



UNIVERSIDAD DE CUENCA

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y ADMINISTRATIVAS

**COSTOS DE EXPORTACIÓN SEGÚN INCOTERMS DEL CALZADO DE
GUALACEO HACIA GUATEMALA Y SUS IMPLICACIONES
FINANCIERAS Y TRIBUTARIAS, CASO LITARGMODE CIA. LTDA.**

**TESIS PREVIA A LA OBTENCIÓN DEL TÍTULO DE
CONTADOR PÚBLICO AUDITOR**

AUTORES:

**PAÚL ANTONIO MERCHÁN ATARIGUANA
JESSICA KARINA TAPIA ZAMBRANO**

DIRECTORA:

ING. JOHANNA CATALINA ARMIJOS CORDERO, MGTR.

CUENCA – ECUADOR

2015



RESUMEN

La presente tesis tiene como finalidad dar a conocer el calzado que producimos y comercializamos en nuestro país Ecuador principalmente de la provincia del Azuay cantón Gualaceo, en donde esta actividad es uno de los principales referentes económicos; y a su vez buscar la forma adecuada de darlo a conocer en el mercado internacional Guatemala, tomando en cuenta que existe gran demanda para este tipo de producto debido a los diseños innovadores, moda, materiales utilizados, precios, calidad, etc., que juegan un papel muy importante en la toma de decisiones de los consumidores.

Sin embargo, es necesario rescatar que en un estudio breve que hemos realizado de los países interventores en esta posible negociación el acuerdo de alcance parcial existente entre los mismos, no cubre la partida arancelaria del calzado, por ello al realizar la transacción el importador deberá cubrir con todos los costos pertinentes para poder nacionalizar la mercadería, pero también determinamos que el proyecto es viable debido a que Guatemala es un país con una economía muy similar a la nuestra y sobretodo se le considera como el centro de comercio para los países aledaños.

En cuanto a las negociaciones internacionales al hablar de exportaciones a nivel general se las manejan bajo el término Free on board (FOB – libre a bordo) en el cual se delimitan las responsabilidades y riesgos de cada parte. Cabe mencionar que en nuestro desarrollo de tesis encontraremos un análisis de costos por cada uno de los INCOTERMS mismo en el que podremos establecer una la mejor forma de negociación según las necesidades requeridas.

Por último, el análisis de los estados presentados por la fábrica Litargmode Cía. Ltda. a la Superintendencia de Compañías y el proyectado incluido ya las exportaciones bajo el término de negociación internacional (FOB) reflejara impacto que este provoque con respecto a la producción y comercialización nacional. Además de tomar en cuenta que como exportadores tienen derecho a la devolución del IVA de aquellos insumos que formaron parte de la fabricación del producto, generando así un beneficio adicional.



Palabras Claves: Servicio Nacional de Aduana de Ecuador (SENAE), Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones (PROECUADOR), Servicio de Rentas Internas (SRI) Impuesto a la Renta (IR), Impuestos a los Consumos Especiales (ICE), Impuesto al Valor Agregado (IVA), Términos Internacionales de Comercio (INCOTERM), Lugar Convenido (EXW), Franco transportista, lugar convenido (FCA), Franco al costado del buque, puerto de carga convenido (FAS), Libre a bordo, sobre la borda del buque (FOB), Costo y flete, FOB + flete (CFR), Costo, seguro y flete (CIF), Transporte pagado hasta (CPT), Transporte y seguro pagado hasta (CIP), Entrega en terminal (DAT), Entregado en lugar (DAP), Entrega con pago de derechos (DDP), Federación Ecuatoriana de Exportadores (FEDEXPORT), Comité de Comercio Exterior (COMEX), Ley Orgánica de Aduanas (LOA), Declaración Aduanera de Exportación (DAE), Instituto Ecuatoriano de Normalización (INEN), Organismo Ecuatoriano de Acreditación (OAE), Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones (COPCI)



ABSTRACT

This thesis aims to present the shoes we produce and sell in our country Ecuador mainly in the province of Azuay Gualaceo canton, where this activity is one of the main economic references; and in turn find the right way to make it known on the international market Guatemala, considering that there is great demand for this type of product due to innovative designs, fashion, materials, prices, quality, etc., which play an very important role in making consumer decisions.

However, it is necessary to mention that we studied about the different countries involved in the possible negotiation there is partial agreement between them, does not cover the tariff item of footwear, thus completing the transaction the importer must meet with all relevant costs to nationalize the goods, also determine that the project is viable because Guatemala is a country with a very similar to ours and above is considered as the center of commerce for the nearby countries economy.

As for international negotiations, speaking of exports to overall level treat them under the term Free on board (FOB - Free on Board) in which the responsibilities and risks of each part are delimited. Note that in our development of theses we will find a cost analysis for each of the INCOTERMS, the same in which we can establish a better way of trading according to the required needs.

Finally, the analysis of the statements submitted by Litargmode Co. factory. Ltda. To the Superintendency of Companies and projected exports and included under the term international negotiation (FOB) reflect impact this causes regarding domestic production and marketing. Besides taking into account that as exporters are entitled to a refund of input VAT, generating an additional benefit.



Keywords: National Customs Service of Ecuador (SENAE), Institute for the Promotion of Exports and Investments (PROECUADOR), Internal Revenue Service (IRS) Income Tax (IR), Special Consumption Tax (ICE), Tax Value Added Tax (VAT), International Commercial Terms (Incoterms), Ex – work (EXW), Free carrier (FCA), Free Alongside Ship (FAS), Free on board (FOB), Cost and freight (CFR) Cost, Insurance and Freight (CIF) Carriage Paid To (CPT), Transportation and Insurance Paid To (CIP), Delivery at terminal (DAT), Delivered at Place (DAP), Delivered duty paid (DDP), Ecuadorian Federation of Exporters (FED export), Committee of Foreign Trade (COMEX), Customs Law (LOA), Customs Export Declaration (DAE), Ecuadorian Institute of Standardization (INEN), Ecuadorian Accreditation Agency (OAE), Organic Code of Production, Trade and Investments (COPCI).



ÍNDICE

RESUMEN.....	2
ABSTRACT.....	4
CLÁUSULAS DE DERECHOS DE AUTOR	10
CLÁUSULA DE PROPIEDAD INTELECTUAL	12
DEDICATORIAS.....	14
AGRADECIMIENTO.....	15
INTRODUCCIÓN.....	16
1.- MARCO TEÓRICO	19
1.1.- COMERCIO EXTERIOR	19
1.1.1.- Exportación	19
1.1.2.- Importación.....	19
1.1.3.- Intervenientes en el Comercio Exterior	21
1.2.- MODELOS DEL COMERCIO EXTERIOR.....	22
1.2.1.- Mercantilismo.....	23
1.2.2.- Libremercantilismo.....	23
1.2.3.- Proteccionismo.....	24
1.3.- BALANZA DE PAGOS.....	27
1.3.1.- Estructura de la balanza de pagos	28
1.4.- ACUERDO EXISTENTE ENTRE ECUADOR Y GUATEMALA	29
1.4.1.- Acuerdo de alcance parcial.....	29
1.4.2.- Partidas arancelarias.....	29
1.4.3.- ESTRUCTURA DEL ARANCEL NACIONAL DE IMPORTACIÓN A PARTIR DE PARTIDAS Y SUBPARTIDAS	29
1.5.- REGÍMENES.....	30
1.5.1.- Regímenes aduaneros	30
1.6.- LOGÍSTICA	31
1.6.1.- Normas y reglamentos técnicos.....	32
1.6.2.- Carga	32
1.6.3.- Embalajes y envases.....	33
1.6.4.- Pallets y contenedores	34
1.6.5.- Seguros.....	35
1.6.6.- Transporte.....	36
1.7.- FORMAS DE PAGO INTERNACIONAL	38
1.8.- FACTORES PARA LA DETERMINACIÓN DE COSTOS INTERNOS	42



1.8.1.- Contabilidad de costos	42
1.8.2. - International chambers of commerce terms (INCOTERMS).....	49
1.9.- FINANZAS Y TRIBUTACIÓN	55
1.9.1.- Finanzas.....	55
1.9.2.- Tributación.....	56
1.9.3.- Devolución del IVA	57
2.- DIAGNÓSTICO DEL PROCESO PRODUCTIVO Y DEL MÉTODO DE COSTEO DE LA EMPRESA LITARGMODE CÍA. LTDA.....	61
2.1.- INDUSTRIA DEL CALZADO.....	61
2.1.1.- El calzado en Ecuador.....	61
2.1.2.- El calzado en Guatemala.....	64
2.2.- INDUSTRIA DE CALZADO LITARGMODE CÍA. LTDA.....	65
2.2.1.- Productos destacados	68
2.2.2.- Determinación de los costos internos en la fábrica de calzado Litargmode Cía. Ltda.	72
2.2.3.- Mercado extranjero.....	74
2.3.- INFORMACIÓN RELEVANTE ENTRE ECUADOR Y GUATEMALA.....	77
2.3.1.- Balanza comercial	81
2.4.- ACUERDO BILATERAL ENTRE ECUADOR Y GUATEMALA.....	83
2.4.1.- Derechos arancelarios.....	84
2.4.2.- Régimen.....	87
2.5.- TRÁMITES PARA REGISTRARSE COMO EXPORTADOR	88
2.6.- LOGÍSTICA, TRANSPORTE Y DISTRIBUCIÓN	90
2.6.1.- Carga	90
2.6.2.- Envases y embalajes.....	91
2.6.3.- Contenedores.....	93
2.6.4.- Pallets	94
2.6.5.- Seguro Internacional para la mercadería a exportar	94
2.6.6.- Transporte Ecuador.....	95
2.6.7.- Canales de distribución	99
2.6.8.- Transporte Guatemala.....	99
2.6.9.- Distribución.....	101
2.6.10.- Modalidad de transporte desde Ecuador a Guatemala	101



2.7.- DETERMINACIÓN DEL MÉTODO DE COSTEO PARA EL DESARROLLO DEL PROYECTO	102
2.8.- PROCEDIMIENTO PARA LA DEVOLUCION DEL IVA A EXPORTADORES	104
3.COSTEO SEGÚN INCOTERMS.....	108
3.1. ESPECIFICACIÓN DEL PRODUCTO A EXPORTAR.....	108
3.1.1.- Proceso de producción en la fábrica.....	108
3.2.- CLASIFICACIÓN DE COSTOS VARIABLES Y FIJOS DE LITARGMODE CIA. LTDA.	110
3.3.- CLASIFICACIÓN DE LAS VARIABLES DE COSTOS DIRECTOS E INDIRECTOS.....	111
3.4. DETERMINACIÓN DEL COSTO EX WORK	112
3.5. PALETIZACIÓN.....	120
3.5.1.- Contenerización.....	125
3.6. DETERMINACIÓN DEL COSTEO SEGÚN INCOTERMS	128
3.6.1.- EXW (Ex work – En fábrica)	128
3.6.2. FCA (Free carrier – Libre Transportista)	129
3.6.3. FAS (Free Alongside Ship – Libre al costado del buque)	130
3.6.4. FOB (Free on board – Libre a Bordo)	131
3.6.5. CFR (Cost on freight - Costo y Flete).....	132
3.6.6. CIF (Cost Insurance and Freight – Costo, seguro y flete)	133
3.6.7. CPT (Carriage paid to – Transporte pagado hasta)	134
3.6.8. CIP (Carriage and Insurance – Transporte y seguro pagado hasta)	135
3.6.9. DAT (Delivered at Terminal – entregado en terminal)	136
3.6.10. DAP (Delivered at Place – entregado en un punto).....	138
3.6.11. DDP (Delivered Duty Paid - entregado con derechos pagados)...	140
3.7. IMPLICACIONES FINANCIERAS Y TRIBUTARIAS	142
3.7.1. ANÁLISIS HORIZONTAL.....	142
3.7.2. ANÁLISIS VERTICAL	161
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	190
CONCLUSIONES.....	190
RECOMENDACIONES:	192
ANEXO	194
GLOSARIO.....	233
BIBLIOGRAFÍA.....	241



INDICE TABLAS

ESTRUCTURA ARANCELARIA	30
MEDIDAS DEL INTERIOR DE LOS CONTENEDORES.....	35
FORMAS DE PAGO	39
DIFERENCIA COSTOS DIRECTOS Y ABSORBENTE	48
INFORMACIÓN RELEVANTE ENTRE ECUADOR Y GUATEMALA.....	77
BALANZA COMERCIAL	82
ACUERDOS COMERCIALES.....	83
TABLA ARANCELARIA.....	85
TRADE MAP	86

INDICE ILUSTRACIONES

INCOTERMS	54
ORGANIGRAMA	65



CLÁUSULA DE DERECHOS DE AUTOR

Paul Antonio Merchán Atariguana, autor de la tesis “COSTOS DE EXPORTACIÓN SEGÚN INCOTERMS DEL CALZADO DE GUALACEO HACIA GUATEMALA Y SUS IMPLICACIONES FINANCIERAS Y TRIBUTARIAS”, reconozco y acepto el derecho de la Universidad de Cuenca, en base al Art. 5 literal c) de su Reglamento de Propiedad Intelectual, de publicar este trabajo por cualquier medio conocido o por conocer, al ser este requisito para la obtención de mi título de CONTADOR PÚBLICO AUDITOR. El uso que la Universidad de Cuenca hiciera de este trabajo, no implicará afección alguna de mis derechos morales o patrimoniales como autor.

Cuenca, Enero de 2015

Paul Antonio Merchán Atariguana

C.I: 010513167-6



Jessica Karina Tapia Zambrano , autora de la tesis “COSTOS DE EXPORTACIÓN SEGÚN INCOTERMS DEL CALZADO DE GUALACEO HACIA GUATEMALA Y SUS IMPLICACIONES FINANCIERAS Y TRIBUTARIAS”, reconozco y acepto el derecho de la Universidad de Cuenca, en base al Art. 5 literal c) de su Reglamento de Propiedad Intelectual, de publicar este trabajo por cualquier medio conocido o por conocer, al ser este requisito para la obtención de mi título de CONTADOR PÚBLICO AUDITOR. El uso que la Universidad de Cuenca hiciera de este trabajo, no implicará afección alguna de mis derechos morales o patrimoniales como autora.

Cuenca, Enero de 2015

Jessica Karina Tapia Zambrano

C.I. 010494763-5



CLAUSULA DE PROPIEDAD INTELECTUAL

Paul Antonio Merchán Atariguana, autor de la tesis “COSTOS DE EXPORTACIÓN SEGÚN INCOTERMS DEL CALZADO DE GUALACEO HACIA GUATEMALA Y SUS IMPLICACIONES FINANCIERAS Y TRIBUTARIAS”, certifico que todas las ideas, opiniones y contenidos expuestos en la presente investigación son de exclusiva responsabilidad de su autor.

Cuenca, Enero de 2015

Paul Antonio Merchán Atariguana

C.I: 010513167-6



Jessica Karina Tapia Zambrano, autora de la tesis “COSTOS DE EXPORTACIÓN SEGÚN INCOTERMS DEL CALZADO DE GUALACEO HACIA GUATEMALA Y SUS IMPLICACIONES FINANCIERAS Y TRIBUTARIAS”, certifico que todas las ideas, opiniones y contenidos expuestos en la presente investigación son de exclusiva responsabilidad de su autora.

Cuenca, Enero de 2015

Jessica Karina Tapia Zambrano

C.I. 010494763-5



DEDICATORIAS

Este proyecto dedico a mis padres Carlos y Julia quienes han sido mi pilar fundamental y mis guías durante mi vida y toda mi carrera profesional, de igual manera a mis hermanos Paúl, José y Juan, a mis tíos y a toda mi familia que de una u otra forma han contribuido para poder hacer realidad esta meta más en mi vida y de manera muy especial a mi abuelito quien fue mi ejemplo a seguir por su humildad y gran corazón.

Jessica Karina Tapia Zambrano

Dedico este trabajo a mis padres Alberto y Yolanda quienes me han inculcado que la disciplina es la parte fundamental del éxito así como por ser las chispas que mueven mi motor corporal y espiritual, a mis hermanos Jorge, Eulalia, Nely, Wilson y Fabiola por su apoyo incondicional en cada etapa de mi vida y de manera especial a todos los que creyeron en mí porque se convirtieron en mi fuente de motivación.

Paúl Antonio Merchán Atariguana



AGRADECIMIENTO

Quiero agradecer primeramente a Dios por permitirme concluir esta etapa más de mi vida, por haberme dado salud, sabiduría, confianza y hacerme una persona responsable, a mis padres y tíos que se han sacrificado para darme la única y primordial herencia que es la educación y por su apoyo incondicional.

A nuestra directora de tesis Ing. Johana Armijos por compartir sus conocimientos y ser una guía en el desarrollo de este tema, que a más de haber sido nuestra docente se ha convertido en una amiga que ha sido un pilar fundamental para la conclusión de esta etapa estudiantil y el comienzo de nuestra vida profesional.

Jessica Karina Tapia Zambrano

Agradezco al Todopoderoso por el don de la existencia a quien lo he mencionado en innumerables ocasiones tanto en los momentos buenos así como difíciles de mi vida, a mi familia por su calidez, unión y amor a toda costa, a mis amigos por sus palabras de aliento. A nuestra tutora por ser guía y soporte para que podamos alcanzar un escalón importante en nuestra formación profesional.

Paúl Antonio Merchán Atariguana



INTRODUCCIÓN

En la actualidad nos encontramos en un mundo globalizado y muy competitivo tanto a nivel nacional como internacional, que busca ganar mercado atrayéndolo hacia sus mercancías para posicionar y cimentar parte de su economía en los ingresos provenientes de tal actividad.

Las empresas, particularmente las PYMES que representan un porcentaje alto de presencia en los mercados, van en busca de viabilidad con relación a su negocio para emprender nuevos retos y tomar decisiones adecuadas pero a la vez arriesgadas por ir en busca de mayor rentabilidad, también se mantiene latente la incertidumbre que provoca el adaptarse a un nuevo nicho de mercado por el desconocimiento de la demanda existente en cuanto a sus gustos y preferencias y diversos factores que condicionan su posición.

A nivel nacional al tratar de posicionar un producto surgirán inconvenientes en cuanto a precios, exigencias del mercado, etc., que representara un limitante para su máximo desarrollo dado que estos entes económicos deben sobrellevar los diferentes factores intervinientes en este proceso, para cuando un país decida expandir sus fronteras y abrirse a una negociación internacional deba tomar en cuenta las medidas propicias para el desarrollo de su economía y convertirse en un competidor convincente y leal.

Para ello, al pensar en el comercio exterior hay que tomar en cuenta que se deberá enfrentar a culturas y economías diferentes en cuanto al idioma, tipo de cambio (moneda), inflación, entre muchos otros factores del meso y macro entorno que afectaran positiva como negativamente a las partes interventoras; teniendo como finalidad llegar a una negociación justa y equitativa para dar protección a la producción nacional y poder permitir la presencia de otros oferentes con aquellos productos que son sumamente competitivos en un mercado de capitales.

De esta manera los fabricantes, comerciantes de mercaderías optan por los beneficios que provienen de los acuerdos comerciales existentes entre los países interventores y permitir el incremento de fuentes de trabajo que brindan estabilidad laboral que ayuda tanto al desarrollo económico y social de estos países y a su vez el mejoramiento de rentabilidad de las empresas en sí.



Con lo expuesto con anterioridad es necesario mencionar que en el desarrollo de esta tesis, teniendo en el primer capítulo lo referente a la base teórica de este proyecto, haciendo énfasis en los puntos de estudio más relevante para mayor comprensión y manejo del mismo.

Tomando en cuenta la fundamentación teórica en el segundo capítulo se procederá a analizar los factores primordiales de cada una de las economías de los países interventores en el proceso de negociación y poder determinar su viabilidad.

En el tercer capítulo se realizará un estudio sobre los modelos de costos para la negociación internacional (INCOTERMS) con su respectivo análisis de información real proporcionada por la empresa colaboradora con la tesis y lo proyectado tomando en cuenta las exportaciones.

Finalmente, se realizara las respectivas conclusiones y recomendaciones de acorde a la información que haya sido proporcionada y nuestro respectivo análisis.



CAPÍTULO

I



1.- MARCO TEÓRICO

1.1.- COMERCIO EXTERIOR

Al referimos al intercambio de bienes y/o servicios de un país con el resto de países del mundo, mismos que van a estar regulados por normas internacionales y los acuerdos bilaterales existentes entre los países inmersos en la negociación.

Para este intercambio se debe tener en cuenta las tendencias del mercado global ya que el mismo puede presentar oportunidades o amenazas, en el sentido de que la mayoría de las naciones que tienen alianzas representan mercados muchos más grandes y competitivos para las empresas con menos aranceles y diferentes relaciones comerciales.

1.1.1.- Exportación

De acuerdo a la (SENAE, 2012) “es el régimen aduanero que permite la salida definitiva de mercancía en libre circulación, fuera del territorio aduanero ecuatoriano o una Zona Especial de Desarrollo Económico, con sujeción a las disposiciones establecidas en la normativa legal vigente.”

Por ello, se reconoce al proceso de exportación como la acción legítima a cargo de una persona que se encarga de llevar los productos y/o servicios al exterior para comercializarlos (venderlos), bajo la legislación y condiciones de los actores que intervengan en este acto.

1.1.1.1.- Tratamiento a las exportaciones

Según Pro Ecuador los requisitos generales de acceso al mercado son:

- **Declaración de Exportación**

Para todas las exportaciones debe presentarse la Declaración Aduanera Única de Exportación (DAE) y llenarla de manera adecuada según las instrucciones que se encuentran en la página web en los manuales de exportación para el trámite pertinente.



- **Proceso de Exportación**

(SENAE, 2012) “Se inicia con la transmisión electrónica de una Declaración Aduanera de Exportación (DAE) en el nuevo sistema ECUAPASS, la misma que podrá ser acompañada por una factura proforma y documentación con la que se cuente previo al embarque, dicha declaración no es una simple intención de embarque sino que crea un vínculo legal y obligaciones a cumplir con el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador por parte del exportador o declarante.”

¿Qué es el ECUAPASS?

De acuerdo a la (SENAE, ECUAPASS, 2011) El “ECUAPASS es el sistema aduanero ecuatoriano que permitirá a los Operadores de Comercio Exterior poder realizar todas sus operaciones aduaneras de importación y exportación.

