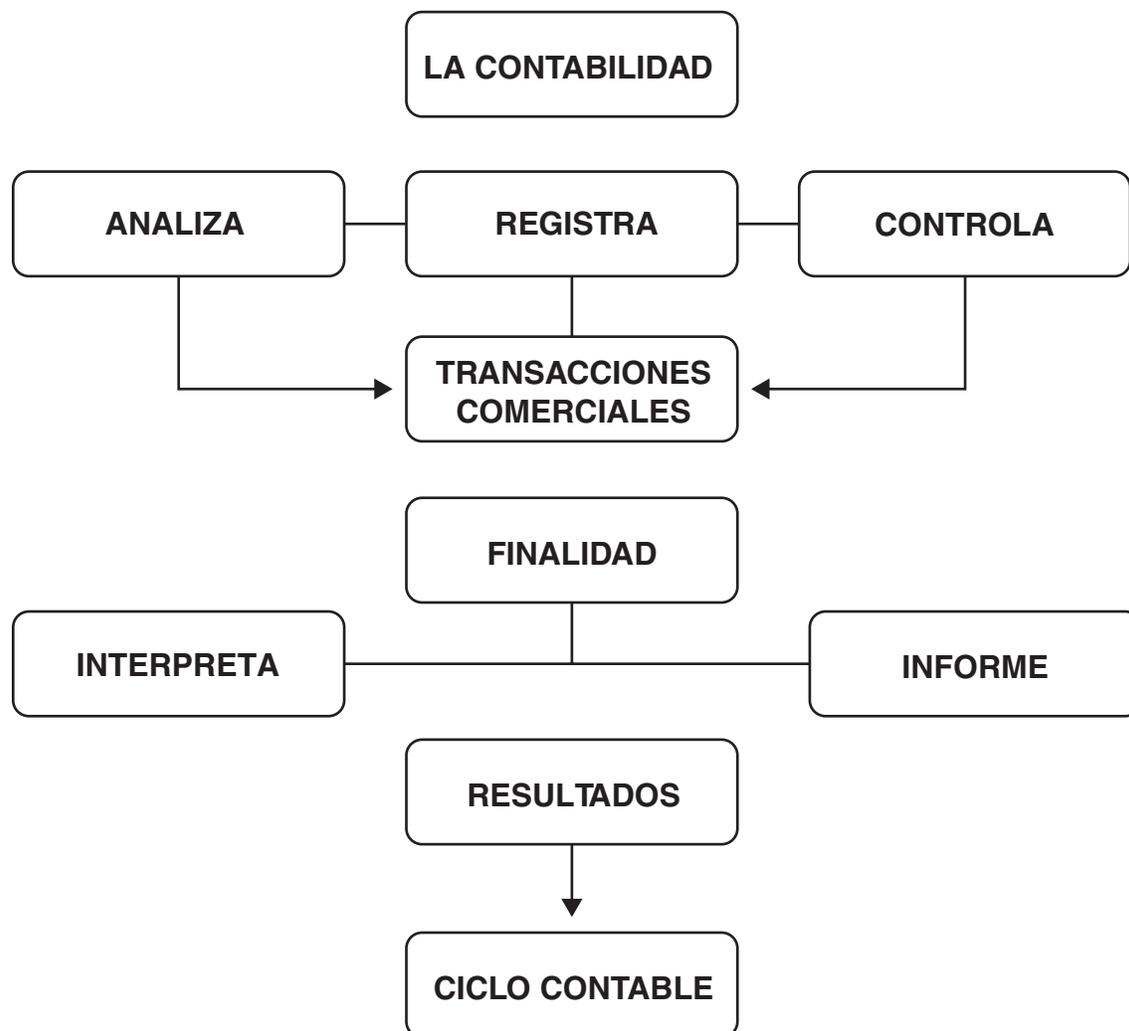
1.4. Propósito y naturaleza de la Contabilidad

El propósito de la contabilidad es proporcionar información financiera sobre una entidad económica de alguna empresa. Quienes toman las decisiones administrativas necesitan de esa información financiera de la empresa para realizar una buena planeación y control de las actividades de la organización. El papel del sistema contable de la organización es desarrollar y comunicar esta información. Para lograr estos objetivos se puede hacer uso de computadores, como también de registros manuales e informes impresos, pero para que todo esto sea posible la empresa debe proporcionar la información adecuada para poder llevar a cabo dicho registro y llevar un control de una forma adecuada de la empresa y así tener una buena administración de la misma y llegar a tomar buenas decisiones. (APAZA, 2010)

Concepto: la contabilidad es la ciencia que se sustenta en principios y en procedimientos de general aceptación con el objetivo de analizar, registrar y controlar las transacciones comerciales de una empresa a fin de establecer la situación económica y financiera que será informada e interpretada a través de los estados financieros en un ciclo contable (SARMIENTO, 2008).

Objetivos de la contabilidad

Ilustración 1. Objetivos de la contabilidad.



Contabilidad: toma de decisiones

En la actualidad la contabilidad se constituye en una herramienta indispensable de la gerencia, propietario o empresario para la toma de decisiones por eso debemos decir que la información que procesa la contabilidad debe propender a:

- Coordinar las actividades económicas y administrativas
- Captar, medir, planear y controlar las operaciones diarias

- Estudiar las fases del negocio y los proyectos específicos.

Información contable características:

La información financiera que genera la contabilidad deber ser oportuna y adecuada es decir:

Ser confiable presentar resultados razonables. Presentar en un lenguaje de fácil comprensión, incluso para los no contables.

Campos de aplicación de la contabilidad

La contabilidad se la aplica en todos los sectores económicos de un país con la finalidad de organizar económicamente. Así tenemos que se la utiliza tanto en el sector público como en el sector privado. En el sector público se utiliza la contabilidad para controlar los ingresos y egresos de los diferentes organismos que forman parte de este sector, tales como: gobierno, municipalidades, consejos provinciales, etc. Este control se lo lleva a cabo a través de los presupuestos, los cuales son documentos contables que se los utilizan teniendo presente ciertas normas, establecidas previamente para el efecto.

Así mismo en el sector privado se utiliza la contabilidad en los diferentes sectores de la producción ya conocidos, tales como: agrícola, ganadora, industrial, etc, para cada uno de estos sectores se utiliza la contabilidad, la cual va a permitir que se obtenga generalmente resultados positivos de la actividad económica emprendida.

1.5. Obligación de llevar contabilidad

Todas las sucursales y establecimientos permanentes de compañías extranjeras y las sociedades definidas como tales en la Ley de Régimen Tributario Interno, están obligadas a llevar contabilidad.

1. Igualmente, están obligadas a llevar contabilidad, las personas naturales y las sucesiones indivisas que realicen actividades empresariales y que operen con un capital propio que al inicio de sus actividades económicas o al 1o. de enero de cada ejercicio impositivo

a asociaciones productivas y pequeños emprendimiento



hayan superado los USD 60.000 o cuyos ingresos brutos anuales de esas actividades, del ejercicio fiscal inmediato anterior, hayan sido superiores a USD 100.000 o cuyos costos y gastos anuales, imputables a la actividad empresarial, del ejercicio fiscal inmediato anterior hayan sido superiores a USD 80.000. Se entiende como capital propio, la totalidad de los activos menos pasivos que posea el contribuyente, relacionados con la generación de la renta gravada.

2. En el caso de personas naturales que tengan como actividad económica habitual la de exportación de bienes deberán obligatoriamente llevar contabilidad, independientemente de los límites establecidos en el inciso anterior.
3. Para el caso de personas naturales cuya actividad habitual sea el arrendamiento de bienes inmuebles, no se considerará el límite del capital propio.

Las personas naturales que, de acuerdo con el inciso anterior, hayan llevado contabilidad en un ejercicio impositivo y que luego no alcancen los niveles de capital propio o ingresos brutos anuales o gastos anuales antes mencionados, no podrán dejar de llevar contabilidad sin autorización previa del Director Regional del Servicio de Rentas Internas.

La contabilidad deberá ser llevada bajo la responsabilidad y con la firma de un contador legalmente autorizado.

Los documentos sustentatorios de la contabilidad deberán conservarse durante el plazo mínimo de siete años de acuerdo a lo establecido en el Código Tributario como plazo máximo para la prescripción de la obligación tributaria, sin perjuicio de los plazos establecidos en otras disposiciones legales.

Quiénes son las personas naturales?

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

Manual metodológico para el desarrollo de capacitaciones

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

Las personas naturales se clasifican en obligadas a llevar contabilidad y no obligadas a llevar contabilidad. Se encuentran obligadas a llevar contabilidad todas las personas nacionales y extranjeras que realizan actividades económicas y que cumplen con las siguientes condiciones: tener ingresos mayores a \$ 100.000, o que inician con un capital propio mayor a \$60.000, o sus costos y gastos han sido mayores a \$80.000.

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

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

El registro de ventas y compras puede ser realizado bajo el siguiente formato:

a asociaciones productivas y pequeños emprendimiento

.....

Tabla 2. Registro de ventas-compra.

Fecha	No. de Comprobante de venta (sea de su venta o de su compra)	Concepto	Subtotal	IVA	Total
15/12/2009	001-001-1234567	Compra gaseosas	100,00	12,00	112,00
02/01/2010	001-001-6581269	Compra de frutas	50,00	-	50,00
01/02/2010	001-001-0000026	Venta de mercadería	150,00	18,00	168,00

Nota: En el casillero de “IVA” debe identificar el valor del impuesto para los casos que generen 12% de IVA.

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

Tabla 3. Declaración del impuesto a la renta.

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

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

1.6. La ecuación contable

Es el resultado de comparar el activo y el pasivo de una empresa, con el objeto de obtener el valor de CAPITAL CONTABLE, que lo representamos así:

$$\begin{array}{ccc} \boxed{C = A-PP} & \boxed{= A-C} & \boxed{A = P+C} \end{array}$$

Los tres elementos: Activo, Pasivo y Capital, están relacionados entre si y nos permiten demostrar la ecuación patrimonial, también llamada Ecuación Contable.

.....

SESIÓN 2: Principios de contabilidad generalmente aceptado

Objetivo

Analizar los principios de contabilidad generalmente aceptados y la normativa contable vigente, que sustentan el registro de las operaciones contables.

Preparación/Materiales

- Calculadora
- Modelos de letras de cambio, notas de ventas, cheques, pagarés, notas de crédito, notas de débitos

Duración

240 minutos

2.1. Principios de contabilidad generalmente aceptados (PCGA). Definición

Son un conjunto de reglas generales y normas que sirven de guía contable para formular criterios referidos a la medición del patrimonio y a la información a de los elementos patrimoniales y económicos de un ente. Los PCGA constituyen parámetros para que la confección de los estados financieros sea sobre la base de métodos uniformes de técnica contable. (ZAPATA, 2004)

Equidad

La equidad entre intereses opuestos debe ser una preocupación constante en la contabilidad, dado que los que se sirven o utilizan los datos contables pueden encontrarse ante el hecho de que sus intereses particulares se hallen en conflicto.

a asociaciones productivas y pequeños emprendimiento

Moneda de cuenta

Los estados financieros reflejan el patrimonio mediante un recurso que se emplea para reducir todos sus componentes heterogéneos a una expresión que permita agruparlos y compararlos fácilmente. Este recurso consiste en elegir una moneda de cuenta y valorizar los elementos patrimoniales aplicando un “precio” a cada unidad.

Generalmente se utiliza como moneda de cuenta el dinero que tiene curso legal en el país dentro del cual funciona el “ente” y en este caso el “precio” esta dado en unidades de dinero de curso legal.

Ejemplo: Una empresa ecuatoriana que produce chompas, registra sus actividades financieras en dólares ecuatorianos

Empresa en marcha

Salvo indicación expresa en contrario se entiende que los estados financiero pertenecen a una “empresa en marcha”, considerándose que el concepto que informa la mencionada expresión, se refiere a todo organismo económico cuya existencia personal tiene plena vigencia y proyección futura.

Ejemplo: Una empresa constructora ha firmado un contrato de colaboración empresarial (Join Venture) por dos años con una empresa de máquinas pesadas.

Valuación al costo. El valor de costo –adquisición o producción- constituye el criterio principal y básico de la valuación, que condiciona la formulación de los estados financieros llamados “de situación”, en correspondencia también con el concepto de “empresa en marcha”, razón por la cual esta norma adquiere el carácter de principio.

Ejemplo: La empresa COMPRO TODO S.A. adquirió una máquina para fabricar galletas, la cual costó \$3000, como lo trajeron de USA, en transporte se gastó \$1200 y para fijar y preparar la máquina en la

Manual metodológico para el desarrollo de capacitaciones

empresa para su funcionamiento cobraron “\$300. Por tanto, en los estados financieros de la empresa, la valuación de la máquina será de \$4500.

Ejercicio. En las empresas en marcha es necesario medir el resultado de la gestión de tiempo en tiempo, ya sea para satisfacer razones de administración, legales, fiscales o para cumplir con compromisos financieros, etc. Es una condición que los ejercicios sean de igual duración, para que los resultados de dos o más ejercicios sean comparables entre sí.

Ejemplo: La medición del Plan Contable General se realiza cada 12 meses.

Objetividad. Los cambios en los activos, pasivos y en la expresión contable del patrimonio neto, deben reconocerse formalmente en los registros contables, tan pronto como sea posible medirlos objetivamente y expresar esa medida en moneda de cuenta.

Ejemplo: El día 29 de agosto se compran 10 acciones a \$10 000, sin embargo al finalizar el mes de octubre sus acciones sólo valen \$8000, pero se espera que al terminar el año cuesten \$12000. Por lo tanto para tener un registro objetivo se deben hacer algunos ajustes en la contabilidad y registrarlos a tiempo.

Prudencia. Significa que cuando se deba elegir entre dos valores por un elemento del activo, normalmente se debe optar por el más bajo, o bien que una operación se contabilice de tal modo que la alícuota del propietario sea menor. Este principio general se puede expresar también diciendo: “contabilizar todas las pérdidas cuando se conocen y las ganancias solamente cuando se hayan realizado”.

a asociaciones productivas y pequeños emprendimiento

.....

Ejemplo: Si hace 1 mes, compré una máquina a \$200 y el mercado ahora lo cotiza a \$180. En la contabilidad debo tomar el menor valor del activo, o sea \$180.

Uniformidad. Los principios generales, cuando fuere aplicable, y las normas particulares utilizadas para preparar los estados financieros de un determinado ente deben ser aplicados.

Alcance

Esta norma es aplicable a todos los Estados Financieros preparados de acuerdo a las NEC. Los Estados financieros de propósito general tienen por objeto proporcionar información a los usuarios que no están en posición de requerir informes. Esta norma es aplicable a todo tipo de empresas incluidas bancos compañías de seguro.

Utiliza terminología para empresas lucrativas. Las empresas comerciales del sector público aplican los requerimientos de esta norma.

2.2. Propósito de los estados financieros

Los Estados Financieros son de presentación financiera del período para proveer información, para un amplio rango de usuarios en la toma de decisiones económicas. Este fin se lleva a cabo con la información relacionada a la empresa de:

- a. Activos
- b. Pasivos
- c. Patrimonio
- d. Ingresos y gastos incluyendo ganancias y pérdidas
- e. Flujos de efectivo

Presentación razonable y cumplimiento con las normas ecuatorianas de contabilidad

- La presentación de los Estados debe ser razonable con relación a la posición financiera, esto se dará cuando las NEC son aplicadas apropiadamente.

Manual metodológico para el desarrollo de capacitaciones

- Los Estados que cumplen con las NEC reflejan su aplicación y estos no deben ser descritos como si cumplieran con las NEC, a menos que cumplan con todos sus requerimientos

Los tratamientos contables inapropiados no se ratifica, no se justifica por las políticas contables.

En diversas circunstancias especiales la gerencia específica que el cumplimiento con su requerimiento en una norma podrá llevar a conclusiones erróneas para lograr una presentación razonable, una empresa debe revelar:

- a. Gerencia ha cumplido que los estados presentan razonablemente la posición financiera.
- b. Cumplimiento de aspectos importantes de la NEC.
- c. La naturaleza de la desviación incluyendo la razón por la que ese tratamiento podría llevar a conclusiones erróneas.

2.2. Principios de la partida doble

Definición

El sistema de partida doble es el método o sistema de registro de las operaciones más usadas en la contabilidad. Este se asemeja a una balanza ya que tiene que estar en mejores condiciones para estar en equilibrio. Aquí tienen que ver dos palabras. El Debe y el Haber (Guía Práctica de la Contabilidad, 2015).

El Debe es debitar, cargar o deudora, entre otras palabras débito.

El Haber es acreditar abonar, etc. Entre otras palabras crédito.

También es un asiento contable mediante al cual a un débito o débitos, les corresponde un crédito o créditos por igual valor.

Luca Paccioli, en 1494, publica la primera obra sobre la PARTIDA DOBLE que se basa en dos principios fundamentales:

Todas las cuentas, sin excepción, han de considerarse personificadas.

En toda operación Mercantil no hay deudor sin acreedor por valor equivalente y viceversa.

Importancia

La importancia del Sistema de la Partida doble radica en que permite un control matemático del registro de los asientos contables, ya que siempre se da entrada y salida en forma simultánea a dos valores que son productos de una transacción comercial, el registro de los mismos en dos columnas separadas Izquierda (Debe) y Derecha (Haber), fijando como norma la exactitud de los valores que ingresan de los que egresan (GAITAN, 2011).



Objetivos de la partida doble

- Explicar los principios de la partida doble
- Registrar los asientos contables
- Identificar la Ecuación Contable
- Resolver en forma correcta ejercicios sobre la ecuación contable

Reconocimiento de las cuentas deudoras y acreedoras

Para reconocer las cuentas deudoras y acreedoras, nos haremos las siguientes preguntas, después de identificar las cuentas.

DEUDOR

1. ¿Qué entra?
2. ¿Qué ingresa?
3. ¿Quién?

Comerciales

ACREEDOR

1. ¿Qué entra?
2. ¿Qué ingresa?
3. ¿Quién?

Se entiende por transacción comercial todo acto que implique la adquisición de bienes o servicios de forma onerosa con destino a enajenarlo en igual forma, dicho de otra forma, una transacción comercial es todo aquello que ocurre cuando hay un intercambio financiero correspondiente a la compra o venta de un bien o servicio.

Manual metodológico para el desarrollo de capacitaciones

Las transacciones financieras producen documentos fuentes de información, los cuales constituyen la base de la contabilidad; entre estos documentos cabe destacar los cheques de banco, las facturas extendidas y las facturas pagadas.

La información contenida en estos documentos es trasladada a los libros contables, el diario y el mayor. En el libro diario se reflejan todas las transacciones realizadas por la empresa, mientras que en el mayor se reflejan las transacciones que afectan a las distintas partidas contables, por ejemplo, caja, bancos, clientes, proveedores, etcétera; esto es lo que llamamos asientos contables, por medio del cual registramos todas las operaciones mercantiles en los comprobantes y libros de contabilidad.

Ejemplos

Se compra una computadora para uso de la empresa en 6'500.000 pagamos con cheque.

Contablemente registramos así:

Compramos o recibimos Equipos de Computación, entregamos (cheque) Bancos.

EQUIPOS DE COMPUTACIÓN		BANCOS	
DEBE	HABER	DEBE	HABER
6,500.000			6,500.000

Compramos un automóvil para uso de la empresa por la cantidad de \$32'000.000. Pagado con cheque \$/. 12'000.000 y \$/. 20'000.000 firmado por Letras de Cambio.

a asociaciones productivas y pequeños emprendimiento



<u>DEBE VEHICULOS HABER</u>		<u>DEBE BANCOS HABER</u>	
\$. 32,000.000\$. 12,000.000

<u>DEBE DOC/PAGAR HABER</u>	
	\$. 20,000.000

Características cualitativas de los estados financieros

Son los atributos que hacen útil información contenida en los estados financieros

Comprensibilidad

Una cualidad esencial de la información suministrada en los estados financieros es que sea fácilmente comprensible para los usuarios. Para este propósito, se supone que los usuarios tienen un conocimiento razonable de las actividades económicas y del mundo de los negocios, así como de su contabilidad, y también la voluntad de estudiar la información con razonable diligencia. No obstante, la información acerca de temas complejos que debe ser incluida en los estados financieros, a causa de su relevancia de cara a las necesidades de toma de decisiones económicas por parte de los usuarios, no debe quedar excluida sólo por la mera razón de que puede ser muy difícil de comprender para ciertos usuarios.

Relevancia

Para ser útil, la información debe ser relevante de cara a las necesidades de toma de decisiones por parte de los usuarios. La información posee la cualidad de la relevancia cuando ejerce influencia sobre las decisiones económicas de los que la utilizan, ayudándoles a evaluar sucesos pasados, presentes o futuros, o bien a confirmar o corregir evaluaciones realizadas anteriormente.

Manual metodológico para el desarrollo de capacitaciones

Las dimensiones predictiva y confirmativa de la información están interrelacionadas. Por ejemplo, la información acerca del nivel actual y la estructura de los activos poseídos tiene valor para los usuarios cuando se esfuerzan al predecir la capacidad de la entidad para aprovechar sus oportunidades y su capacidad para reaccionar ante situaciones adversas. La misma información juega un papel confirmatorio respecto a predicciones anteriores sobre, por ejemplo, la manera en que la entidad se estructuraría o sobre el resultado de las actividades planificadas.

Frecuentemente, la información acerca de la situación financiera y la actividad pasada se usa como base para predecir la situación financiera y la actividad futura, así como otros asuntos en los que los usuarios están directamente interesados, tales como pago de dividendos y salarios, evolución de las cotizaciones o capacidad de la entidad para satisfacer las deudas al vencimiento. La información no necesita, para tener valor predictivo, estar explícitamente en forma de datos prospectivos. Sin embargo, la capacidad de hacer predicciones a partir de los estados financieros puede acrecentarse por la manera como es presentada la información sobre las transacciones y otros sucesos pasados. Por ejemplo, el valor predictivo del estado.

Fiabilidad

Para ser útil, la información debe también ser fiable. La información posee la cualidad de fiabilidad cuando está libre de error material y de sesgo o prejuicio, y los usuarios pueden confiar en que es la imagen fiel de lo que pretende representar, o de lo que puede esperarse razonablemente que represente.

La información puede ser relevante, pero tan poco fiable en su naturaleza, que su reconocimiento pueda ser potencialmente una fuente de equívocos. Por ejemplo, si se encuentra en disputa judicial la legitimidad e importe de una reclamación por daños, puede no ser apropiado para la entidad reconocer el importe total de la reclamación en el

a asociaciones productivas y pequeños emprendimiento

balance, sin embargo, puede resultar apropiado revelar el importe y circunstancias de la reclamación.

Comparabilidad

Los usuarios deben ser capaces de comparar los estados financieros de una entidad a lo largo del tiempo, con el fin de identificar las tendencias de la situación financiera y del desempeño. También deben ser capaces los usuarios de comparar los estados financieros de entidades diferentes, con el fin de evaluar su posición financiera, desempeño y cambios en la posición financiera en términos relativos.

Por tanto, la medida y presentación del efecto financiero de similares transacciones y otros sucesos, deben ser llevadas a cabo de una manera coherente por toda la empresa, a través del tiempo para tal entidad y también de una manera coherente para diferentes entidades.

Una implicación importante, de la característica cualitativa de la comparabilidad, es que los usuarios han de ser informados de las políticas contables empleadas en la preparación de los estados financieros, de cualquier cambio habido en tales políticas y de los efectos de tales cambios. Los usuarios necesitan ser capaces de identificar las diferencias entre las políticas contables usadas, para similares transacciones y otros sucesos, por la misma entidad de un periodo a otro, y también por diferentes entidades. La conformidad con las Normas Internacionales de Contabilidad, incluyendo la revelación de las políticas contables usadas por la empresa, es una ayuda para alcanzar la deseada comparabilidad.

La necesidad de comparabilidad no debe ser confundida con la mera uniformidad, y tampoco debe permitirse que llegue a ser un impedimento para la introducción de normas contables mejoradas. No es apropiado, para una empresa, continuar contabilizando de la misma forma una transacción u otro suceso, si el método adoptado no guarda las características cualitativas de relevancia y fiabilidad.

También es inapropiado para una entidad conservar sin cambios sus políticas contables cuando existan otras más relevantes o fiables.

Puesto que los usuarios desean comparar la situación financiera, desempeño y flujos de fondos de una entidad a lo largo del tiempo, es importante que los estados financieros muestren la información correspondiente a los periodos precedentes.

2.3. Elementos de los estados financieros

Son las grandes categorías en que se agrupan los efectos financieros de las transacciones y otros sucesos de acuerdo a sus características económicas.

Elementos relacionados con la situación financiera

Activo: Un recurso controlado por la empresa como resultado de eventos pasados del que la empresa espera obtener en el futuro, beneficios económicos futuros.

Los beneficios económicos futuros incorporados a un activo consisten en el potencial del mismo para contribuir directa o indirectamente, a los flujos de efectivo y de otros equivalentes al efectivo de la empresa. Este potencial puede ser de tipo productivo, constituyendo parte de las actividades de operación de la empresa. Puede también tomar la forma de convertibilidad en efectivo u otras partidas equivalentes, o bien de capacidad para reducir pagos en el futuro, tal como cuando un proceso alternativo de manufactura reduce los costos de producción.

Pasivo: Es una obligación actual, derivada de eventos pasados, cuyo se espera resulte.

Una característica esencial de todo pasivo es que la entidad tiene contraída una obligación en el momento presente. Un pasivo es un compromiso o responsabilidad de actuar de una determinada manera. Las obligaciones pueden ser exigibles legalmente como consecuencia de

a asociaciones productivas y pequeños emprendimiento

la ejecución de un contrato o de un mandato contenido en una norma legal. Este es normalmente el caso, por ejemplo, de las cuentas por pagar por bienes o servicios recibidos. No obstante, las obligaciones también aparecen por la actividad normal de la empresa, por las costumbres y por el deseo de mantener buenas relaciones comerciales o actuar de forma equitativa.

Por ejemplo, la entidad decide, como medida política, atender a la rectificación de fallos en sus productos incluso cuando éstos aparecen después del periodo normal de garantía, los importes que se espere desembolsar respecto a los bienes ya vendidos son también pasivos para la empresa.

Capital: Parte residual de los activos de la empresa, una vez deducido todos sus pasivos.

El importe por el cual se muestra el patrimonio, en el balance, depende de la evaluación que se haya hecho de los activos y los pasivos. Normalmente, sólo por mera casualidad coincidirá el importe acumulado en el patrimonio neto con el valor de mercado de las acciones de la empresa, ni tampoco con la cantidad de dinero que se obtendría vendiendo uno por uno los activos netos de la empresa, ni con el precio de venta de todo el negocio en marcha.

SESIÓN 3: Plan de cuentas

Objetivo

Crear un plan de cuentas y registrar correctamente las diferentes operaciones que ocurren en las empresas comerciales.

Preparación/Materiales

- Calculadora
- Modelos de letras de cambio, notas de ventas, cheques, pagares, notas de crédito, notas de débitos

Duración

240 minutos

3.1. Plan de cuentas descripción de cuentas

Toda empresa para iniciar su contabilidad debe estructurar un plan o catálogo de cuentas, con la finalidad de facilitar el manejo de las cuentas mediante códigos de identificación; especialmente en la actualidad que se utiliza en el sistema computarizado para poder ingresar los datos (APAZA M. , 2010).

No se puede hablar de un plan de cuentas uniforme para todas las empresas, su estructura dependerá del tamaño de las necesidades de la empresa y de quien lo elabore.

Para su elaboración, es necesario considerar anticipadamente el mayor número de cuentas posibles a ser utilizados durante el tiempo de vida útil estimado de la empresa.

Es conveniente agrupar y clasificar las cuentas, de acuerdo a niveles específicos, indicados a continuación.

Se ordena dentro de 5 grupos; de la siguiente manera:

1. ACTIVO
2. PASIVOS
3. PATRIMONIO
4. INGRESOS
5. GASTOS

Descripción y modelo de plan de cuentas

EMPRESA “XYZ”

MODELO DE PLAN DE CUENTAS

CÓDIGO

CUENTAS

1	ACTIVO
1.1	CORRIENTE
1.1.1	CAJA BANCOS
1.1.1.01	CAJA CHICA
1.1.1.02	BANCOS
1.1.5	CLIENTES
1.1.6	CUENTAS POR COBRAR
1.1.7	PRESTAMOS A EMPLEADOS
1.1.8	DOCUMENTOS POR COBRAR
1.1.1.1	IVA EN COMPRAS
1.1.1.2	Crédito por retención en la fuente IR
1.1.1.6	INVENTARIOS
1.1.1.6.01	Mercaderías
1.1.1.6.02	Suministros de Oficina
1.1.1.6.03	Importaciones en tránsito
1.2.	FIJO DEPRECIABLE:
PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO	
1.2.1	EDIFICIOS
1.2.2	VEHICULOS
1.2.3	EQUIPO DE OFICINA
1.2.4	EQUIPO DE COMPUTACION
1.2.5	MUEBLES Y ENSERES
1.2.1.1	TERRENO
1.3.	OTROS ACTIVOS
1.3.1	GASTOS DE CONSTITUCION
1.3.2	GASTOS DE INSTALACION
1.3.5	ARRIENDOS PREPAGADOS
1.3.6	INTERESES PREPAGADOS
1.3.7	SEGUROS PREPAGADOS

PASIVO

2.1	PASIVO CORRIENTE A CORTO PLAZO
2.1.1	PROVEEDORES
2.1.2	CUENTAS POR PAGAR
2.1.3	IVA EN VENTAS
2.1.4	RETENCIÓN EN LA FUENTE DEL IMPUESTO A LA VENTA
2.1.5	RETENCIONES INDIVIDUALES POR PAGAR
2.1.8	IMPUESTO A LA RENTA POR PAGAR
2.1.9	ICE EN VENTAS POR PAGAR
2.1.1.4	DOCUMENTOS POR PAGAR (C/P)
2.1.1.5	HIPOTECAS POR PAGAR (C/P)
2.1.1.6	BENEFICIOS SOCIALES POR PAGAR
2.2	PASIVO NO CORRIENTE (o LARGO PLAZO)
22.01	DOCUMENTOS POR PAGAR (L/P)
22.02	HIPOTECAS POR PAGAR (L/P)
22.03	PRESTAMOS DE SOCIOS
3	PATRIMONIO
3.1	CAPITAL SOCIAL
3.2	RESERVAS
3.3	SUPERAVIT
4	INGRESOS
4.1	INGRESOS OPERACIONALES
4.1.1	VENTAS
4.1.1.1	Ventas con tarifa 12%
4.1.1.2	Ventas con tarifa 0%
4.1.2	SERVICIOS PRESTADOS
4.1.3	DESCUENTOS EN VENTAS
4.1.3.1	(-) Devolución en Ventas
4.1.3.2	(-) Descuento en Ventas
4.1.4	UTILIDAD BRUTA EN VENTAS
5.2	GASTOS ADMINISTRATIVOS
5.2.4	DECIMO TERCER SUELDO
5.2.5	DECIMO CUARTO SUELDO
5.2.6	APORTES AL IESS (PATRONAL)

3.2. Funcionamiento de las cuentas

Transacción Comercial

Intercambio de bienes y/o servicio, información que se obtienen del documento de origen o fuente, el mismo que sirve de soporte contable para su verificación en el momento requerido.

a asociaciones productivas y pequeños emprendimiento

.....

Jornalización

Registro y control de la transacción comercial, en el libro diario.

Mayorización

Agrupar los valores de cada una de las cuentas del libro diario.

Balance de comprobación

Listado y verificación de todas las cuentas del libro mayor con sus respectivas sumas y saldos.

Regulación y ajustes de cuentas

Actualizar los valores de las cuentas de mercaderías y otras; generalmente se efectúan al finalizar un periodo contable.

Estados financieros

Demuestran los cambios o variaciones de la situación financiera de una empresa, ocurridos en un ejercicio económico de conformidad con los principios de contabilidad vigentes en el país.

Estados de resultados

Establecer el resultado económico (pérdidas y ganancias o de resultado) del ejercicio contable, con el propósito de demostrar si existe utilidad o pérdida.

Estados de situación

Demuestra la situación económica de la empresa al cierre del ejercicio contable; o al inicio, según el caso.

Estados de flujos de efectivo

Demuestra el comportamiento del dinero efectivo (al inicio y al final de un ejercicio económico), con el objeto de no ocasionar desequilibrios económicos.

Estados de superávit

Demuestra las variaciones de las utilidades retenidas de años anteriores.

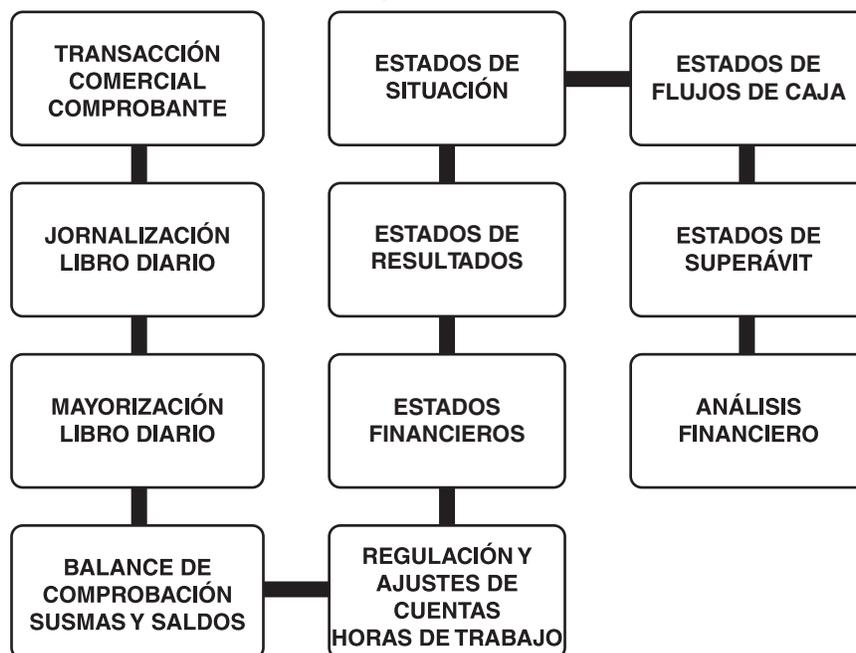
Más o menos las utilidades o pérdidas del presente año, se elabora básicamente para conocimientos de los socios o accionistas de la empresa.

Análisis financiero

Evaluación y diagnóstico Económico – Financiero de la Empresa, mediante la relación de ciertos índices que permite analizar con objetividad el comportamiento de las cuentas que interesa conocer, para la toma oportuna de decisiones.

Estructura y análisis del ciclo contable

Tabla 4. Estructura y análisis del ciclo contable.



Fuente: Rubén Sarmiento, Contabilidad General; 8 ed.

3.3 Documentos comerciales

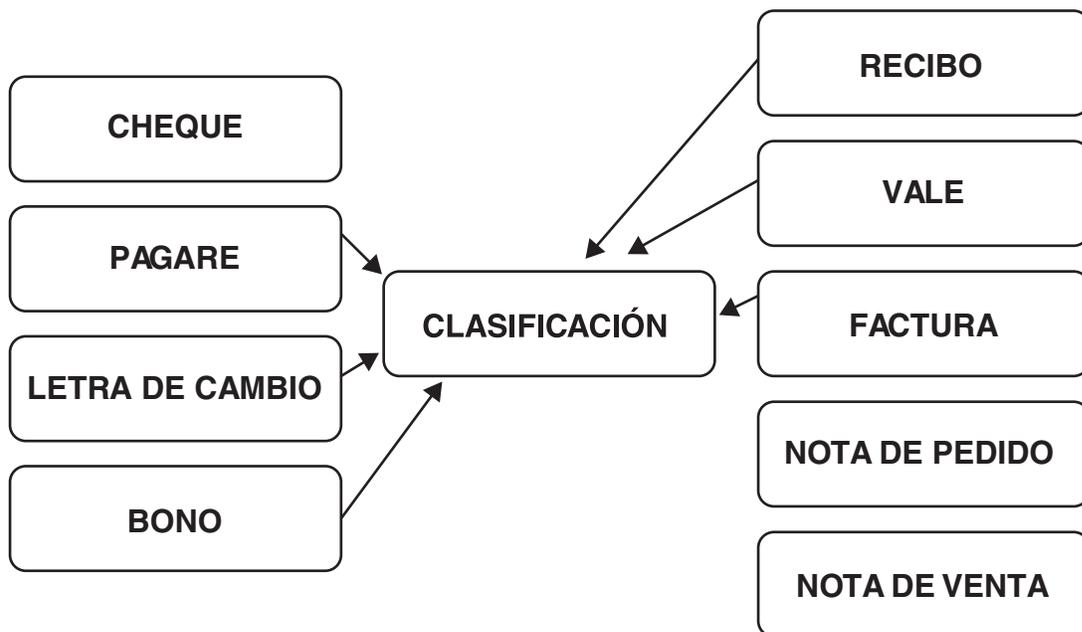
Concepto: es el conjunto de ilustraciones que participan en una transacción mercantil.

Los documentos comerciales son todos los comprobantes extendidos por escrito en los que se deja constancia de las operaciones que se realizan en la actividad mercantil, de acuerdo con los usos y costumbres generalizadas y las disposiciones de la ley.

Importancia: son importantes porque sirven para probar un acto comercial a través de comprar, vender, cobrar, pagar, realizar inversiones, etc.

Son importantes para mantener un apropiado control de todas las acciones que realizan en las empresas.

Ilustración 2. Clasificación de documentos comerciales.



Documentos negociables: son aquellos que pueden convertirse en efectivo al momento de su presentación.

Manual metodológico para el desarrollo de capacitaciones

Documentos no negociables: llámese documentos no negociables a aquellos que no exigen el pago inmediato.

Cheque

Es un documento que contiene una orden de pago dada por una persona llamada GIRADOR, de pagar cierta cantidad de dinero a una tercera persona llamada BENEFICIARIO en lugar y fecha determinada.

Ilustración 3. Modelo de cheque.



Fuente: Jesús Omeñaca García, CONTABILIDAD GENERAL, 11 Ed, 2008.

¿Quién es el girador?

- » Es el que expide el documento.
- » Es el dueño de la cuenta corriente.
- » Es la persona que firma el cheque.

¿Quién es el girado?

- » Es la institución bancaria contra quien se expide el cheque.
- » Es el que paga la cantidad de dinero expresada en el documento

¿Quién es el girador?

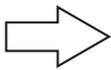
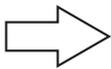
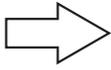
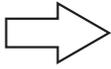
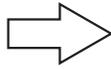
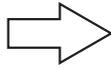
- » Es la persona que cobra el valorestipulado en el documento

Elementos del cheque

- Nombre de la institución bancaria
- Nombre del documento
- Número de la cuenta corriente
- Número del cheque



- Cantidad escrita en números y letras
- Lugar y fecha
- Firma del girador

CHEQUE AL PORTADOR		Quando no se escribe el nombre del beneficiario. Y puede circular sin necesidad de endoso, pudiendo ser cobrado o depositado en la corriente bancaria de cualquier persona.
CHEQUE GIRADO A FAVOR DE UNA PERSONA		Es aquel que solo es transmisible por medio del endoso. El beneficiario podrá cobrarlo identificándose previamente.
ENDOSO EN BLANCO		Quando no se escribe en el dorso del documento el nombre del nuevo beneficiario, solo la firma del endosante.
CHEQUE CRUZADO		Es el que lleva dos líneas transversales en el cheque. Nunca puede ser cobrado en ventanilla necesariamente tiene que ser depositado en alguna cuenta corriente.
CHEQUE CRUZADO ESPECIAL		Es aquel que contiene el nombre de un determinado banco entre las dos líneas transversales. Solo podrá ser cobrado depositándolo en el banco que figura entre las líneas paralelas. Solo puede ser cobrado
CHEQUE CERTIFICADO		Mediante la certificación se deja constancia de que el girador posee fondos en su cuenta, hecho que lo realiza el banco contra quien se gira el cheque.

Pagaré

Es un documento negociable que contiene una promesa de pagar cierta cantidad de dinero en un tiempo determinado. Los pagarés pueden ser al portador o endosables, es decir, que se pueden transmitir a un tercero.

Ilustración 4. Modelo de pagaré.

Nº [] **PAGARÉ A LA ORDEN** ₡ []

VENCIMIENTO: El día [] de 19 []
al Señor [] de 19 [] pagará
la suma de guaraníes [] o a su orden

por igual valor recibido en [] a [] entera satisfacción.

Nombre: [] Firma []
Domicilio: []
Nombre: [] Firma []
Domicilio: []

OB. RECIBO DE DINERO
R.U.C. []

Recibí de []
La cantidad de guaraníes []
En concepto de []

Fuente: Jesús Omeñaca García, CONTABILIDAD GENERAL, 11 Ed, 2008.

Requisitos del pagaré

- Nombre del documento “PAGARÉ”
- Plazo de pago
- Nombre de la persona a la cual debe pagarse “Beneficiario”
- Cantidad escrita en letras y números
- Lugar y fecha de emisión
- Fecha de vencimiento
- Firma del deudor
- Firma del garante

a asociaciones productivas y pequeños emprendimiento

- DEUDOR**

➔
Persona que se obliga a pagar mediante la firma del documento

- BENEFICIARIO**

➔
Persona a cuyo nombre está extendido el documento.

- TENEDOR**

➔
Persona que tiene posesión del documento.

- GARANTE**

➔
Persona que se compromete en a pagar en caso de no hacerlo el deudor.

Letra de cambio

Es un documento negociable mediante el cual la persona llamada deudor se compromete a pagar al acreedor cierta cantidad de dinero en un plazo determinado. La letra de cambio debe ser inscrita en el Ministerio de Finanzas para que tenga validez.

Ilustración 5. Modelo de letra de cambio.

8605	LETRA DE CAMBIO	NUMERO	LUGAR DE EXPEDICION	DIA	MES	AÑO	BUENO POR
							\$
A _____ se servirá(n) Usted(es) mandar pagar incondicionalmente por esta _____ letra de cambio _____ a la orden de _____							
La cantidad de: _____							
VALOR RECIBIDO QUE CARGARA(N) USTED(ES) EN CUENTA SEGUN AVISO DE:							
NOMBRE Y DATOS DEL DEUDOR						S.S.	
NOMBRE _____							
DOMICILIO _____							
POBLACION _____							
						FIRMA (S)	

Fuente: Jesús Omeñaca García, CONTABILIDAD GENERAL, 11 Ed, 2008



- a. La razón social
- b. El cuerpo del documento

La razón social consta de los siguientes elementos:

1. -nombre de la empresa
2. - dirección
3. -casilla
4. -telefono
5. -Nº de la factura
6. -Nº del registro único de contribuyente

El cuerpo del documento consta de los siguientes elementos:

1. Lugar y fecha
2. Nombre del cliente
3. Columna para la cantidad
4. Detalle
5. Precio
6. Impuesto al valor agregado
7. Total del valor de la factura

Nota de venta

Se origina a base de un pedido verbal o por escrito hecho por el comprador, mediante el cual se obliga al vendedor entregar las mercaderías y al comprador a recibir las mismas.