Tiene por objetivos:

- Transparencia y eficiencia de las operaciones aduaneras minimizando el uso de papel.
- Simultáneamente asegurar el control aduanero y facilitar el comercio.
- Establecer el sistema de operaciones aduaneras basado en el modelo del sistema de despacho electrónico coreano (UNI-PASS).
- Establecer la ventanilla única de comercio exterior”.

En sí, el ECUAPASS es un mecanismo que permite a los operarios del comercio exterior agilizar el proceso de negociación (salida o entrada de la mercancía hacia el país de destino) y evitar un sinnúmero de trámites que conllevan demasiado tiempo y una acumulación de documentos físicos que solo servirán para el archivo.

(SENAE, ECUAPASS, 2011) “Los datos que se consignarán en la DAE son:

- Del exportador o declarante
- Descripción de la mercancía por ítem de factura
- Datos del consignante
- Destino de la carga
- Cantidades
- Peso y demás datos relativos a la mercancía.



Los documentos digitales que acompañan a la DAE a través del ECUAPASS son:

- Factura comercial original
- Autorizaciones previas (cuando el caso lo amerite)
- Certificado de origen (cuando el caso lo amerite)

Una vez aceptada la DAE, la mercancía ingresa a la zona primaria del distrito donde se embarca, producto de lo cual el depósito temporal la registra y almacena previo a su exportación.

Al exportar se le notificará el canal de aforo asignado, los mismos que pueden ser:

- Canal de aforo documental.
- Canal de aforo físico intrusivo
- Canal de aforo automático”

Es así, que se puede verificar todo el proceso de exportación al momento de ingreso de la carga debido a la base de datos que se registrara inicialmente en el ECUAPASS, contando con el respaldo tanto digital como físico para determinar la autenticidad del mismo.

1.1.2.- Importación

Según el (SENAE, Importación, 2012) “es la acción de ingresar mercancías extranjeras al país cumpliendo con las formalidades y obligaciones aduaneras, dependiendo del Régimen de Importación al que se haya declarado.”

Es decir, que la importación es la acción legítima a cargo de una persona que se encarga de traer los productos y/o servicios del exterior para comercializarlos (comprarlos) en un país diferente, proceso que debe hacer frente a las barreras arancelarias o no arancelarias.

1.1.3.- Intervinientes en el Comercio Exterior



1.1.3.1.- Organismos de regulación

Son aquellos encargados de regular las operaciones que conlleva el comercio exterior. Tales como: Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE), Pro Ecuador, Comité de Comercio Exterior (COMEX), Banco Central, Superintendencia de Bancos y Seguros (SBS), Federación de exportadores (FEDEXPORT)

1.1.3.2.- Autoridad aduanera

Definida por el (COPCI, 2011) “como el órgano de la administración pública competente facilitadora del comercio exterior, para aplicar la legislación aduanera y sus normas complementarias y supletorias, determinador y recaudador de los tributos y cualquier otro recargo legítimamente establecido para las operaciones del comercio exterior, que ejerce el control y la potestad aduanera que presta por sí mismo o mediante concesiones los servicios aduaneros contemplados en el Código Orgánico de la Producción, Comercio e Inversiones”.

1.1.3.3.- Bancos comerciales

Son las instituciones financieras que brindan servicios relacionados con el comercio exterior, al generar crédito documentario (o cualquier otra forma de pago), a través de la cual se garantizara que el pago de la transacción se cumpla a cabalidad y en los términos acordados.

Existen dos tipos de bancos, aquel banco emisor y banco notificador que corresponde al comprador y vendedor respectivamente.

1.2.- MODELOS DEL COMERCIO EXTERIOR

El comercio internacional engloba muchas actividades en el que se da el intercambio de bienes entre dos o más países y por ende la intervención del Estado ya que el comercio exterior es la base fundamental del crecimiento económico de un país.

A lo largo del tiempo ha existido mucha competencia y la intervención del Estado ha sido sustancial para de una u otra forma frenar esta actividad y proteger a la industria nacional, para ello se presentan tres teorías bases correspondientes a esta actividad:



1.2.1.- Mercantilismo

Según (Ballesteros, 2001) “El mercantilismo es una de las teorías más antiguas, que domina los siglos XVI al XVIII y que se corresponde en inicio, con la época de las monarquías absolutistas.

1. El procedimiento, por tanto, no era otro que fomentar las exportaciones y obstaculizar las importaciones.
2. El intercambio internacional no debe dejarse al arbitrio de los ciudadanos; es el Estado el que debe intervenir. Una fuerte autoridad central es esencial para la expansión de los mercados y la protección de los intereses comerciales.”

Es decir, el mercantilismo es una teoría que básicamente se refiere a poner un alto a las importaciones y hacer que las exportaciones crezcan y sea la base económica de un país en la que debe tomarse muy en cuenta la intervención del Estado como el líder que encabeza este tipo de negociación y quien pondrá las condiciones para la misma.

En el mercantilismo el Estado es quien tiene absoluto poder político y económico, el control sobre la moneda y la regulación del mercado interno para controlar así la producción nacional frente a la competencia internacional, mediante el establecimiento de aranceles a la entrada de productos extranjeros en nuestro país y de esta forma poder expandirse en otros mercados demandantes de nuestros productos.

1.2.2.- Libremercantilismo

(Ballesteros, 2001) Dice que “El libremercantilismo es una doctrina económica que propugna el establecimiento de un régimen de comercio libre de restricciones cuantitativas y de cualesquiera medidas que obstaculicen el intercambio internacional de bienes.



Este movimiento surgió como reacción frente al mercantilismo, que defendía el proteccionismo del Estado. Sus argumentos se basaron en las ventajas de la división internacional de la producción y sus efectos positivos sobre el progreso técnico y el nivel de los precios...

El libremercantilismo se apoya en las ventajas de una mayor competencia, y en los beneficios que de ellos se derivan para el consumidor. Es cierto que los beneficios que se derivarían para el consumidor, suelen ser difusos, y no tienen una gran influencia sobre aquellos que han de tomar las decisiones políticas.”

El libremercantilismo es una teoría opuesta al proteccionismo, en el que trata de que el Estado pierda participación en las decisiones de negociación internacional generando libertad absoluta en temas relacionados al comercio entre las diferentes industrias, teniendo como idea principal una negociación libre de trabas, sin restricciones aduaneras que la puedan impedir.

El libremercantilismo se plantea como una primera figura del capitalismo, misma que busca el desarrollo competitivo de estas empresas y así asegurar una adecuada distribución de bienes y servicios. Las restricciones que se presentan ante el libremercantilismo son la imposición de los aranceles a la importación.

1.2.3.- Proteccionismo

(Ballesteros, 2001) En su libro menciona que el proteccionismo “es una doctrina o sistema de política económica encaminada a defender la producción nacional frente al exterior, mediante la implementación de gravámenes a la importación de bienes y servicios extranjeros.

...Todos los países tienen implantadas prácticas comerciales para proteger sus mercados. Se subvencionan las exportaciones, se recurre a la vigilancia de las importaciones, se aplican barreras no arancelarias, etc...

El proteccionismo se basa en la defensa de los puestos de trabajo o en el inconveniente de quedar exclusivamente vinculados a otras economías.”



Es así, que el proteccionismo se considera como una política que pretende proteger la producción nacional frente a los productos extranjeros mediante la implementación de aranceles que restrinjan la entrada de los mismos y que a su vez los encarezca volviéndolos no atractivos al mercado local.

Al establecer medidas proteccionistas a nuestros bienes, debemos tener en cuenta que pueden ser barreras arancelarias y no arancelarias

1.2.3.1.- Barreras arancelarias

Son aquellos porcentajes sobre el valor de la mercancía negociada que deberán ser pagados en las aduanas del país principalmente por el importador hay en determinadas ocasiones por el país exportador para que pueda proceder a la nacionalización de las mismas.

Es necesario mencionar que en nuestro país no existen tarifas que deban cancelarse para proceder a una exportación.

Sin embargo, las barreras arancelarias se manejan tomando en consideración las preferencias arancelarias así como los derechos arancelarios.

- **Preferencias arancelarias:** presentan ventajas para las partes intervinientes en el proceso de negociación internacional, particularmente para los importadores, dichas preferencias pueden ser tanto para un grupo de productos o para la totalidad de productos, todo esto dependerá de los acuerdos comerciales que existan entre los países que se encuentran inmersos en la negociación mismo que se expresa en la deducción de un porcentaje del arancel impuesto todo esto dependerá de una serie de características como el origen, naturaleza, volumen, etc.

Los países que gozan de las preferencias arancelarias mantienen un tratado de comercio internacional, donde deben darle un uso adecuado y apegado a las exigencias comerciales del país socio en la que se pueda satisfacer las necesidades de las partes relacionadas.



- **Derechos arancelarios:** son impuestos al comercio exterior que impone un estado, un gobierno con la finalidad de proteger la producción nacional y de esta forma quien importa deberá cargarle un valor adicional al bien haciéndolo más oneroso y poniéndole una limitante para su consumo y frenar la competencia de bienes más baratos.

Existen tres tipos de aranceles los cuales protegen los productos nacionales:

- ✚ Ad valorem: es un impuesto que el importador debe cancelar sobre el valor del producto para su nacionalización.
- ✚ Específicos: es un impuesto adicional que se debe cancelar por cada unidad que se ha de importar.
- ✚ Mixtos: comprende tanto el impuesto por ad valorem como el específico.

Cabe mencionar que la aduana es la entidad controladora del proceso de comercialización internacional y que impone y acata las medidas correspondientes para proteger la producción nacional y a su vez agilizar y fortalecer los procesos de exportación.

1.2.3.2.- Barreras no arancelarias

Se refiere a disposiciones gubernamentales que obstruyen el ingreso libre de mercancías a un país determinado, para el caso de Ecuador el Comité de Comercio Exterior (COMEX) podrá establecer medidas de regulación no arancelarias a la importación y exportación de mercancías para ciertas situaciones.

Las barreras no arancelarias constan de:

- Medidas para controlar el volumen de las importaciones: en este tipo de barrera podemos hablar sobre las restricciones que establece un país para el ingreso de determinada cantidad de mercancía, es decir, representa limitaciones a las posibilidades de importar si es que el comprador sobrepasa el cupo que le ha sido otorgado para dicha mercadería. Cabe mencionar, que, también se puede restringir de forma voluntaria la cantidad que un productor esté dispuesto a exportar, además esto dependerá de los acuerdos que tengan con el país importador.



- Barreras técnicas y sanitarias: se refiere a la normas que regulan a los productos que vayan a ser importados o exportados con el fin de garantizar el cumplimiento del nivel de calidad y a la vez condiciones sanitarias o características técnicas que se requieran.
- Barreras fiscales: este tipo de barreras hacen mención a aquellas ventajas que poseen ciertas empresas o determinado producto al recibir subsidios por parte del Estado que permitan proteger a la producción nacional o permitir a las empresas obtener financiamiento para el desarrollo de su actividad.

1.3.- BALANZA DE PAGOS

(Ballesteros, 2001) Dice que la balanza de pagos “es un registro sistemático de las transacciones económicas ocurridas durante un tiempo determinado entre los residentes de un país y los residentes del resto del mundo.”

Es decir, la balanza de pagos refleja todas y cada una de las transacciones internacionales realizadas entre dos o más países de cualquier parte del mundo. Esta definición conlleva a un registro por partida doble debido a que existe la entrada de recursos monetarios y la salida de mercancías en caso de las exportaciones y al referirnos a las importaciones hablamos de la entrada de mercancía y a la salida de recursos monetarios, dando un equilibrio o estabilidad a la balanza de pagos tanto en las entradas como en las salidas.

En este punto hay que diferenciar lo que es la balanza de pagos con la balanza comercial.

Entendiendo a la balanza de pagos como la relación con el dinero, es decir, no hay un intercambio físico de bienes, en esta balanza se evidencian todos los servicios debido a que estos se prestan dentro del país; en cambio, la balanza comercial representa la diferencia entre los productos importados y los exportados, formando esta última parte de la estructura de la balanza de pagos por cuenta corriente.



1.3.1.- Estructura de la balanza de pagos

La balanza de pagos se encuentra dividida en:

1.3.1.1.- Balanza por cuenta corriente

- Bienes o también llamada balanza comercial: es aquella que refleja el intercambio de mercancías, en donde si las exportaciones son mayores a las importaciones tenemos un superávit comercial, es decir, ha existido una mayor entrada de ingresos; en cambio si las importaciones son mayores a las exportaciones tenemos un déficit comercial debido a mayores salidas de dinero.
- Servicios: en esta balanza se hace mención a las exportaciones e importaciones de servicios.
- Rentas: en lo que se refiere a los factores de producción.
- Transferencias corrientes: son aquellas transacciones que no tienen el efecto de partida doble, por ejemplo, la entrada o salida de divisas.

1.3.1.2.- Balanza por cuenta de capital

- Transferencias de capital
- Adquisición y disposición de activos no producidos no financieros: en lo referente al suelo y subsuelos y lo referente a las transacciones de activos intangibles.

1.3.1.3.- Balanza Financiera.

- Inversión directa: inversiones en las que se obtenga rentabilidad permanente.
- Inversión en cartera: esta balanza trabaja con valores negociables como son acciones (que no representen inversiones directas), bonos y obligaciones, instrumentos del mercado monetario y sus derivados.
- Otro capital: referente a los préstamos comerciales y financieros y depósitos (moneda nacional y extranjera)



- Variación de reservas: esta balanza se utiliza principalmente para financiar de manera inmediata los desequilibrios de la Balanza.

1.4.- ACUERDO EXISTENTE ENTRE ECUADOR Y GUATEMALA

El Ecuador junto con Guatemala ha llegado a establecer acuerdos comerciales que permitan mejorar y facilitar las negociaciones entre sí, suscribiendo el acuerdo de alcance parcial de complementación económica que es un convenio en el que se establecen preferencias arancelarias recíprocas para determinados productos.

1.4.1.- Acuerdo de alcance parcial

Consiste en la aplicación de preferencias arancelarias entre dos o más países, que van a beneficiar a la globalidad de productos que se comercializa o a parte de ellos, para ello los bienes deben ser provenientes del país de origen.

1.4.2.- Partidas arancelarias

Son una nomenclatura para cada uno de los productos y sus correspondientes características que vuelven a bien único y le otorga la ventaja de protección en el pago de tasas, impuestos y gravámenes arancelarios de acuerdo a los convenios comerciales que existan entre los Estados interventores en cuanto a negociaciones de importación o exportación.

1.4.3.- ESTRUCTURA DEL ARANCEL NACIONAL DE IMPORTACIÓN A PARTIR DE PARTIDAS Y SUBPARTIDAS

La nomenclatura del sistema armonizado tiene previsto una partida determinada para cada bien y si no cumple con las características de la partida, el bien pasará a formar parte del grupo de los demás.



TABLA 1
ESTRUCTURA ARANCELARIA

DÍGITO	DENOMINACIÓN
1 2.	Capítulo
1 2.3 4.	Partida del sistema armonizado
1 2.3 4.5 6.	Subpartida del sistema armonizado
1 2.3 4.5 6.7 8.	Subpartida NANDINA
1 2.3 4.5 6.7 8.9 10	Subpartida nacional

1.5.- REGÍMENES

Es necesario saber que cada partida arancelaria puede someterse a un régimen aduanero específico, para ello, la Ley Orgánica de Aduanas del Ecuador presenta una amplia, adecuada y útil información para poder llegar a una correcta toma de decisiones que permitirán obtener el mayor beneficio y agilidad en el proceso de comercialización con el exterior por lo que es necesario definir ciertos conceptos básicos como: **Regímenes aduaneros, particulares o de excepción y especiales.**

1.5.1.- Regímenes aduaneros

Son modalidades aduaneras que permiten tanto en una importación como en una exportación direccionar la mercancía hacia un punto específico de acuerdo a las especificaciones de la negociación expresadas en la DAE.

Según la (SENAE, Regímenes Aduaneros, 2014) se clasifican en:

1.5.1.1.- Regímenes comunes

Son las importaciones y exportaciones que se hacen para su consumo y uso inmediato, luego de cumplir las formalidades.

- Importación a consumo– (Régimen 10): es el régimen por el cual las mercancías extranjeras son nacionalizadas y puestas a libre disposición para su uso y consumo definitivo, luego de haber pagado los correspondientes tributos de comercio exterior y cumplir con las obligaciones en materia de



restricciones arancelarias, así como las demás formalidades establecidas en la Ley Orgánica de Aduanas (LOA).

- Exportación a consumo– (Régimen 40): es el régimen por el cual las mercancías, nacionales o nacionalizadas, salen del territorio aduanero, para uso o consumo definitivo en el exterior. Las exportaciones no generan tributos o impuestos. Para que las mercancías salgan del país, se requiere la presentación de una Orden de Embarque (Código 15) y posteriormente se presenta la Declaración Aduanera de Exportación (40), teniendo como plazo para presentar la Declaración Aduanera Única (DAU) 15 días hábiles a partir del ingreso a zona primaria. (Art, 43 LOA)”

1.6.- LOGÍSTICA

(PROECUADOR, Guia Logistica Internacional, 2014) “La logística es una función administrativa, operativa, comercial y financiera que comprende todas las actividades necesarias para la administración estratégica del flujo, almacenamiento de materias primas, componentes, existencias en proceso y productos terminados; de tal manera, que éstos estén en la cantidad adecuada, en la forma adecuada, en el lugar correcto, al costo y en el momento apropiado.”

Es decir, la logística está presente en todas las fases del proceso de negociación que va desde épocas muy antiguas en el que las sociedades empezaron a organizarse y se fueron estableciendo cadenas de distribución mucho más elaboradas y acorde a las necesidades de cada uno de los clientes y sus respectivas distancias, por ende, con toda la evolución y los avances tecnológicos este proceso logístico se ha visto sumamente fortalecida hoy en día, ya no solo tomándole como el simple proceso de producción y distribución sino como una de las decisiones más importantes del proceso de negociación internacional (tanto en la producción, aprovisionamiento, distribución y en cuanto a la logística inversa) ya que este interviene en todo el proceso de distribución de cada uno de los productos.



1.6.1.- Normas y reglamentos técnicos

(PROECUADOR, Guía Comercial , 2013) Explica que “El Instituto Ecuatoriano de Normalización (INEN) es el organismo oficial del estado a cargo de las normas técnicas. El INEN es miembro de la Organización Internacional de estándares, de la Comisión Panamericana de Estándares técnicos, de la Organización Internacional de Metrología y es punto de contacto de la Comisión para el CODEX Alimentario.

El INEN está también a cargo del aseguramiento de la conformidad con el apoyo del Organismo Ecuatoriano de Acreditación (OAE).

Todos los productos sujetos a normas técnicas deben obtener el certificado INEN 1, dicho documento será exigido al momento de la nacionalización.

Los productos requieren de una certificación INEN 1, sin perjuicio de lo que señalan las resoluciones 450-465-585-595 y demás modificatorias es el etiquetado para textiles, calzado y accesorios

Tanto el INEN como la OAE, están supeditados a la supervisión del Comité Interministerial de la Calidad cuya secretaría ejecutiva residirá en el Ministerio de Industrias y Productividad.”

Cuando deseamos llevar a cabo actividades de negociación tanto nacionales como internacionales los clientes y las entidades reguladores exigen ciertos requisitos que deben cumplir los productos a ser vendidos, para brindar así seguridad y confianza en las mercancías que se están adquiriendo. Por ende, uno de los requisitos indispensables es el certificado de calidad por cada uno de los productos ofertados en el mercado.

1.6.2.- Carga

La carga es un bien mueble que se encuentra a disposición del importador para ser traslado de un lugar a otro sin que se dañe, deteriore o altere las características del producto hasta llegar al punto de destino como también no presente riesgos que atenten contra la salud y del medio ambiente, esta carga se puede transportar con o sin embalaje.



1.6.3.- Embalajes y envases

1.6.3.1.- Envase

Es aquel recipiente que se utiliza para proteger una mercadería y facilitar su movilización además de que este ayuda a diferenciarlo de los demás productos de la competencia existentes en un mercado, además ajustarse a las necesidades del consumidor e ilustrar aquellos requerimientos de ley.

1.6.3.2.- Embalaje

Se refiere a todo material fabricado que sirva para contener o guardar un producto, proteger, manipular, distribuir y poder presentarlo ante el posible o ya mercado potencial o simplemente mantenerlo en buen estado en los depósitos o almacenes.

El embalaje debe satisfacer tres requisitos:

- Ser resistente
- Proteger y conservar el producto (impermeabilidad, higiene, adherencia, etc.)
- Demostrarlo para promover las ventas

Además en el empaque se debe informar sobre sus condiciones de manejo, requisitos legales, composición, ingredientes. En esta parte va impreso las marcas y rótulos que permitan a sus transportistas manejarlos con la debida precaución.

Marcado y rotulado

(PROECUADOR, Guia Logistica Internacional, 2014) manifiesta que “el marcado o rotulado de los empaques ayuda a identificar los productos facilitando su manejo y ubicación en el momento de ser monitoreados. Se realiza mediante impresión directa, rótulos adhesivos, stickers o caligrafía manual, en un costado visible del empaque.

Para una aplicación útil del marcado se deben tener en cuenta los siguientes aspectos usando como referente la norma ISO 7000:

- Nombre común del producto y variedad
- Tamaño y clasificación del producto. Indicando número de piezas por peso, o cantidad de piezas en determinado empaque o embalaje.



- Cantidad
- Peso neto
- Cantidad de envases o unidades y peso individual
- Especificaciones de calidad. En caso de que el producto se clasifique en diferentes versiones
- País de origen
- Nombre de la marca con logo
- Nombre y dirección del emparador
- Nombre y dirección del distribuidor
- En el costado opuesto del empaque se destina sólo para información sobre transporte y manejo del producto
- Pictogramas. Acorde a la norma internacional ISO 780, se utilizan símbolos gráficos en lugar de frases escritas
- Las marcas de manipulación deben estar impresas en la parte superior izquierda y su tamaño debe superar los 10 centímetros, en colores oscuros
- Identificación de transporte. Número de guía aérea o identificación del embarque, destino, número total de unidades enviadas y códigos de los documentos de exportación
- Para tener mejor identificación en aduana en el momento del aforo cuando la carga viene consolidada se recomienda marcar el nombre del importador, numero de orden de compra, marcarlos numéricamente como 1 de1, 1 de 2, etc.”