SESIÓN 4: Generalidades del activo - pasivo

Objetivo

Identificar y utilizar el plan de cuentas para el registro de las cuentas de activos y pasivos en los libros y registros contables.

Preparación/Materiales

- Calculadora
- Presentación power point

Duración

240 minutos

4.1. Clasificación de las cuentas contables

Las cuentas se pueden clasificar en diversas formas, por ejemplo: atendiendo a su significado económico-financiero, o por su fin o movimiento funcional, por su naturaleza, etc. En este trabajo la clasificaremos de acuerdo con el papel que desempeñan en contabilidad (Zapata P., 2004).

Así tendremos:

- reales o de valores
- de valuación
- transitorias
- de orden
- nominales o de resultados de patrimonio
- cuentas reales o de valores

Representan bienes, derechos u obligaciones de la empresa, determinando su patrimonio.

4.2. Activos

Las cuentas de valores activos, representan los bienes de la empresa y

Manual metodológico para el desarrollo de capacitaciones

como tales figuran en el activo. Pueden controlar bienes materiales **tangibles**: Mercancías, Edificios, Terrenos, Caja, etc. Bienes **intangibles**: Patentes, Concesiones, etc. Créditos a favor de la empresa: Cuentas por cobrar, Efectos por Cobrar, etc. Estas cuentas para figurar en el Activo, deben tener saldo deudor.

Las cuentas de valores pasivos, representan las obligaciones contraídas por la empresa, y como tales figuran en el pasivo, Ejemplos: Hipotecas por Pagar, Efectos por Pagar, etc. Para figurar en el pasivo deben tener saldo acreedor.

Cuentas de valuación

Representan una disminución al saldo de las cuentas de activo a las cuales valúan. Las cuentas de valuación se utilizan para reflejar el valor de realización de algún activo o para mostrar el valor según libros o la distribución del costo histórico. Algunas cuentas de valuación o complementarias de activo son:

- Provisión para cuentas incobrables
- Depreciación acumulada
- Amortización acumulada

Ejemplo:

Si suponemos que una maquinaria, en las labores de producción, se ha desgastado, pérdida de valor, por Bs. 40000, la cuenta que refleje la pérdida o ganancia de un bien la denominaremos cuenta de valuación. En este caso la información contable sería la siguiente:

Maquinaria: valor de costo Bs. 100000,-
Menos: pérdida de valor
(Depreciación acum. Maquinaria) (Bs. 40000,-)
Valor contable actual Bs. 60000,-)

a asociaciones productivas y pequeños emprendimiento

.....

Cuentas transitorias

Estas cuentas las emplearemos para reflejar operaciones que, debido a contratos o situaciones eventuales, nos impiden efectuar cargos o abonos a las cuentas correspondientes que reflejarían la operación comercial efectuada. Como su nombre lo indica (transitorias), al cesar el contrato o la eventualidad que lo motivó, se cancelan, se anulan de nuestra contabilidad. Algunas son: Mercancías en Transito; Reclamaciones Pendientes; Partidas en suspenso; Diferencia en Caja, etc.

Ejemplo:

Supongamos que falta una cantidad de 5000 Bs. en caja, hasta que descubramos la causa que la origino abriremos una cuenta llamada Diferencia en Caja, por lo que el asiento seria el siguiente:

Diferencia en Caja 5000,-
Caja 5000,-

Supongamos que la falta de dinero se debe a una compra de una calculadora (equipos de oficina), que no fue registrada. Entonces debemos hacer este asiento:

Equipos de Oficina 5000,-
Diferencia en Caja 5000,-

Cuentas de orden

Las cuentas de orden son aquellas que controlan operaciones que no alteran la naturaleza de los bienes, derechos u obligaciones de un ente.

Las cuentas de orden deudoras se muestran al final del activo y las acreedoras al final del pasivo y patrimonio. Por lo tanto forman parte del Balance General pero no representan activos, pasivos o patrimonio.

Cuentas nominales o de resultados

Son aquellas cuentas que registran los incrementos del patrimonio mediante los ingresos, o las disminuciones por los costos o egresos, ocurridos en un período determinado.

Cuentas de patrimonio

Estas cuentas muestran las cantidades aportadas por los accionistas y las ganancias o pérdidas ocurridas por operaciones con el capital social u originado por las actividades normales del negocio. Las cuentas que con mayor frecuencia se encuentran dentro del patrimonio, son las siguientes:

- Capital social
- Superávit
- Reservas

Activo no corriente

Inversiones a largo plazo

- Están constituidas por cuentas que representan inversiones a largo plazo o de carácter permanente, en títulos valores, bienes inmuebles (no usados por la empresa) cuentas de participación, préstamos y, en todo caso, las acciones en empresas filiales o afiliadas.
- Está constituido por cuentas que representan activos de carácter permanente destinados a la producción de bienes y servicios. Sus componentes más importantes deben separarse por rubros, tales como:

Terrenos.- La cuenta terrenos (dentro del activo fijo) significa el valor de la tierra, donde tenemos instalada nuestra empresa y donde se han levantado las edificaciones (Edificios, plantas comerciales o industriales, etc.).

La cuenta Terrenos (dentro del activo, en el grupo de Inversiones) significa el valor de los terrenos adquiridos por la empresa para futuras

a asociaciones productivas y pequeños emprendimiento

expansiones, para rentarlos o bien con fines de especulación a corto o a largo plazo.

Edificios.- Cuando la incluimos dentro del activo fijo, representa el valor de construcción de los edificios, plantas comerciales o industriales, etc., que sean empleados por la empresa para la producción de bienes o servicios.

Cuando son incluidos en el grupo de inversiones, significa el valor de los edificios adquiridos para futuras expansiones, para rentarlos o bien con el fin de especular a corto o largo plazo.

Maquinaria.- En las empresas de tipo industrial (fabricación de productos) y en determinadas empresas de servicios, como por ejemplo: producción de energía eléctrica, etc., empleamos la cuenta Maquinaria para controlar los diversos tipos de máquinas empleadas en la producción de bienes y servicios.

Muebles y enseres.- La cuenta Muebles y Enseres, también denominada Mobiliario, la emplearemos para controlar las mesas, sillas, archivos, etc., usadas en las diversas oficinas de la empresa.

Equipos de oficina.- Debido, primero a la mecanización y actualmente a la computarización de los sistemas administrativos y como consecuencia del elevado costo de estos equipos, (los cuales, en algunos casos, como los equipos de computación, tienen una vida muy limitada a consecuencia de los cambios rápidos en su tecnología) se ha hecho necesario abrir la cuenta Equipos de Oficina que controlará la inversión en computadoras, calculadoras, procesadores de palabras, máquinas de escribir, fotocopadoras, etc.

Activo intangible

Patentes.- Las patentes representan los derechos otorgados a una persona, natural o jurídica, a nivel nacional o internacional, con carác-

Manual metodológico para el desarrollo de capacitaciones

.....

ter de exclusividad, para su explotación o venta, por un determinado número de años. (En Ecuador 15 años).

Marcas de fábrica.- Estas se emplean para procurar mantener los aspectos distintivos de los productos de una empresa. Proporcionan a sus propietarios derechos de exclusividad para el uso, explotación o venta de la marca.

Plusvalía o fondo de comercio.- El término plusvalía se aplica para indicar el excedente o diferencia entre el valor pagado en la compra de una empresa y el valor independiente de sus activos tangibles e intangibles.

Cargos diferidos

Gastos de constitución diferidos.- En la constitución y legalización de una empresa se suelen incurrir en una serie de desembolsos, los cuales, si son de cierta relevancia con relación a los ingresos de esa empresa, no deberán cargarse al primer período, sino diferirlos para ser repartidos en varios períodos futuros. Los gastos de constitución se realizan con la intención de que la causa que los motivó la creación de la empresa, generara ingresos.

Gastos de desarrollo.- Antes de la empresa comenzar a realizar operaciones que generen ingresos, necesita de un lapso, denominado preoperatorio, en el cual se incurrirá en una serie de gastos. En esta etapa, parecería ilógico mostrar unas pérdidas, cuando la empresa aún no ha comenzado su etapa operacional. En consecuencia se considera que los ingresos que se pudieran obtener en el futuro se podrían asociar con los gastos preoperatorios ocasionados para obtenerlos. Por lo tanto, los gastos de desarrollo preoperatorios pueden diferirse.

Mejoras en inmuebles arrendados.- Cuando una empresa alquila un terreno, edificio, locales comerciales, etc., es normal que trate de acondicionarlos de acuerdo a sus necesidades, lo cual le ocasionará una

a asociaciones productivas y pequeños emprendimiento

serie de desembolsos que beneficiarán a períodos futuros. Por otra parte, en algunas ocasiones, para obtener el contrato de arrendamiento, bien sea por la situación de la propiedad que se desea alquilar o por cualquier otra circunstancia, se cancela una determinada cantidad por anticipado. Estos gastos no deben cargarse al período en que se realizan, será necesario diferirlos, salvo que su monto sea tan insignificante que no lo ameriten.

Cuentas de orden.- Como dijimos en la primera parte del trabajo, las cuentas de orden son cuentas que controlan operaciones que no alteran la naturaleza de los bienes, derechos u obligaciones de un ente. Entre las más comunes se encuentran:

Deudoras

Banco cuenta giros al cobro.- Es la cuenta que representa la cantidad de efectos o giros que se encuentran al cobro en los bancos.

Mercancías en consignación.- Son mercancías que podemos obtener sin ningún costo, luego al venderlas incurrimos en obligaciones con dicho proveedor.

Acreedoras giros al cobro en bancos.- Esta cuenta representa los efectos o giros enviados al banco para que efectúe su cobro, pero que aún no han sido cobrados.

4.3. Pasivo

Pasivo corriente

Efectos y cuentas por pagar.- Tienen la misma naturaleza de los efectos y cuentas por cobrar, pero, por supuesto, en lugar de controlar los créditos a favor de la empresa, estas cuentas controlarán deudas de la empresa.

Manual metodológico para el desarrollo de capacitaciones

Gastos acumulados.- Forman parte de un grupo ciertas obligaciones de la empresa no canceladas por razones de contratos, costumbres comerciales o ciertas eventualidades

- Impuestos pendientes de pago
- Sueldos devengados por pagar

Pasivo no corriente

Hipotecas por pagar.- Una hipoteca representa un derecho real que se constituye sobre un bien inmueble a favor de un acreedor para garantizar una deuda, permaneciendo el bien en poder del deudor. Este tipo de operaciones se controlarán por intermedio de la cuenta Hipotecas. Si las hipotecas son a nuestro favor serían hipotecas por cobrar, pero en este caso, y esta de más decirlo, no se presentará en el pasivo sino en el activo. Si se presentara el caso de una Hipoteca por pagar (porción circulante), esta se colocará no en el pasivo a largo plazo sino en el pasivo circulante.

Apartados.- Existen distintos tipos de apartados, pero todos están constituidos por cuentas que representen montos estimados de gastos cargados a las operaciones de uno o más ejercicios precedentes y destinados a reflejar las obligaciones de carácter eventual o contingente que mantienen la empresa tales como prestaciones sociales, garantías otorgadas a terceros, litigios pendientes, etc.

Créditos diferidos.- Todas las cuentas que representan los créditos diferidos, como lo son los Intereses cobrados por anticipado, los Alquileres cobrados por anticipado y las utilidades o ingresos diferidos, representan ingresos recibidos por la empresa y cuyos efectos son atribuidos a futuros ejercicios.

4.4. Patrimonio

Capital social.- Es la parte de los bienes aportada por los accionistas. El capital se puede formar de acciones comunes o de acciones preferidas. En el balance general se le debe restar al capital social la cuota no pagada del mismo.

.....

Superávit.- El término superávit significa exceder, sobrar, residuo y, en general, la parte sobrante después de satisfacer un uso o necesidad. El superávit es el término más apropiado para las utilidades no distribuidas, pero que por supuesto están sujetas a serlo. Puede provenir de: a) operaciones normales - superávit operacional-; b) operaciones relacionadas con los aumentos del capital - ganancias en la emisión de acciones - superávit de capital-; c) por donaciones - superávit por donación-; d) por revalorizaciones de activos - superávit por revalorización de activos.

Reservas.- Las reservas representan utilidades retenidas para el fortalecimiento económico de la empresa o bien para un fin determinado como podría ser:

- **Reservas Legales.-** Las leyes de una nación pueden establecer que determinados entes, si obtienen utilidades, deberán apartar una determinada cantidad de esas ganancias para la creación de una reserva. Es decir, prohibir el reparto total de esas utilidades.
- En Venezuela, el Código de Comercio, exige que de las ganancias netas que obtengan las Sociedades Anónimas deberán apartar el 5% para la formación de una cuenta de reservas, hasta que esta cuenta alcance el 10% de su Capital Social.
- **Reservas Estatutarias.-** Que se rigen por estatutos, por los contratos que aceptan los accionistas y que regulan la vida de la sociedad.
- **Reservas Voluntarias.-** Los accionistas de una sociedad, pueden por voluntad propia apartar una parte de las ganancias para reservas con distintos fines.
- Cuentas que conforman el Estado de Ganancias y Pérdidas.- En este rubro existen muchas cuentas que a nuestro parecer están de más describir dado que su nombre encierra casi por completo su concepto, tales como: Ventas, Compras, Devoluciones en ventas, descuentos en ventas, etc.,- trataremos de explicar de forma resumida las cuentas que pensamos contienen una mayor complejidad.

Manual metodológico para el desarrollo de capacitaciones

Gastos de ventas.- Controlará todos los costos ocasionados por la venta de los bienes o servicios realizados por la empresa.

Se desglosan en tantas cuentas auxiliares como tipos de gastos o costos deseamos controlar. Por ejemplo, Gastos de Propaganda, Comisiones, viáticos. La propaganda a su vez se desglosa en Televisión, Radio, Cine y Prensa.

Gastos de administración.- Los gastos de administración son de la misma naturaleza que la cuenta anterior, pero en este caso controlará los costos ocasionados por concepto de administración. También se puede y debemos dividirla en tantas subcuentas como gastos o costos deseamos controlar. Por ejemplo, Gastos de sueldos de administración, de alquileres, de limpieza, de depreciación, etc.

Egresos e ingresos diversos.- En estas cuentas registraremos ciertos egresos e ingresos provenientes de operaciones diferentes a las normales de la empresa y que se obtienen con carácter extraordinario y distinto a las operaciones propias de cada empresa.

No sería correcto cargárselos a Gastos de Ventas o Administración, ni abonárselos a los productos de las ventas o servicios normales. Entre otras tendremos: Gastos Empréstitos; Ganancia en Emisión Acciones; Rentas de edificios; beneficios o pérdidas en ventas de activos fijos.

4.5. Cuentas del balance general

Registro contable de las operaciones de los negocios. Estructura del libro diario.

A lo largo de la vida de una empresa, se van produciendo distintos hechos que deben ser registrados por prescripción legal o por necesidades de la gestión de la empresa. Estos hechos quedan reflejados en el Libro Diario de forma cronológica. Al iniciar un periodo contable

a asociaciones productivas y pequeños emprendimiento

el primer asiento que se journal iza es el estado de situación inicial debi-
tando los activos y acreditando los pasivos y capital.

Jornalización

- Es la acción de registrar los asientos contables en el Diario General dentro del Libro Diario Existen diferentes tipos de asiento.
- Los asientos contables se clasifican en:
 - Asientos Simples
 - Asientos Compuestos
 - Asientos Mixtos

Asiento Simple: Es el asiento contable integrado por una cuenta deudora y una acreedora.

Ejemplo:

En Mayo 6 de 2006, se compra un automóvil para uso de la empresa en \$/. 25'000.000 y se gira un cheque por dicho valor

Diario general

Tabla 5. Ejemplo de registro contable.

FECHA		DESCRIPCION	DEBE	HABER
2006 Mayo	6	Vehículos Bancos Compra de un Automóvil	 \$/. 25'000.000	 \$/. 25'000.000

Asientos Compuestos: Es el asiento contable integrado por dos o más cuentas deudoras y dos o más cuentas acreedoras.

Ejemplo: En Mayo 7 de 1999, se compran escritorios por la cantidad de \$/. 2'500.000 y una máquina de escribir I.B.M para uso de la empresa en \$/. 1'500.000. Giramos un cheque por los escritorios y por la máquina de escribir firmamos Letra de Cambio

Libro diario

Tabla 6. Ejemplo de registro contable.

FECHA		DESCRIPCION	DEBE	HABER
1998 Mayo	7	Muebles de oficina Equipos de oficina Bancos Doc./pagar	\$/. 2'500.000	\$/. 2'500.000
		Compra de Escritorios y una máquina de Escribir	\$/. 1'500.000	\$/. 1'500.000

Asientos Mixtos.- Es el asiento contable integrado por una cuenta deudora y dos o mas cuentas acreedoras o viceversa.

Ejemplo:

En Mayo 8 de 1999, se compran 5 maquinas de escribir I.B.M., a razón de \$/.1'200.000 c/u., giramos un cheque por \$/. 3'000.000 y letras de cambio por el saldo \$/. 3'000.000

Balance de comprobación

Es un listado o resumen de todas las cuentas que han intervenido en un ejercicio contable, con la sumatoria de todos sus respectivos movimientos.

Se pasan las respectivas cuentas de sumas y saldos en el orden que aparecen en el libro mayor al finalizar el ejercicio, para realizar la verificación si están correctamente las transacciones comerciales.

Procedimiento: se pasan las cuentas con sus respectivas sumas y saldos en el orden que aparecen en el libro mayor al finalizar el ejercicio contable, el que en la práctica se presenta mensualmente, para verificar si se han registrado correctamente las transacciones comerciales.

4.6. Estados financieros

Estado de situación inicial

Muestra la naturaleza y cantidad de todos los activos poseídos, naturaleza y cantidad del pasivo, tipo y cantidad de inversión residual de los propietarios de un negocio. Tiene por objeto rendir un claro y preciso informe a las partes interesadas en la empresa sobre la situación de la misma al final de un año comercial. Se prepara con las cuentas reales de la balanza de comprobación y con el Estado de Utilidades no Distribuidas (APAZA M. , 2011).

Los rubros del balance general se clasifican en:

- **Activos:** suma de bienes, recursos y derechos que posee la empresa
- **Pasivos:** obligaciones o compromisos que ha adquirido la empresa hacia terceros
- **Capital o patrimonio:** diferencia del activo y el pasivo, representa la inversión o el aporte de socios y empresarios sobre los cuales puedan tener derecho

Estado de resultados o pérdidas y ganancias

Se pasan únicamente las cantidades de las cuentas de resultados, es decir las que producen pérdidas o gastos irán a la columna de pérdidas y las que producen ganancia o renta, irán a la columna ganancias con la finalidad de cerrar y determinar si ha existido pérdida o ganancia en el correspondiente ejercicio económico.

Estado de situación final

Muestra la situación económica financiera actual de las empresas en la columna del activo estas los valores de las diferentes cuentas que posee la empresa caja, bancos, mercadería, cuentas por cobrar, activos fijos, en la columna del pasivo estarán los diferentes valores correspondientes a las deudas de la empresa con terceras personas, cuentas por pagar, documentos por pagar, etc.

1ª Edición

**MANUAL METODOLÓGICO
PARA EL DESARROLLO DE**
CAPACITACIONES A
ASOCIACIONES PRODUCTIVAS
Y PEQUEÑOS EMPRENDIMIENTOS

BIBLIOGRAFÍA
BIBLIOGRAFÍA



Apaza, M. (2010). El consultor Academico Financiero, 4.

Apaza, M. (2010). El consultor Economico Financiero, 12.

APAZA, M. (2010). Estados financieros analisis e interpretacion de las NIIF. Pacifico editores.

APAZA, M. (2010). Plan contable general empresarial. Mexico: Pacifico editores.

APAZA, M. (2011). Estados financieros, formulacion, analisis e interpretacion conforme a las NIIF y al PCGE. Pacifico Editores.

Barbosa, Y. B. (21 de 05 de 2010). Obtenido de <http://www.ingeniosupr.com/vol-32/2017/2/2/contabilidad-mujer-equidad>

Diaz, H. (2001). Contabilidad general enfoque practico. Colombia: Pacifico Editores.

Gaitan, R. E. (2011). Estados financieros basicos bajo NIC/NIIF. ECOE Ediciones.

Garcia, J. O. (2011). Contabilidad General. En J. O. Garcia, Contabilidad General (pág. 23). Deusto.

UTPL. (2015). Guía practica de la contabilidad.

Sarmiento, R. (2008). Contabilidad General. Salvad.

Zapata, P. (2004). Contabilidad General. Colombia: Editorial Mc. Graw Hill.