1.6.4.- Pallets y contenedores

1.6.4.1.- Pallet

Es una estructura que puede ser fabricada de madera, plástico, metal, cartón, etc., de acorde a las necesidades del producto, mismo que permitirá movilizar la carga de una manera más ágil y segura que mediante la utilización de grúas hidráulicas facilitan el proceso.

El pallet universal o americano mide 1,20 x 1,00 metros (largo y ancho) y un peso de 20kg, el pallet europeo mide 1,20 x 0,80 metros (largo y ancho). La altura máxima para los pallets es aproximadamente de 14 cm.



1.6.4.2.- Contenedor

Es un recipiente de carga para el transporte aéreo, marítimo o fluvial, terrestre y transporte multimodal. Existen contenedores con diferentes dimensiones que cumple determinados estándares para facilitar la manipulación, así como para el traslado de las diversas mercancías sean estas duraderas, perecederas, frágiles, líquidas, etc., existen diferentes tipos que van a mantener en buen estado los productos hasta llegar a su destino.

(PROECUADOR, Guia Logistica Internacional, 2014) “Los contenedores están fabricadas de acuerdo con la normativa ISO (*International Standardization Organization*), en concreto, ISO-668; por ese motivo, también se conocen con el nombre de contenedores ISO.

TABLA 2
MEDIDAS DEL INTERIOR DE LOS CONTENEDORES

	20 pies	40 pies	40 pies High Cube
TARA	2.300 kg / 5.070 lb	3.750 kg / 8.265 lb	3.940 kg / 8.685 lb
CARGA MÁXIMA	28.180 kg / 62.130 lb	28.750kg / 63.385 lb	28.560 kg / 62.965 lb
PESO BRUTO	30.480 kg / 67.200 lb	32.500 kg / 71.650 lb	32.500 kg / 71.650 lb
LARGO	5.898 mm / 19'4"	12.025 mm / 39'6"	12.032 mm / 39'6"
ANCHO	2.352 mm / 7'9"	2.352 mm / 7'9"	2.352 mm / 7'9"
ALTURA	2.393 mm / 7'10"	2.393 mm / 7'10"	2.698 mm / 8'10"
CAPACIDAD	32,6 m ³ / 1.172 ft ³	67,7 m ³ / 2.390 ft ³	76,4 m ³ / 2.700 ft ³

Fuente: [www.proecuador.gob.ec/wp-](http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2014/04/PROEC_GL2014_INTERNACIONAL.pdf)

[content/uploads/2014/04/PROEC_GL2014_INTERNACIONAL.pdf](http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2014/04/PROEC_GL2014_INTERNACIONAL.pdf) pág. 26)

1.6.5.- Seguros

El seguro es un medio que permite de una u otra forma transferir hacia una entidad aseguradora riesgos inherentes ya sea en una persona; mercaderías o cosas (representen valor), para ello se debe cubrir una prima que garantizará la integridad del objeto asegurado frente a un siniestro indemnizando parcial o totalmente el mismo.

Las entidades aseguradoras deben estar legalmente constituidas y bajo la autorización y supervisión de la Superintendencia de Bancos y Seguros, para operar en los distintos ramos considerados como ramos de vida (2) y ramos



generales (37), así también tenemos el seguro público (seguro social) o el seguro privado dividido en sus distintos ramos y que cuentan con plena libertad de acceder a ellos según las necesidades del contratante.

El contenido de la póliza de seguro según (SBS, 2014) la debe contener:

- “Nombre y domicilio del asegurador
- Nombres y domicilios del solicitante, asegurado y beneficiario
- Calidad en que actúa el solicitante del seguro
- Identificación precisa de la persona o cosa con respecto a la cual se contrata el seguro
- Vigencia del contrato, con identificación de las fechas y horas de iniciación y vencimiento
- El monto asegurado
- La prima
- La naturaleza de los riesgos tomados a cargo del asegurador
- La fecha en que se celebra el contrato y la firma de los contratantes
- Demás cláusulas según disposiciones legales”

Ramos de vida se divide en vida individual y vida colectiva.

Ramos generales se divide en asistencia médica, accidentes personales, incendio y líneas aliadas, lucro cesante contra incendio, vehículos, SOAT, transporte, marítimo, aviación, robo, dinero y valores, agropecuario, todo riesgo para contratista, montaje maquinaria, rotura maquinaria, pérdida beneficios rotura de maquinaria, equipos y maquinarias de contratistas, objeto civil terminado, todo riesgo petróleo, equipo electrónico, responsabilidad civil, fidelidad, fianzas, crédito, Bancos e instituciones financieras(BBB), **MULTIRIESGOS** y riesgos especiales.

1.6.6.- Transporte

Podemos encontrar diferentes medios de transporte con características diversas que le permita al usuario escoger de acuerdo a sus necesidades, debido a que cada uno de estos medios presenta ventajas y desventajas de acuerdo a la negociación y en cuanto a costos, frecuencias, capacidad, tiempo de recorrido y accesibilidad de lugar.



1.6.6.1.- Transporte aéreo:

Este tipo de transporte es utilizado cuando se necesita que la mercancía se encuentre en su lugar de destino en el menor tiempo posible o simplemente cuando no exista acceso al mismo.

Presenta como ventaja la pronta entrega o llegada de los productos, es decir, existe mayor velocidad, mayores frecuencias de este servicio y la accesibilidad al mismo.

La desventaja está en su costo, ya que las tarifas de flete son mucho más altas que de otros medios de transporte y en sí la capacidad de carga limitada.

1.6.6.2.- Transporte marítimo:

Es el de mayor utilización pero se necesita de un puerto o muelle para el acceso al mismo.

La principal ventaja de este medio de transporte es la posibilidad de llevar grandes volúmenes de mercancías y su bajo costo.

La desventaja está en que necesita de mayor tiempo para poder llegar al lugar de destino y por lo general se utiliza de otro medio de transporte adicional para llegar al sitio de almacenamiento.

1.6.6.3.- Transporte terrestre:

Este medio depende de las condiciones viales, la seguridad que exista en las carreteras y la accesibilidad a los puntos de destino.

La ventaja está en su costo económico y mayor disponibilidad, su capacidad es superior y es más flexible.

La desventaja radica en las condiciones viales que exista y que por situaciones climatológicas y/o geográficas se tenga que hacer frente a deslizamientos de tierra u otros problemas que atenten contra la seguridad humana y de la mercancía.



1.6.6.4.- Multimodal:

Esta forma se refiere a la combinación de dos o más medios de transporte para poder llevar una mercadería de un lugar u otro.

1.7.- FORMAS DE PAGO INTERNACIONAL

El comercio se vuelve un intercambio de bienes por dinero donde se puede utilizar cualquier forma de pago para dar validez a las transacciones y hacer efectiva la propiedad o pertenencia de dichos bienes.

El comercio internacional cuenta con varias formas para realizar o recibir pagos por las mercancías y entre ellas se pueden diferenciar cuál es su nivel de confianza, de seguridad o riesgo, su respectivo coste y su propio medio de cobro.

Aquí podemos describir las formas de pago internacional utilizados por comerciantes del mundo.



TABLA 3
FORMAS DE PAGO

FORMA	DESCRIPCIÓN	VENTAJA	DESVENTAJA
CHEQUE	Utilizado para el pago cuando existe plena confianza de cobro, debido a que se espera siempre la disponibilidad de fondos en la cuenta bancaria que mantiene la obligación así como su aprobación una vez verificada la autenticidad de datos de quienes lo emiten.	<ul style="list-style-type: none">• Simplicidad en la tramitación.• Bajo costo de transacción.	<ul style="list-style-type: none">• Incertidumbre de disponibilidad de fondos.• Incertidumbre de la veracidad de datos por parte del emisor.
GIRO BANCARIO	Es usado como un cheque con mayor perfección para la efectivizarían al beneficiario, ya que es expedido por un banco a cargo de otro banco eliminando así la probabilidad de no cobro.	<ul style="list-style-type: none">• Se compra en cualquier banco así el beneficiario no posea una cuenta abierta en tal institución.• Puede emitirse en la mayoría de divisas.	<ul style="list-style-type: none">• No puede ser cobradas por terceras personas.



ORDEN DE PAGO SIMPLE	Implica envío del cheque o giro bancario físico al vendedor donde para su liquidación intervienen: <ul style="list-style-type: none">• El ordenante.• Banco ordenante.• Banco Pagador.• Beneficiario.	<ul style="list-style-type: none">• Respaldo de liquidación de la cuenta al beneficiario por parte del banco ordenante y pagador.	<ul style="list-style-type: none">• Nivel de seguridad bajo, ya que los documentos físicos deberán ser enviados al beneficiario previa liquidación de la cuenta.
REMESA SIMPLE	Su pago se puede asegurar de cierto modo mediante el envío de una letra de cambio por parte del exportador al comprador.	<ul style="list-style-type: none">• Agilización del cobro respecto a los anteriores debido a que el exportador empieza con el trámite al enviar la letra de cambio.	<ul style="list-style-type: none">• La Letra de Cambio puede ser aceptada por el importador más puede ser no cancelada al plazo convenido.
ORDEN DE PAGO DOCUMENTARIO	Es una orden de pago dada por el importador al banco donde se realice el trámite de pago siempre y cuando dicho banco reciba la documentación que acredite la propiedad de la mercadería al importador.	<ul style="list-style-type: none">• La propiedad de la mercadería seguirá perteneciendo al exportador si no recibe el pago.	<ul style="list-style-type: none">• Riesgo revocable o anulable por parte del importador antes del pago.



COBRANZA BANCARIA INTERNACIONAL	Son servicios bancarios donde el banco del exportador se convierte en el tramitador del cobro bajo sus instrucciones, el cobro podrá ser efectivo según el proceso que acuerde llevar a cabo con el exportador es decir ya sea por cobranza simple, documentaria, a la vista o a plazo.	<ul style="list-style-type: none">• El exportador no entrega la propiedad de la mercadería al importador hasta que este emita el pago o documentos financieros a favor del vendedor.	<ul style="list-style-type: none">• En caso de emitir una Letra de Cambio como documento financiero por parte del importador, el derecho de cobro podría no asegurarse a la fecha establecida.
CARTA DE CRÉDITO	Es la forma de cobro más confiable para el exportador ya que los participantes se obligan mutuamente a cumplir con sus obligaciones acordadas en un previo contrato donde constan la modalidad para modificarse o cancelarse, el compromiso de pago, la disponibilidad de pago, así como la modalidad. En esta forma de pago participa el importador quien empieza con el proceso emitiendo la carta de crédito según condiciones del contrato, el exportador quien despacha la mercadería de la misma forma según condiciones dichas, y los respectivos bancos de las partes contratantes (emisor e intermediario)	<ul style="list-style-type: none">• Mayor seguridad de cumplimiento por las partes contratantes, donde el uno verificará la conformidad de la mercadería y el otro la conformidad de cobro.	<ul style="list-style-type: none">• Mayor tiempo para efectivización del contrato así como mayores costes.

Elaborado por: Los autores



1.8.- FACTORES PARA LA DETERMINACIÓN DE COSTOS INTERNOS

1.8.1.- Contabilidad de costos

(Charles, 2007) Menciona que “la contabilidad de costos mide, analiza y presenta información financiera y no financiera relacionada con los costos de adquirir o utilizar recursos en una organización...”

(Bernard, 1996) Definen a la contabilidad de costos como “el arte o la técnica empleada para recoger, registrar y reportar información relacionada con los costos y, en base a dicha información, tomar decisiones adecuadas relacionadas con la planeación y el control de los mismos”.

De lo expuesto por los autores citados se puede interpretar a la contabilidad de costos como una herramienta que sirve para la planeación así como para el control de la actividad que desarrolla la empresa, ya que la misma reporta información necesaria para el correcto manejo de los componentes del costo del producto final que elabora el ente; donde una vez recopilado, registrado y reportado toda la información relacionada con los costos se puede determinar el costo real utilizado en la fabricación de un determinado bien, para en lo posterior determinar cuál será su precio en el mercado donde se incluya el margen de rentabilidad que la fábrica está dispuesta a obtener por la generación de su producto.

1.8.1.1.- Fines principales de la contabilidad de costos

(Bernard, 1996) Determina los a los fines principales de la contabilidad de costos resumiendo en lo siguiente:

1. Determinar el costo de los inventarios de productos fabricados tanto unitario como global, con miras a la presentación del Balance General.
2. Determinar el costo de los productos vendidos, con el fin de poder calcular la utilidad o pérdida en el periodo respectivo y poder preparar el Estado de Pérdidas y Ganancias.
3. Dotar a la gerencia de una herramienta útil para la planeación y el control sistemático de los costos de producción.



4. Servir de fuente de información de costos para estudios económicos y decisiones especiales relacionados principalmente con la inversión de capital a largo plazo, tales como reposición de maquinaria, expansión de planta, fabricación de planta, fabricación de nuevos productos, fijación de precios de venta.

De los cuatro fines de la contabilidad de costos según estos autores, los dos primeros se apegan a la función contable que permite a los encargados de esta área preparar los respectivos estados financieros donde se encuentran los resultados económico - patrimoniales que sirven de información a ser suministrados a las entidades controladoras del gobierno como son el Servicio de Rentas Internas así como a la Superintendencia de Compañías por un lado, y por otro a los respectivos accionistas del ente, como también a las entidades acreedoras de fondos o crediticias de la fábrica en cuestión.

En tanto que los dos últimos fines se refiere a la información relevante, oportuna y fiable que necesita la administración para proceder a la toma de decisiones que mejor convenga a la fábrica.

1.8.1.2.- Costos y gastos de una empresa industrial

(Cuevas, 2002) Define a los costos como “aquellas salidas de mercancía, que en su momento fueron compradas con la intención de procesarse y/o venderse.” Y a los gastos como “aquellos pagos que tiene que llevar a cabo cualquier persona o empresa para poder operar”

(Bernard, 1996) Hargadon Jr. y Múnera (1996, pág. 5) dicen que “los costos de producción se transfieren (capitalizan) al inventario de productos fabricados... los gastos de administración y ventas, por el contrario, no se capitalizan, se gastan en el período en el cual se incurren y aparecen en el Estado de Rentas y Gastos”.

Es evidente que una empresa industrial posee tres funciones como son la de producción, ventas y administración; donde en cada una tiene que realizar los respectivos desembolsos de efectivo, pero su tratamiento de erogación de los recursos líquidos no es el mismo entre estas funciones. Es así que cada



desembolso dependiendo a la función designada recibe el nombre de *costos de producción*, gastos de administración y gastos de ventas.

1.8.1.3.- Elementos del costo de producción

(Bernard, 1996) Como lo expone su libro de Contabilidad de Costos, los elementos del costo de producción para conformar los productos fabricados que se capitalizan en el inventario final de los bienes terminados los integran:

- **Materiales directos:** son los materiales que integran físicamente un producto, donde su costo constituye el primer elemento integral del costo total del producto terminado.
- **Mano de obra directa:** corresponde al salario que perciben los trabajadores de la planta productiva ya sea por la transformación de los materiales manualmente o por el manejo de las maquinarias para la elaboración del producto final. Es un segundo integrante del costo total del producto terminado.
- **Costos generales de fabricación:** el tercer componente que hace falta para la determinación del costo total del producto terminado, este está compuesto por:

Materiales indirectos: son aquellos que no se aprecian físicamente en el producto terminado pero, sin embargo, es indispensable su utilización, en el proceso productivo; tal es el caso de: agua, energía eléctrica, lubricantes, etc.

Mano de obra indirecta.- es el costo que se carga por el trabajo que desempeñan los miembros de la planta productiva, aunque no directamente en la transformación de la materia prima, pero que es necesario para la marcha normal de la producción, ejemplo supervisores, personal de aseo, vigilancia, mantenimiento de planta, etc.



En este tercer componente del costo total del producto terminado existen dos clasificaciones de los costos generales de fabricación, éstos son: costos fijos y costos variables.

(Andrade, 2011) Se refiere a que “los costos fijos son aquellos que de forma inmediata no se encuentran afectados por el cambio en los niveles de producción, por lo cual se mantiene inalterable sin importar el número de unidades producidas”.

En tanto que el costo variable hace referencia a los costos que varían acorde al volumen de producción.

Es así que cada uno de estos costos tienen un comportamiento distinto ante la variación del volumen de producción, por ejemplo; los costos fijos no cambian desde el punto de vista dentro de los costos totales, pero qué pasa si lo vemos desde un enfoque más específico como es el de determinar el peso que tiene este costo en cada unidad producida. Simple, al ser un costo fijo y parte del costo total de la producción su peso en cada unidad va a ser menor cuando la producción sea de mayor cantidad y viceversa. En otras palabras, la reacción del costo fijo es de relación inversa, mientras que los costos variables es de relación directa ya que a medida que aumenta el nivel de la producción los costos variables también aumentarán.

1.8.1.4.- Método de costeo

(Pellegrino, 2010) Define que el “método o técnica de costeo es el conjunto de procedimientos específicos utilizados para la determinación de un costo. El modelo de costeo es el conjunto de supuestos y relaciones básicas en que se sustenta un método o técnica de costeo. El costo económico es toda vinculación coherente entre un objetivo o resultado productivo y los factores o recursos considerados necesarios para lograrlos”.

De lo expresado por el autor se puede comprender que el método de costeo es una integración entre los objetivos que pretende el ente y los recursos o elementos que utiliza para lograrlo, todo esto reflejado en términos monetarios, que dentro de este enfoque lo conocemos como un costo total, donde dicho costo



total puede ser planeado y controlado por el método de costeo que elija la administración particular de cada industria.

Por una parte cada empresa debe ser precisa a la hora de terminar su precio de venta, es por aquello que en primer lugar debe tener bien definido sobre cuáles son sus costos de producción. Por aquello se debe manejar de manera cuidadosa las técnicas que le permitan determinar de manera fiable los costos incurridos para la obtención de cada uno de los productos terminados así como en lo posterior agregarle los gastos administrativos y los gastos de ventas.

Existen dos métodos de costeo que se pueden manejar para la determinación de costos unitarios de producción que son: costeo directo o variable y costeo por absorción.

- **Costeo directo o variable**

(Andrade, 2011) Dice que “el costeo directo acumula para el cálculo de los unitarios del producto lo concerniente a los materiales directos, la mano de obra directa y los costos indirectos de fabricación variables, excluyendo los costos fijos”

Los que defiende la aplicación del método del costeo directo sostienen que los costos directos deben ser excluidos porque los mismos ocurren exista o no producción, y por ende este componente no está vinculada de manera directa con la producción, además agregan que dichos costos no son inventariables y se relaciona más con el tiempo que con la producción por lo que a su vez estos deberían ser considerados como gastos del período en el que incurren.

(Matz, 1980) Exponen que en el método de costeo directo “se cargan los productos únicamente con aquellos costos que varían directamente con el volumen. Sólo los costos primos más los gastos variables de la carga fabril se usan para asignar costos”



Ventajas del costeo directo

(Andrade, 2011) Comenta que “el costeo directo facilita la planeación de las empresas, facilita los mecanismos de control, apoya la asignación de precios y fortalece la toma de decisiones. Facilita el diseño del presupuesto maestro... facilita el cálculo del punto de equilibrio... fortalece el control gerencial... facilita al empresario poder establecer un precio de sus productos que permitan cubrir los costos operativos más el resto de los costos fijos”.

Las ventajas citadas hacen posible que la aplicación de este método permita a la administración y de manera especial al tomador de decisiones tenga la información fundamental y necesaria para que pueda escoger la opción que mayor valor pueda crear para la empresa, ya que este método de costeo le daría una visualización clara del comportamiento de los costos.

(Andrade, 2011) Cita a Molina (2009, pág. 131) quien expresa que el método de costeo directo “permite establecer cuál es la combinación óptima de precios y volumen de operación de los productos que deja mayor retribución sobre la inversión, considerando la ley de oferta y demanda”.

Entonces, el costeo directo se convierte en una herramienta fundamental que permite determinar un precio razonable en el mercado como un paso fundamental para poder posesionar el producto en un determinado nicho comercial dándonos a la vez un criterio claro sobre el volumen óptimo de producción que soporte un determinado precio.

Desventaja del costeo directo

(Andrade, 2011) comenta que una de las desventajas de llevar a cabo este método de costeo es la separación de los costos en su naturaleza variable y no variable, que es evidente en los costos mixtos, por lo que se hace de manera arbitraria la clasificación de los mismos ocasionando la presentación de información no tan apegada a la realidad. Y como otra desventaja de este método es la presentación de los informes financieros que no son los mismos a la hora de presentar a los usuarios internos de la organización que a los externos.



- **Costeo por absorción**

(Pastor, 2012) en su publicación de Costeo Absorbente y Directo-Variable, define al costeo por absorción como un “sistema de costeo tradicional, todos los costos de fabricación se incluye en el costo del producto, se excluye aquellos costos que no son de producción”

Los que defienden esta opción se basan en que todos los costos deben ser incluidos, ya que al parecer sin la existencia de los costos fijos no es posible que pueda haber producción y por lo tanto es parte integral del proceso productivo

Diferencia entre el costeo directo y el absorbente

De manera sintetizada la diferencia sería:

TABLA 4
DIFERENCIA COSTOS DIRECTOS Y ABSORBENTE

COSTEO DIRECTO	COSTEO ABSORBENTE
Se excluye la porción fija de los costos.	Todos los costos van incluidos en el costo unitario de productos.
El Margen de contribución se obtiene restando a los ingresos los costos variables.	Los ingresos se le deducen los costos de los productos terminados.
Valuación de inventarios incluyendo solo costos variables.	Valuación de inventario incluyendo costos fijos y variables.
Los costos fijos se consideran excluidos para la determinación de los costos de producción, son tratados como erogación de periodo.	Los costos fijos son distribuidos en unidades producidas
Adecuado para presentar información para uso interno.	Adecuado para presentar información a usuarios externos
La utilidad está correlacionada con las ventas y no es afectado por el nivel de producción.	La utilidad es afectada por la producción, así como por las ventas.



La utilidad es la misma por ambos métodos de costeo cuando la producción y las ventas son iguales, pero cuando las ventas exceden a la producción, la utilidad es mayor bajo el sistema de costeo directo.	La utilidad es la misma por ambos métodos de costeo cuando la producción y las ventas son iguales, pero cuando la producción excede a las ventas, la utilidad es mayor bajo el sistema de costeo por absorción.
--	---

Según lo manifestado por los distintos autores quienes exponen sus criterios sobre la aplicación de los métodos se debería escoger la opción que más se apegue al propósito de posesionar el producto con un precio razonable, dependiendo de la proporción de la producción que se enviará al mercado externo, eso sí, sin descuidar la creación de valor que cada método pueda aportar a la organización.

1.8.2. - International chambers of commerce terms (INCOTERMS)

La Cámara de Comercio Internacional (ICC) “fue creada en 1919 en París, tiene como fin actuar a favor de un sistema de comercio e inversiones abiertas y crear instrumentos que lo faciliten, con la firme convicción de que las relaciones económicas internacionales conducen a una prosperidad general y a la paz entre los países, es decir, lo que sucede en una economía, repercute en las demás.

Es así, que la CCI es una organización que está a cargo de velar por los intereses de todos sus miembros y de ser un mediador cuando entre estos exista conflictos en sus negociaciones. Además esta organización creó los INCOTERMS en 1936 y ha sido el encargado desde ese entonces de la revisión, elaboración y actualización de estos términos, de acuerdo con los cambios que va experimentando el comercio exterior.”

1.8.2.1.- Concepto

Los INCOTERMS son una serie de reglas internacionales para una mejor interpretación de los términos más utilizados en el comercio internacional, por lo que es de gran ayuda para determinar desde y hasta dónde abarca la responsabilidad, tanto para el importador como para el exportador.



Los términos de negociación internacional representan normas reguladas por la Cámara de Comercio Internacional en la que establece los riesgos, responsabilidades y costos que deberán cubrir tanto el importador como el exportador, mismas que se deben conocer con total claridad para llegar a tomar la decisión más acertada a sus necesidades.

Los términos de negociación internacional (INCOTERMS) están actualizados en el 2010 y son 11 reglas que están divididas en cuatro grupos (E, F, C y D) y están establecidas para distinto tipo de transporte (aéreo, marítimo o fluvial, terrestre o multimodal).

Los Incoterms que corresponden al transporte multimodal son: EXW, FCA, CPT, CIP, DAP, DAT y DDP; y, al transporte marítimo son: FAS, FOB, CFR y CIF.

1.8.2.2.-Terminos de Incoterms (International Chamber of Commerce, 2010)

❖ **“Término en E: EXW**

El vendedor pone las mercancías a disposición del comprador en los propios locales del vendedor; esto es, una entrega directa a la salida.

- **Ex – work (lugar convenido)**

El exportador pone a disposición la mercadería en su propio domicilio, fábrica o almacén, por lo tanto no es responsable de cargar o acondicionar la mercadería para su transporte interno ni internacional, ni tendrá la obligación de embarcarla.

El comprador es quien asume toda la responsabilidad en cuanto a su mercancía y todos los costos relacionados con los seguros, fletes y la tramitación pertinente para su importación.

❖ **Términos en F: FCA, FAS y FOB**

El vendedor está obligado a entregar la mercancía a un medio de transporte elegido por el comprador; esto es, una entrega indirecta sin pago del transporte principal.



- **FCA Free carrier (Franco transportista, lugar convenido)**

El vendedor cumplirá con la obligación de entregar la mercadería a un transportista designado por el comprador en un lugar pactado, en la fecha convenida y cargado en el medio de transporte. Utiliza el medio de transporte multimodal.

- **FAS Free alongside shipe (Franco al costado del buque, puerto de carga convenido)**

El vendedor debe cumplir con la obligación de entregar la mercadería en el puerto de carga convenido, al costado del buque, por lo tanto los riesgos propios del transporte y gastos hasta entregar la carga en el puerto convenido son del vendedor y de ahí en adelante corre por cuenta del comprador. Utiliza el medio de transporte marítimo.

- **FOB free on board (Libre a bordo, sobre la borda del buque)**

Los gastos y riesgos son por cuenta del vendedor hasta que la mercancía este sobre la borda del buque ya embarcada, el vendedor se encarga del trámite de exportación. Utiliza solo el medio de trasporte marítimo.

- ❖ **Términos en C: CFR, CIF, CPT y CIP**

El vendedor contrata el transporte, pero sin asumir el riesgo de pérdida o daño de la mercancía o de costes adicionales por los hechos acaecidos después de la carga y despacho; esto es, una entrega indirecta con pago del transporte principal.

- **CFR Cost and freight (Costo y flete, FOB + flete)**

El vendedor ha de soportar los gastos de embarque, embalaje, flete interno e internacional, hasta entregar la mercadería en su lugar de destino (a borde del buque). Es igual a FOB + el flete internacional pagado. Utiliza solo el medio de trasporte marítimo.

- **CIF Cost, insurance and freight (Costo, seguro y flete)**

Es igual al CFR + el seguro internacional. En el Ecuador se exige que el seguro internacional sea contratado con compañías nacionales o extranjeras establecidas en este país y controladas por la Superintendencia de Bancos.



La cobertura del seguro es mínima pero si el comprador desea mayor cobertura lo pactarán. El importador debe reembolsar el valor del flete internacional al vendedor. Utiliza solo el medio de transporte marítimo.

- **CPT Carriage paid to (Transporte pagado hasta)**

Se utiliza hasta el lugar convenido, sobre el medio de transporte, el flete esta pagado; los riesgos y gastos corren por cuenta del comprador, una vez que este entregada la mercadería a un transportista contratado por el vendedor. Utiliza el medio de transporte multimodal.

- **CIP Carriage and insurance paid to (Transporte y seguro pagado hasta)**

Los riesgos y gastos corren por cuenta del comprador, una vez que este entregada la mercadería a un transportista (sobre medio de transporte) contratado por el vendedor. Es igual al CPT + el seguro, pero el seguro tiene cobertura mínima. Si el comprador desea mayor cobertura del seguro se pactará. Utiliza el medio de transporte multimodal.

- ❖ **Términos en D: DAT, DAP y DDP**

El vendedor soporta todos los gastos y riesgos necesarios para llevar la mercancía al país de destino; esto es una entrega directa a la llegada. Los términos en D no se proponen cuando el pago de la transacción se realiza a través de un crédito documentario debido a que este es negado por las instituciones financieras.

- **DAT Delivered at terminal (Entrega en terminal)**

El vendedor entrega la mercancía poniéndola a disposición del comprador una vez descargada en la terminal designada. Utiliza el medio de transporte multimodal.

- **DAP Delivered at place (Entregado en lugar)**

El vendedor entrega la mercancía poniéndola a disposición del comprador en el medio de transporte de llegada, preparada para la descarga en el lugar de destino designada. Utiliza el medio de transporte multimodal.



- **DDP Delivered duty paid (Entrega con pago de derechos)**

El vendedor entrega la mercadería poniéndola a disposición del comprador en el punto convenido sin descargar y debidamente despachada habiendo pagado todos los costos. Los riesgos y gastos corren por cuenta del vendedor hasta hacer llegar la mercadería y nacionalizarla. Este corre con la máxima responsabilidad. Utiliza el medio de transporte multimodal.

Este tipo de incoterm es utilizado más para currier y correos.”



ILUSTRACIÓN 1 INCOTERMS



INCOTERMS 2010

INCOTERM	Medio de transporte	Mercancía acondicionada para la venta	La carga en el almacén del vendedor	Transporte interior en origen	Formalidades aduaneras de exportación	Gastos de manipulación en origen	Transporte principal	El seguro de la mercancía	Gastos de manipulación de destino	Formalidades aduaneras de importación	Transporte interior en destino	Entrega de la mercancía al comprador
EX WORK	Multimodal											
FCA	Multimodal											
FAS	Marítimo											
FOB	Marítimo											
CPT	Multimodal											
CIP	Multimodal											
CFR	Marítimo											
CIF	Marítimo											
DAT	Multimodal											
DAP	Multimodal											
DDP	Multimodal											

Vendedor
 Comprador
 Vendedor/Comprador

Cámara de Comercio Internacional (CCI 2010)

Fuente: <http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2012/05/intercoms.jpg>

Elaborado por: Los autores



1.9.- FINANZAS Y TRIBUTACIÓN

1.9.1.- Finanzas

Para (Oriol, 2012) “Las finanzas son una parte de la economía que se encarga de la gestión y optimización de los flujos de dinero relacionados con las inversiones, la financiación, y los demás cobros y pagos. Entre los principales objetivos de las finanzas están el maximizar el valor de la empresa y garantizar que se pueden atender todos los compromisos de pago. Para conseguir estos objetivos, los responsables de las finanzas de la empresa evalúan continuamente las mejores inversiones y la financiación más adecuada.”

Sabiendo que las finanzas son una rama de la economía que tiene que ver con la gestión y optimización de los flujos de efectivo relacionados con la inversión y que deben ser cuidadosamente tratadas, ya que a medida que se expande un negocio mayor debe ser el análisis de los resultados de las inversiones realizadas en el ente para determinar el retorno y el rendimiento de la misma.

Para que sea posible el respectivo análisis financiero necesitamos suficiente información económica interna y externa de la empresa, la cual es suministrada por la contabilidad, dicha información es objeto de análisis, lo que servirá para la respectiva planificación y toma de decisiones que permitan a la empresa crear valor.

Las finanzas se fundamentan en tres principios básicos:

- Tomar decisiones: pero decisiones que afecten e involucren. (Teoría de decisiones)
- Relaciones de intercambio: en diferentes flujos de efectivo a lo largo del tiempo. (Valor del tiempo)
- Incertidumbre del riesgo: el riesgo es parte del negocio y las finanzas tratan de gestionar el riesgo y la incertidumbre. (Administrar el riesgo)



1.9.2.- Tributación

(SRI, 2014) “los tributos son prestaciones obligatorias, establecidas en virtud de ley, que se satisfacen generalmente en dinero, y que el Estado exige, sobre la capacidad contributiva de sus agentes económicos, para poder cumplir sus finalidades específicas u otros propósitos de política económica”.

En el Ecuador se reconoce tres tipos de tributos como son: impuestos, tasas y contribuciones especiales.

1.9.2.1.- Impuestos

El impuesto es un tributo caracterizado por hacer surgir obligaciones generalmente pecuniarias en favor del acreedor tributario regido por derecho público. Los impuestos que se recaudan en Ecuador son: Impuesto al Valor Agregado (IVA), Impuesto a la Renta (IR), Impuestos a los Consumos Especiales (ICE), Otros Impuestos, además de los valores que ingresan por concepto de intereses por mora y multas tributarias.

1.9.2.2.- Tributos al comercio exterior

Los tributos al comercio exterior son impuestos, tasas que todos quienes realicen esta actividad deberán cancelarlos, estos tributos están debidamente respaldados por una respectiva normativa.

- **Los derechos arancelarios**

Son derechos de aduana aplicados a las mercancías importadas. Pueden ser ad valorem o específicos. La imposición de derechos arancelarios sobre un producto importado supone una ventaja de precio para el producto nacional similar y constituye para el Estado una forma de obtener ingresos.

Forman parte de los tributos del comercio exterior, y por su naturaleza es un impuesto indirecto establecido sobre las mercaderías extranjeras que ingresan o salen del territorio aduanero.



- **Impuestos establecidos en leyes**

Los impuestos establecidos en leyes orgánicas y ordinarias, cuyos hechos generadores guarden relación con el ingreso o salida de mercancías, entendiéndose a la mercancía como cualquier bien mueble que puede ser objeto de transferencia y que es susceptible de ser clasificado en el Arancel Nacional de Importaciones.

- **Tasas por servicios aduaneros**

Referente a los pagos que deben hacerse por los distintos servicios aduaneros. Dentro de este tema podemos diferenciar algunos tributos como son:

- AD-VALOREM es un impuesto basado en un porcentaje del valor del producto, mismo que está establecido según la clasificación arancelaria y los acuerdos comerciales que se mantengan.
- FODINFA (Fondo de Desarrollo para la Infancia) correspondiente al 0,5% del valor CIF.
- I.C.E. (Impuesto a Consumos Especiales)* (Administrado por el SRI • Cuando aplique)
- I.V.A. (Impuesto al Valor Agregado) (Administrado por el SRI = 12% del Subtotal I.V.A.)

Consideraciones importantes

Algunos bienes tales como: Prendas de vestir, calzado, complementos textiles, televisores etc. además de los impuestos antes mencionados existen impuestos arancelarios específicos adoptados por el Gobierno Nacional y también pueden estar sujetas a licencias o cupos para autorizar su desaduanización.

1.9.3.- Devolución del IVA

El (S.R.I, 2014)Se publica que la devolución del IVA es un proceso mediante el cual el Servicio de Rentas Internas hace posible el derecho de cobro o recuperación de este impuesto pagado a ciertos beneficiarios como son:



Según la Ley de Régimen Tributario Interno:

- Los Gobiernos Autónomos Descentralizados
- Ejecutores de convenios internacionales
- Universidades así como escuelas Politécnicas Públicas
- Exportadores
- Proveedores de exportadores
- Los de transporte público urbano por compra de chasis y carrocería

Según la Ley Orgánica de discapacidades:

- Personas con discapacidad

Acorde a la ley del anciano:

- Devolución a personas de la tercera edad.

En la Ley del turismo:

- Turistas extranjeros así como operadores de turismo receptivo.

También se incluyen los de misiones de diplomacia.

Litargmode como exportador de calzado tiene derecho de la devolución del IVA que ha pagado por la adquisición específicamente de materiales que son transformados o hacen posible la obtención del producto terminado, para lo cual la mencionada fábrica se basa en el Art. 72 de la Ley de Régimen Tributario Interno para reclamar este derecho.

Según dicho Art se descrito en la pág. Web del SRI (Servicio de Rentas Internas, 2014) dice: *“Las personas naturales y las sociedades que hubiesen pagado el impuesto al valor agregado 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 bienes que se exporten, tienen derecho a que ese impuesto les sea reintegrado, sin intereses, en un tiempo no mayor a noventa (90) días, a través de la emisión de la respectiva nota de crédito, cheque u otro medio de pago..., el Servicio de Rentas Internas*



deberá devolver lo pagado contra la presentación formal de la declaración del representante legal del sujeto pasivo...”

Según el Art. 172 de la LRTI dice que el beneficiario de este derecho deberá estar o ser reconocido en primer lugar con su respectivo Registro Único de Contribuyentes, así por efecto el SRI mantendrá además un catastro de exportadores´.

De tal manera que el exportador al cumplir con las condiciones dadas por el SRI y una vez hecha la exportación y presente su declaración y los respectivos anexos podrá presentar la correspondiente solicitud de devolución del IVA, a la cual se deberá adjuntar documentos informativos para que se determine el derecho de devolución, todo esto mediante Resolución del SRI.

Hay que considerar que el derecho de devolución del IVA no será mayor al 12% del valor FOB de las exportaciones efectuadas en un determinado periodo, y si excediera de dicha base, el saldo será recuperado en las próximas exportaciones del ente solicitante de tal derecho.



CAPÍTULO

II



2.- DIAGNÓSTICO DEL PROCESO PRODUCTIVO Y DEL MÉTODO DE COSTEO DE LA EMPRESA LITARGMODE CÍA. LTDA.

2.1.- INDUSTRIA DEL CALZADO

2.1.1.- El calzado en Ecuador

La producción de calzado desde siempre ha sido el motor para el sustento de cientos de familias ecuatorianas, quienes desde cortas edades se dedicaban a la fabricación de calzado para negocios pequeños, es decir, formaban su equipo de trabajo con sus familiares o amigos cercanos y confeccionaban pequeñas cantidades de zapatos que al término de la semana lo distribuían; con el pasar del tiempo la demanda iba incrementando y a la vez era la excusa perfecta para ampliar y solidificar en empresas competitivas ya que pasaron de pequeñas a medianas o grandes empresas y a utilizar maquinaria sofisticada para una producción eficaz, eficiente y económica, yendo de la mano con los avances tecnológicos.

Es así, que la industria del calzado ha ido evolucionando con el pasar del tiempo y aunque en determinada época entro en crisis por la competitividad del calzado importado a Colombia, Brasil y China, muchos negocios tuvieron que cerrar sus puertas, pero poco a poco estos artesanos fueron recuperando mercado gracias a las medidas tomadas por el gobierno ecuatoriano en favor de la producción nacional y a la perseverancia de nuestros productores. Las medidas arancelarias que el país ha implantado es US\$ 6,00 por cada par de zapatos, adicional a ello un 10% de ad valorem y en el caso de que se realice la importación de partes del calzado se calculara en base al número de kilos; con lo cual se pretende que estas medidas tomadas por gobierno puedan frenar el contrabando de textiles y sobre todo de calzado ya que el mismo ha provocado una fuerte crisis en este sector de la industria.

(Pro-Ecuador, 2014) “La industria del calzado tiene un gran desarrollo en materia de diseño, variedad y especialización. En el Ecuador existe una producción de calzado para montaña, exclusivo de cuero e industrial. La industria se encuentra inmersa en procesos de tecnificación cada vez más avanzados. Existe un gran



desarrollo principalmente en las provincias de Tungurahua, **Azuay**, Pichincha y Guayas

... Las exportaciones del sector del calzado en el 2012 ascienden a US\$ FOB 38,9 m y sus destinos principales fueron Colombia, Perú, Venezuela, **Guatemala** y Estados Unidos.”

También es importante mencionar que según la página web del (TRADE MAP) para el 2013 las exportaciones de calzado comprendidas en la partida arancelaria 64 “Calzados, polainas, botines y artículos análogos y sus partes” ascienden a 33.085 expresados en miles de dólares.

En lo que se refiere a la industria de calzado del Azuay, el cantón Gualaceo es uno de los principales fabricantes de calzado en su mayoría para dama debido a la gran demanda y acogida que tienen los productos gualaceños por sus diseños innovadores que se acogen a las tendencias internacionales y van de la mano con la moda.

(Orellana, 2011) Comenta que en Gualaceo “las primeras expresiones artesanales de calzado se dan entre los años 1885 – 1890; el proceso de curtir pieles y suelas, que es la materia prima era rudimentario. Posteriormente, se fue mejorando y del cuero era obtenida la gamuza... En la actualidad, los procesos de elaboración de calzado que se realizaban manualmente han sido sustituidos por máquinas y a pesar de que esta actividad ha disminuido ostensiblemente por varios factores, no deja de ser uno de los pilares fundamentales de la economía gualaceña que sirve de sustento económico para cientos de familias. ”

Gualaceo marca el paso de la industria del calzado del sur del Ecuador y según la nota publicada por diario (El Universo, 2013) dice que “son alrededor de 35 mil pares de zapatos que se elaboran en los cantones azuayos de Gualaceo y Chordeleg cada mes a través de talleres con más de siete décadas de antigüedad...”



Las tres principales fábricas de calzado de Gualaceo son Sherina Factory, **Litargmode Cía. Ltda.**, y Fassioni que dan trabajo a más de 300 habitantes del cantón. Además, cabe recalcar que, según nota publicada por diario (El Comercio, 2013) existen “200 talleres artesanales dedicadas al oficio y otros 15 de materiales y accesorios de calzado.

De los 42.709 habitantes de Gualaceo, el 52% se dedica a la elaboración y comercialización de zapatos y a la venta de plantillas, apliques...”

La asociación de artesanos, Gremio Primero de Mayo con alrededor de 20 socios, busca que los mismos se expandan en el mercado nacional como internacional y espera concretar negociaciones con el extranjero.

Los productores de zapatos para abastecer a un mercado internacional necesitan de una producción superior a la que cuentan ahora debido a la alta demanda de este producto o a su vez requieren formar alianzas con sus competidores locales, regionales hasta nacionales para hacer frente a la competencia internacional y posicionarse como un líder en esta industria.

Según el Ministerio de Industrias y Productividad en la nota publicada por el diario (El Tiempo, 2013) “en el 2008 se produjeron alrededor de 15 millones de pares de zapatos en el sector; en el 2009 esta cifra subió a 21 millones, la cual también habría sido superada en los dos últimos años ya que según datos no confirmados, la producción de calzado habría alcanzado los 40 millones de pares.... A nivel nacional durante el 2011 las ventas de zapatos alcanzaron la cifra de 151'455.000 dólares. Mientras que las exportaciones de calzado llegaron a la cifra de 69'000.000 de dólares. En el mismo año la industria del calzado generó alrededor de 100.000 empleos a nivel nacional.”

Esta actividad a más de servir como sustento de las familias también ha generado mayores niveles de empleo para artesanos de alrededor de los 20 años en adelante.



Para la elaboración de calzado se ha dejado un poco la tendencia del cuero por su elevado costo y por la manera en la que se trabaja el mismo, pasando en la actualidad a la utilización del material sintético y textil por su variedad en colores y costos más accesibles.

2.1.2.- El calzado en Guatemala

Guatemala considerado como el centro de comercio para los países aledaños, es un país perfecto para incentivar y abrir sus puertas a otro, mismo que le servirá como proveedor para satisfacer a la demanda existente en todo Centroamérica.

Escoger calzado de cuero o sintéticos puede ser una decisión muy complicada así como compleja por el precio, el modelo y la durabilidad que representan factores importantes. Algunas personas usan zapatos que no son de cuero por cuestiones éticas o religiosas, otros escogen el cuero por comodidad o estética.

En sí, los compradores son quienes toman sus decisiones individuales en base a sus preferencias.

Según artículo publicado en el diario (Agencia Guatemalteca de Noticias, 2013)“la industria de calzado guatemalteca reporta que el año pasado se exportó al resto de países de Centroamérica un total de 10 millones de pares de zapatos, lo que provee un 75 por ciento del consumo en cada nación. En Guatemala se venden aproximadamente 20 millones de pares de forma anual.

Los productos finales provienen de 150 empresas, aglutinadas en el Gremial de Calzado (Grecalza) adscrita a la Cámara de Industria de Guatemala (CIG), generando no menos de 4.000 nuevos estilos cada año, innovando con materia prima textil en lo que denominan “mercado nostálgico”.”

Y como se dijo en un principio la industria del calzado se ha visto fuertemente amenazada por el contrabando de este producto, que a pesar de las medidas que han tomado los gobiernos para frenar este acto, no han sido suficiente para dar fin a este proceso.



Por ello, enfocaremos el proceso de exportación del calzado ecuatoriano precisamente de Gualaceo hacia Guatemala y buscar un modelo de precios y los medios más apropiados para hacer frente a una competencia leal y segura de los productos que se ofrecen.