Páginas web

<http://www.mujeresenred.net>. (2017). Obtenido de <http://www.mujeresenred.net>

<https://es.wikipedia.org>. (13 de 12 de 2018). <https://es.wikipedia.org>. Obtenido de <https://es.wikipedia.org>: <https://es.wikipedia.org>

1^{RA} Edición

MANUAL METODOLÓGICO PARA EL DESARROLLO DE

CAPACITACIONES A
ASOCIACIONES PRODUCTIVAS
Y PEQUEÑOS EMPRENDIMIENTOS

CAPÍTULO III

TRIBUTACIÓN



.....

Prefacio

Los tributos son obligaciones que tienen los ciudadanos y ciudadanas para con el Estado. Constituyen prestaciones (cuotas, valores) que el Estado impone, amparado en la ley, de acuerdo a la capacidad contributiva de la persona que debe pagarlas, con el fin de invertir y redistribuir dichos valores, en beneficio de la población.

El principal objetivo de la recaudación de tributos es proveer recursos a las arcas fiscales; pero el Art. 6 del Código Tributario (el cuerpo legal que contiene las normas tributarias) establece que: “Los tributos, además de ser medios para recaudar ingresos públicos, servirán como instrumento de política económica general, estimulando la inversión, la reinversión, el ahorro y su destino hacia los fines productivos y de desarrollo nacional; atenderán a las exigencias de estabilidad y progreso sociales y procurarán una mejor distribución de la renta nacional”.

La Constitución del Ecuador, en el Art. 300, dispone que: “El régimen tributario se regirá por los principios de generalidad, progresividad, eficiencia, simplicidad administrativa, irretroactividad, equidad, transparencia y suficiencia recaudatoria. Se priorizarán los impuestos directos y progresivos. La política tributaria promoverá la redistribución y estimulará el empleo, la producción de bienes y servicios, y conductas ecológicas, sociales y económicas responsables.

Características esenciales de los tributos:

- La generalidad en su aplicación; nadie debe estar excluido de su aplicación y regulación.
- La igualdad en su aplicación y distribución.
- La proporcionalidad, que es la base de la equidad cuando el porcentaje se mantiene independiente del valor del bien o servicio.
- La no confiscación, pues los tributos nunca deben servir para violar el patrimonio de los ciudadanos y ciudadanas.
- La irretroactividad, su aplicación para el futuro.
- La territorialidad, su vigencia en el territorio del Estado recaudador

Manual metodológico para el desarrollo de capacitaciones

- La progresividad, que constituye la base de la equidad, ya que los impuestos se pagan según la capacidad contributiva de cada ciudadano o ciudadana.

Clasificación de los tributos:

Según el Código Tributario, los tributos se clasifican en:

- **Impuestos:** Financian servicios que benefician a la colectividad en general.
- **Tasas:** Financian servicios públicos que benefician a determinados contribuyentes.

Contribuciones especiales o de mejora: Financian gastos generales relativos a beneficios especiales para determinados grupos.

En este capítulo se detallan conceptos y normativa tributaria desarrollados según la lógica de la cultura tributaria y los valores de la ciudadanía democrática; estos contenidos están ligados a actividades acordes a las destrezas con criterios de desempeño de los participantes del proyecto.

Se siguen fielmente las bases pedagógicas del diseño curricular implementado por la Universidad Estatal del Sur de Manabí y Servicio de Rentas Internas, sus fundamentos epistemológicos, su enfoque de aprendizaje y sus herramientas validadas.

Los contenidos y actividades están elaborados de acuerdo al contenido del Pasaporte Tributario Básico que es parte de la educación continua del Servicio de Rentas Internas del Ecuador- (SRI).

Los objetivos del módulo “Contabilidad General” incluyen las siguientes destrezas:

TÍTULO	OBJETIVOS
Sesión 1: La Tributación en Ecuador y los Deberes Formales	Comprender la importancia de cumplir las obligaciones tributarias y los 5 deberes formales que debe realizar el contribuyente.
Sesión 2: Impuesto Al Valor Agregado IVA Teórico	Entender que los tributos son establecidos por Ley.
Sesión 3: Impuesto Al Valor Agregado IVA Practico	Realizar casos prácticos como liquidación de IVA mensual, semestral, para personas naturales no obligadas a llevar contabilidad.
Sesión 4: Declaración y Pago de Impuestos IVA para personas no obligadas a llevar contabilidad.	Efectuar declaraciones de impuestos para contribuyente no obligado a llevar contabilidad, cálculo de multas e intereses, realizar retenciones de IVA e IR.

Tributación

Aproximaciones conceptuales

Se busca por medio de las diferentes sesiones de clases se transmita y se dé a conocer los aspectos básicos de la tributación en la Pymes. El presente capítulo aborda conceptos de tributación en las empresas, tipos de empresas que están relacionados entre sí y que sirven de mucho para la toma de decisiones.

A través de este estudio se podrá comprender conceptos básicos de cómo están formados los aspectos legales de la tributación establecidas en las Leyes de nuestro país, de igual manera se conocerá la normativa que sustenta el principio de la igualdad y la equidad tributaria que deben cumplir los ciudadanos ecuatorianos.

Género

Feminismo

El feminismo es un movimiento de mujeres que inicia sus actividades al final del siglo XVIII con el objetivo de igualar los derechos del hombre-mujer, el movimiento nace para luchar que exista la igualdad de género entre los seres humanos.

Manual metodológico para el desarrollo de capacitaciones

El feminismo es un movimiento social y político que se inicia formalmente a finales del siglo XVIII-aunque sin adoptar todavía esta denominación- y que supone la toma de conciencia de las mujeres como grupo o colectivo humano, de la opresión, dominación, y explotación de que han sido y son objeto por parte del colectivo de varones en el seno del patriarcado bajo sus distintas fases históricas de modelo de producción, lo cual las mueve a la acción para la liberación de su sexo con todas las transformaciones de la sociedad que aquella requiera (<http://www.mujaresenred.net>, 2017).

Este estudio presenta hechos históricos sobre las mujeres en la profesión de contabilidad, los estereotipos, las organizaciones de apoyo que surgen de estos acontecimientos y las barreras existentes. Además, se ve la evolución de la mujer en el trabajo y el cambio de su participación en ciertas posiciones gracias a la encuesta "Accounting MOVE Project" y a sus patrocinadores. Por último, se plantea que, a pesar de los esfuerzos y cambios logrados, existe todavía la necesidad de que se desarrollen nuevas políticas y cambios en la cultura organizacional de las empresas. La educación podría ser el instrumento para lograr la equidad de género. (Barbosa, 2010)

Interculturalidad

Es importante señalar que la interculturalidad es el proceso de interpretación y comunicación que existe entre las personas o grupos de identidades culturales de los pueblos de un País, donde las ideas y acciones de las personas están de acorde a lo que los individuos piensan y no están por encima de los sujetos, en la interculturalidad se favorece en todo momento al dialogo para de esta manera enriquecer la integración y convivencia entre las culturas.

La interculturalidad no se refiere tan solo a la interacción que ocurre a nivel geográfico sino más bien, en cada una de las situaciones en las que se presentan diferencias. Hay que tener en cuenta que la interculturalidad depende de múltiples factores, como las distintas concepcio-

a asociaciones productivas y pequeños emprendimiento



nes de cultura, los obstáculos comunicativos, la carencia de políticas estatales, las jerarquías sociales y las diferencias económicas.

En la presente capacitación se pretende brindar un grado de enseñanza-aprendizaje a las diferentes asociaciones que conforman la REACTIVACIÓN ECONÓMICA DESDE LA ACTORÍA DE MUJERES PRODUCTORAS /EMPREENDEDORAS EN PROCESOS LIGADOS A LA CADENA DE VALOR DE TURISMO EN LOS CANTONES SAN VICENTE, con el objetivo principal de que exista un modelo único de comunicación llamado lenguaje contable, para el proceso de aprendizaje de conceptos básicos de la contabilidad, donde con el transcurso de las unidades los participantes aprenderán a realizar registros contables que ayudaran al buen desarrollo de sus actividades comerciales.

SESIÓN 1: La tributación en Ecuador y los deberes formales

Objetivo

Comprender la importancia de cumplir las obligaciones tributarias y los 5 deberes formales que debe realizar el contribuyente.

Preparación/Materiales

- Calculadora
- Presentación power point
- Guía Tributaria SRI

Duración

240 minutos

1.1. Tributación. Generalidades

Tributar es contribuir al Estado, como un compromiso y una obligación ciudadana, con el pago de impuestos en dinero, especies o servicios que servirán para financiar la satisfacción de necesidades sociales, es decir, para ayudar a la economía nacional.

La tributación es un concepto que se articula alrededor de algunos principios básicos, que provienen de varios enfoques: económico, jurídico, administrativo, social, entre otros. En este capítulo abordaremos algunas de estas orientaciones de la teoría de la tributación.

El sistema tributario ecuatoriano tiene un objetivo preestablecido y común a otros sistemas tributarios del mundo, sufragar gastos del Estado a la vez que procura la justa distribución de las cargas, la protección de la economía nacional y la elevación del nivel de vida de la población.

El Estado hace uso del tributo como un instrumento que le permite exigir de la colectividad los recursos económicos que, de conformidad a la capacidad tributaria de cada individuo, las personas pueden aportar

a asociaciones productivas y pequeños emprendimiento

para la prestación de los servicios públicos capaces de satisfacer las necesidades colectivas.

Al respecto la obligación del ciudadano de contribuir al gasto público mediante el aporte tributario constituye un deber moral, un deber de conciencia asumido por los ciudadanos constituidos en sociedad nacional como una obligación y regulado mediante principios constitucionales que garantizan que ese aporte sea exigido a quienes posean capacidad económica y que las reglas de asignación de la potestad para su creación obedezcan a principios fundamentales que impidan que el tributo se convierta en confiscación de los mismo.

1.2. Los Tributos

Los tributos son prestaciones en dinero, bienes o servicios, determinados por la Ley, que el Estado recibe como ingresos en función de la capacidad económica y contributiva del pueblo, los cuales están encaminados a financiar los servicios públicos y otros propósitos de interés general.

Los tributos en nuestro país están dispuestos y regulados por la Ley en el Código Tributario. Son de varias clases y pueden gravar o imponerse sobre el consumo o el gasto de los contribuyentes, sobre sus fuentes de ingreso económico y por concepto de un servicio prestado por el Estado.



Fuente: La Autora

Aunque se utiliza el término impuesto como sinónimo de tributo, la legislación ecuatoriana determina que los impuestos son uno de los tipos de tributos junto con las tasas y las contribuciones.

1.3. La Cultura Tributaria en Ecuador y los Deberes Formales

El SRI son las siglas para el Servicio de Rentas Internas. Este es un organismo con autonomía originario del Estado de Ecuador. Tiene como principal función el cobro de los impuestos tomados a partir de una base de datos de contribuyentes. Cabe mencionar que este organismo fue creado sobre la base de lo que se conocía como la antigua Dirección General de Rentas.

El Servicio de Rentas Internas nació el 2 de Diciembre de 1997 basándose en los principios de justicia y equidad, como respuesta a la alta evasión tributaria, alimentada por la ausencia casi total de la cultura tributaria. Desde su creación se ha destacado por ser una institución independiente en la definición de políticas y estrategias de gestión que han permitido que se maneje con equilibrio, transparencia y firmeza en la toma de decisiones, aplicando de manera transparente tanto sus políticas como la legislación tributaria.

a asociaciones productivas y pequeños emprendimiento

Durante los últimos años se evidencia un enorme incremento en la recaudación de impuestos. Entre los años 2000 y 2006 la recaudación fue de 21.995 millones; mientras que en el periodo comprendido entre 2007 y 2013 la recaudación se triplico, superando 60.000 millones de dólares. La cifra alcanzada por el SRI no se debe a las reformas sino a la eficiencia en la gestión de la institución, a las mejoras e implementación de sistemas de alta tecnología, desarrollo de productos innovadores como la Facturación Electrónica, SRI móvil, servicios en línea, reducción de costos indirectos a la ciudadanía y el afianzamiento de la cultura tributaria, además del incremento significativo de contribuyentes.

¡Hacerle bien al país!, es el eslogan que identifica a la institución y que ha sido desde el 2007 el estandarte de la lucha continua contra la evasión y las malas prácticas tributarias y de la búsqueda de la mejora continua en beneficio de los contribuyentes y del país.



En actitudes y valores

- Valorar la planificación para el sostenimiento de la economía nacional.
- Reconocer y exigir el derecho a estar informado de las políticas económicas estatales y al rendimiento de cuentas de las autoridades.

1.4. Inscribirse en los registros pertinentes (RUC-RISE)

Inscribirse en los registros del SRI, proporcionando los datos de actividades económicas y comunicar oportunamente los cambios que se presenten.

1



Fuente: La Autora

¿Quiénes están obligados a inscribirse en el RUC?

Todas las personas naturales y sociedades, nacionales y extranjeras, que inicien o realicen actividades económicas en el país en forma permanente u ocasional.

¿Qué es el RUC?

El Registro Único de Contribuyentes (RUC) es el número que identifica a cada contribuyente que realiza una actividad económica. El documento que recibe al inscribirse en el RUC es la constancia de su registro. En él constan sus datos personales y los de su actividad económica. El RUC es su número de cédula más los dígitos 001.



El RUC es personal e intransferible, ¡consérvelo! es la prueba de que ha formalizado y legalizado su actividad económica. Por su seguridad no entregue el RUC a terceras personas.

Estados del RUC

En el momento en que se inscribe en el RUC, su registro se coloca en estado ACTIVO, a partir de este momento deberá cumplir con sus obligaciones tributarias.

Si suspende temporalmente su actividad debe comunicar al SRI para que su registro pase a un estado de SUSPENDIDO. Si reinicia una actividad económica debe actualizar sus datos en el SRI para cambiar su registro a estado ACTIVO nuevamente.

Actualización del RUC

Si un contribuyente fallece, el RUC se CANCELA y se ubicará en estado PASIVO. Se verificará la fecha de fallecimiento en los medios que el SRI disponga, únicamente se solicitará copia legible de la partida de defunción si las fechas reportadas por el ciudadano que realiza el trámite tienen inconsistencias.

- Cambio de domicilio.
- Cambio de teléfono.
- Cambio en la actividad económica.
- Apertura o cierre de sucursales.
- Cambio de nombre comercial.
- Suspensión temporal de actividades (se ubica el RUC en estado de SUSPENSIÓN).
- Cancelación por fallecimiento del contribuyente.
- Cualquier cambio relacionado con su actividad económica.
- Cuando el contribuyente actualice su RUC, cambiándolo del Régimen General a RISE.

Cuando existan cambios relacionados al Registro Único de Contribuyentes (RUC), el contribuyente tiene 30 días para actualizar sus datos.

1.5 Solicitar los permisos previos que fueren del caso

Mi segundo deber formal emitir comprobantes de ventas autorizados. Emitir y entregar comprobantes de venta autorizados.



Fuente: La autora.

¿Qué son los comprobantes de venta autorizados?

Son documentos que sustentan la transferencia de bienes y/o la presentación de servicios o cualquier otra transacción gravada con tributos. Estos documentos cuentan con autorización del SRI para ser emitidos.

¿Cuándo se deben emitir los comprobantes de venta?

Las personas naturales no obligadas a llevar contabilidad, inscritas en el régimen general, deben emitir y entregar los comprobantes de venta autorizados en todas sus transacciones.

Solo por aquellas ventas iguales o inferiores a \$4,00 en que el consumidor no requiera su comprobante de venta, se podrá emitir un comprobante de venta diario que resuma dichas ventas.

¿Qué tipos de comprobante de venta existen?

- Notas de venta (solo para RISE).
- Facturas.
- Liquidaciones de compra de bienes y prestación de servicios.
- Tiquetes de máquinas registradoras y taxímetros.
- Boletos o entradas a espectáculos públicos.
- Los emitidos por bancos, boletos o tiquetes aéreos, los emitidos en importaciones.

a asociaciones productivas y pequeños emprendimiento

Nota de venta RISE

Son emitidos exclusivamente por contribuyentes inscritos en el Régimen Simplificado RISE en transacciones superiores de USD. \$12,00. Solo en aquellas transacciones inferiores a \$12 en las que el consumidor no requiera su nota de venta, se podrá emitir una nota de venta diaria que resuma dichas ventas.

EL BUEN PAN		R.U.C.	1717888713001
JUAN EFRAÍN PÉREZ LARA Contribuyente Régimen Simplificado Actividad de comercio hasta \$150,00		NOTA DE VENTA - RISE	
Dirección Matriz: Píez N22-53 y Ramírez Dávalos Dirección Sucursal: García Moreno y Sucre		NO. 002-001-123456789	
		AUT. SRI: 1234567890	
		Fecha de autorización: 01-06-2016	
SR (ES):	Carlos Enrique Cepeda	R.U.C./C.I.	170123456-7
FECHA:	26 de junio de 2016		
CANT.	DESCRIPCIÓN	P. UNITARIO	V. TOTAL
1	Pastel de chocolate	20,00	20,00
Válida para su emisión hasta: 01-06-2017			VALOR TOTAL
			20,00
Café Ángel Bolívar Mora / Imprenta Bolívar RUC: 172061643001 / No. Autorización 1234 Original: Adjunto / Copia: Emisor			

Factura

Usted debe emitir facturas para respaldar la transferencia de un bien o la prestación de un servicio o en cualquier transacción gravada con impuestos. En la factura se detallará el valor del impuesto, si quien compra requiere sustentar crédito tributario o gastos. Cuando la factura se emita con la leyenda “consumidor final”, no se desglosará el impuesto.

ESTILO MODERNO		R.U.C.	1790112233001
PAMELA JESSICA ANCHALA BONILLA		FACTURA	
Dirección Matriz: Píez N22-53 y Ramírez Dávalos Dirección Sucursal: García Moreno y Sucre		NO. 002-001-123456789	
		AUT. SRI: 1234567890	
		Fecha de autorización: 01-06-2016	
SR (ES):	Los Cuarenta y Seis	R.U.C./C.I.	170123456-7
FECHA:	05 / junio / 2016	CÓDIGO DE EMISIÓN: 005-001-123456789	
CANT.	DESCRIPCIÓN	P. UNITARIO	V. TOTAL
1	Comida	25,00	25,00
FORMA DE PAGO			VALOR TOTAL
Efectivo			25,00
Cuenta corriente			25,00
Cuenta de crédito			3,50
Total			26,50
Café Ángel Bolívar Mora / Imprenta Bolívar RUC: 172061643001 / No. Autorización 1234 Original: Adjunto / Copia: Emisor			

Tiquetes

Son los documentos emitidos por máquinas registradoras y taxímetros autorizados por el SRI. Los tiquetes se utilizan exclusivamente en transacciones con consumidores finales. Recuerde que para sustento de costos y gastos se debe registrar los datos del cliente.

JUAN EFRAÍN PÉREZ LARA HELADERÍA SIERRA NEVADA	
RUC 1701424801001 Av. América 2160 - Quito CASIO/TK400 / 15335 - F	
No. Autorización S.R.L. 1234567890	
TIQUETE No. 0145	
Sr(es): Fernanda Bravo	
RUC / CI: 170123456-7	
14/06/2016	11:35
3X	1.70
Copa Doble	5.10
2X	1.30
Capuchino	2.60
Subtotal	7.70
IVA	
Total	
Efectivo	10.00
Cambio	1.22
Original: Adquirente / Copia: Emisor	

Usted puede consultar las marcas y modelos de máquinas registradoras y taxímetros autorizados en la página web SRI.gob.ec

¿Dónde puedo obtener comprobantes de ventas?

Establecimientos gráficos o imprentas.



Fuente: La Autora

Usted puede obtener comprobantes de venta en las imprentas autorizadas por el SRI. Recuerde que es estrictamente necesario que obtenga comprobantes de venta para iniciar una actividad económica, caso

a asociaciones productivas y pequeños emprendimiento

contrario, usted puede ser sancionado por incumplir su segundo deber formal. Antes de imprimir comprobantes de venta, la imprenta solicita autorización al SRI.

Autoimpresores

Por medio de sistemas computarizados, previamente autorizados por el SRI, usted puede imprimir sus propios comprobantes de venta, comprobantes de retención y documentos complementarios.

BOUTIQUE LA NUEVA MODA MATRIZ Victor Báez 321 y R. Ma Mendoza R.U.C. 1592348759001 ZARUMA - ECUADOR			
Sucursal: BOUTIQUE LA NUEVA MODA Dirección: Pedro Gual y Junín Teléfonos: 2342-421 Fax: Aut. SRI: 1192458912 Fecha de autorización: 12 / 05 / 2016 Fecha de caducidad: 12 / 05 / 2017			
FACTURA # 003-004-002456999			
CLIENTE: ANDRES MARTINEZ R.U.C.: 1301345989001 DIRECCIÓN: CHILE Y 9 DE NOVIEMBRE FECHA: 12 / 06 / 2016			
PRODUCTO	CANT.	PUNIT.	TOTAL
CAMISA	1	15.00	15.00
PANTALON	1	25.00	25.00
Subtotal		40.00	
Su descuento es		0.00	
Ventas con Iva		40.00	
Ventas sin Iva		0.00	
(+ IVA 12.0		4.80	
Total a Pagar USA		44.80	
EFFECTIVO		44.80	
ORIGINAL/CLIENTE		COPIA/EMISOR	

Vigencia de los comprobantes de ventas.

El tiempo de vigencia de la autorización de sus comprobantes de venta dependerá del cumplimiento de sus obligaciones tributarias.

Manual metodológico para el desarrollo de capacitaciones

1 año	<ul style="list-style-type: none">• Si usted cumple sus obligaciones tributarias, declaración de pago de impuestos.• Si no mantiene deudas con el SRI.• Si su información de RUC es correcta
3 meses	<ul style="list-style-type: none">• Esta autorización se otorga por una sola vez, en el caso de que tenga pendiente alguna obligación tributaria.
Sin autorización	<ul style="list-style-type: none">• Si hubo una autorización por 3 meses y aún mantiene obligaciones tributarias pendientes.• Si su RUC está suspendido.• Si no fue ubicado en el domicilio registrado

Fuente: SRI.2015.

¿Qué comprobantes de venta debo entregar a mis clientes?

Adquiera comprobantes de venta tomando en cuenta su actividad económica y las necesidades de sus clientes. Es recomendable que usted emita y entregue los comprobantes de venta que su cliente necesita.

¿Cómo se llena un comprobante de venta?

Factura

- Se identificará al consumidor con sus nombres y apellidos o razón social y su RUC o cédula.
- Solo cuando sus ventas sean inferiores a los \$200,00 y su cliente no requiera ser identificado deberá escribir la leyenda “consumidor final”, en este caso no será necesario consignar el detalle de subtotal, descuentos, impuestos ni propina.
- Cuando se detallen los valores unitarios del producto o servicio entregado, no se incluirá el valor del IVA, este impuesto se lo detallará al final con el detalle de subtotal, descuentos y el valor total de la venta.

a asociaciones productivas y pequeños emprendimiento

Ejemplo 1: Ventas con tarifa 0% y 12% de IVA

Ventas:

1 cuaderno	\$ 3,36 (incluido IVA)
1 marcador	\$ 1,20 + IVA
1 resma de papel bond	\$ 3,00

Fecha: 23-05-2016

ALFA PAPELERÍA
JUAN EFRAÍN PÉREZ LARA

Dirección: Matilla Páez 427-53 y Rambla División
Dirección Comercial: García Moreno y Ibarra

RUC: 1790113230001
FACTURA
NO. 002-001-123456789
AUT. SRI: 1234567890

Fecha de autorización: 01/06/2014

SRI: Eduardo Rodríguez Zambrano
RUC / C.I.: 10023456-7

FECHA EMISIÓN: 23 / 05 / 2016
CUA DE REMISIÓN:

CANT.	DESCRIPCIÓN	P. UNITARIO	V. TOTAL
1	Cuaderno	3,00	3,00
1	Marcador	1,20	1,20
1	Resma de papel bond	3,00	3,00

SUB TOTAL: 7,20
DESCUENTO:
IMPORTE:
IVA 12%: 3,00
IVA 0%: 0,50
TOTAL TOTAL: 7,20

[Firma]
Eduardo Rodríguez Zambrano

[Firma]
Juan Efraín Pérez Lara

Carrito: Super Papeles S.A. / Imprenta Papeles S.A. / Imprenta Papeles S.A. / Imprenta Papeles S.A.
Establecido según la resolución Rectoría 01 - 01 - 2017
Imprenta Papeles S.A. / Copia Electrónica

- Los comprobantes de venta no pueden llevar tachones, borradores ni enmendaduras. Si comete un error, escriba la palabra “anulado” en el comprobante y conserve el original durante siete (7) años.
- Si tiene facturas caducadas, no las emita ni entregue a sus clientes, proceda a darlas de baja a través de nuestra página web en la sección Servicios en Línea.
- No preste o entregue comprobantes de venta en blanco, usted es el único responsable por el uso de este documento. Recuerde que en los comprobantes de venta está impresa su razón social (nombres y apellidos).
- Asegúrese de tener siempre comprobantes de venta autorizados, no espere a que se le acaben o caduquen para ir a una imprenta autorizada.

Manual metodológico para el desarrollo de capacitaciones

- Cuando obtenga sus comprobantes usted debe verificar que sean válidos, ingresando a nuestra página www.sri.gob.ec en la sección Servicios en Línea.

Facturación Electrónica

El SRI estableció un nuevo mecanismo para la emisión de comprobantes denominado “Facturación Electrónica”, con el cual se logra reducir los costos de cumplimiento tributario a los contribuyentes, además apoyar a la disminución de la contaminación ambiental que genera el papel impreso.

Los comprobantes que pueden ser emitidos en esta modalidad son:

- Facturas
- Comprobantes de retención
- Notas de crédito y de débito
- Guías de remisión

Con este mecanismo se generará un archivo digital con validez legal que podrá visualizarlo para fines informativos. En el caso de requerir en físico, podrá imprimir el RIDE (representación impresa del documento electrónico) que tendrá la misma validez que el digital.

La emisión de comprobantes electrónicos presenta los siguientes beneficios para los contribuyentes y la ciudadanía en general:

Con la facturación electrónica, el Servicio de Rentas Internas facilita a los pequeños y medianos contribuyentes una herramienta gratuita que genera, emite, firma electrónicamente y envía sus comprobantes para la autorización de la Administración Tributaria.

En actitudes y valores

- Ser honesto en las declaraciones de impuestos como un indicador de ética y compromiso ciudadano.

a asociaciones productivas y pequeños emprendimiento

- Appreciar la disciplina del contribuyente en la declaración y el pago de impuestos como una muestra de civismo y madurez ciudadana.

1.6 Llevar los libros y registros contables

Mi tercer deber formal llevar los libros y registros contables

Llevar los libros y registros contables relacionados con mi actividad económica.



Fuente: SRI 2015

Para cumplir con este deber formal puede utilizar un cuaderno o elaborar el registro en su computador; adicionalmente recuerde que debe archivar los comprobantes de venta relacionados con su actividad económica por 7 años.

Usted está inscrito en el RUC como “persona natural no obligada a llevar contabilidad”, por lo tanto, no necesita contratar un contador, pero deberá ingresar la información de sus compras y ventas en un registro de ingresos y gastos, mensualmente.

Ejemplo:

* La retención de IVA en bienes es del 30% del valor de IVA cobrado. Solo los agentes de retención están obligados a efectuar esta retención. Recuerde que usted es agente de retención siempre y cuando haya emitido una liquidación de compras y servicios.

1.7 Presentar las declaraciones correspondientes

Mi cuarto deber formal presentar las declaraciones pagar los impuestos

¿Qué declaraciones debo presentar?

Las declaraciones que deben presentar las personas naturales no obligadas a llevar contabilidad, en relación con su actividad económica, son las siguientes:

IVA	<ul style="list-style-type: none">• Obligatoria en todos los casos
Impuesto a la renta (anual)	<ul style="list-style-type: none">• Obligatoria solo si supiera la base excenta de ingresos de la tabla de impuesto que se fija mensualmente.
ICE (mensual)	<ul style="list-style-type: none">• Solo en casos especiales

Fuente: SRI 2015

Usted puede verificar en su documento RUC las obligaciones tributarias que debe cumplir según su actividad.

Nota: En caso de contar con el RISE no presenta ninguna declaración, sólo el pago mensual de su cuota según el noveno dígito del RUC.

Dependiendo de su actividad, usted debe realizar sus declaraciones de IVA mensual o semestral en el formulario 104A (si no está obligado a llevar contabilidad).



Mensual

- Venta de bienes y/o servicios gravados con tarifa 12% IVA.

Semestral

- Venta de bienes y/o servicios gravados exclusivamente con tarifa 0% de IVA.
- Si le retienen el 100% del IVA. En este caso deberá notificar previamente al SRI.

Fuente: SRI 2015

Declaración mensual de IVA

Las declaraciones mensuales de IVA y el respectivo pago del impuesto se realizan en el mes siguiente al período que se va a informar y el plazo para presentarlas depende del noveno dígito del RUC.

Tabla 7. Fechas de pago del IVA.

Noveno dígito	Fecha de vencimiento
1	10 del mes siguiente
2	12 del mes siguiente
3	14 del mes siguiente
4	16 del mes siguiente
5	18 del mes siguiente
6	20 del mes siguiente
7	22 del mes siguiente
8	24 del mes siguiente
9	26 del mes siguiente
0	28 del mes siguiente

Fuente: SRI 2015

Ejemplo: DECLARACION MENSUAL DE IVA

Manual metodológico para el desarrollo de capacitaciones

¿Cuál es el plazo que tiene Manuel Pérez, con número de RUC 1309691838001, para presentar su declaración mensual de IVA correspondiente al período junio 2016?

Respuesta: El noveno dígito del RUC es 3, por lo tanto, Manuel debe presentar su declaración desde el 01 hasta el 14 de junio de 2016.

Importante:

Si la fecha de vencimiento para presentar una declaración coincide con un día feriado o fin de semana, esta se traslada hasta el siguiente día hábil. En nuestro ejemplo, si el 14 de junio de 2016 fuera domingo, Manuel podría presentar la declaración de IVA hasta el lunes 15 de junio de 2016.

Declaración semestral de IVA

Un año calendario contiene 2 semestres. Por tal motivo, las declaraciones semestrales de IVA se presentan en 2 ocasiones (julio y enero).

Tabla 8. Declaraciones Semestrales.

Semestre	Período	Mes - declaración
1° semestre	enero - junio	julio
2° semestre	julio - diciembre	enero del siguiente año

Fuente: SRI 2015

La fecha máxima para la presentación de la declaración semestral de IVA y el respectivo pago de impuestos, dependen del noveno dígito del RUC.



Tabla 9. Fecha de vencimiento semestral.

Si el noveno dígito es	Fecha de vencimiento
1	10 de julio y enero
2	12 de julio y enero
3	14 de julio y enero
4	16 de julio y enero
5	18 de julio y enero
6	20 de julio y enero
7	22 de julio y enero
8	24 de julio y enero
9	26 de julio y enero
0	28 de julio y enero

Fuente: SRI

Ejemplo:

¿Hasta qué fecha tiene plazo la contribuyente Rosita Reyes con número de RUC 1303267205001, para presentar su declaración de IVA correspondiente al primer semestre del 2018?

Respuesta: El noveno dígito del RUC de Rosita es 0, por lo tanto, debe presentar la declaración desde el 01 hasta el 28 de julio de 2018.

Importante:

Si la fecha de vencimiento para presentar una declaración coincide con un día feriado o fin de semana, esta se traslada hasta el siguiente día hábil.

Impuesto a la renta (IR)

Declaración anual de Impuesto a la Renta

Las personas naturales presentarán una declaración anual de Impuesto a la Renta, cuando sus ingresos brutos del ejercicio anterior superen la fracción básica establecida en la tabla del impuesto que se fija para cada año.

Tabla 10. Fracciones básicas.

Año	Fracción básica
2016	\$11.170,00
2017	\$11.290,00
2018	\$11.270,00

Fuente: SRI 2015

Al ser usted una persona natural no obligada a llevar contabilidad, deberá utilizar el formulario 102A para declarar su Impuesto a la Renta, en el que se consolidan los ingresos percibidos y los gastos generados, desde el 1 de enero hasta el 31 de diciembre del año anterior. El plazo para presentar esta declaración, para las personas naturales, inicia el 1 de febrero y culmina en marzo de acuerdo al noveno dígito del RUC.

Tabla 11. Plazos de Vencimiento noveno dígito.

Si el noveno dígito es	Fecha de vencimiento
1	10 de marzo
2	12 de marzo
3	14 de marzo
4	16 de marzo
5	18 de marzo
6	20 de marzo
7	22 de marzo
8	24 de marzo
9	26 de marzo
0	28 de julio y enero

1.8. Cumplir con los deberes específicos que la ley tributaria establezca

El Impuesto a los Consumos Especiales (ICE), grava la producción e importación de los bienes y la presentación de servicios contenidos en el siguiente listado:



Mi quinto deber formal Acudir a las oficinas del Servicio de Rentas Internas cuando sea necesario.

- Cigarrillos, alcohol, bebidas gaseosas, cerveza y demás bebidas alcohólicas.
- Perfumes y aguas de tocador.
- Videojuegos, armas de fuego, focos incandescentes.
- Vehículos motorizados de transporte terrestre de hasta 3,5 toneladas de carga.
- Aviones, avionetas, helicópteros, motos acuáticas, tricares, cuadros, yates y barcos de recreo. Servicios de televisión pagada.
- Cuotas, membresías, afiliaciones, acciones y similares que cobren a sus miembros y usuarios los clubes sociales.

El Servicio de Rentas Internas es una institución de control y servicio al ciudadano, por lo que en ciertos casos los servidores del SRI solicitan su colaboración para que todos los contribuyentes cumplan con sus obligaciones tributarias.

Manual metodológico para el desarrollo de capacitaciones

.....

El quinto deber formal del contribuyente consiste en:

Actitudes y Valores

- Facilitar a los servidores autorizados, las inspecciones o verificaciones necesarias.
- Presentar las declaraciones, informes, libros y documentos relacionados con sus obligaciones tributarias como contribuyentes.

CASO PRÁCTICO:

TALLER COMPROBANTES DE VENTA

Considere llenar las facturas y notas de venta – RISE en cada una de las transacciones de ventas Gary Ramón Lara Sabando con número de **RUC 1234567897001** es un contribuyente que registra la siguiente actividad comercial en el RUC.

- Distribución de Carnes, Embutidos y abarrotes en general:

Durante el período _____ realizó las siguientes transacciones:

VENTAS

Día 12: Al señor Hugo Andrés Almeida Avellán, propietario del restaurante “Coma callado”, RUC 1309995830001:

30 libras de lomo fino a USD 4.50 cada una,

10 pavos horneados a USD 28 (incluido IVA) cada uno

1 caja de crema lava vajilla por USD 20 + IVA

GARY RAMON LARA SABANDO
DISTRIBUCIÓN DE CARNES, EMBUTIDOS Y ABARROTÉS
RUC: 1234567897001
 Avenida Caliente y Callejón de la muerte, frente al parque "Entran 2, sale 1"
 Teléf. 2635874; PORTOVIEJO – MANABÍ

Serie: 001-001-0000081
 Autorización SRI: 1321455485

FACTURA

Nombre: Hugo Andrés Almeida Avellán
RUC/CI: 1309995830001 **Fecha:** 12 – xx – xxxx
Dirección: _____ **Teléfono:** _____ **N° de Guía:** _____

Cantidad	Descripción	Precio Unitario	Subtotal
30	Lbs lomo fino	4.50	135.00
10	Pavo Horneado	25.00	250.00
1	Crema Lava Vajilla	20.00	20.00
			Subtotal 12%:
			\$270.00
			Subtotal 0%:
			\$135.00
			Descuento ____%:
			\$32.40
			TOTAL:
			\$437.40

_____ Vendedor _____ Recibí Conforme
ORIGINAL: Adquirente / COPIA: Emisor

IMPRENTA "MASTICADITO" - Cedeño Cárdenas Ramón Alejandro - RUC 1234567891001 - Aut. 1192
 Fecha de Impresión: 10-2010 - del 000051 al 000100 - Emisión Válida hasta 31-10-2011 - Telef. 2656-414

Con los mismos datos llene una Nota de Venta – RISE

Día 15: Al vecino del callejón oscuro:
 libras de carne a USD 1.75 cada una, y
 1 litro de aceite de oliva a USD 5 + IVA

Manual metodológico para el desarrollo de capacitaciones

Distribuidora de carnes y embutidos "LA PORCINA"
RUC: 123456789001
 Avenida Venezuela y Callejón San Camilo N° 58
 Telef. 286874; PORTOMERO - MANABÍ
 Serie: 001-001-0000084
 Autorización SR: 1321456485

RECIBO

NOTA DE VENTA
 Contribuyente Régimen Simplificado

Nombre: _____
 RUC: _____ Fecha: 15-xx-xxxx Teléfono: _____
 Dirección: _____ No. de Guía: _____

Cantidad	Descripción	Precio Unitario	Subtotal
3	Libras de Carne	1.75	5.25
1	Litros de Aceite de Oliva	5.60	5.60
TOTAL:			10.85



 Vendedor: _____ Recibí Conforme: _____
(Mencionar el impuesto OMCV, Adicional / COPV, etc.)

IMPRESIONADO - Centro Cárnicos Ramón Alajandro - RUC: 22456789001 - AL 1192
 Fecha de Impresión: 10-2010 - del 000001 al 000100 - Gestión Valdeletrasa 31-10-2011 - Telef. 286-64 14

GARY RAMON LARA SABANDO
DISTRIBUCIÓN DE CARNES, EMBUTIDOS Y ABARROTES
RUC: 1234567897001
 Avenida Caliente y Callejón de la muerte, frente al parque "Entrada 2, sala 1"
 Telef. 286874; PORTOMERO - MANABÍ
 Serie: 001-001-0000082
 Autorización SR: 1321456485

FACTURA

Nombre: Consumidor Final
 RUC/C: _____ Fecha: 15-xx-xxxx Teléfono: _____
 Dirección: _____ N° de Guía: _____

Cantidad	Descripción	Precio Unitario	Subtotal
3	Libras de Carne	1.75	5.25
1	Litros de Aceite de Oliva	5.60	5.60
Subtotal 12%:			
Subtotal 0%:			
Descuento %:			
IVA 12%:			
TOTAL:			10.85

Vendedor: _____ Recibí Conforme: _____
ORIGINAL: Adquirido / COPV, etc.

IMPRESIONADO - Centro Cárnicos Ramón Alajandro - RUC: 22456789001 - AL 1192
 Fecha de Impresión: 10-2010 - del 000001 al 000100 - Gestión Valdeletrasa 31-10-2011 - Telef. 286-64 14

Registro de Ventas:

Fecha	No. Comprobante de Venta	Detalle	Subtotal 12%	Subtotal 0%	IVA 12%	Retenciones que le efectuaron	
						Retenciones de IVA	Retenciones de IR
Día 12	001-001-000000081	30 Libras de lomo fino		135.00			
Día 12	001-001-000000081	Pavo Horneado	250.00		30.00		
Día 12	001-001-000000081	Crema Lava Vajilla	20.00		2.40		
Día 15	001-001-000000082	3 Libras de Carne		5.25			
Día 15	001-001-000000082	1 Litro de aceite de oliva	5.00		0.60		
TOTALES			\$275.00	\$140.25	\$33.00		

.....

SESIÓN 2: El impuesto al valor agregado (iva). aspectos teóricos

Objetivo

Entender que los tributos son establecidos por Ley.

Preparación/Materiales

- Calculadora
- Presentación power point

Duración

240 nutos

2.1. Base Legal, Objetivo del impuesto

2.1.1. Impuesto al valor agregado (IVA)



Base Legal

Ley de Régimen Tributario Interno

- Ley Orgánica de empresas públicas
- Código Tributario
- Decreto 427 RO. del 16-07-2008
- Decreto 1232 RO. 393 del 31-07-2008
- Decreto 1151 RO. 404 del 15-08-2008
- Reglamento a la Ley de Régimen Tributario Interno
- Resolución NAC-DGER2008-0124 del 30-01-2008
- Resolución NAC-DGER2008-1520 del 29-12-2008
- Resolución NAC-DGER2008-0609 del 09-05-2008

Objeto del Impuesto

Grava al valor de la transferencia de dominio o a la importación de bienes muebles de naturaleza corporal, en todas sus etapas de comercialización, así como a los derechos de autor, de propiedad industrial y derechos conexos: y al valor de los servicios prestados, en la forma y en las condiciones que prevé esta Ley

Transferencia

Es todo acto o contrato realizado por personas naturales o sociedades que transfieran el dominio de bienes muebles de naturaleza corporal, así como los derechos de autor, de propiedad industrial y derechos conexos. La venta de estos bienes recibidos en consignación y arrendamiento con opción a compra-venta, arrendamiento mercantil. Consumo personal por parte del sujeto pasivo del impuesto de los bienes que los produzcan y vendan.