2.2.- INDUSTRIA DE CALZADO LITARGMODE CÍA. LTDA.

La empresa Litargmode Cía. Ltda. se encuentra ubicada en la provincia del Azuay cantón Gualaceo muy reconocido a nivel nacional por su participación en la industria de calzado, cantón Gualaceo, vía al Descanso Km 11,2; sector San Pedro de los Olivos.

Teléfonos: (07) 2 171 - 692

Fax: (07) 2 171 - 557

Email: info@litargmode.com

ventasxlituma@litargmode.com

ventasiandrade@litargmode.com

ventasfguillem@litargmode.com

contabilidad@litargmode.com

La empresa Litargmode Cía. Ltda. fue constituida como una empresa familiar en el año 1972, fundada por el señor Benjamín Lituma y esposa, que con su visión a futuro y capacidad de liderazgo consolidaron la empresa como una de las mejores fábricas de calzado no solo a nivel local (Gualaceo) sino a nivel nacional y con proyectos a expandirse internacionalmente, abriendo mercado a uno de los sectores más competitivos. En la actualidad han logrado trascender en esta industria y gracias al emprendimiento de su familia, esta actividad ha pasado a la segunda generación y se encuentran prestos a aprovechar las oportunidades que le permitan al negocio crecer y reorganizarse, si es necesario sobre las bases iniciales del negocio con características familiares pero con sustento en grupos directivos de alta calidad.



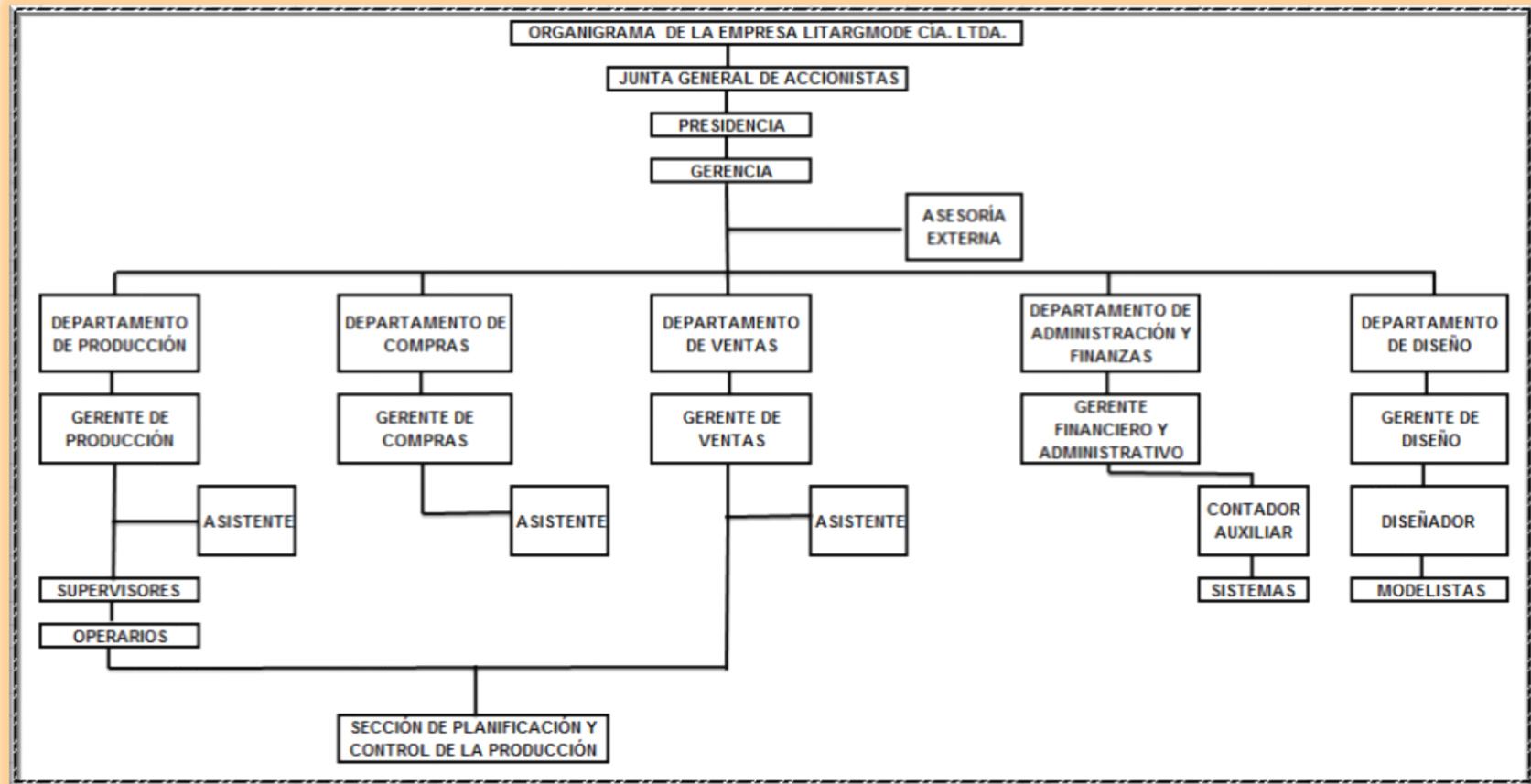
El representante legal de Litargmode Cía. Ltda. es el ingeniero Lino Angüisaca, bajo el cargo de Gerente General quien ha sido un apoyo fundamental para el fundador de la empresa y junto a sus colaboradores elaboran y ofrecen al público productos de calidad que satisfagan las necesidades del cliente.

La fábrica ha ido sobresaliendo a cada dificultad que se ha presentado en lo largo de esta actividad, ha crecido notablemente y ha logrado posicionarse como una de las principales industrias de calzado de Gualaceo, siendo una empresa sólida, con valores empresariales y ofreciendo productos de calidad, innovadores y personalizados.

La cultura organizacional se fundamenta en el reflejo de los valores personales mismos que se convertirán en valores institucionales, estos son la confianza, honestidad, transparencia, puntualidad, etc., convirtiendo así a Litargmode en una fábrica humanista y con principios para desarrollar una estrategia, mediante la cual no busca la acumulación de riquezas sino la creación de un valor agregado para los clientes al ofrecer un producto de excelente calidad y servicio personalizado; a los funcionarios y obreros de la fábrica ofreciéndoles un ambiente agradable de trabajo y reconocimiento a sus esfuerzos para que sientan verdadera pasión por su trabajo.



ILUSTRACIÓN 2 ORGANIGRAMA

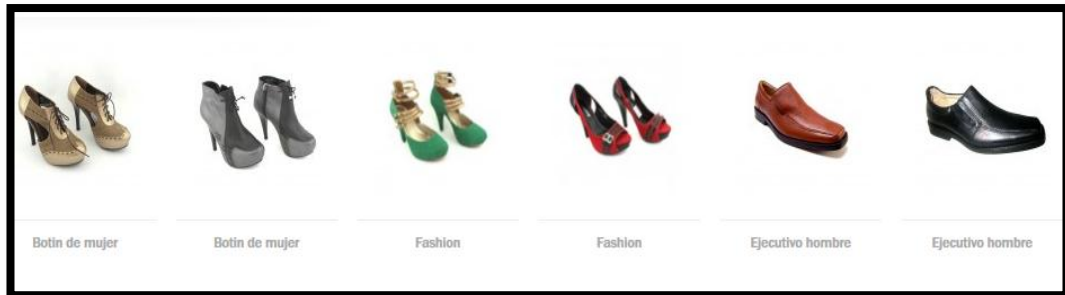


Elaborado por: Los autores



2.2.1.- Productos destacados

El calzado que ofrece Litargmode Cía. Ltda. es para el sexo masculino y especialmente para el sexo femenino comprendido entre las edades de 20 hasta los 60 años de edad, mismos que cuenten con ingresos medio y medio alto.



2.2.1.1.- Descripción del producto

- **Botas y botines**



Botín de mujer veraniego, tendencia 2014, en cuero natural, color oro, con plataforma de 20mm. de altura y tacón 7½, botín de mujer comfortable, suela en TR (goma termoplástica) antideslizante en color crepe.

Botín de mujer, caña baja tendencia 2014, en cuero natural grafito negro y ternera gris plataforma 20 mm. oculta, con cordón encerado y un aplique niquelado que le da un toque de elegancia al caminar, el taco 7½, botín comfortable en suela TR antideslizante en color negro.





- **Fashion**

“A las mujeres les gusta la moda porque toda novedad es siempre un reflejo de la juventud”

Madelaine Scudery: escritora francesa



Zapato de mujer fashion, tendencia 2014, elaborado en cuero natural nobukado color esmeralda y correas en oro metalizado que dan un toque de elegancia a la mujer actual y elegante en plataforma de 20mm.oculta, taco y altura 7½, zapato confortable en suela TR antideslizante color crepe.

Zapato de mujer fashion, tendencia 2014, elaborado en cuero natural nobukado color rojo combinado con correas negras en capellada, plataforma de 20 mm. semioculta, taco y altura 7½, zapato confortable en suela TR antideslizante color negro.



- **Manoletinas**

Manoletina, zapato de mujer bajo, tendencia 2014, elaborado en material sintético, color amarillo, combinado con esmeralda, es un zapato confortable de altura 1½ en suela tono crepe con material TR antideslizante.



Manoletinas zapato de mujer bajo, tendencia 2014, elaborado en cuero natural, color metalizado rojo combinado con metalizado oro, es un zapato confortable de altura 1½ en suela TR antideslizante en tono crepe.



- **Ejecutivo**

“Yo amo la feminidad sin estridencias, con un estilo elegante que se fija en los detalles importantes”

Carolina Herrera: diseñadora venezolana.



- **Casual**

“La moda se pasa de moda, el estilo jamás”

Gabrielle Coco Chanel: diseñadora francesa

- **Sandalias**

Cada producto está protegido con papel de seda, embalado en caja de cartón corrugado con su respectiva bolsa de plástico y boca tapa de repuesto en color crepe.

- **Ejecutivo**



Zapato ejecutivo de hombre, tendencia 2014, en cuero natural, color canelo, zapato de hombre confortable, suela en TR antideslizante en tono café.

Zapato ejecutivo de hombre, tendencia 2014, en cuero natural, color negro, zapato de hombre confortable, suela en TR antideslizante en tono negro.



- **Sandalias**



Sandalia de hombre, tendencia 2014, en cuero natural, color gris, sandalia de hombre confortable, suela en TR antideslizante en tono negro.

Sandalia de hombre, tendencia 2014, en cuero natural tonos azulado combinado con un craquelado verde, sandalia de hombre confortable, suela en TR antideslizante en tono negro.



Cada producto está protegido con papel de seda, embalado en caja de cartón corrugado, manteniendo al producto en perfecto estado.



Al indagar con el gerente de la empresa Litargmode Cía. Ltda. y con la información proporcionada por la página web de la misma, podemos verificar que los materiales que utilizan para la elaboración de los productos son:

- Cuero natural,
- Material sintético, y
- Textiles

Los cuales son adquiridos de proveedores nacionales e internacionales. Del primer proveedor se adquiere principalmente el cuero debido a que es de mayor calidad y que no existe fuera, del segundo proveedor se adquiere de forma directa y al mayoreo por razones de calidad, servicio, cantidad de pedido y tiempo de entrega de la mercancía, lo que corresponde al material sintético, textiles, tacones, plataformas, suelas, pegamentos, etc., mismos que son importados principalmente desde Brasil.

El proceso de importación de estos materiales se da por generar un producto innovador y diferenciado de los de la competencia.

Como todo país al tratar de proteger lo nuestro en el momento de realizar la importación de la materia prima u otras mercaderías, se tiene que hacer frente a una tarifa general de arancel que debe ser cubierto por la fábrica que va desde un 5% al 20% según el producto y los tratados o acuerdos comerciales existentes entre los países interventores en esta transacción, hasta de certificados de origen de ser el caso.

Por ejemplo: Litargmode Cía. Ltda., importa más desde Brasil y existe el acuerdo de MERCOSUR, esto provoca que al importar en el caso de la maquinaria desde este país se pague el 0% de arancel; lo que en una situación normal se pagaría el 5% de arancel; en el caso de los materiales con el mismo país ya no sería el 20% si no el 8% del arancel, esto permite demostrar que al existir acuerdos comerciales entre los países interventores en la negociación brindan ventajas que pueden ser aprovechadas para dicho proceso.



La fábrica opta por comprar los materiales a los proveedores tanto nacionales como internacionales debido a que para realizar ellos esta actividad se requiere de una inversión muy importante y cuantiosa y a su vez contar con un nivel altísimo de tecnología, por estas razones la empresa no se dedica a la elaboración de materia prima en sí y cree que en el Ecuador no existen fabricas dedicadas a esta actividad.

Pero, cabe mencionar, que con los materiales importados la fábrica se encarga de elaborar partes complementarias del proceso como adornos pequeños, en el cuero se le da un terminado diferente, en los textiles se realiza un estampado, con los tacones, suelas, moldes, etc. realizan el armado del calzado dando un toque diferenciador a sus productos.

La empresa utiliza un sistema de producción por pedido para asegurar que el trabajo que se de en la planta tenga el máximo aprovechamiento y que los productos tengan la acogida inmediata en el mercado y no se quede en los exhibidores como modelos pasados de moda y nada innovadores, causando pérdidas a la fábrica.

En la planta productiva se utiliza el proceso de producción más limpio en la que los pequeños pedazos, especialmente del cuero son utilizados para la elaboración de pequeños componentes y adornos, es decir, que se utiliza la maquinaria que permite darle el máximo provecho a los materiales al sacar los moldes con el menor desperdicio posible y el material restante que no se puede ya utilizar en algún proceso de la planta simplemente se lo envía al relleno sanitario.

2.2.2.- Determinación de los costos internos en la fábrica de calzado Litargmode Cía. Ltda.

Utilizan el método de costo tradicional histórico y en si el análisis de la parte técnica lo consideran sumamente importante para la determinación de los costos.

En la fábrica también utilizan mucho lo que son los costos fijos (se le considera un costo determinante) y variables, llevándolos de una manera detallada y desglosada para poderlo distribuir según el tipo de calzado. Estos costos van a



depender mucho del volumen de producción ya que el fijo variaría por la cantidad y el variable podría convertirse en fijo, a estos costos se les agregarían los costos administrativos y de ventas determinando un costo total al que se le establecerá un margen de contribución, se lo compara con el del mercado y si lo aceptan se aplica o caso contrario se lo rectifica, debido a que no tienen una estrategia de precios definida.

Lo que la empresa busca de manera prioritaria no es el margen de rentabilidad por productos sino un margen de rentabilidad total.

Si la empresa puede vender menos y ganar más lo hará, y si la rentabilidad de los productos que se fabrican ahora es buena no representa una preocupación para la empresa buscar un producto nuevo y correr riesgos mayores por mantener o mejorar dicha rentabilidad.

El margen de contribución dependerá del diseño del producto, la temporada y para el cliente que sea.

Litargmode Cía. Ltda. al ser considerada una de las principales fábricas de calzado de Gualaceo considera latente la amenaza tradicional que es la competencia del calzado importado.

Aunque han existido las medidas apropiadas por parte del Estado para frenar esta actividad y proteger los productos nacionales, no es suficiente la ayuda que el Gobierno ofrece a las industrias de calzado para su expansión en este sector económico, ya que hace algún tiempo atrás estas se encontraban reguladas obligatoriamente por las Cámaras o Gremios y ahora tan solo se afilian quienes buscan algún tipo de beneficio, es decir, existe una ineficiencia en la política interna por parte del Estado hacia la industria del calzado.

Al no existir un apoyo significativo por parte de las instituciones públicas hacia esta actividad, la empresa sugiere la apertura de escuelas de formación para toda la cadena de esta rama, desde los proveedores y luego al sector de la industria (operarios) y así poder promocionar las exportaciones y poder cumplir con el volumen de producción y ofrecer un mismo producto de excelente calidad.



La idea es de sustituir las importaciones del calzado con las ventas de productos nacionales en el país.

2.2.3.- Mercado extranjero

En base a la entrevista realizada y demás investigaciones llevadas a cabo con el correspondiente análisis de los principales indicadores económicos (análisis PEST), la logística e incluyendo el análisis de la cultura, religión e idioma podemos encontrar que el mercado guatemalteco presenta una ventaja al ser parecida a la nuestra, por lo tanto, podemos decir que Guatemala es el motor de la economía Centroamericana y el más óptimo y viable para incursionar y posicionar a Litargmode en este mercado, para ello fue indispensable el análisis profundo de estos indicadores debido a que para poder acaparar más mercado y obtener el éxito se debe de dejar al lado los sentimentalismos y ser objetivos.

En la entrevista mantenida con el gerente de la fábrica informó que hace algún tiempo ellos realizaron investigaciones de mercado de una manera no formal debido a que no cuentan con la documentación que respalde dicha acción, pero consideraban a Guatemala y a Costa Rica como una opción para abrir camino hacia el mercado internacional.

Aunque Litargmode ya ha realizado exportaciones pequeñas a EEUU por vía aérea y en ese entonces se cubría este proceso por el ATPDA y no se pagaba ningún impuesto para la entrada del producto, dicha experiencia no fue tan satisfactoria debido a que la exportación no tuvo el tratamiento adecuado en mencionado país, se logró vender toda la mercadería enviada pero sin embargo, no fue suficiente para seguir con el proceso de exportación.

En la actualidad esperan realizar procesos de exportación hacia lo seguro utilizando la herramienta de Exporta Fácil, y retomar las negociaciones internacionales.

Existe un acuerdo de alcance parcial que cubre otros segmentos (productos), pero no se encuentra expresa una partida arancelaria referente al calzado y representa limitaciones para la negociación.



Sin embargo, la fábrica estaría dispuesta a destinar a la exportación en un máximo del 25% de la producción total para evitar riesgos y poder recuperar el valor de la pérdida de la negociación internacional de ser el caso con el mercado nacional y poder sostener y mantenerse en el mismo, esto sería una especie de compensación para incursionar nuevamente en el mercado extranjero, buscando esta vez el éxito de sus decisiones.

Los productos que ofrezca Litargmode serán de excelente calidad para que el calzado sea aceptado por el mercado guatemalteco y al precio establecido por la fábrica y poder evitar el problema de la imposición de precios, como México deseaba imponer a la fábrica en un momento dado, así mismo el ser una empresa cumplida con las obligaciones con sus trabajadores, proveedores, bancos, SRI y sobretodo con los clientes le hacen una empresa competitiva.

Como proyecto a futuro la empresa desea posicionar la marca de los materiales de Brasil en nuestro país, poder elaborar los productos similares con los diseños, la marca y de ser el caso los materiales de Brasil y exportar a Colombia y a otros países.

Este proceso sería, mediante la generación de una asociación entre las dos partes y en la cual se pagará un valor por la marca, por ejemplo por determinada cantidad vendida se pagará un valor estimado.

2.2.3.1.- Determinación de costos para exportación

Al determinar los costos para la negociación internacional es importante la aplicación de los INCOTERMS ya que este permite definir ciertos parámetros de negociación que son de interés para las partes, además de un análisis detallado de variables como son de costumbre, idioma, tipo de economía, logística, etc.

No siendo el único método de determinación de costos para el exterior la empresa utiliza el método comparativo, es decir, un sondeo de lado y lado, analizar los precios nacionales y los precios internacionales (mercado guatemalteco) de productos similares, y este se aplicará siempre y cuando cubran los costos internos incurridos en los procesos de elaboración del producto más los incurridos para establecer el producto en el exterior, contemplando también los costos de



transporte mixto, adicional el margen de contribución, para ello es indispensable el análisis de retorno que en este producto genere.

Se deberá establecer un porcentaje de utilidad para los vendedores en el exterior y además se debe tener mucho cuidado al trabajar con los agentes afianzados porque los mismos representan un costo muy elevado y en ocasiones un gasto innecesario.