2.2. Transferencias No Objeto de Impuesto

- Aportes en especie a sociedades.
- Adjudicaciones por herencia o por liquidación de sociedades, inclusive de la sociedad conyugal.
- Ventas de negocios (traspaso activos y pasivos).
- Fusiones, escisiones y transformación de sociedades.
- Donaciones al sector público y a instituciones de carácter privado sin fines de lucro legalmente constituidas.
- Cesión de acciones, participaciones sociales y títulos valores.
- Las cuotas o aportes que realicen los condominios para el mantenimiento de los condominios

2.3. Bienes gravados con tarifa 0%

1. Productos alimenticios de origen agrícola, avícola, pecuario, apícola, cunícola, bioacuáticos, forestales, carnes en estado natural y embutidos; y de la pesca que se mantengan en estado natural, es decir, aquellos que no hayan sido objeto de elaboración, proceso o tratamiento que implique modificación de su naturaleza. La sola re-

- frigeración, enfriamiento o congelamiento para conservarlos, el pila-
do, el desmote, la trituración, la extracción por medios mecánicos o
químicos para la elaboración del aceite comestible, el faenamio, el
cortado y el empaque no se considerarán procesamiento.
2. Leches en estado natural, pasteurizada, homogeneizada o en polvo
de producción nacional, quesos y yogures. Leches maternizadas,
proteicos infantiles.
 3. Pan, azúcar, panela, sal, manteca, margarina, avena, maicena, fi-
deos, harinas de consumo humano, enlatados nacionales de atún,
macarela, sardina y trucha, aceites comestibles, excepto el de oliva.
 4. Semillas certificadas, bulbos, plantas, esquejes y raíces vivas. Hari-
na de pescado y los alimentos balanceados, preparados forrajeros
con adición de melaza o azúcar, y otros preparados que se utilizan
como comida de animales que se críen para alimentación humana.
Fertilizantes, insecticidas, pesticidas, fungicidas, herbicidas, aceite
agrícola utilizado contra la sigatoka negra, antiparasitarios y produc-
tos veterinarios así como la materia prima e insumos, importados
o adquiridos en el mercado interno, para producirlas, de acuerdo
con las listas que mediante Decreto establezca el Presidente de la
República.
 5. Tractores de llantas de hasta 200 hp incluyendo los tipo canguro
y los que se utiliza en el cultivo del arroz; arados, rastras, surca-
dores y vertedores; cosechadoras, sembradoras, cortadoras de
pasto, bombas de fumigación portables, aspersores y rociadores
para equipos de riego y demás elementos de uso agrícola, partes y
piezas que se establezca por parte del Presidente de la República
mediante Decreto.
 6. Medicamentos y drogas de uso humano, de acuerdo con las listas
que mediante Decreto establecerá anualmente el Presidente de la
República, así como la materia prima e insumos importados o adqui-
ridos en el mercado interno para producirlas. En el caso de que por
cualquier motivo no se realice las publicaciones antes establecidas,
regirán las listas anteriores; Los envases y etiquetas importados o
adquiridos en el mercado local que son utilizados exclusivamente

Manual metodológico para el desarrollo de capacitaciones

- en la fabricación de medicamentos de uso humano o veterinario.
7. Papel bond, libros y material complementario que se comercializa conjuntamente con los libros.
 8. Los que se exporten; y,
 9. Los que introduzcan al país:
 - a. Los diplomáticos extranjeros y funcionarios de organismos internacionales, regionales y subregionales, en los casos que se encuentren liberados de derechos e impuestos;
 - b. Los pasajeros que ingresen al país, hasta el valor de la franquicia reconocida por la Ley Orgánica de Aduanas y su reglamento;
 - c. En los casos de donaciones provenientes del exterior que se efectúen en favor de las entidades y organismos del sector público y empresas públicas; y las de cooperación institucional con entidades y organismos del sector público y empresas públicas;
 - d. Los bienes que, con el carácter de admisión temporal o en tránsito, se introduzcan al país, mientras no sean objeto de nacionalización;
 - e. Los administradores y operadores de Zonas Especiales de Desarrollo Económico (ZEDE), siempre que los bienes importados sean destinados exclusivamente a la zona autorizada, o incorporados en alguno de los procesos de transformación productiva allí desarrollados.
 10. Energía eléctrica.
 11. Lámparas fluorescentes.
 12. Aviones, avionetas y helicópteros destinados al transporte comercial de pasajeros, carga y servicios; y,
 13. Vehículos híbridos o eléctricos, cuya base imponible sea de hasta USD 35.000. En caso de que exceda este valor, gravarán IVA con tarifa doce por ciento (12%).
 14. Los artículos introducidos al país bajo el régimen de Tráfico Postal Internacional y Correos Rápidos, siempre que el valor en aduana del envío sea menor o igual al equivalente al 5% de la fracción básica desgravada del impuesto a la renta de personas naturales, que su peso no supere el máximo que establezca mediante decreto el



Presidente de la República, y que se trate de mercancías para uso del destinatario y sin fines comerciales.

15. El oro adquirido por el Banco Central del Ecuador en forma directa o por intermedio de agentes económicos públicos o privados, debidamente autorizados por el propio Banco. A partir del 1 de enero de 2018, la misma tarifa será aplicada al oro adquirido por titulares de concesiones mineras o personas naturales o jurídicas que cuenten con licencia de comercialización otorgada por el ministerio sectorial.
16. Cocinas de uso doméstico eléctricas y las que funcionen exclusivamente mediante mecanismos eléctricos de inducción, incluyendo las que tengan horno eléctrico, así como las ollas de uso doméstico, diseñadas para su utilización en cocinas de inducción y los sistemas eléctricos de calentamiento de agua para uso doméstico, incluyendo las duchas eléctricas.

2.4. Servicios tarifa 0%

1. Los de transporte nacional terrestre y acuático de pasajeros y carga, así como los de transporte internacional de carga y el transporte de carga nacional aéreo desde, hacia y en la provincia de Galápagos. Incluye también el transporte de petróleo crudo y de gas natural por oleoductos y gasoductos.
2. Los de salud, incluyendo los de medicina prepagada y los servicios de fabricación de medicamentos.
3. Los de alquiler o arrendamiento de inmuebles destinados, exclusivamente, para vivienda, en las condiciones que se establezca en el reglamento.
4. Los servicios públicos de energía eléctrica, agua potable, alcantarillado y los de recolección de basura.
5. Los de educación en todos los niveles.
6. Los de guarderías infantiles y de hogares de ancianos.
7. Los religiosos.
8. Los de impresión de libros.
9. Los funerario

Manual metodológico para el desarrollo de capacitaciones

10. Los administrativos prestados por el Estado y las entidades del sector público por lo que se deba pagar un precio o una tasa tales como los servicios que presta el Registro Civil, otorgamiento de licencias, registros, permisos y otros.
11. Los espectáculos públicos.
12. Los bursátiles prestados por las entidades legalmente autorizadas para prestar los mismos.
13. Los que se exporten. Para considerar una operación como exportación de servicios deberán cumplirse las siguientes condiciones:
 - a. Que el exportador esté domiciliado o sea residente en el país;
 - b. Que el usuario o beneficiario del servicio no esté domiciliado o no sea residente en el país;
 - c. Que el uso, aprovechamiento o explotación de los servicios por parte del usuario o beneficiario tenga lugar íntegramente en el extranjero, aunque la prestación del servicio se realice en el país;
 - y,
 - d. Que el pago efectuado como contraprestación de tal servicio no sea cargado como costo o gasto por parte de sociedades o personas naturales que desarrollen actividades o negocios en el Ecuador;
14. Los paquetes de turismo receptivo, facturados dentro o fuera del país, a personas naturales o sociedades no residentes en el Ecuador.
15. El peaje y pontazgo que se cobra por la utilización de las carreteras y puentes.
16. Los sistemas de lotería de la Junta de Beneficencia de Guayaquil y Fe y Alegría.
17. Los de aero fumigación.
18. Los prestados personalmente por los artesanos calificados por la Junta Nacional de Defensa del Artesano. También tendrán tarifa cero de IVA los servicios que presten sus talleres y operarios y bienes producidos y comercializados por ellos.
19. Los de refrigeración, enfriamiento y congelamiento para con-

a asociaciones productivas y pequeños emprendimiento



servar los bienes alimenticios mencionados en el numeral 1 del artículo 55 de esta Ley, y en general todos los productos perecibles, que se exporten así como los de faenamiento, cortado, pilado, trituration y, la extracción por medios mecánicos o químicos para elaborar aceites comestibles.

- 20. Los seguros y reaseguros de salud y vida individuales, en grupo, asistencia médica y accidentes personales, así como los obligatorios por accidentes de tránsito terrestres; y,
- 21. Los prestados por clubes sociales, gremios profesionales, cámaras de la producción, sindicatos y similares, que cobren a sus miembros cánones, alícuotas o cuotas que no excedan de 1.500 dólares en el año. Los servicios que se presten a cambio de cánones, alícuotas, cuotas o similares superiores a 1.500 dólares en el año estarán gravados con IVA tarifa 12%.

Ley Orgánica de Incentivos a la Producción y Prevención del Fraude Fiscal

Artículo 24.- Agréguese al final del artículo 55 el siguiente numeral: “17. Cocinas de uso doméstico eléctricas y las que funcionen exclusivamente mediante mecanismos eléctricos de inducción, incluyendo las que tengan horno eléctrico, así como las ollas de uso doméstico, diseñadas para su utilización en cocinas de inducción y los sistemas eléctricos de calentamiento de agua para uso doméstico, incluyendo las duchas eléctricas.

2.5. Crédito tributario

Si durante un período determinado, el IVA cobrado (ventas) es mayor al IVA pagado (compras), existe un impuesto causado que se debe pagar al fisco. Si el IVA pagado (compras) es mayor al IVA cobrado (ventas) existe un saldo a favor del contribuyente que se considera crédito tributario o se imputa al costo o gasto.

Los sujetos pasivos del impuesto al valor agregado, que se dedican a la producción, comercialización o exportación de bienes o servicios

Manual metodológico para el desarrollo de capacitaciones

gravados con tarifa 12 %, tienen derecho al crédito tributario por la totalidad del IVA pagado en las adquisiciones locales o importaciones de los bienes que pasen a formar parte de su activo fijo, así mismo de los bienes, de las materias primas o insumos y de los servicios necesarios para la producción y comercialización de dichos bienes y servicios.

En el caso de que se dediquen a la producción o la comercialización de bienes o a la prestación de servicios que estén gravados en parte con tarifa 0 %, y en parte con tarifa 12 %, tienen derecho a crédito tributario por la parte proporcional del IVA pagado en la adquisición.

local o importación de bienes que pasen a formar parte del activo fijo, así como por la adquisición de bienes, materias primas, insumos y servicios utilizados para producir bienes o prestar servicios gravados con tarifa 12 %.

Caso práctico

Factor de Proporcionalidad

$$FP = \frac{\text{Ventas 12\% iva} + \text{Ventas gravadas tarifa 0\% que dan derecho a crédito tributario}}{\text{Total de ventas}}$$

Ventas gravadas con tarifa 12%	US \$100
+ Exportaciones	US \$200
+ Ventas de paquetes de turismo receptivo	US \$150
+ Ventas directas de bienes y servicios gravados con tarifa cero por ciento de IVA a exportadores	US \$100
= Ventas con derecho a crédito tributario	US \$ 550
/ Total ventas netas y otras operaciones	US \$ 900
<i>El resultado será un número decimal, no un porcentaje, valor máximo 1</i>	
= Factor de proporcionalidad	0.61

.....

SESIÓN 3: impuesto al valor agregado (IVA). Casos prácticos

Objetivo

Realizar casos prácticos como liquidación de IVA mensual, semestral, para personas naturales no obligadas a llevar contabilidad.

Preparación/Materiales

- Calculadora
- modelos de facturas, letras de cambio, cheques

Duración

240 minutos

3.1. Caso práctico 1:

Formularios para el IVA

Formularios 104A

Persona Natural “No Obligados a llevar Contabilidad”

Formularios 104

- Contribuyentes Especiales.
- Personas Jurídicas.
- Personas Naturales “Obligadas a llevar Contabilidad”.
- Personas naturales no obligados a llevar contabilidad
- que realizan actividades de comercio exterior.

Tabla 12. Plazos para declarar impuestos.

Si el noveno dígito es	Fecha de vencimiento
1	10 de julio y enero
2	12 de julio y enero
3	14 de julio y enero
4	16 de julio y enero
5	18 de julio y enero

6	20 de julio y enero
7	22 de julio y enero
8	24 de julio y enero
9	26 de julio y enero
0	28 de julio y enero
Noveno Dígito	Fecha de vencimiento
1	10 del mes siguiente
2	12 del mes siguiente
3	14 del mes siguiente
4	16 del mes siguiente
5	18 del mes siguiente
6	20 del mes siguiente
7	22 del mes siguiente
8	24 del mes siguiente
9	26 del mes siguiente
0	28 del mes siguiente

Fuente: SRI 2015

Liquidación del iva

IVA en Ventas

(-) IVA en Compras e Importaciones

(=) IVA Causado / Crédito Tributario

(-) Crédito Tributario Mes Anterior

(-) Retenciones en la Fuente de IVA

(=) **IVA a Pagar / Crédito Tributario
para el próximo mes.**

3.2 Taller iva teórico

1. De las siguientes transacciones identifique cuál es No Objeto de IVA y cuál es IVA **0%**

- Juan Pérez tiene una tienda de abarrotes y vende 1 lb de azúcar **0%**

- Don Pedro por inicio de las clases acude a la imprenta y compra un libro de CC.NN. **0%**

a asociaciones productivas y pequeños emprendimiento

- La señora Cevallos, dueña de una ferretería, entrega como donación, una máquina compactadora al Municipio de la ciudad **No Objeto**
- Se le paga a la Cooperativa de Transporte por pasaje en la ruta Portoviejo – Quito **0%**
- El accionista de la Sociedad XYZ le entrega vehículo para el correspondiente aumento de capital **No Objeto**
- Eduardo Vera, para recuperar una deuda de una Sociedad que está en liquidación, participó en una subaste y se adjudicó un vehículo que cubre el monto de dicha deuda **No Objeto**
- Para mejorar su competitividad en el mercado, las sociedad XYZ y la sociedad ABC se fusionaron incrementado sustancialmente su Patrimonio **No Objeto**
- Jonathan Lara le vendió las acciones que tenía en una empresa a Jimmy Cevallos por la cantidad de \$ 12,500 **No Objeto**
- Venta de una tractor de 200 hp para el cultivo de arroz **0%**
- Dora Mejía realiza el pago de la cuota mensual en el condominio de propiedad horizontal donde habita. No Objeto. María en cambio paga su cuota para el mantenimiento de la piscina de la urbanización donde vive **No Objeto**
- La sociedad conyugal conformada por la pareja feliz se liquida y a cada cónyuge le corresponde recibir \$120.000,00 en bienes **No Objeto**

2. Marque con una equis (X) en la columna que corresponda:

Considerando lo indicado en los artículos 55 y 56 de la Ley de Régimen Tributario Interno codificado, del siguiente listado de bienes y servicios señale cuáles están gravados con tarifa 12% y 0% del IVA:

No.	Descripcion	0 %	12 %	Respuesta
1	Pierna de cerdo pre - cocida		X	
2	Venta de madera a un artesano calificado		X	
3	Venta de periódicos		X	
4	Venta de panes por un Artesano Calificado en la rama artesanal de la Pastelería	X		
5	Pago de arriendo de una casa utilizada como bodega		X	
6	Sardina en lata importada		X	
7	Cuero de serpiente utilizado para elaborar zapatos que se exportan		X	

Manual metodológico para el desarrollo de capacitaciones

8	Herva Liffe para mantener la figura		X	
9	Leche Tomy Chocolatada		X	
10	Planta ornamental comprada en vivero	X		
12	Jamón mexicano especial “La Porcina”, importado de México	X		
13	Traslado de paciente en una ambulancia de la Clínica a domicilio	X		
14	Pago de membresía por pertenecer al Club “Pelucolandia” de \$ 200. Las cuotas mensuales son de \$ 125		X	
15	Venta de cofre mortuario		X	
16	Almidón	X		
17	Pan de almidón		X	
18	Estado de cuenta emitida por Banco Guaranda		X	
19	Pago por tareas dirigidas impartidas en la casa por la Profesora Gloria Rodríguez		X	
20	Venta de uniformes por el Centro Educativo “Gotitas de Azúcar”		X	
21	Comisión por venta de libros		X	
22	Envío de 10 cajas por Cerbientrega		X	

3. De las siguientes transacciones determine el hecho generador del IVA

- Fernanda Mejía realiza la compra de una computadora de escritorio, para lo cuál visita un almacén el 25/02/2018. La empresa le indica que la computadora se la entregará el 28/02/2018, por lo que un día antes la señora Mejía se acerca a realizar el pago de la computadora. ¿En qué momento se genera el IVA de esta transacción?

- A) La fecha de visita al almacén _____
- B) La fecha de entrega de la computadora _____
- C) **La fecha de pago de la computadora X**

- El 21/02/2011 Roberto Cobeña, un Artesano calificado, acude a una ferretería porque necesita adquirir unos equipos para su taller. En la ferretería le entregan una proforma y quedan de acuerdo en que el fin de semana siguiente 26/02/2011 él realizará la compra. El dueño de la ferretería le indica que el 24/02/2011 le llevaría los equi-



pos si el realiza un adelanto ese mismo día (21/02/2011), a lo que Roberto acepta y cancela una parte de la compra. ¿En qué momento se genera el IVA de esta transacción?

- A) **El 21/02/2011** **X**
- B) El 26/02/2011 _____
- C) El 24/02/2011 _____

- El señor Gary Ordoñez es dueño de una tienda de abarrotes y el 05/03/2011 su esposa le comunica que el día siguiente organizará una reunión familiar y necesita le lleve a la casa un tarro de duraznos en almibar para el postre. Al día siguiente el señor retira el tarro de duraznos y para cumplir su obligación un día más tarde (07/03/2011) emite la factura. ¿En qué momento se genera el IVA de esta transacción?

- A) El día en que la esposa le llama _____
- B) **El día en que retiró el tarro de duraznos** **X**
- C) EL día en que emitió la factura _____

- Pablo Castro es un ingeniero civil que firmó un contrato de construcción el 14/02/2018. El contrato establece la entrega de una obra a ejecutarse en dos etapas. La primera culmina el 28/02/2018 y la segunda el 14/03/2018. Como es necesario que el ingeniero inicie los trabajos, la contraparte le acredita en su cuenta el 75% del monto del contrato. ¿En qué momento se genera el IVA de esta transacción?

- A) La fecha de firma del contrato _____
- B) **Las fechas en que culmina cada fase** **X**
- C) Cuando se le entrega el anticipo _____

4. Liquidación del IVA

MES AGOSTO 2018

IVA VENTAS	960
(-) IVA COMPRAS	- 600
(=) IVA CAUSADO	360
(-) RETENCIONES	- 180
(=) IVA A PAGAR	180

Manual metodológico para el desarrollo de capacitaciones

MES SEPTIEMBRE 2018

IVA VENTAS	360
(-) IVA COMPRAS	- 840
(=) CRÉDITO TRIBUTARIO DEL MES	480
(-) RETENCIONES	- 72
(=) CT PRÓXIMO MES POR ADQUISICIONES	480
(=) CT PRÓXIMO MES POR RETENCIONES	72

MES OCTUBRE 2018

IVA VENTAS	1,260.00
(-) IVA COMPRAS	- 480.00
(=) IVA CAUSADO	780.00
(-) CT MES ANTERIOR POR ADQUISICIONES	- 480.00
(-) CT MES ANTERIOR POR RETENCIONES	72.00
(-) RETENCIONES DEL PERÍODO	32.40
(=) IVA A PAGAR	195.60

MES NOVIEMBRE 2018

IVA VENTAS	900
(-) IVA COMPRAS	- 324
(=) IVA CAUSADO	576
(-) RETENCIONES	- 144
(=) IVA A PAGAR	432

FACTOR DE PROPORCIONALIDAD: VENTAS 12% / TOTAL DE VENTAS

$$7,500 / 10,000 = 0.75$$

CRÉDITO TRIBUTARIO = IVA COMPRAS x FACTOR DE PROPORCIONALIDAD

$$4320.75 = 324$$

3.3. Caso práctico 2

Mayo / 2017

- Ventas: Muebles de oficina: \$ 10.000 + IVA

Máquina soldadora (negocio) \$ 500 + IVA

- Compras: Materia prima (muebles) \$ 2.500 + IVA

Prendas de vestir: \$ 1.500 + IVA

- Retenciones – IVA \$ _____ Venta de ropa a Sociedad privada (1.008

incluye IVA)

Liquidación del IVA

IVA VENTAS	1260
(-) IVA COMPRAS	<u>-480</u>
(+) IVA Causado	780
(-) RFIVA	-32,4
(-) CT.MES ANTERIOR	-552
(+) IVA A PAGAR	\$ 195,6

SESIÓN 4: Declaración y pago de impuestos iva para personas no obligadas a llevar contabilidad

Objetivo

Efectuar declaraciones de impuestos para contribuyente no obligado a llevar contabilidad, cálculo de multas e intereses, realizar retenciones de IVA e IR.

Preparación/Materiales

- Calculadora

Duración 240 minutos

4.1. Declaración y Pago

Multas e Intereses

Se deberán calcular intereses cuando la declaración ha generado un valor de Impuesto a pagar, considerando que el dinero tiene un costo en el tiempo.

Se deberá calcular la multa correspondiente, como penalización por haber presentado la declaración fuera del plazo.

1. Declaración con valores de ventas, que genera impuesto a pagar:

- Este caso se presenta sólo en declaraciones mensuales de IVA.
- Cuando se presente este caso, se deberá calcular multas e intereses sobre el impuesto a pagar se utilizar la tabla trimestral de intereses publicada por el Banco Central del Ecuador.

2. Declaración con valores de ventas, que no genera impuesto a pagar:

- Declaraciones semestrales
- Declaraciones mensuales
 - Con valores de compras superiores a los valores de ventas.
 - Cuando existan elevados valores de Crédito Tributario o retenciones.
 - Cuando se han emitidos notas de crédito por devoluciones en la fuente de IVA.

a asociaciones productivas y pequeños emprendimiento



- Con ventas a crédito.

En estos casos solo se debe calcular la multa sobre los valores de ventas, ya que la declaración no genera Impuesto a pagar.

3. Declaración sin valores de ventas y en consecuencia, sin impuesto a pagar: _____

Es estos casos, las declaraciones deberán ser presentadas asignando en ellas la multa, de acuerdo a lo que indica el Instructivo para la Aplicación de Sanciones Pecuniarias.

Declaración y Pago

Los sujetos pasivos del IVA declararán el impuesto de las operaciones que realicen mensualmente dentro del mes siguiente de realizadas, salvo de aquellas por las que hayan concedido plazo de un mes o más para el pago en cuyo caso podrán presentar la declaración en el mes subsiguiente de realizadas.

4.2 Retenciones de IVA - Agentes de Retención

- Las entidades del Sector Público
- Los Contribuyentes Especiales
- Sociedades
- Personas Naturales Obligadas a llevar Contabilidad
- Empresa emisoras de tarjeta de crédito, seguros y reaseguros

Los exportadores, personas naturales o sociedades, por la totalidad del IVA pagado en las adquisiciones locales o importaciones de bienes que se exporten, así como aquellos bienes, materias primas, insumos, servicios y activos fijos empleados en la fabricación y comercialización de dichos bienes.

Para el caso de exportadores que actúen como agentes de retención:
Compras Locales: Realizarán la declaración y pago mensual, al igual que los otros agentes de retención y aplicarán las mismas excepciones

Manual metodológico para el desarrollo de capacitaciones

para no efectuar retención.

Importaciones: Liquidarán el impuesto al valor agregado en la correspondiente declaración de importación.

Artesanos: En los casos de artesanos que se dediquen a actividades de exportación retendrán el 100% del IVA causado en sus adquisiciones locales y presentarán declaraciones mensuales de IVA.

4.3. Porcentajes de retención

30%	- Bienes - Contratos de construcción (Contribuyente Especial) - Emisoras de T/C (bienes)
70%	- Servicios - Comisiones - Emisoras de T/C (servicios)
100%	- Servicios profesionales - Arrendamiento de bienes inmuebles (P.N.) - Liquidaciones de compra (bienes/servicios) - Exportadores (proveedores directos)



Fuente: SRI 2015

No se realizarán retenciones a:

- Entidades del Sector Público
- Agencias de viaje en la venta de pasajes aéreos
- Comercializadoras de combustible
- Contribuyentes especiales
- Compañías de aviación
- Entender la gravedad social que tiene el cometer infracciones tributarias para el país
- Reconocer la importancia que tiene para el país que las infracciones tributarias sean sancionadas con multas e intereses.



4.4. Caso práctico registro y declaración de IVA

El contribuyente César Andrés Mantilla Plúa con número de **RUC 1312864729001** es una Persona Natural No Obligada a Llevar Contabilidad que registra la actividad económica de Comercialización de suministros y equipos informáticos, papelería en general.

Durante **JULIO de 2017** registró las siguientes transacciones:

Resumen de ventas y otras operaciones del período que declara:

Julio 4: Venta de 15 computadoras a Manuel Portilla Chóez con RUC 1306117969001, Persona Natural no Obligada a Llevar Contabilidad, factura # 001-001-0025465 por 480,00 + IVA cada una.

Julio 4: Ventas de 50 resmas de papel bond a un exportador a 3,50 cada una, factura # 001-001-0025466. Cliente Fijo.

Julio 5: Para mejorar las condiciones de su negocio decide vender unos muebles de oficina, registrados como Activo Fijo, por \$1.250,00 + IVA a una persona natural No Obligada a Llevar contabilidad que los requería para su negocio, factura # 001-001-0025467.

Julio 6: Realiza la donación de un equipo de computación a una Asociación de Comerciantes Minoristas (sin fines de lucro) cuyo valor es de \$ 865,00 factura # 001-001-0025468

Julio 6: Venta de 80 impresoras a una Institución Pública por un valor total de \$ 9.600,00 + IVA, factura # 001-001-0025469.

Julio 6: De las 15 computadoras que vendió, le fueron devueltas 2 por daños de fábrica. Como el cliente no se sintió a gusto le tuvo que devolver el valor de las computadoras emitiendo la respectiva nota de crédito N/C # 001-001-0001254.

Julio 7: Vendió una laptop por la cantidad de \$1.850,00 + IVA a la señora Karla Jess Mora Almeida. Factura # 001-001-0025470. 40% a crédito de 90 días plazo.

Manual metodológico para el desarrollo de capacitaciones

Julio 8: Venta de 5 libros de Inglés a consumidores finales a 22,50 cada uno factura # 001-001-0025471

Resumen de adquisiciones y pagos del período que declara:

Julio 3: Compra de equipos informáticos a un proveedor Persona Natural no obligada a llevar contabilidad por \$ 6.750,00 + IVA, factura # 001-002-0015467. Pago realizado en efectivo

Julio 12: Realizó la compra de algunos suministros de oficina por 865,00 + IVA. El proveedor, una Sociedad que no es contribuyente especial, factura # 002-002-0124578. Pagó con cheque

Julio 15: Compra de resmas de papel bond a su proveedor, persona natural obligada a llevar contabilidad por la cantidad de 1.800,00 factura # 001-001-0025768. Pago realizado con un depósito.

Julio 22: Para adecuar los estantes contrató a un ebanista inscrito en el RISE quién le cobró por el servicio \$ 260,00 Nota de Venta # 001-001-

Registro de Compras: JULIO_2017						
Fecha	No. Comprobante	Detalle	RISE	Compras y Pagos 12%	Compras y Pagos 0%	IVA 12%
03/07/17	001-002-0015467	EQUIPOS INFORMÁTICOS		\$6,750.00		\$810.00
12/07/17	002-002-0124578	SUMINISTROS DE OFICINA		\$865.00		\$103.80
15/07/17	001-001-0025768	RESMAS DE PAPEL BOND			\$1,800.00	
22/07/17	001-001-0000235	PAGO A UN EBANISTA	\$260.00			
TOTAL COMPRAS BRUTAS:			\$260.00	\$7,615.00	\$1,800.00	\$913.80
TOTAL COMPRAS NETAS:			\$260.00	\$7,615.00	\$1,800.00	\$913.80

FACTOR DE PROPORCIONALIDAD

VENTAS 12%	\$ 18,940.00
VENTAS 0% CDCT	\$ 175.00
TOTAL DE VENTAS	\$ 19,227.50
FP	0.9941
IVA COMPRAS	\$103.80
CT APLICABLE	\$ 103.19

LIQUIDACIÓN DEL IMPUESTO

IVA VENTAS	\$ 2,184.00
(-) IVA COMPRAS FP	\$ 103.19
(=) IVA CAUSADO	\$ 2,080.81
(-) CT MES ANTERIOR X ADQ	\$ 43.18
(-) CT MES ANTERIOR X RET	\$ 53.80
(-) RETENCIONES DEL PERÍODO	\$ 345.60
(=) IVA A PAGAR	\$ 1,638.23
(+) INTERES	\$ 65.17
(+) MULTA	\$ 196.59
(=) VALOR A PAGAR	\$ 1,899.99

AÑO / TRIMESTRE	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Enero – Marzo	1,340	1,143	1,149	1,085	1,021	1,021	1,021	1,024	1,140	1,013
Abril – Junio	1,304	1,155	1,151	1,081	1,021	1,021	1,021	0,914	1,108	1,018
Julio – Septiembre	1,199	1,155	1,128	1,046	1,021	1,021	1,024	1,088	1,083	0,965
Octubre - Diciembre	1,164	1,144	1,130	1,046	1,021	1,021	0,983	1,008	1,098	1,024

PERÍODO	07/2017
F VENCIMIENTO	12/08/2017
F EXIGIBILIDAD	13/08/2017
F DECLARACIÓN	28/11/2017

FECHAS		PERÍODOS	MULTA	INTERESES
13/08/17	12/09/17	1	3	0.965
13/09/17	12/10/17	1	3	0.965
13/10/17	12/11/17	1	3	1.024
13/11/17	12/12/17	1	3	1.024
TOTALES		4	12.00 %	3.978%

4.5. Concepto(s) clave(s)

Administración Tributaria: Entidad estatal encargada de la administración, control y recaudo de los tributos. Corresponde al sujeto activo de la obligación tributaria. Conjunto de órganos y organismos que ejercen las facultades propias de esta gestión.

Bienes: Todas las cosas que representan alguna utilidad a una persona y de las cuales ella se sirve para su beneficio y la satisfacción de sus necesidades. Objetos tangibles o intangibles, que satisfacen alguna necesidad o aportan al bienestar individual o colectivo, a través de su uso o consumo.

Código tributario: Cuerpo legal cuyos preceptos regulan las relaciones jurídicas provenientes de los tributos, entre los sujetos activos y los contribuyentes o responsables de aquellos. Se aplica a todos los tributos: nacionales, provinciales, municipales o de otros entes acreedores.

Evasión tributaria: Delito que consiste en sustraerse del pago de un tributo que legalmente se adeuda. Tipo de defraudación tributaria que consiste en una acción u omisión dolosa, violatoria de las disposiciones tributarias, destinada a reducir total o parcialmente la carga tributaria, en provecho propio o de terceros.

Hecho generador: Punto de partida de la obligación tributaria. Hecho que produce el efecto de que el sujeto activo tenga derecho a exigir al sujeto pasivo el pago de un tributo.

Impuesto: Pago obligatorio de dinero que exige el Estado a los contribuyentes, con el fin de financiar los gastos propios de la administración del Estado y la provisión de bienes y servicios de carácter público. Contribución pecuniaria que se impone por ley a las personas naturales y jurídicas sobre los que se realiza cualquiera de los hechos generados en la obligación tributaria.

Infracción tributaria: Toda acción u omisión que importe violación de normas tributarias de acuerdo con lo establecido en el Código Tributario y que, por tanto, sea sancionable.

Obligación tributaria: Vínculo jurídico personal existente entre el Estado o las entidades acreedoras de tributos y los contribuyentes o responsables de aquellos, en virtud del cual debe satisfacerse una prestación en dinero, especies o servicios apreciables en dinero, al verificarse el hecho generador previsto por la ley.

Registro Único de Contribuyentes: (RUC) Instrumento que registra e identifica a los Contribuyentes, con fines impositivos y para proporcionar información a la Administración Tributaria.

Tributación: Conjunto de obligaciones que deben realizar las ciudadanas y los ciudadanos y sobre sus rentas, propiedades, mercancías o los servicios que prestan, en beneficio del Estado, para su sostenimiento y el suministro de servicios tales como la defensa, transporte, comunicaciones, educación, sanidad, vivienda, etc.

1ª Edición

**MANUAL METODOLÓGICO
PARA EL DESARROLLO DE**
CAPACITACIONES A
ASOCIACIONES PRODUCTIVAS
Y PEQUEÑOS EMPRENDIMIENTOS

BIBLIOGRAFÍA
BIBLIOGRAFÍA



Manual metodológico para el desarrollo de capacitaciones

Carrasco, C.M, Acosta, M y Andino, M (editores). (2011). El paradigma del cumplimiento voluntario. Ciudadanía Fiscal y Moral Tributaria. Servicio de Rentas. Quito.

Código tributario (2016). Registro Oficial Suplemento 38 de 14-jun.-2005 Última modificación: 22-may. <https://www.turismo.gob.ec/wp-content/uploads/2016/06/CODIGO-TRIBUTARIO.pdf>

Ley de régimen tributario interno (2018). Suplemento del Registro Oficial No. 463 , 17 de Noviembre 2004. <http://shushufindi.gob.ec/portal/wp-content/uploads/2018/06/LEY-DE-R%C3%89GIMEN-TRIBUTARIO-INTERNO.pdf>

SRI (s/f) Guías tributarias para el contribuyente. Disponible en: <http://www.sri.gob.ec/web/guest/guias-tributarias-para-el-contribuyente>

Loayza, A. (2008). Legislación tributaria: guía didáctica, UTPL, Modalidad abierta y a distancia. Escuela de Ciencias Jurídicas, Loja, Abril-Agosto.

Lozano Rodríguez E (2008). Fundamentos de la Tributación. Universidad Los Andes. AUDITORIA.

SRI y MINISTERIO DE EDUCACIÓN (2011). Programa de Cultura Tributaria para la Educación General Básica, Serie Yo construyo el Ecuador, (Libros, cuadernos de actividades y guía del maestro de Sexto a Décimo Año de EGB), Cuarta Edición, s/i, Quito.

1ª Edición

MANUAL METODOLÓGICO PARA EL DESARROLLO DE

CAPACITACIONES A
ASOCIACIONES PRODUCTIVAS
Y PEQUEÑOS EMPRENDIMIENTOS

CAPÍTULO IV

PLAN DE NEGOCIO



Prefacio

La presentación de este trabajo para elaborar Plan de negocio tiene como propósito ayudar al incremento de la competitividad de la micro, pequeña y mediana empresa impulsando su crecimiento y desarrollo, sirviendo de apoyo para quienes quieren emprender y materializar su idea de negocio, siguiendo una serie de procedimientos antes de lanzarse al mercado. Motivar a los más jóvenes para su inserción en la economía global no consiste sólo en montar una empresa, sino en conducirles hacia un futuro donde sean capaces de tomar, por sí mismos, una iniciativa con las actitudes necesarias para ello. Con el objetivo de fomentar la vocación emprendedora.

Este módulo es de carácter práctico en donde se desarrolla un Plan de negocio es un documento donde se detalla la planificación estratégica, la viabilidad económica y la imagen corporativa del negocio, los objetivos, características, análisis financiero y estrategias para llevar por buen camino el proceso productivo, también se menciona en él la inversión que se requiere y cuáles son las ganancias que se espera obtener en determinado período. De tal manera que el objetivo del presente módulo es concluir con la elaboración de un Plan de negocio, que nos permita conocer y demostrar la viabilidad económica y financiera del proyecto saber si vale la pena llevarlo a cabo o si debemos buscar nuevas ideas.

Los objetivos del módulo “Plan de negocio” incluyen las siguientes destrezas:

TÍTULO	OBJETIVOS
Sesión 1: Las Microfinanzas origen y evaluación	Conocer las generalidades del origen y evaluación de las microfinanzas en el Ecuador.
Sesión 2: Las Microfinanzas como herramientas de desarrollo	Investigar las diferentes aproximaciones teóricas a las nociones de desarrollo local y microfinanzas para establecerlas como herramientas de atención a las necesidades socioeconómicas de las personas con escasos recursos.
Sesión 3: Importancia de las Políticas públicas para las Microfinanzas	Comprender la importancia de las políticas públicas dentro del Ecuador para el apoyo de las microempresas.
Sesión 4: La Bancarización en las Microfinanzas	Analizar el grado de acceso de la población a los servicios financieros y al crédito dentro de una ciudad, país, o región.

Aproximaciones conceptuales

Antes de abrir un nuevo negocio es necesario realizar una planificación minuciosa y uno de los pilares es el Plan de negocios (Valencia & Pinto, 2013), mismo que debe ser lo más completo posible (Borello, 1994). Este módulo resume los principales conceptos escrita de una forma simple y clara de modo que pueda ser seguido fácilmente.

El Plan de negocio es un documento escrito en el que se detalla todo lo necesario para evaluar una idea de negocio, describe los métodos que se van a utilizar para alcanzar los objetivos propuesto por una empresa.

Este documento nos permite buscar financiamiento, así como también futuros inversores y sirve como guía para quienes van a dirigir el negocio.

El mismo que representa para el negocio la carta de presentación del empresario, dado que los inversionistas y socios se basan en él para evaluar los proyectos y decidir la factibilidad de la inversión, además permite clarificar y enfocar las metas y objetivos del negocio.

Manual metodológico para el desarrollo de capacitaciones

.....

Es un documento que no supera las 30 páginas está compuesto por cuatro módulos a saber: el Plan de Marketing, el Plan de Producción u operación, el Plan de Organización o Administración y el Plan Financiero (Stutely, 2000). Por lo tanto, es importante tener en cuenta que antes del desarrollo de los módulos se debe realizar la portada, el resumen ejecutivo de todo el análisis del documento, así como también se elaborará la misión, la visión y los valores corporativos, componentes que sintetizan el Plan de negocio, por lo que es importante recordar que el resumen ejecutivo, aunque aparece al principio del documento es la última sesión que se escribe y no debe ser más de una página.

En el primer módulo se describe la empresa y el producto, se detalla la ubicación del negocio, la descripción del área geográfica donde estará ubicada el negocio, se define el segmento de mercado, un cuadro comparativo de la competencia, se realiza una proyección de las ventas anuales utilizando el mes como unidades de venta tanto en productos como en USD. Se define las acciones promocionales para la generar las ventas, así como también el costo de la promoción del producto.

En el segundo módulo se describe el proceso y procedimientos de producción, se detallan las herramientas, equipos y muebles a utilizar se determina la vida útil de los mismos, se realiza un diseño de la distribución del negocio, así mismo se detalla los insumos, materiales directos e indirectos, la mano de obra directa e indirecta y los costos generales de fabricación que permite elaborar el costo de producción determinando así el costo unitario de fabricación del producto.

En el módulo tres del plan de negocio se define el organigrama y Las principales funciones como la responsabilidad social empresarial, la matriz de Gantt de las actividades a realizar, se determinan los gastos pre operativos y los gastos administrativos.

En el cuarto módulo todo lo relativo a los aspectos económicos y financieros del negocio, se detalla la inversión inicial, el estado de resultados, el flujo de caja y los indicadores económicos, el balance general y el punto de equilibrio.

Género

Feminismo

Al feminismo se lo puede definir de diversas maneras, pero todas tienen un mismo fin hacer visibles a las mujeres y emanciparlas de la subordinación del hombre. Es un conjunto de teorías sociales y de prácticas políticas que busca la igual y equidad entre hombres y mujeres. Según Ángela Inés Robledo, profesora de la Universidad Nacional y especializada en literatura escrita por mujeres, “los derechos de las mujeres deben ir ligados a los de los hombres, y viceversa” (Jaramillo, Osorio de Negret, & Robledo, 1995).

El feminismo revela y critica la desigualdad entre los sexos y entre los géneros reclamando y promoviendo los derechos e intereses de las mujeres. El movimiento feminista surge como consecuencia de la conciencia de las mujeres respecto de su estatus subordinado en la sociedad.

Interculturalidad

Es la interacción que existe efectiva y satisfactoriamente entre distintas culturas. Muchos estados y organizaciones consideran que la diversidad de culturas es parte del patrimonio de la humanidad (Laínez, Núñez, & Llanos, 2016).

En nuestro país Ecuador existen diversos modelos culturales llenos de contrastes, porque posee una enorme variedad étnica en sus diferentes regiones, los indígenas de la Sierra, descendientes de los pueblos conquistados por los incas, todavía mantienen sus tradiciones musicales, que interpretan con instrumentos nativos, como el siku, el güiro, el rondador y la quena.

Manual metodológico para el desarrollo de capacitaciones

En el Oriente viven los indígenas amazónicos con culturas y lenguas propias, en la región de la Costa se han producido diversos grados de mestizaje entre descendientes de españoles y de esclavos negros africanos, lo que dio lugar a una peculiar cultura afro ecuatoriana.

Ecuador y todos los estados deberían tomar medidas para preservar y promover la diversidad cultural mediante el establecimiento de derechos y obligaciones que favorezcan la integración y la convivencia armónica de los individuos.

.....

SESIÓN 1: Plan de marketing

Objetivos

Fijar las tareas para posesionar el producto o servicio en el mercado y generar ingresos, así como fidelizar a los clientes,

Diseñar el producto con todas las especificaciones correspondiente

Preparación/Materiales

Realización de diapositivas con los diferentes temas del Plan de Marketing a impartir para su mejor comprensión y entendimiento,

Preparación de talleres grupales para una mejor enseñanza y metodología de trabajo de investigación grupal y trabajo en equipo

Duración

240 minutos

1.1. Plan de Marketing. Descripción de la empresa

El Plan de Marketing permite desarrollar las estrategias, las acciones y las tácticas de posicionamiento del producto a ofertar en el mercado, para ello es necesario detallar los siguientes pasos:

Describir la empresa es una información básica que debe contener el plan de negocios, se debe incorporar un poco de historia, cómo nació la idea, desde cuando existe, qué motivo su creación, así como los hechos más importantes en su desarrollo y evolución, es decir desde su origen hasta su funcionamiento y expectativas (Rodríguez Ramírez, 2009).

1.1.1. Descripción del producto/servicio

Si se trata de un producto es necesario detallar las características comerciales y técnicas, materiales, calidad, tamaño, marca, proceso, etc. En el caso de que fuera un servicio describir el proceso del servicio que ofrece la empresa (Alcaráz, 2006).

Esta descripción debe ser clara y concisa de manera que todo el que la lea la entienda.

1.2. Detalle de la ubicación del negocio

La ubicación del negocio es clave para el éxito del negocio se debe considerar factores como la proximidad que tienen los clientes hacia el negocio, acceso a medio de transporte, a medio de comunicación etc. Se incluirá además un plano de la ubicación.

1.3. Descripción del área geográfica

Describir el área geográfica que cubrirá el negocio óseo la cobertura geográfica o delimitar el área de operaciones de la empresa.

1.4. Segmento del mercado

En todo negocio es importante definir quién va hacer nuestro público objetivo a quién se planea vender el producto o servicio, permitiéndonos detectar las necesidades de los posibles consumidores, así como también establecer cuál va hacer la publicidad y promoción a emplear por la empresa.

1.5. Comparación del precio con la competencia

Es conveniente realizar un análisis competitivo del producto o servicio haciendo una comparación de precios con la competencia, mismo que nos permitirá establecer el precio de nuestro producto tratando de estar por debajo de la competencia para ganar la fidelidad en el mercado.

Tabla 13. Ficha matriz para el análisis competitivo del producto.

Servicio	Precio de Venta	Precio de Competencia		Promedio Competidores
		Dove	Protex	

Realizado por: Autora



1.6. Asignación del precio de venta

El precio se lo puede determinar considerando dos aspectos:

- De acuerdo al método comparativo
- De acuerdo al método del costo de producción más el valor agregado

1.7. Estimación de la venta anuales utilizando el mes como unidades de venta

Se debe realizar una estimación del producto o servicio lo que se piensa producir o vender durante un período determinado que puede ser anual, semestral o trimestral desglosado para el primer año de actividad.

Tabla 14. Matriz de Unidades físicas (unidades de producción).

Unidades de Producción													
Producto	Meses											Total	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11		12

Realizado por: Autora

Tabla 15. Matriz Unidades de producción (expresadas en USD).