TABLA 5

2.3.- INFORMACIÓN RELEVANTE ENTRE ECUADOR Y GUATEMALA

	ECUADOR	GUATEMALA
LÍMITES	Al norte con Colombia, al sur y al este con Perú y al oeste con el Océano Pacífico	Al norte y oeste con México, al este con Belice y el Mar Caribe (Océano Atlántico), al sureste con Honduras y El Salvador y al sur con el Océano Pacífico.
CAPITAL	Quito	Guatemala
SUPERFICIE	256.370 km ² y 283.560 km ² incluyendo Galápagos.	108.889 Km ²
TEMPERATURA	8C° hasta 33 C°	12C° hasta 25 C°
CLIMA	Tropical y húmedo	Tropical y húmedo Cálido y húmedo
POBLACIÓN	15'492.264; Masculino 7'747.331 y Femenino 7'744.933 al censo del 2012 15,774,749 habitantes (2013), según el INEC	15'438.384 habitantes (2013) masculino 7'535.238 y femenino 7'903.146 15'806.675 hasta abril del 2014 masculino 7'719.396 y femenino 8'087.279 según el INE
POBLACIÓN ECONOMICAMENTE ACTIVA (PEA)	Según el BCE es de 4'725.513 habitantes (2013) y hasta abril del 2014 4'780.938 habitantes (54,9% Sep-2014)	6'200.000 habitantes (2012), con 6,8% de crecimiento en el 2013 es del 60,7% igual a 5'909.774 de habitantes
TASA DE DESEMPLEO	En el 2013 fue de 4,9% y hasta septiembre del 2014 es del 4,70%, según el BCE.	179.238 habitantes (2012) representa un 2,9% de la PEA y hasta febrero de 2013 fue del 3,2% según el INE



SUBEMPLEO	43,3% en el 2013 y hasta septiembre del 2014 41,1%, según el BCE	1'100.000 habitantes (2012) representa el 17,8% de la PEA y hasta del 2013 del 16,9% según el INE
PRINCIPALES FUENTES DE EMPLEO	Comercio, manufacturera, las demás actividades.	Manufacturera – maquila, otras industrias y comercio y agricultura, caza y pesca.
TASA DE POBREZA	5,60% hasta abril del 2014 según el BCE	En febrero de 2013 fue del 3,2% según el INE
MONEDA	Dólar de Estados Unidos de América	Quetzal
TIPO DE CAMBIO A \$	\$1,00 = \$1,00	GTQ 7,63218 = \$ 1,00 según BCG
INFLACIÓN	En el 2013 fue de 2,70% y hasta octubre del 2014 es del 3,98% según el Banco Central del Ecuador	En el 2013 fue de 4,39% y hasta octubre del 2014 de 3,64% según el INE
TASA DE INTERES ACTIVA	En el 2013 fue del 8,17% y hasta diciembre – 2014 es del 8,19% según el BCE	En moneda nacional en el 2013 fue del 13,7% y en moneda extranjera del 6,1% según el BG.
TASA DE INTERES PASIVA	En el 2013 fue del 4,53% y hasta diciembre – 2014 es del 5,18% según el BCE	En moneda nacional en el 2013 fue del 5,5% y en moneda extranjera del 2,9% según el BG



IPC GENERAL	Según el BCE en el 2013 fue de 145,46 con una variación del 0,20% y hasta abril del 2014 fue de 148,12 con una variación 0,30%.	114,97 (enero-2014) variación mensual 0,25% según el INE y hasta abril de 2014 de 115,68.
IPC PRENDAS DE VESTIR Y CALZADO	Según el BCE en el 2013 fue de 135,86 con una variación del 0,1% y hasta abril del 2014 fue de 137,53 con una variación 0,11%.	Según el INE en el 2013 es de 108,16 y hasta abril del 2014 fue de 108,79.
SALARIO BÁSICO UNIFICADO (SBU)	US\$ 340,00	GTQ 2.161 – US\$ 273,54
CANASTA FAMILIAR BÁSICA Y VITAL	US\$628,27 (01/2014) US\$449,54 (01/2014)	GTQ 2.922,30 – US\$369,91 GTQ 5.332,66 – US\$ 675,01
ECONOMÍA	8va de Latinoamérica 7ma Suramérica 10ma americana	9na de Latinoamérica
PIB a precios corrientes	US\$ 84'348.029 (2012) US\$ 93'743.409 (2013), variación del 4,5% según BCE	GTQ 324.723 (2012) en millones US\$ 41.465,21 (2012) en millones GTQ 422.670 (2013) en millones US\$ 53.789,07 (2013) en millones, variación de 7,1% según BG



PIB PER CÁPITA	US\$ 5.428 (2012) US\$ 5.943 (2013), según BCE	GTQ 26.186,80 (2012) US\$ 3.343,90 (2012) GTQ 27.377,90 (2013) US\$ 3.484,70 (2013), según el Banco de Guatemala
COEFICIENTE DE GINI A NIVEL URBANO	Según el BCE en septiembre del 2014 es de 0,462	0,54 (2012) segundo más desigual, según el BID
PRESIDENTE	Econ. Rafael Correa	General Otto Pérez Molina
PODERES	Ejecutiva. Legislativa, Judicial, Transparencias y Control Social y la Electoral.	Ejecutivo, Legislativo y Judicial.
PRINCIPALES CIUDADES	Quito, Guayaquil, Cuenca, Portoviejo, Machala, Santo Domingo de los Tsáchilas, Ambato.	Ciudad de Guatemala, Quiché, Quetzaltenango, Puerto Barrios, Cobán, Mazatenango, Escuintla, Antigua, Chimaltenango.
MIEMBRO DE:	ONU, OEA, BID BM, FMI, CAN, CELAC, FLAR, ALBA, CAF, MERCOSUR, OLADE, UNASUR, OPEP, OEI, Grupo del Rio, AAP	ONU, OEA, OIM, SIECA, MCCA, CEPAL, OEI, Parlacen, Grupo del Rio, AAP
IDIOMA OFICIAL	Español	Español

Fuente: Banco Central del Ecuador (BCE) – Banco de Guatemala (BG)

Instituto Nacional de Estadísticas y Censos (INEC) – Instituto Nacional de Estadísticas (INE)

Elaborado por: Los autores



Después de presentar este cuadro comparativo con los indicadores más importantes entre Ecuador y Guatemala y haber realizado el mismo estudio con otros países creemos necesario rescatar que el país más factible para este tipo de negociación es Guatemala debido a que es un mercado sumamente importante para el proceso de comercialización siendo el más grande de Centroamérica en su PIB, en su población y que por su ubicación es el centro atrayente de los países que se encuentran a su alrededor para realizar actos de negociación y gracias a la adecuada comunicación que existe entre estos, también por ser considerado el Estado Ecuatoriana y el Estado Guatemalteco muy similares en cuanto a los factores meso y macroeconómicos se le considera y representa la puerta de entrada hacia los países de centroamericanos dan cabida a nuestros productos.

2.3.1.- Balanza comercial

Un país en aras del desarrollo económico, busca la forma de expandirse en el mercado nacional pero sobretodo ganar y posicionarse en el mercado internacional, teniendo en el siguiente cuadro el resultado de las negociaciones internacionales durante todo un año tanto para Ecuador como para Guatemala:



TABLA 6
BALANZA COMERCIAL

SECTOR EXTERIOR (Enero a Septiembre del 2014) en millones de dólares (valor FOB)		
	ECUADOR	GUATEMALA
EXPORTACIONES TOTALES	19.946,4	47,3
Petroleras	10.698,5	0,16
No petroleras	9.247,8	47,14
IMPORTACIONES TOTALES	19.444,1	22,4
Petroleras	4.728,8	0
No petroleras	14.715,2	22,4
BALANZA COMERCIAL	502,3	24,9
Petroleras	5.969,7	0,16
No petroleras	-5.467,4	24,74

Fuente: Banco Central del Ecuador (<http://www.bce.fin.ec/index.php/nuevas-publicaciones1>

<http://contenido.bce.fin.ec/documentos/Estadisticas/SectorExterno/BalanzaPagos/balanzaComercial/ebc201411.pdf>) – Banco de Guatemala (http://www.banguat.gob.gt/inc/ver.asp?id=/Publica/v_man_bpagos/bpagos_anuales2001.htm)

Elaborado por: Los autores

La Balanza comercial indica la relación comercial entre dos o más países por el intercambio de productos entre los mismos.

Con referencia al cuadro presentado anteriormente podemos observar como la balanza comercial del Ecuador muestra un excedente de US\$ 502,37 (en millones de dólares) hasta el tercer trimestre del año 2014, sin embargo, es necesario mencionar que la balanza comercial que representa la actividad no petrolera tenemos un déficit comercial.

En cuanto a Guatemala con datos preliminares obtenidos del Banco de Guatemala y en el Banco Central del Ecuador refleja un superávit comercial de US\$24,9.



La República del Ecuador con la República de Guatemala ha mantenido contacto mutuo para buscar la forma de mejorar el nivel de negociación entre los dos Estados, los cuales llegaron a suscribir en el 2011 el Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica.

2.4.- ACUERDO BILATERAL ENTRE ECUADOR Y GUATEMALA

Según la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) define que: “La Preferencia Arancelaria Regional (PAR) consiste en una reducción porcentual de los gravámenes aplicables a las importaciones desde terceros países, que los países miembros se otorgan recíprocamente sobre las importaciones de productos originarios de sus respectivos territorios.

TABLA 7
ACUERDOS COMERCIALES

INSTRUMENTOS EN MATERIA COMERCIAL SUSCRITOS			DESDE EL 2008
PAÍS	INSTRUMENTO	FECHA DE SUSCRIPCIÓN	ENTRADA EN VIGENCIA
Guatemala	Acuerdo de Alcance Parcial de Complementación Económica entre el Gobierno de la República de Ecuador y el Gobierno de la República de Guatemala.	15-abril-2011	10-febrero-2013

Fuente: (Ministerio de Comercio Exterior, 2014)

Este acuerdo entró en vigencia el 10 de febrero del 2013. Entre los países acordantes existe voluntad mutua de estrechar los lazos especiales de amistad, solidaridad, cooperación y complementariedad entre los mismos, donde existe el interés común de fomentar las relaciones económicas y comerciales entre estos países, contribuyendo así a impulsar el proceso regional de integración económica latinoamericana, orientado a mejorar el desarrollo de las partes y su competitividad en el comercio internacional.



Las Partes de este Acuerdo son miembros de la Organización Mundial del Comercio (OMC) y reconocen los compromisos que dimanen del sistema multilateral de comercio.”

Es necesario mencionar que el Acuerdo de Alcance Parcial que existe entre Ecuador y Guatemala protege solo a ciertas partidas arancelarias, pero no existe ningún inciso que respalde a la partida arancelaria correspondiente al calzado, por tanto, este producto al ser importado por Guatemala tendrá que hacer frente a los aranceles correspondientes.

2.4.1.- Derechos arancelarios

El arancel a la importación que se aplica en el país es de US\$ 6,00 por cada par de zapatos, con un 10% adicional sobre el ad valorem, teniendo así un arancel mixto correspondiente al ad valorem y un arancel específico.

Según el boletín publicado en la página web de la (SENAE, 2013) menciona sobre la partida arancelaria 64 que corresponde al calzado y sus respectivas notas aclaratorias como sigue a continuación.

“Capítulo 64

Calzado, polainas y artículos análogos; partes de estos artículos

Notas.

1.- Este Capítulo no comprende:

- a) los artículos desechables para cubrir los pies o el calzado, de materiales livianos o poco resistentes (por ejemplo: papel, hojas de plástico) y sin suela aplicada (régimen de la materia constitutiva);
- b) el calzado de materia textil, sin suela exterior encolada, cosida o fijada o aplicada de otro modo a la parte superior (Sección XI);
- c) el calzado usado de la partida 63.09;
- d) los artículos de amianto (asbesto) (partida 68.12);
- e) el calzado y aparatos de ortopedia, y sus partes (partida 90.21);
- f) el calzado que tenga el carácter de juguete y el calzado con patines fijos (para hielo o de ruedas); espinilleras (canilleras) y demás artículos de protección utilizados en la práctica del deporte (Capítulo 95).



3.- En este Capítulo:

- a) los términos caucho y plástico comprenden los tejidos y demás soportes textiles con una capa exterior de caucho o plástico perceptible a simple vista; a los efectos de esta disposición, se hará abstracción de los cambios de color producidos por las operaciones de obtención de esta capa exterior;
- b) la expresión cuero natural se refiere a los productos de las partidas 41.07 y 41.12 a 41.14.

4.- Sin perjuicio de lo dispuesto en la Nota 3 de este Capítulo:

- a) la materia de la parte superior será la que constituya la superficie mayor de recubrimiento exterior, despreciando los accesorios o refuerzos, tales como ribetes, protectores de tobillos, adornos, hebillas, orejas, anillos para ojetes o dispositivos análogos;
- b) la materia constitutiva de la suela será aquella cuya superficie en contacto con el suelo sea la mayor, despreciando los accesorios o refuerzos, tales como puntas, tiras, clavos, protectores o dispositivos análogos.

TABLA 8

2.4.1.1.- TABLA ARANCELARIA

Código	Designación de la mercancía	UF	Tarifa Arancelaria
64.05	Los demás calzados.		
6405.10.00	Con la parte superior de cuero natural o regenerado	2u	10 + USD 6/par
6405.20.00	Con la parte superior de materia textil	2u	10 + USD 6/par

Fuente: (SENAE, 2014)



TABLA 9
TRADE MAP

Comercio Bilateral entre Ecuador y Guatemala

Producto: 64 Calzado, polaina, Botines y artículos análogos y sus partes

Unidad: Dólar EUA de miles

Código del producto	Descripción del producto	Guatemala importa hacia el mundo			Ecuador exporta hacia el mundo		
		Valor en 2011	Valor en 2012	Valor en 2013	Valor en 2011	Valor en 2012	Valor en 2013
'6401	Calzado impermeable con suela y parte superior de caucho o plástico, c	2960	3132	3434	24186	14994	15081
'6404	Calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y pa	18200	21393	21434	11200	7688	9335
'6406	Partes de calzado (incluidas las partes superiores fijadas a las palmi	2583	2455	1785	5822	4702	5317
'6402	Los demás calzados con suela y parte superior de caucho o plástico.	41378	43832	46021	580	1053	660
'6405	Los demás calzados.	28504	34794	33397	5	32	23
'6403	Calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y pa	24407	24493	25797	1186	1411	2669



Comercio Bilateral entre Ecuador y Guatemala

Producto: 64 Calzado, polaina, Botines y artículos análogos y sus partes

Unidad: Dólar EUA de miles

Código del producto	Descripción del producto	Guatemala exporta hacia el mundo			Ecuador importa hacia el mundo		
		Valor en 2011	Valor en 2012	Valor en 2013	Valor en 2011	Valor en 2012	Valor en 2013
'6403	Calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y pa	16323	17741	15411	31535	35713	41044
'6404	Calzado con suela de caucho, plástico, cuero natural o regenerado y pa	1268	1803	1595	28656	36600	46263
'6406	Partes de calzado (incluidas las partes superiores fijadas a las palmi	7053	7129	7587	13363	14018	13639
'6401	Calzado impermeable con suela y parte superior de caucho o plástico, c	6632	7092	7015	2152	1973	2102
'6402	Los demás calzados con suela y parte superior de caucho o plástico.	5426	5607	6025	51370	57169	63161
'6405	Los demás calzados.	4214	2789	2431	4515	5696	7433

Fuentes: (TRADE MAP, 2013)

Cálculos del CCI basados en estadísticas de Banco Central del Ecuador desde enero de 2013.

Cálculos del CCI basados en estadísticas de UN COMTRADE hasta enero de 2013

Basándonos en la información que proporciona la página web (TRADE MAP) se observa que el producto denominado en la partida arancelaria 64 referente al calzado es un bien apto para comercializarlo al otro país, es decir, el calzado es un producto potencial para el mercado de Guatemala.

2.4.2.- Régimen

El producto que la fábrica pretende exportar hacia Guatemala será por medio de un régimen común de exportación a consumo debido a que es un producto que pretende llegar de manera directa al consumidor final.



2.4.2.1.- “Exportación a consumo – (Régimen 40): es el régimen por el cual las mercancías, nacionales o nacionalizadas, salen del territorio aduanero, para uso o consumo definitivo en el exterior. Las exportaciones no generan tributos o impuestos. Para que las mercancías salgan del país, se requiere la presentación de una Orden de Embarque (Código 15) y posteriormente se presenta la Declaración Aduanera de Exportación (40), teniendo como plazo para presentar la Declaración Aduanera Única (DAU) 15 días hábiles a partir del ingreso a zona primaria. (Art, 43 LOA)” según (SENAE, Regímenes Aduaneros, 2014)

2.5.- TRÁMITES PARA REGISTRARSE COMO EXPORTADOR

Según la (SENAE, 2014) que publica en su página electrónica donde una vez que obtengamos el RUC emitido por el Servicio de Rentas Internas se requiere hacer lo siguiente:

Primer paso.

Adquisición del Certificado digital para firma electrónica que es generada por el Banco Central de Ecuador y por Security Data:

Procedimiento para el Banco Central de Ecuador

Para obtener la Firma Electrónica según (B.C.E, 2014) se debe seguir los siguientes pasos:

- 1.- Ingresar a la página electrónica del Banco Central del Ecuador e ir a la pestaña de Certificación Electrónica
- 2.- En la Unidad Certificadora Electrónica se indica la información y los formatos que hay que usar.
- 3.- En la pestaña de Firma Electrónica ir a Registro de Empresa o Institución.
- 4.- Ingresar información de la empresa y de su representante Legal.
- 5.- Llegará notificaciones al correo ingresado en el cual se indicará los datos a corregirse si hubo errores en la información.
- 6.- Luego se realiza la Solicitud de Certificado, en el cual se tiene que escoger que tipo de certificado se necesita (TOKEN, HASH), y el responsable (FUNCIONARIO).
- 7.- Llega un mail a la cuenta registrada para que se haga el pago.



8.- Se envía un mail al BCE, con la copia escaneada del depósito que se realizó, así como la solicitud firmada por el Representante legal.

9.- Para retirar la Firma Electrónica debe presentarse el Representante Legal, ya que se le tomarán las huellas como respaldo, para luego ingresar su clave personal que es necesario para firmar los documentos y que además no se transfiere a nadie.

10.- Se envía el contrato firmado por las partes involucrada.

Procedimiento para Security Data

Es una entidad que se especializa en la certificación de la firma electrónica, donde se puede obtener dicho certificado siguiendo los siguientes pasos:

1.- Ingresar a la página electrónica del Security Data, donde se elige la pestaña de solicitud de certificado.

2.- Ingresar en la opción de Certificados corporativos para personas jurídicas.

3.- Llenar el formulario de datos de la empresa con su código postal.

4.- Presentar la documentación física para firmar el contrato y validar la entidad y emisión del certificado.

La firma electrónica permite asegurar la identidad, integridad así como la confidencialidad en la hora de realizar las transacciones con los socios en un negocio.

Segundo paso.

Se debe registrar en el ECUAPASS

Esto en virtud de que se someten a la normativa y reglamentos del COPCI.

Es un sistema que facilita las operaciones de comercio exterior, refuerza el control aduanero y se hace más eficaz los trámites de exportación así como los de importación.

Aquí se obtiene un dispositivo que permite realizar las operaciones de comercio desde cualquier lugar utilizando la firma electrónica otorgada en el BCE.



Al momento de registrarse se debe:

- 1.- Actualizar la base de datos
- 2.- Crear usuario y contraseña
- 3.- Aceptar las políticas de uso
- 4.- Registrar la firma electrónica
- 5.- Presentar solicitud de uso

2.6.- LOGÍSTICA, TRANSPORTE Y DISTRIBUCIÓN

2.6.1.- Carga

En este proyecto la carga está determinada por cada uno de los modelos de pares de zapatos femeninos en su respectiva caja que se exportaran hacia el país de Guatemala; esta carga se la establece dentro del grupo de carga general fraccionaria debido a que se los transportaran como carga suelta o individuales (paquetes o cajas) y no representan ningún peligro contra la salud pública ni para el medio ambiente. También es necesario mencionar que se puede categorizar como carga general unitarizada (utilización de pallets y contenedores) debido a que para mayor facilidad en su manejo y manipulación (carga o descarga) va a ser mucho más cómodo durante toda la cadena de distribución por medio de los montacargas y grúas y a la vez permitirán ahorrar tiempo y dinero.

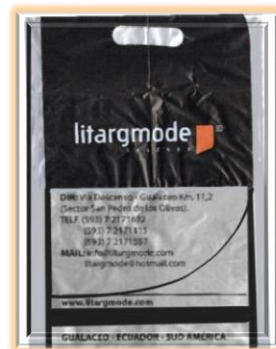
Además, respecto a la mercancía el importador tiene completa libertad y es más es uno de los requisitos para el exportador contar con un certificado de origen de ser el caso en lo que respecta a la materia prima como lo es del cuero y también su producción debe estar regulado por el Instituto Ecuatoriano de Normalización (INEN) con el apoyo de la Organización de Acreditación Ecuatoriana (OAE) quien acredita internacionalmente la calidad y la manufactura de los productos, así como también, por las ISO 9000 (gestión de calidad).

Cabe mencionar, que la empresa Litargamode Cía. Ltda. para sus productos se rige únicamente a normas de etiquetado.



2.6.2.- Envases y embalajes

Los productos de la fábrica Litargmode Cía. Ltda., van a ser protegidos con papel de seda, embalados en cajas de cartón corrugado que mantengan en buen estado el producto y entregado con su correspondiente bolsa plástica.





2.6.2.1.- Dimensiones de las cajas

Las cajas de cartón que utiliza la fábrica para embalar el producto cuenta con 27,5 cm. de largo, 17,5 cm. de ancho, 10 cm. de profundidad y 0,4375 libras (7 onzas).

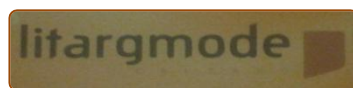
Las cajas de cartón master que son de preferencia para poder embalar el producto a exportar y para su fácil movilidad cuentan con las mismas dimensiones de un pallet americano que son 120 cm x 100 cm y un peso por caja de 4kg.

2.6.2.2.- Marcado y Rotulado

País de origen: Hecho en Ecuador

Color (negro), talla (38), producto (calzado), nº pares (1)

Marca y logo:



Pictogramas de embalaje





2.6.3.- Contenedores

2.6.3.1.- Contenedor seco o dry.- (PROECUADOR, Guía Logística Internacional, 2014) “es el medio de transporte estándar de construcción básica, hecho de acero sin sistema de refrigeración o ventilación, este contenedor es el más usado de todos los contenedores en el mercado mundial.



Los datos informados son estandarizados. Un contenedor de 20 pies, puede almacenar hasta 23.000 kg. de producto, en caso de que el volumen del mismo lo permita.

Las indicaciones de carga útil de cada contenedor, así como su código y número de identificación están inscriptas en sus puertas.

Tamaño	Peso Kg.			Dimensiones internas mm		
	Peso bruto	Tara	Carga útil	Longitud	Ancho	Alto
20 pies	24,000	2,200	21,800	5,902	2,350	2,392
40 pies	30,480	3,800	26,680	12,032	2,350	2,390

Tamaño	Puertas abiertas mm		Vol.
	Ancho	Altura	Capacidad
20 pies	2.341	2,280	33.2
40 pies	2,338	2,280	67.6



2.6.4.- Pallets

2.6.4.1.- Pallet de madera.- Representa entre el 90% y 95% del mercado de pallets, siendo el más utilizados para toda la cadena de distribución de las mercancías. Actualmente, la normativa internacional obliga a tratar la madera que se destina a exportación.



Las dimensiones del pallet son de 100cm de ancho por 120 cm de largo, 14cm de alto y cuenta con un peso aproximado de 20kg.”

2.6.5.- Seguro Internacional para la mercadería a exportar

Para respaldar el envío de la mercadería hasta el lugar de destino, las partes intervinientes en la negociación establecen un póliza de seguros que garanticen la integridad de la misma frente a algún siniestro que pudiere presentarse en el proceso de la transacción, para ello es necesario identificar al intermediario (aseguradora internacional) que respalde dicha póliza y la rama de seguro que cubra el objeto asegurado.

Según la Junta Bancaria del Ecuador mediante Resolución No. JB-2012-2154 (SBS12; SBS, 2014), permite identificar 2 ramas de seguros que pudieren respaldar la mercancía de acuerdo al tipo de negociación y al requerimiento de la parte importadora.

- **“Transporte (código seguro 8).-** Pérdida total o parcial de la mercadería y bienes transportados a consecuencia de los riesgos ocasionados al medio de transporte, ya sea marítimo, aéreo o terrestre;



- **Multiriesgos comercial (incluye oficinas - código seguro 40).**- Tiene como objeto garantizar al asegurado la compensación de las pérdidas por perjuicios económicos derivados de los principales riesgos que afectan al sector del mercado al cual se dirige. También se podrá cubrir los riesgos a los que están expuestos colegios, hospitales, supermercados, entre otros.”

En cuanto, a la aseguradora (intermediaria) el Ecuador cuenta con más o menos 27 y 24 organizaciones que cubren la rama de seguro de transporte y multiriesgos respectivamente.

Cabe mencionar que para el establecimiento de la póliza se trabajaría con la Aseguradora AIG Metropolitana de existir mutuo acuerdo entre las partes, debido a que es una organización que brinda sus servicios tanto a nivel nacional como internacional dando una cobertura a más de 160 países y viene trabajando en el sector por más de 45 años.

Para poder determinar la prima del seguro calculamos el 0,3% del valor total de la mercadería sin importar el medio de transporte a utilizar, el mismo que cubrirá costos como rastreo satelital con candados, aviso de 3 días antes de la llegada de la mercadería para la revisión de pesos y verificación y costos por siniestros; más los impuestos de ley que son 3,5% correspondiente a la tasa de la Superintendencia de Bancos y Seguros y más el 12% IVA.

2.6.6.- Transporte Ecuador

Infraestructura de transporte (carreteras, ferrocarriles, puertos aeropuertos y vías fluviales). Tomado de la página web de Pro Ecuador (PROECUADOR, Guia Comercial , 2013)

2.6.6.1.- Transporte terrestre: “Ecuador posee una infraestructura de transporte compuesta por 43,197 km de carreteras, de los cuales 6.467 km están pavimentadas. El transporte por carretera es el principal medio de comunicación del país y existen muchas empresas de transporte terrestre que cubren todo el territorio.



2.6.6.2.- Transporte marítimo: el sistema portuario de Ecuador está compuesto de siete puertos estatales y diez muelles privados, especializados en carga general y petróleos.

- Puerto de Guayaquil: es el puerto principal de la República del Ecuador, a través del cual se moviliza el 70% del comercio exterior que maneja el Sistema Portuario Nacional.

El puerto de Guayaquil es el puerto más grande de terminales en el país y la única que opera bajo dos concesionarios: Andipuerto S.A y Contecon S.A.

La ubicación privilegiada del puerto constituye un incentivo para la captación de tráfico de las rutas del lejano oriente y del continente americano, especialmente los relativos a la costa del Pacífico. Así mismo resulta altamente conveniente para la concentración de cargas latinoamericanas destinadas a cruzar el canal de Panamá con destino a la costa este del continente o hacia Europa y África.

El Ecuador se encuentra inmerso en una exitosa acción de modernización tanto de puertos como de aduanas, generando un alto grado de confiabilidad para las inversiones que se realizan en el país.

El puerto de Guayaquil posee una infraestructura adecuada para el desarrollo del comercio internacional, para lo cual cuenta con medios óptimos para la ejecución de las operaciones. En el puerto se prestan todos los servicios requeridos por las naves y las mercaderías a través de operadores privados de alta especialización que, bajo la supervisión de la Autoridad Portuaria, actúan en libre competencia para satisfacer los requerimientos de los usuarios más exigentes, logrando alta eficiencia y reducción de costos.

El puerto marítimo de Guayaquil está localizado en la costa occidental de América del Sur, en un brazo de mar, el Estero salado, a diez kilómetros al sur del centro comercial de la ciudad del mismo nombre y cuya situación geográfica es la siguiente:



Latitud 2° 16' 51" S

Longitud 79° 54' 49" O

El puerto marítimo de Guayaquil tiene una infraestructura moderna que le permite brindar servicios a todo tipo de naves, así como manipular y almacenar contenedores o cualquier tipo de carga seca o refrigerada.

Las principales características del puerto son las siguientes:

- * Área total del puerto: 200 hectáreas.
- * Longitud total del área de los muelles: 1.625 m.

Los muelles se distribuyen de la siguiente manera:

Carga general

- * Número de atracaderos: 5 muelles
- * Longitud total: 925 m.
- * Ancho del delantal del muelle: 30 m.
- * Bodegas de primera línea: 4
- * Bodegas de segunda línea: 20 y de carga peligrosa: 4

Terminal de contenedores

- * Número de atracaderos: 3 muelles
- * Longitud total: 555 m.
- * Ancho del delantal del muelle: 30 m.
- * Módulos de almacenamiento de contenedores: 4 para 7.500 teus
- * Bodegas para consolidación y desconsolidación de mercaderías: 3 de 7.200 m² c/u.
- * Grúa de pórtico de 40 tons: 1 grúa
- * Terminales de contenedores: 2
- * Transportadores de contenedores (Transtainer): 2

Distancia del puerto a principales ciudades del Ecuador:

- * 191 km a Cuenca
- * 390 km a Quito



- * 176 km a Machala
- * 175 km a Portoviejo
- * 268 km a Santo Domingo

2.6.6.3.- Transporte aéreo: cuenta con una óptima red de aeropuertos, de los cuales tres son internacionales. Se encuentran ubicados en las ciudades de Quito, Guayaquil y Manta.

- El Aeropuerto Internacional José Joaquín de Olmedo de Guayaquil: antes conocido como el Aeropuerto Simón Bolívar, fue remodelado y empezó a operar el 27 de julio del 2006 con la misma pista del anterior aeropuerto, pero en un nuevo y muy funcional moderno edificio. Recibe vuelos locales e internacionales de todo el mundo, es el segundo aeropuerto más importante del país.

El Aeropuerto se encuentra dentro del perímetro urbano al norte de la ciudad de Guayaquil. Se encuentra a 6 metros de altura en relación al nivel del mar, con temperatura referencial de 31 grados centígrados.

- * Latitud: 02° 09' 29" S
- * Longitud: 079° 53' 02" W
- * Longitud de pista: 2790 m
- * Ancho de pista: 45 m

Cuenta con 8 puestos de estacionamiento de aeronaves para carga (remota).

Las aerolíneas que realizan vuelos locales son: Tame, LAN, Aerogal llamada ahora Avianca. Los vuelos internacionales los realizan a más de las aerolíneas de vuelos locales Copa, Taca, American Airlines e Iberia.”



2.6.7.- Canales de distribución

Los canales de distribución que se utilizan en el Ecuador por lo general son del productor al consumidor final de forma directa o a su vez llegan al consumidor final por medio de los minoristas o mayoristas como sea el caso quienes se encargaran de distribuir los productos a la gente de recursos económicos bajos, medios o altos, utilizando políticas comerciales que lleve consigo beneficio propio, dichas políticas pueden ser con respecto al producto, promoción, precio, financiación, etc.

El mercado ecuatoriano se caracteriza por ser un mercado de precios, por lo que la estrategia comercial se basa fundamentalmente en ser competitivos vía precio.

2.6.8.- Transporte Guatemala

Según información proporcionada por la página web (PROECUADOR, PERFIL LOGISTICO DE GUATEMALA,, 2014)

Guatemala cuenta con la infraestructura más moderna a nivel centroamericano; su red de carreteras tiene una extensión de 14,000 Km. Existen 2 puertos principales, Santo Tomás de Castilla en el Océano Atlántico y Puerto Quetzal en el Océano Pacífico.

Ubicado en el centro de la ciudad, el aeropuerto internacional La Aurora opera vuelos diarios y directos a los principales destinos alrededor del mundo. Este aeropuerto maneja el 93% de los pasajeros y carga aérea del país.

Todos los servicios de courier y carga tanto refrigerada como normal, son provistos por importantes y reconocidas empresas a nivel mundial.

Asimismo, durante la última década los procesos de modernización y privatización de muchos de los servicios básicos, especialmente en las áreas de electricidad y telecomunicaciones, han permitido una mayor oferta de servicios modernos y de alta calidad, facilitando la producción y distribución de cualquier producto, así como el desarrollo de nuevos negocios que cuentan con la tecnología más avanzada a nivel internacional.



2.6.8.1.- “Puertos: Guatemala tiene acceso a los dos océanos Pacífico y Atlántico lo cual le permite tener una ventaja comparativa respecto a otros países por su localización estratégica en la zona central del continente americano.

Actualmente funcionan 2 puertos multipropósito de estándares internacionales; en la costa atlántica se encuentra Santo Tomás de Castilla y en la costa pacífica, Puerto Quetzal.

- El Puerto Santo Tomás de Castilla: está situada en la Zona de Libre Comercio, en la Bahía de Amatique, a unos 297 kilómetros de la capital y sirve a la costa este de América y Europa. Tiene un movimiento de 2,4 millones de toneladas métricas de carga al año. Se caracteriza por el manejo de carga contenerizada, es considerado el puerto más importante de Guatemala por el volumen de mercancías industriales.
- El Puerto Quetzal: es el más moderno de los puertos del país. Esta ubicado en la costa pacífica, a 120 kilómetros de la capital de Guatemala.

Presta servicios principalmente a la Cuenca del Pacífico y la costa oeste del continente americano. El muelle comercial de este puerto consta de cuatro atracaderos para manipular carga general, al granel, sólidos y contenedores, entre otros.

El puerto posee una capacidad de movilización de 824 mil toneladas métricas al año en contenedores. Posee una moderna infraestructura portuaria de 6 muelles y una amplia oferta de servicios para carga general sólida y líquida, carbón y gas. Su capacidad de bodegaje es limitada.

Los puertos mencionados concentran el 80% del tráfico marítimo, y cabe resaltar que por contar con puertos en los dos océanos, alrededor del 90% de la carga que ingresa al país se hace por vía marítima.

La eficiencia del sistema portuario de Guatemala es tal que da cabida a unas 25 agencias navieras y nueve compañías estibadoras.



2.6.8.2.- Aeropuertos:

- Aeropuerto Internacional “La Aurora”: es considerado el más moderno y eficiente de la región centroamericana y esta catalogado como categoría 1 de la Administración Federal de Aviones de Estados Unidos, cuenta con una capacidad para recibir 4 millones de pasajeros al año.

El manejo de la carga a un nivel de aeropuerto es uno de los más eficientes en Latinoamérica. En su mayoría, la carga, tanto de exportación como importación, es recibida, almacenada, controlada, resguardada y entregada por COMBEX-IM (organización no lucrativa, administrada por el sector privado).

Las principales líneas aéreas de carga que operan en el Aeropuerto La Aurora son: LAN CARGO, COPA CARGO, MAS AIR, ATI AIR, ARROW AIR, FedEx, DHL y UPS.

2.6.9.- Distribución: Guatemala lleva a cabo canales de distribución de forma directa o propia y este suele tener puntos de venta en las principales zonas del país, también a través de distribuidores independientes a la empresa importadora y por medio de los vendedores de la empresa importadora al cliente final.

2.6.10.- Modalidad de transporte desde Ecuador a Guatemala

2.6.10.1.- Acceso marítimo: desde Ecuador, los puertos que concentran el tráfico marítimo son los puertos de Tomás de Castilla, Puerto Quetzal y Puerto Barrios, con extensión de servicios desde estos puertos hacia la Ciudad de Guatemala.

2.6.10.2.- Acceso aéreo: el Aeropuerto Internacional de La Aurora es el único que recibe carga en Guatemala, desde el cual se distribuye vía terrestre por todo el país.”



El tiempo de tránsito está expresado en días calendario y tanto el exportador como el importador deben realizar el debido proceso de confirmación con la naviera a cargo de la transportación marítima internacional, aquí se debe tener en cuenta las variaciones en tiempos de tránsito.

PAÍS DE DESTINO	PAÍS DE DESCARGA	T/T APROX.
Guatemala	Santo Tomás de Castilla	12 – 14 días
Guatemala	Puerto Quetzal	10 – 12 días

Fuente: PROECUADOR (<http://www.proecuador.gob.ec/pubs/tiempos-de-transito-desde-ecuador-hacia-el-caribe/>)

Elaborado por: Los autores

2.7.- DETERMINACIÓN DEL MÉTODO DE COSTEO PARA EL DESARROLLO DEL PROYECTO

(Jimenez, 2007) “**Costos por absorción:** el enfoque por absorción considera como costo del producto el costo de material, costo de mano de obra y costos indirectos de fábrica tanto fijos como variables. Los costos fijos son costos que se mantienen constantes a cualquier nivel de producción o venta. Los costos variables se consideran aquellos costos que varían en la misma proporción que el nivel de producción o venta.

El inventario es evaluado con base en los costos de manufactura (fijos y variables) y luego se convierten en gastos en la forma de costos de fabricación de artículos vendidos al momento que ocurre la venta.”

El costeo absorbente es generalmente utilizado para uso externo en la toma de decisiones de las empresas.

Ambos costos tanto fijos como variables contribuyen a generar los productos y se deben incluir los dos; sin olvidar que los ingresos deben cubrirlos para reemplazar los activos en el futuro.



Las diferencias más importantes entre las teorías del costeo variable y la de absorción son que:

- En el costeo por absorción el costo unitario de los productos depende de la capacidad de producción aprovechada; a un mayor volumen de producción menos participación de costos indirectos le corresponde a cada unidad de producto elaborada.
- Distribuye los costos fijos dentro de las unidades producidas.
- Para valuar los inventarios considera los costos fijos y los variables.
- La producción y los inventarios de artículos terminados disminuyen.
- La utilidad será mayor si el volumen de ventas es menor que el volumen de producción.
- Ambos reportan utilidades iguales cuando el volumen de ventas es igual al volumen de producción.

Ventajas

- La valuación de los inventarios de producción en proceso y de producción terminada es superior al de costo directo.
- La fijación de los precios se determina con base a costos de producción y costos de operación fijos y variables el costeo absorbente o tradicional es universal o sea utilizable en todos los casos.
- Es el sistema aceptado por la profesión contable y físico.

Litargmode Cía. Ltda. mantiene una política de costeo que se rige al modelo absorbente, ya que la administración de esta empresa al igual que los autores defensores de este método de costeo sostienen que los costos fijos deben ser considerados dentro del costo total del producto porque sin ellos no se podrían llevar a cabo las actividades operativas del ente, Litargmode considera que incluir los costos fijos conjuntamente con los variables asegura un mejor manejo administrativo, ya que los volúmenes de producción no se mantienen de forma constante, lo cual requiere que los costos fijos sean tratados de forma cuidadosa y más cuando su personal operativo es remunerado con un salario fijo.



La producción y comercialización de calzado es cíclica con nuestra economía, y además en determinados periodos del año existen variaciones en el volumen de ventas siendo algunos meses de auge y otros de decaimiento. Es ahí principalmente en los periodos de decaimiento productivo y comercial de la empresa donde la administración debe saber manejar la mejor alternativa que le permita mantener una empresa en marcha mostrando buena salud económica donde pueda afrontar sin mayores complicaciones los costos o erogaciones de dinero que por razón de operatividad de la fábrica en general no pueden dejar de ser pagados.

Litargmode Cía. Ltda. mantiene una posición sólida en el mercado nacional siendo sus nichos de mercado de mejor adaptabilidad las principales ciudades del país, y una manera de mantener en auge la solidez económica de esta empresa es la aplicación de costeo mediante el método absorbente, debido a que como se ha dicho en reiteradas ocasiones este método considera que el costo del producto debe incluirse todos los valores fijos y variables directos e indirectos que hacen posible la transformación de un producto final de consumo, en este caso el calzado.

2.8.- PROCEDIMIENTO PARA LA DEVOLUCION DEL IVA A EXPORTADORES

Litargmode Cía. Ltda., deberá seguir el siguiente procedimiento para reclamar su derecho de devolución del IVA, todo estos pasos publicados por

1.- Presentar una solicitud de devolución de IVA a Exportadores según el formato publicado por el Servicios de Rentas Internas en su página web.

2.- Posteriormente según (Servicio de Rentas Internas, 2012) hay que “Realizar reporte de pre validación del periodo solicitado según los siguientes pasos publicados en la página electrónica del SRI.

Dentro del Sistema el exportador deberá, en forma general:

- Ingresar a la opción prevalidación y prevalidar el mes y año correspondientes a su solicitud.



- Si el sistema acepta la prevalidación, descargar el archivo XML.
- Importar el archivo XML con el programa Devoluciones de IVA del Dimm Anexos.
- Seleccionar las compras y/o importaciones sujetas de devolución, seleccionando el código correcto de sustento de crédito tributario para las importaciones (el sustento de crédito tributario de compras viene dado del anexo).
- Guardar, desde el programa devoluciones de IVA, el nuevo archivo XML y comprimir el archivo.
- Ingresar la solicitud por Internet, opción ingreso o anulación de solicitud del sistema. En esta sección podrá anular solicitudes antes de ingresarlas.
- En un lapso de 1 a 3 horas, revisar la opción consulta de liquidación donde constará la liquidación automática previa provisional con el valor de IVA a devolver del sistema (porcentaje del 80%).
- Aceptar el valor si desea continuar con el proceso; Rechazar si no desea continuar con el proceso.
- Luego de Aceptar y en 15 minutos, deberá revisar la opción Impresión de liquidación, donde constará un talón que debe imprimirlo y presentarlo en ventanillas junto con:
 - Copias certificadas de comprobantes de venta sustento de la devolución (adquisiciones)
 - Copias certificadas de los medios de pago (cheque, transferencia, voucher) generados por medio de una entidad del sistema financiero para transacciones con una base imponible mayor a \$5000 (adquisiciones).
 - *Copias certificadas de los documentos de exportación (facturas, guías de transporte, DAU régimen 40)* Los requisitos deberán presentarse



como anexo al trámite que consta en el talón, en un plazo máximo de 2 días hábiles luego de haber aceptado el valor de IVA a devolver. En caso de no presentar la documentación referida en el plazo establecido, el trámite se finalizará automáticamente y podrá empezar el proceso nuevamente desde prevalidación.

3.- Una vez que el anexo al trámite ha sido presentado, la resolución de devolución de IVA y su pago respectivo estarán listos en un plazo de 72 horas”



CAPÍTULO

III



3. COSTEO SEGÚN INCOTERMS

3.1. ESPECIFICACIÓN DEL PRODUCTO A EXPORTAR

El tipo de calzado que la fábrica Litargmode Cía. Ltda. desea llevar a un mercado internacional y por su nivel de demanda es el correspondiente a calzado ejecutivo y casual de tacón tanto en cuero como en material textil bajo la partida arancelaria 64.05.10.00 que corresponde al calzado con parte de cuero natural y la partida 64.05.20.00 con sus parte de material textil

3.1.1.- Proceso de producción en la fábrica

El procedimiento de fabricación de calzado para Litargmode Cía. Ltda. durante la existencia de la organización ha ido teniendo ciertos cambios, al principio se trataba de un proceso artesanal con la participación reducida de maquinaria, pero con el paso del tiempo esta empresa se ha visto en la necesidad de utilizar más maquinaria y de mejor tecnología para lograr así un crecimiento muy significativo de modo que le sea posible realizar un trabajo de mayor calidad y a la vez que les permita cumplir con sus órdenes de producción a tiempo.

Aunque hay varios tipos de calzado que la fábrica elabora el proceso de transformación es básicamente el mismo.

Proceso de fabricación

1. Almacenamiento de materiales: La elaboración de calzado a estudiarse se inicia con la recepción de los insumos en la fábrica. Se tienen clasificados y ordenados el tipo de material, piel sintética, tintas, lacas, suelas, adhesivos, etc.

2. Transporte al área de proceso: Los materiales seleccionados se transportan al área de producción.

3. Corte de piezas: Se lo hace mediante la moldura de acuerdo con la medida que se requiera para dar forma a la piel sintética, según el modelo diseñado por personal con alto grado de profesionalismo en dicha actividad.

4. Unión de piezas: Se juntan las piezas de un lote para su posterior elaboración. Cada zapato lleva de 7 a 12 piezas según el modelo.



5. Maquinado de corte: Se requieren varios procesos:

- *Marcado:* se trata de la impresión en los forros del calzado su respectiva clave, número de lote, modelo, número de par, tamaño o medida; para su correcta selección e identificación del modelo de zapato que se fabrica.
- *Estampado:* se refiere a la impresión de la marca en la plantilla.
- *Calado:* esto se lo hace en algunos casos dependiendo del diseño o del requerimiento de los clientes.
- *Encasquillar:* antes del montado, se pone el casquillo. El casquillo es lo que le da fuerza y forma a la puntera del zapato para darle mayor consistencia.

6. Hormado: Se toma la horma de acuerdo a la numeración para conformar, fijar la planta a base de clavos y adhesivo, esto se hace manualmente y se utiliza una máquina especial para presionar y que quede bien realizado y conformado el zapato. Se montan puntas y talones. Después se realiza el proceso de asentar que consiste en hacer que el corte asiente perfectamente en la horma.

7. Ensuelado: Hay determinadas suelas que se las compran hechas, primero se marca la suela, después se realiza el cardado, en la parte de la suela que se ha de pegar al corte en una máquina especial se hacen unos labrados para que el pegamento se impregne mejor y posteriormente se realiza pegado de suela.

Por otra parte también se colocan los tacones del zapato que son estrictamente elaborados en la propia fábrica donde mantienen otro proceso de elaboración de esta pieza fundamental para el producto, dicha pieza es elaborado con máquinas de alta tecnología manejados por personal con alto grado de adiestramiento en diseño y operatividad en esta actividad.

Para el pegado de la suela y los tacones se incrementa la temperatura en una máquina especial (hornos) que pega a presión a la suela durante tiempos determinados, por último se desmonta la horma.

8. Terminado: Se pegan las plantillas, se pintan los cantos de suelas, forros y los tacones, se realiza el lavado del corte y forros con jabón especial; se desmancha el zapato de residuos del proceso productivo que pueden ser estos por derramamiento de adhesivos en el corte, hilos salientes entre otros.



9. Pigmentado: Esto se realiza con el objeto de uniformizar el color, el calzado se retoca con materiales o líquidos especiales para darle brillo, lo cual se realiza con cepillos de cerdas suaves.

10. Empaquetado: Se imprime el número de modelo, número del calzado y se guarda el producto en cajas de cartón que son adquiridas a un cierto proveedor con características propias de Litargmode Cía. Ltda.