Unidades de Producción													
Producto	Meses											Total	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11		12

Realizado por: Autora

1.8. Acciones promocionales para generar las ventas

Es importante determinar qué acciones se tomarán para generar las ventas, aquí algunas ideas:

Rede Sociales, página Web, hojas volantes, participación en ferias, pruebas gratis, uso de medios de comunicación (radio, TV, periódico, etc.), carteles y de cliente a cliente (Soriano, 1998).

1.9. Costo de promoción del producto

Es una proyección del gasto de marketing que estará determinado por las herramientas de estrategia de la promoción y publicidad que utilizará la empresa para un año de actividad y cuya información será utilizada en el área económica financiera.

Tabla 16. Matriz Costo de promoción del producto.

Unidades de Producción													
Coffee Soap	Meses											Total de gasto	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11		12
Ventas Proyectadas													
Promoción Publicidad													

1.10. Investigación de mercado

La investigación de mercado es de suma importancia para el emprendedor ya que a través de esta investigación se determina las necesidades de los posibles consumidores, análisis de las ventas, estudio de competidores, estudio de los clientes, estudio de proveedores, precios, los segmentos de mercado, aceptación del producto, características de los clientes, preferencias de medios publicitarios, etc.

.....

SESIÓN 2: Plan de producción

Objetivos

Identificar los recursos humanos y materiales necesarios para la producción,

Obtener el presupuesto de inversión y costes de producción.

Preparación/Materiales

Realización de diapositivas con los diferentes temas del Plan de producción a impartir para su mejor comprensión y entendimiento,

Preparación de talleres grupales para una mejor enseñanza y metodología de trabajo de investigación grupal y trabajo en equipo

Duración

240 minutos

2.1. Plan de Producción. Descripción del producto

El Plan de Producción determina los procesos necesarios a seguir para la fabricación del producto o de la prestación de servicio.

Si se trata de un producto es necesario detallar las características comerciales y técnicas, materiales, calidad, tamaño, marca, proceso, etc. En el caso de que fuera un servicio describir el proceso del servicio que ofrece la empresa.

Esta descripción debe ser clara y concisa de manera que todo el que la lea la entienda.

2.2. Descripción del proceso de producción

En este apartado se debe enumerar y describir los pasos del proceso de elaboración del producto o la forma de prestación del servicio es conveniente realizar un flujograma de procesos.

Tabla 17. Matriz Descripción del proceso de producción y servicios.

1.	
2.	
3.	
4.	
5.	

Realizado por: Autora.

2.3. Detalle de herramientas e infraestructura

Al instalar un negocio hay que identificar cuidadosamente y hacer una lista de las necesidades de herramientas, equipos, maquinarias, inmuebles, utensilios, construcciones, etc. que se debe adquirir y que se utilizará para la elaboración del producto o del servicio a ofrecer y averiguar con precisión el costo.

Tabla 18. Matriz Herramientas e Infraestructura.

Maquinaria:	Cantidad	C/u	Costo total
Herramientas:			
Equipos:			
Muebles:			
Instalaciones:			

Realizado por: Autora.

2.4. Vida útil de los activos

La vida útil nos permite calcular la depreciación anual y programar la inversión de reemplazo. Según el criterio contable de la Ley de Régimen Tributario interno.

a asociaciones productivas y pequeños emprendimiento



Tabla 19. Matriz vida útil de los activos.

Activos Fijos	Costo	Años	Porcentaje	Valor

Realizado por: Autora.

Ningún bien es eterno y por el constante uso tienden a desgastarse por lo tanto hay que calcular la vida útil de los activos fijos y después dividir su valor total entre el número de años de vida y obtendremos la depreciación anual.

Tabla 20. Matriz cálculo de la depreciación anual.

Activo fijo	Vida útil	% de Depreciación	Depreciación Anual

Realizado por: Autora.

2.5. Diseño del negocio

Para permitir una mejor producción y un correcto almacenamiento del producto terminado se distribuirá la oficina en diferentes espacios como se puede ver en el siguiente plano.

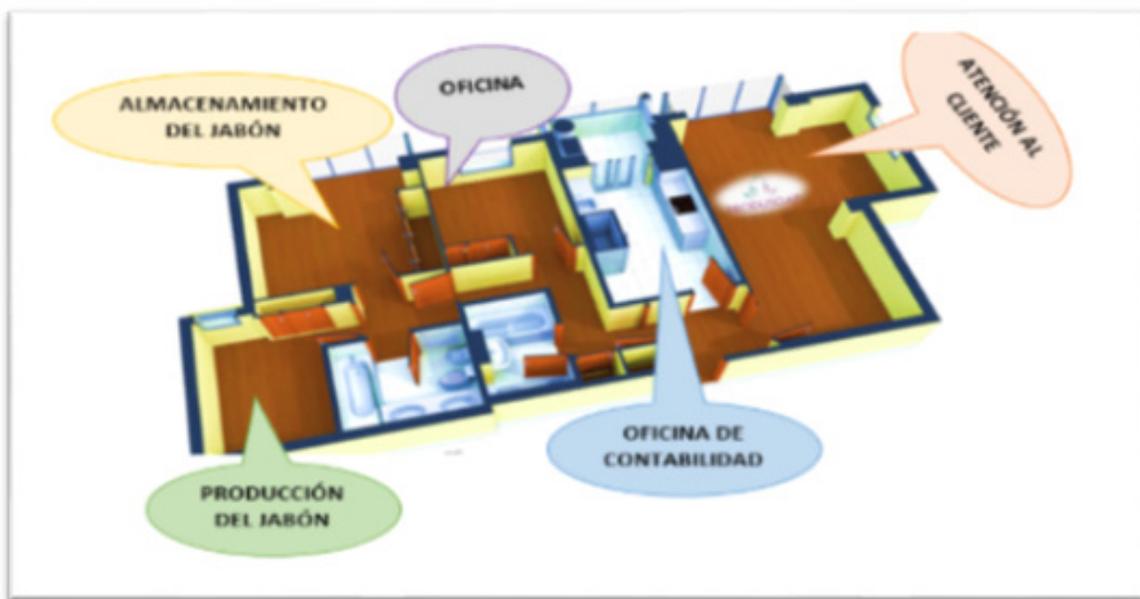


Ilustración 8. Esquema del diseño del negocio.

Realizado por: Autora

2.6. Requerimiento de materia prima y materiales

La tabla 21 muestra la matriz muestra la relación de la materia prima y los materiales, la cantidad necesaria y el costo que se requiere para la elaboración del producto a ofrecer en el mercado.

Tabla 21. Matriz requerimiento materia prima y materiales.

Descripción	Precio unitario	Cantidad	Costo total
A) Material prima			
Total			
B) Materiales directos			
Total			
C) Materiales indirectos			

a asociaciones productivas y pequeños emprendimiento

Total			
Costo total			

Realizado por: Autora.

Tabla 22. Resumen de las matrices

Descripción	Costo Total
Material Prima	
Materiales Directos	
Materiales Indirectos	

Realizado por: Autora.

2.7. Costo de mano de obra

La mano de obra se divide en directa e indirecta, es directa cuando los trabajadores se involucran directa e íntimamente con la elaboración del producto. Es indirecta todos aquellos trabajadores y empleados que no están involucrados directamente, pero facilitan la producción como: los de servicio, mantenimiento, seguridad, personal administrativo entre otros.

Para el pago de los salarios tanto de los obreros como el personal administrativo se debe considerar salario básico, sueldo, beneficios sociales y seguro social.

Tipo de materiales e insumos	N° de trabajador	Salario por mes	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	Total
Mano de obra directa															
Mano de obra indirecta															

Realizado por: Autora.

2.8. Costos indirectos de fabricación

Se debe detallar los insumos que se requiere para la elaboración del producto como: agua, luz, teléfono, mantenimiento de maquinarias, limpieza, etc.

Manual metodológico para el desarrollo de capacitaciones

Cuando la electricidad es utilizada en el proceso de producción se la debe considerar dentro de la materia prima de lo contrario irá al grupo de los gastos generales.

Tabla 24. Matriz costos indirectos de fabricación.

Descripción	Meses												Total
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	
Agua													
Energía													
Teléfono													
Mantenimiento													
Limpieza													
Total													

Realizado por: Autora.

2.9. Costo y producción

El costo de producción es el detalle de la materia prima y materiales directos, la mano de obra directa y los costos generales de fabricación que incurrirá la empresa para obtener el producto, una vez obtenida la suma de estos tres componentes se debe dividir para la proyección planificada y obtener el costo unitario del producto.

Realizada esta operación ya podemos determinar el precio de venta al público para la cual la empresa se marginará la utilidad.

Tabla 25. Matriz costo y producción.

Produc- to	Producción planificada	Materia prima y materiales directos	M/obra directa	Costos indirectos fabricación	Costo total de producción	
		Total	Total	Total	P/UNI	Total

Realizado por: Autora.

.....

SESIÓN 3: Plan de recursos humanos

Objetivos

Optimizar el capital humano del negocio,
Delegar funciones, tareas y responsabilidades.

Preparación/Materiales

Realización de diapositivas con los diferentes temas del Plan de recursos humanos a impartir para su mejor comprensión y entendimiento,
Preparación de talleres grupales para una mejor enseñanza y metodología de trabajo de investigación grupal y trabajo en equipo

Duración

240 minutos

3.1. Plan de Recursos Humanos. Estructura organizacional de la empresa

El plan de Administración o de recursos humanos debe ser incluido dentro de la elaboración de un Plan de negocio, ya que nos permite crear la estructura y el organigrama del negocio, delegar funciones y responsabilidades de acuerdo a los perfiles que deben tener el personal para iniciar las actividades comerciales.

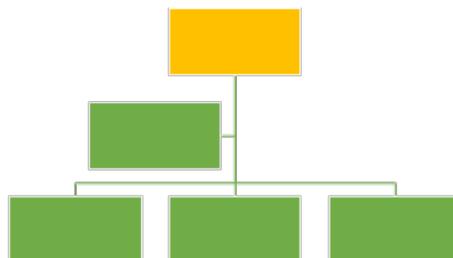
La estructura organizacional, es el marco en el que se desenvuelve la organización, de acuerdo con el cual las tareas son divididas, agrupadas, coordinadas y controladas, para el logro de objetivos, la misión y la visión.

Para llevar a cabo la microempresa debe tener una serie de características que nos permita operar, asignar las responsabilidades a las personas que estén involucradas con las mismas.

3.2. Organigrama de la empresa

El organigrama es la representación gráfica de la estructura de la empresa, este incluye tantas casillas como puesto de trabajo existan en la empresa en función de los escalones de trabajo. El organigrama permite a la empresa delegar las funciones para cada cargo y deslindar responsabilidades para cada colaborador.

Ilustración 9. Matriz para identificar el organigrama de la empresa.



Realizado por: Autora

3.3. Matriz de Gantt (En semana)

El diagrama de Gantt permite determinar el tiempo de duración para la realización de cada actividad.

Tabla 26. Matriz de Gantt.

ACTIVIDADES	1	2	3	4	5	6	7

Realizado por: (Hernández, Cadena, & Meneses, 2018)

3.4. Gastos preliminares

Los gastos pre operativos representan aquellos gastos que se han realizado previo a la puesta en marcha del negocio a fin de planificar y prepararse para el funcionamiento de la empresa como movilizaciones, permisos de funcionamiento, patentes, capacitación a los trabajadores, etc. Y debe estar relacionada con las actividades que se detallan en la matriz de Gantt.

a asociaciones productivas y pequeños emprendimiento

.....

Tabla 27. Matriz de gastos preliminares.

Gastos pre-operativos	Importe
Total	

Realizado por: Autora

3.5. Gastos administrativos

Los gastos administrativos son aquellos gastos a lo que incurre una empresa, tienen que ver directamente con la administración general del negocio y que son necesarios para lograr que funcione de forma eficiente como: Sueldos, prestaciones sociales, seguros, mano de obra indirecta, materiales indirectos, útiles de oficina entre otros.

Tabla 28. Gastos administrativos.

Descripcion	Meses												Total	
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12		
Total:														

Realizado por: Autora

SESIÓN 4: Plan de finanzas

Objetivos

Establecer cuál es la inversión que precisa el negocio para su puesta en marcha,

Evaluar la viabilidad el Plan de negocio.

Preparación/Materiales

Realización de diapositivas con los diferentes temas del Plan de finanzas a impartir para su mejor comprensión y entendimiento,

Preparación de talleres grupales para una mejor enseñanza y metodología de trabajo de investigación grupal y trabajo en equipo.

Duración

240 minutos

4.1. Finanzas. Estructura de la inversión

El plan financiero es para muchos el plan más importante del plan de negocio ya que define la situación económica de la empresa, convirtiéndose en un documento vital para los inversionistas potenciales, por lo tanto, es fundamental para todo emprendimiento.

Para la puesta en marcha del negocio tendremos que determinar cómo se va a financiar el negocio que pueden ser recursos propios compuestos por el capital social o financiación ajena como préstamo bancario.



Tabla 29. Matriz estructura de la inversión.

Detalle	Total
Total:	

Realizado por: Autora

4.2. Estado de pérdida y ganancias

El estado de pérdidas y ganancias o estado de resultado es un estado financiero básico que presenta información sobre el desempeño del negocio y saber si se ha logrado resultados positivos, es decir, ganancias o si al contrario ha sufrido pérdidas producto de su operación al finalizar un periodo determinado.

Está compuesto por las siguientes cuentas:

Los Ingresos, este dato es el primero que aparece en el estado de resultados, corresponde a los ingresos por ventas en el periodo determinado.

El costo de ventas, compuesto por la materia prima y materiales directos, la mano de obra directa y los costos generales de fabricación.

Si estos tres rubros le restamos a las ventas proyectadas se obtiene la ganancia bruta.

A la ganancia bruta le restamos los costos de Marketing que ya habíamos calculado y también los gastos de administración que también ya habíamos calculado y nos dará la ganancia neta. En esto momento veremos si el negocio rinde o no rinde.

Tabla 30. Estado de pérdidas y ganancias.

Ingresos:	Valores en USD	
Ventas Netas		
(-) costos de producción		
Materiales Directos y materiales		
Mano De Obra Directa		
Costos Indirectos		
Costo de Producción:		
Ganancia Bruta en Ventas:		
Gastos		
Gastos De Marketing		
Gastos Pre operativos		
Gastos Administrativos		
Depreciación De Activos Fijos		
Gastos financieros		
Total, de Gastos		
Ganancias Netas		

Realizado por: Autora

4.3. Flujo de caja

El flujo de caja nos muestra las fuentes de entradas y salidas del efectivo durante un período de tiempo que puede ser un mes, un año, etc. Nos permite conocer el grado de liquidez del negocio, es decir, su capacidad de afrontar las obligaciones a corto plazo, para posteriormente hallar la rentabilidad del Plan de negocio.

Tabla 31. Flujo de caja.

Flujo de caja económico - financiero													
Concepto	Meses del año												
	0	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Ingreso a caja													
Ventas													
Total, de ingresos													
Salidas de caja													

Inversión construcción													
Costo producción													
Gastos de marketing													
Herramientas													
Muebles de oficina													
Equipo de computo													
Gastos administrativos													
Total, de egresos													
Flujo neto económico													
Préstamo													
Amortización													
Gastos financieros													
Flujo neto financiero													

Realizado por: Autora

Cuando los emprendedores tienen una idea de negocio y desean iniciar su actividad emprendedora, deben realizar un plan de negocio, y una parte importante de ese plan de negocio, que no la única, es el estudio de viabilidad económico-financiera, que nos indicará la viabilidad o no del proyecto a emprender, y su rentabilidad económica y financiera.

Tabla 32. Matriz viabilidad económico-financiera.

Indicadores económicos	Valores
Valor actual neto financiero (van)	
Tasa interna de retorno (tir)	
Periodo de recuperación de inversión (en meses)	

Realizado por: Autora.

El Valor Actual Neto de un proyecto es el valor actual/presente de los flujos de efectivo netos de una propuesta, entendiéndose por flujos de efectivo netos la diferencia entre los ingresos periódicos y los egresos periódicos. Para actualizar esos flujos netos se utiliza una tasa de descuento (interés bancario) que es una medida de la rentabilidad mínima

Manual metodológico para el desarrollo de capacitaciones

exigida por el proyecto que permite recuperar la inversión, cubrir los costos y obtener beneficios.

La TIR (Tasa Interna de Retorno) es aquella tasa de descuento que hace que el VAN sea igual a cero, permite medir directamente la rentabilidad del proyecto.

4.4. Balance general

El balance general es un estado financiero que muestra de manera sintetizada la situación financiera del emprendimiento al finalizar un periodo contable.

Una vez considerado los activos, pasivos y capital. Con la descripción de estos datos puedes saber si tu negocio es redituable y si calificas para un crédito o un programa oficial.

Los estados financieros se elaboran anualmente, pero en el caso de una MiPymes, se recomienda que el balance general se realice cada semestre. Uno en el mes de junio, para tener un corte preliminar del año, y otro en diciembre para obtener un panorama al cierre del ejercicio, lo que permitirá tomar decisiones con miras al año siguiente.

Tabla 33. Matriz Balance general.

Activo	
Activos corrientes	
Caja	
Banco	
Total, de activo corriente	
Activo fijo	
Local comercial	
Muebles de oficina	
Equipo de computacion	
Herramientas	
Sub. Total	

Despreción acumulada	
Total, de activo fijo	
Total, general de activos	
Pasivo	
Pasivo corriente	
Prestamos por pagar	
Total, pasivo corriente	
Total, pasivo	
Patrimonio	
Capital	
Utilidad del ejercicio	
Total, de patrimonio	
Total, pasivo + capital	

Realizado por: Autora

4.5 Punto de equilibrio

El punto de equilibrio nos sirve para saber cuántos productos debemos realizar y vender para recuperar la inversión y así sobrepasar ese punto de equilibrio produciendo y vendiendo más para lograr obtener ganancias.

Para calcular el punto de equilibrio es imprescindible identificar a la perfección el comportamiento de los costes de la empresa. De este modo, deberás saber cuáles son los costes fijos y cuáles con los costes variables.

Los costes fijos son aquellos que no varían, aunque la producción fluctúe, mientras que los costes variables oscilan dependiendo de los niveles que alcance la producción de un bien o servicio.



Tabla 34. Matriz punto de equilibrio.

Ventas totales	
Costos variables	
Materia prima y materiales	
Mano de obra directa	
Costos generales de fabricación	
Gastos de marketing	
Total, costo variable	
Costos fijos	
Gastos administrativos	
Gastos preoperativos	
Depreciación	
Gastos financieros	
Materiales indirectos	
Total, costos fijos	
Costos total	

Realizado por: Autora

Para su cálculo se utilizará la siguiente formula:

$$\text{PDE} = \frac{\text{Costos Fijos anuales}}{\text{Precio} - \text{costo variable unitario}}$$

1ª Edición

**MANUAL METODOLÓGICO
PARA EL DESARROLLO DE**
CAPACITACIONES A
ASOCIACIONES PRODUCTIVAS
Y PEQUEÑOS EMPRENDIMIENTOS

BIBLIOGRAFÍA
BIBLIOGRAFÍA



Manual metodológico para el desarrollo de capacitaciones

|||||

Alcaráz, R. (2006). El emprendedor de éxito. 3^a. Edición. . Editorial McGraw Hill Interamericana. Corea.

Borello, A. (1994). El plan de negocios. Madrid - España: Ediciones Díaz de Santos.

Hernández, L. O., Cadena, M. G., & Meneses, M. C. (2018). Matriz de áreas de conocimiento para la gestión de proyectos. . Boletín Científico INVESTIGIUM de la Escuela Superior de Tizayuca, 4(7).

Jaramillo, M. M., Osorio de Negret, B., & Robledo, Á. I. (1995). Literatura y diferencia: escritoras colombianas del siglo XX (Vol. 1). . Colombia : Ediciones Uniandes. Editorial Universidad de Antioquia.

Laínez, C. A., Núñez, Y. F., & Llanos, X. M. (2016). Análisis de la Responsabilidad Social en el Ecuador. . Revista Publicando, 3(8), 452-466.

Rodríguez Ramírez, A. (2009). Nuevas perspectivas para entender el emprendimiento empresarial. Pensamiento y gestión, (26), 94-119.

Soriano, C. L. (1998). Internet, el plan estratégico: cómo dotar a la página web de su empresa del enfoque estratégico que le permitirá cumplir con mayor eficacia los objetivos de negocio de la organización. . Ediciones Díaz de Santos.

Stutely, R. (2000). Plan de negocios: la estrategia inteligente. . Pearson Educación.

Valencia, W. A., & Pinto, E. P. (2013). Los planes de negocios y los proyectos de inversión: similitudes y diferencias. Industrial Data, 16(1), 80-84.

1^{RA} Edición

MANUAL METODOLÓGICO PARA EL DESARROLLO DE CAPACITACIONES A ASOCIACIONES PRODUCTIVAS Y PEQUEÑOS EMPRENDIMIENTOS



Publicado en Ecuador
Marzo del 2022

Edición realizada desde el mes de noviembre del 2021 hasta febrero del año 2022, en los talleres Editoriales de MAWIL publicaciones impresas y digitales de la ciudad de Quito

Quito – Ecuador

Tiraje 150, Ejemplares, A5, 4 colores; Offset MBO
Tipografía: Helvetica LT Std; Bebas Neue; Times New Roman; en tipo fuente.