11. Almacenamiento del producto terminado: Una vez empaquetado se procede a clasificar en estantes, por estilo y número.

3.2.- CLASIFICACIÓN DE COSTOS VARIABLES Y FIJOS DE LITARGMODE CIA. LTDA.

Litargmode Cía. Ltda. al aplicar el método de costeo absorbente mantiene una clasificación de costos en dos categorías que son las que siguen:

Costos Variables:

- Materiales directos de fabricación
- Mantenimiento y reparaciones
- Suministros materiales y repuestos
- Otros costos de mantenimiento de planta de producción
- Comisiones
- Transporte
- Gastos de viaje
- Agua, energía, luz y telecomunicaciones
- Gasto planes de beneficios a empleados
- Impuestos, contribuciones y otros
- Intereses
- Gastos financieros

Costos Fijos:

- Mano de obra indirecta
- Depreciación propiedades, planta y equipo



3.3.- CLASIFICACIÓN DE LAS VARIABLES DE COSTOS DIRECTOS E INDIRECTOS

Costos Directos:


- Materiales directos de fabricación
- Mano de obra directa

Costos Indirectos de Fabricación:

- Mano de obra indirecta
- Depreciación de sus propiedades planta y equipo
- Mantenimiento y reparaciones
- Suministros y repuestos
- Aportes a la seguridad social de la MOI
- Beneficios sociales
- Agua, energía, luz y telecomunicaciones



3.4. DETERMINACIÓN DEL COSTO EX WORK

EJECUTIVO DE					
TIPO:	CUERO				
CODIGO:					
PARTIDA					
ARANCELARIA:	64.05.10.00				
COSTO VARIABLE	MATERIALES	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	COSTO	COSTO TOTAL
	CUERO	14,5	CENTIMETROS	0,304596	4,416639
	FORRO SINTÉTICO	12	CENTIMETROS	0,073841	0,886097
	PLANTILLA DE ARMADO	1	PAR	0,784565	0,784565
	SUELA	1	PAR	1,015319	1,015319
	TACON	1	PAR	0,784565	0,784565
	PLANTILLA DE TERMINADO	1	PAR	0,415358	0,415358
	CONTRAFUERTES	1	PAR	0,276905	0,276905
	ENTRETELAS	1	PAR	0,184604	0,184604
	TOTAL MATERIAL DIRECTO PARA UN PAR				
CF	DENOMINACIÓN	ANUAL	MENSUAL	DIARIO	HORA
	MANO DE OBRA DIRECTA MAS BENEFICIOS SOCIALES	403.111,39	33.592,62	1.119,75	139,969233
	COSTO POR HORA DE MOD TOTAL				139,969233
	VOLUMEN DE PRODUCCIÓN DIARIO				580
	VOLUMEN DE PRODUCCION POR HORA				72,500000
COSTO DE MOD POR CADA PAR				1,930610	
CF	DENOMINACIÓN	COSTO	CANTIDAD	TOTAL	
	COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN	1,8450	1	1,845000	
	TINTES	0,0300	5 CM3	0,150000	
	PEGANTES	0,0200	10 CM3	0,200000	
	CLAVOS	0,0010	5 UNID.	0,005000	
	HILO	0,0300	3 MTRS	0,090000	
	COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN				2,290000
COSTO TOTAL					12,984662
MARGEN DE RENT %					0,650000
PRECIO ANTES DE IMPUESTOS					21,424693
IVA 12%					2,570963
PRECIO EXWORK					23,995656



De acuerdo a la agrupación de los costos que aplica Litagmode Cía. Ltda. el costo ex-work está distribuido de la siguiente manera:

- Materiales Directos 67,50%
- Mano de Obra Directa 14,86%
- Costos Indirectos de Fabricación 17,64%



EJECUTIVO MATERIAL TEXTIL O

TIPO: SINTÉTICO

CODIGO:

PARTIDA

ARANCELARIA: 64.05.20.00

COSTO VARIABLE	MATERIALES	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	COSTO	COSTO TOTAL
	SITÉTICO O TEXTIL	12,5	CENTIMETROS	0,092302	1,153772
	FORRO SINTÉTICO	12	CENTIMETROS	0,073841	0,886097
	ADORNOS	1	PAR	0,369207	0,369207
	PLANTILLA DE ARMADO	1	PAR	0,784565	0,784565
	SUELA	1	PAR	1,015319	1,015319
	TACON	1	PAR	0,784565	0,784565
	PLANTILLA DE TERMINADO	1	PAR	0,415358	0,415358
	CONTRAFUERTES	1	PAR	0,276905	0,276905
	ENTRETELAS	1	PAR	0,184604	0,184604
TOTAL MATERIAL DIRECTO PARA UN PAR				5,870392	

CF	DENOMINACIÓN	ANUAL	MENSUAL	DIARIO	HORA
	MANO DE OBRA DIRECTA MAS BENEFICIOS SOCIALES	403.111,39	33.592,62	1.119,75	139,969233
COSTO POR HORA DE MOD TOTAL				139,969233	
VOLUMEN DE PRODUCCIÓN DIARIO				600,000000	
VOLUMEN DE PRODUCCION POR HORA				75,000000	
COSTO DE MOD POR CADA PAR				1,866256	

CF	DENOMINACIÓN	COSTO	CANTIDAD	TOTAL
	COSTOS GENERALES DE FABRICACIÓN	1,7600	1	1,760000
	TINTES	0,0300	5 CM3	0,150000
	PEGANTES	0,0200	10 CM3	0,200000
	CLAVOS	0,0010	5 UNID.	0,005000
	HILO	0,0300	3 MTRS	0,090000
	COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN			2,205000

COSTO TOTAL	9,941648
MARGEN DE RENTABILIDAD	0,650000
PRECIO ANTES DE IMPUESTOS	16,403720
IVA 12%	1,968446
PRECIO EXWORK	18,372166



De acuerdo a la agrupación de los costos que aplica Litagmode Cía. Ltda. el costo ex-work está distribuido de la siguiente manera:

- Materiales Directos 59,05%
- Mano de Obra Directa 18,77%
- Costos Indirectos de Fabricación 22,18%



CASUAL DE
TIPO: CUERO
CODIGO
PARTIDA
ARANCELARIA: 64.05.10.00



COSTO VARIABLE

MATERIALES	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	COSTO	COSTO TOTAL
CUERO	14,5	CENTIMETROS	0,304596	4,416639
FORRO SINTÉTICO	12	CENTIMETROS	0,073841	0,886097
ADORNOS	1	PAR	0,369207	0,369207
PLANTILLA DE ARMADO	1	PAR	0,784565	0,784565
SUELA	1	PAR	1,384526	1,384526
PLANTILLA DE TERMINADO	1	PAR	0,415358	0,415358
CONTRAFUERTES	1	PAR	0,276905	0,276905
ENTRETELAS	1	PAR	0,184604	0,184604
TOTAL MATERIAL DIRECTO PARA UN PAR				8,717901

CF

DENOMINACIÓN	ANUAL	MENSUAL	DIARIO	HORA
MANO DE OBRA DIRECTA MAS BENEFICIOS SOCIALES	403.111,39	33.592,62	1.119,75	139,969233
COSTO POR HORA DE MOD TOTAL				139,96923
VOLUMEN DE PRODUCCIÓN DIARIO				580,00000
VOLUMEN DE PRODUCCION POR HORA				72,50000
COSTO DE MOD POR CADA PAR				1,930610

CF

DENOMINACIÓN	COSTO	CANTIDAD	TOTAL
COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN	1,8500	1	1,850000
TINTES	0,0300	5 CM3	0,150000
PEGANTES	0,0200	10 CM3	0,200000
HILO	0,0300	3 MTRS	0,090000
COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN			2,290000

COSTO TOTAL	12,938511
MARGEN DE RENTABILIDAD	0,650000
PRECIO ANTES DE IMPUESTOS	21,348544
IVA 12%	2,561825
PRECIO EXWORK	23,910369



De acuerdo a la agrupación de los costos que aplica Litagmode Cía. Ltda. el costo ex-work está distribuido de la siguiente manera:

- Materiales Directos 67,38%
- Mano de Obra Directa 14,92%
- Costos Indirectos de Fabricación 17,70%



TIPO: CUASUAL MATERIAL TEXTIL O SINTETICO

CODIGO:

PARTIDA

ARANCELARIA: 64.05.20.00

COSTO VARIABLE	MATERIALES	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	COSTO	COSTO TOTAL
	SINTÉTICO	12,5	CENTIMETROS	0,092302	1,153772
	FORRO SINTÉTICO	12	CENTIMETROS	0,073841	0,886097
	ADORNOS	1	UNIDAD	0,369207	0,369207
	PLANTILLA DE ARMADO	1	PAR	0,784565	0,784565
	SUELA	1	PAR	1,384526	1,384526
	PLANTILLA DE TERMINADO	1	PAR	0,415358	0,415358
	CONTRAFUERTES	1	PAR	0,276905	0,276905
	ENTRETELAS	1	PAR	0,184604	0,184604
	TOTAL MATERIAL DIRECTO PARA UN PAR				5,455034

CF	DENOMINACIÓN	ANUAL	MENSUAL	DIARIO	HORA
	MANO DE OBRA DIRECTA MAS BENEFICIOS SOCIALES	403.111,39	33.592,62	1.119,75	139,969233
COSTO POR HORA DE MOD TOTAL				139,969233	
VOLUMEN DE PRODUCCIÓN DIARIO				600	
VOLUMEN DE PRODUCCION POR HORA				75,000000	
COSTO DE MOD POR CADA PAR				1,866256	

CF	DENOMINACIÓN	COSTO	CANTIDAD	TOTAL
	COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN	1,7700	1	1,770000
	TINTES	0,0300	5 CM3	0,150000
	PEGANTES	0,0200	10 CM3	0,200000
	HILO	0,0300	3 MTRS	0,090000
COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN			2,210000	

COSTO TOTAL	9,531290
MARGEN DE RENTABILIDAD	0,650000
PRECIO ANTES DE IMPUESTOS	15,726629
IVA 12%	1,887196
PRECIO EXWORK	17,613825



De acuerdo a la agrupación de los costos que aplica Litagmode Cía. Ltda. el costo ex-work está distribuido de la siguiente manera:

- Materiales Directos 57,23%
- Mano de Obra Directa 19,58%
- Costos Indirectos de Fabricación 23,19%

NOTA: El cálculo de los Costos Generales de Fabricación es obtenido mediante la estandarización de los desembolsos que realiza la administración en un año, prorrateado a la producción diaria de calzado de 600 pares en material textil o sintético y 580 pares de cuero que es como sigue según lo publicado de su Estado de Resultados Integral en la Superintendencia de Compañías del Ecuador y que la empresa los considera en el CGF considerando una serie de variables que son tomadas en cuenta debido a la aplicación del método de costeo absorbente.

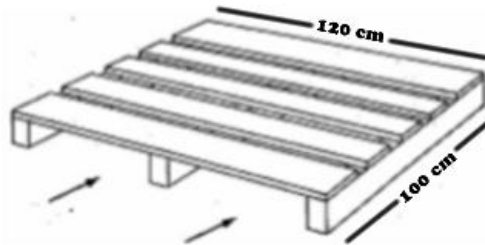
COSTOS GENERALES DE FABRICACIÓN PARA CALZADO DE CUERO		
CF	(+) MANO DE OBRA INDIRECTA	187.913,25
CF	DEPRECIACIÓN PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO DE PRODUCCIÓN	68.904,44
CV	MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	10.994,68
CV	SUMINISTROS MATERIALES Y REPUESTOS	155.968,55
CV	OTROS COSTOS DE PRODUCCIÓN	53.483,94
TOTAL DE COSTOS INDIRECTOS DE FABRICA ANUAL		477.264,86
CGF MENSUAL		39.772,07
CGF DIARIO		1.325,74
PARES DIARIOS		580,00
CGF POR PAR		2,29



COSTOS GENERALES DE FABRICACIÓN PARA CALZADO SINTETICO TEXTIL		
CF	(+) MANO DE OBRA INDIRECTA	187.913,25
CF	DEPRECIACIÓN PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO DE PRODUCCION	68.904,44
CV	MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	10.994,68
CV	SUMINISTROS MATERIALES Y REPUESTOS	155.968,55
CV	OTROS COSTOS DE PRODUCCIÓN	53.483,94
TOTAL DE COSTOS INDIRECTOS DE FABRICA ANUAL		477.264,86
CIF MENSUAL		39.772,07
CIF DIARIO		1.325,74
PARES DIARIOS		600,00
CIF POR PAR		2,21

3.5. PALETIZACIÓN.

- Medidas de un pallet universal
120cm de largo x 100cm de ancho



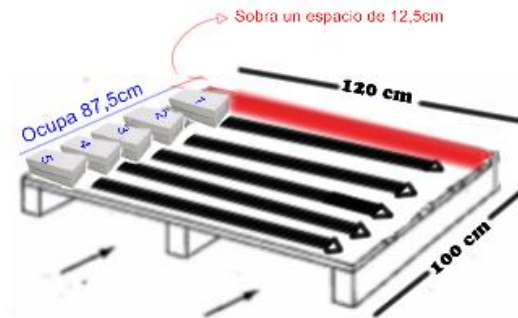
- Medida del cartón de calzado a exportarse
27,5 cm de largo x 17,5 cm de ancho x 10cm de alto





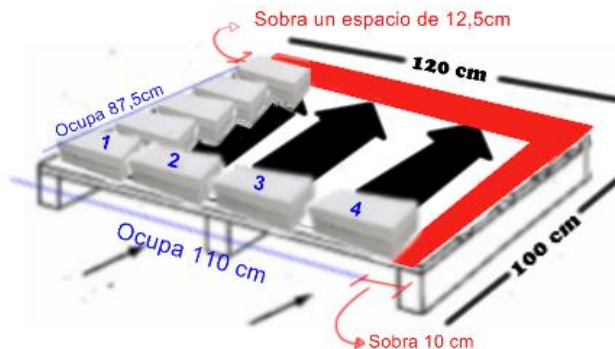
CÁLCULO (A) DE ACOMODACIÓN DE CAJAS SOBRE CADA PALLET

$$\frac{100 \text{ cm}(\text{ancho del pallet})}{17,5 \text{ cm}(\text{ancho de la caja})} = 5,71 \text{ cajas}$$



Lo que significa que en el ancho del pallet podremos colocar 5 filas de cajas las mismas que tienen una medida de 17,5 cm de ancho por caja, su ilustración es como sigue:

$$\frac{120 \text{ cm}(\text{largo del pallet})}{27,5 \text{ cm}(\text{largo de la caja})} = 4,36 \text{ cajas}$$



Mediante este tipo de acomodación de cajas sobre la base del pallet podremos asentar 5 x 4 cajas, dándonos un total de 20 cajas sobre dicha base. Siendo utilizada en una superficie de dos dimensiones un total de 9.625 cm². Quedando una superficie desocupada de 2.375 cm². En el espacio desocupado es imposible tratar de acomodar más cajas debido al daño que puede sufrir la mercadería en su traslado hacia su destino final.



Una vez realizado el cálculo para acomodarlo en 2 dimensiones solo queda determinar la cantidad total que podría ocuparse en un pallet de 3 dimensiones cuya altura máxima es de 223,5cm, esto según el siguiente desglose:

Altura del contenedor de 20' es de 2.393 mm

$$1mm = 0,1cm$$

$$2.393 \times 0,1 = 239,3cm$$

Altura de la caja es de 10 cm.

$$Altura\ del\ contenedor - altura\ del\ pallet = 239,3cm - 14cm = 225,3cm$$

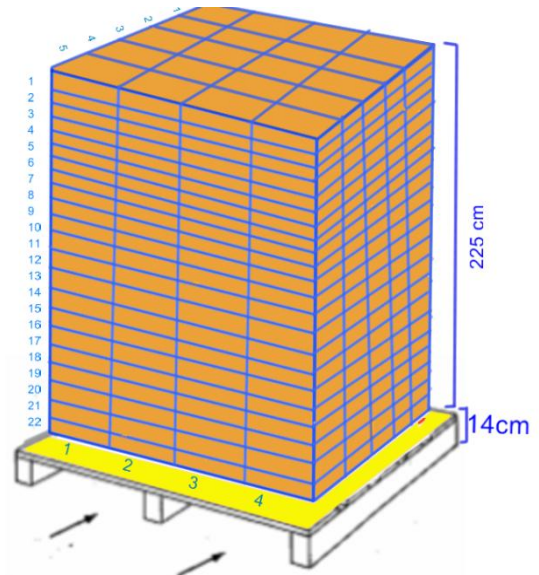
$$\frac{225,3\ cm}{10\ cm} = 22,53 \rightarrow \mathbf{22\ filas}$$

$$\mathbf{22 \times 20 = 440\ cajas\ por\ pallet}$$

Por lo tanto tendríamos una altura disponible para acomodar las cajas de calzado de 225,30 cm.

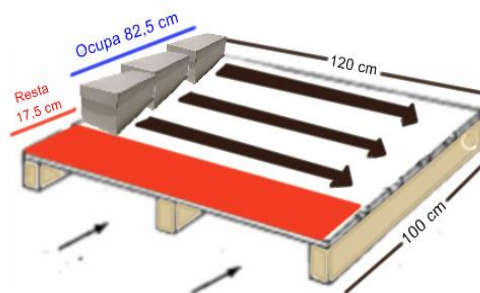
Al tener una altura disponible de contenedor de 225,30cm y siendo la altura de cada caja de calzado de 10cm, permitiría acomodar unas 22 filas de cartones de calzado.

Esto representa a una carga de mercadería de un total de 440 cajas de zapatos por cada pallet llenado de esta manera.



CÁLCULO (B) DE ACOMODACIÓN DE CAJAS SOBRE CADA PALLET

$$\frac{100cm(\text{ancho del pallet})}{27,5cm(\text{largo de la caja})} = 3,63cajas$$

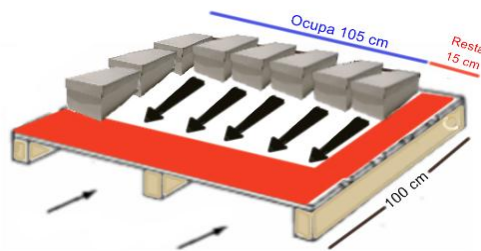




Lo que significa que en el ancho del pallet podremos colocar 3 filas de cajas las mismas que tienen una medida de 27,5 cm de largo por caja, su ilustración es como sigue:

Ahora:

$$\frac{120 \text{ cm}(\text{largo del pallet})}{17,5 \text{ cm}(\text{ancho de la caja})} = 6,85 \text{ cajas}$$



Mediante este tipo de acomodación de cajas sobre la base del pallet podremos asentar 3 x 6 cajas, dándonos un total de 18 cajas sobre dicha base. Siendo utilizada en una superficie de dos dimensiones un total de 8.662,5 cm². Quedando una superficie desocupada de 3.337,5cm².

Por ende, como se muestra en el gráfico en la parte de adelante existe un espacio con dimensiones disponibles para acomodar un ancho de caja que es de 17,5cm; lo que quedaría es determinar la cantidad de cajas que se puede acomodar en el largo del pallet que tiene una dimensión de 120cm.

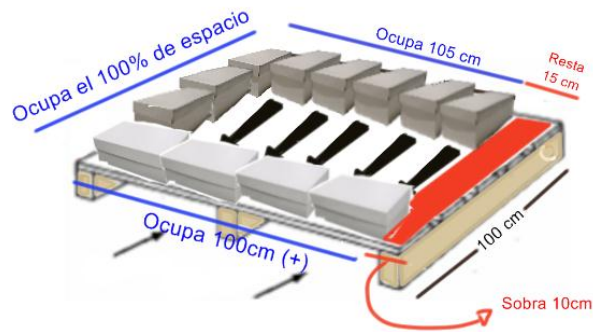
$$\frac{120 \text{ cm}(\text{largo de pallet})}{27,5 \text{ cm}(\text{largo de caja})} = 4,36 \text{ cajas}$$

Esto indica que podemos colocar 4 cajas más en dicho espacio disponible y posible de acomodar las mencionadas cajas de calzado.

Para poder acomodar una fila más de cajas pero de distinto modo, es decir en dicho espacio podremos colocar una fila de 4 cajas más según el cálculo siguiente:



$$27,5 \text{ cm} \times 4 = 110$$



Según lo desarrollado del modo (b) de acomodación de cajas de calzado sobre el pallet, podemos asentar sobre la base un total de 22 cajas de zapatos ocupando así un total de 10.587,5 cm² de los 12.000 cm² de la superficie en dos dimensiones.

Altura del contenedor de 20' es de 2.393 mm

$$1 \text{ mm} = 0,1 \text{ cm}$$

$$2.393 \times 0,1 = 239,3 \text{ cm}$$

Altura de la caja es de 10 cm.

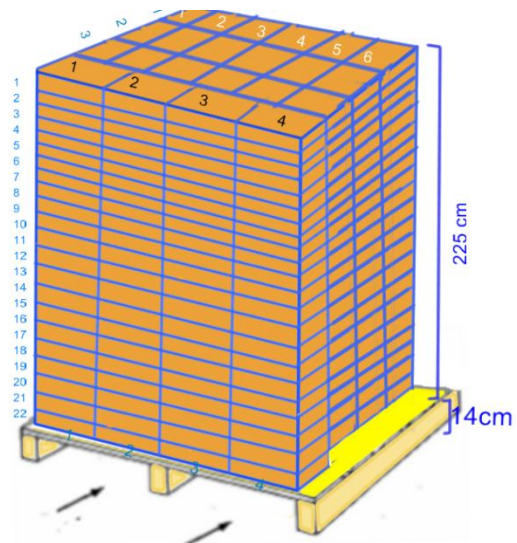
$$\text{Altura del contenedor} - \text{altura del pallet} = 239,3 \text{ cm} - 14 \text{ cm} = 225,3 \text{ cm}$$

$$\frac{225,3 \text{ cm}}{10 \text{ cm}} = 22,53 \rightarrow \mathbf{22 \text{ filas}}$$

$$\mathbf{22 \times 22 = 484 \text{ cajas por pallet}}$$

Ahora como se sabe el Contenedor de 20' restando ya la base del pallet da una disponibilidad de espacio en altura de 225,30cm, lo cual permite acomodar las 22 filas ya calculadas en la opción anterior.

Acorde a estos datos podemos acomodar en un pallet un total de 484 cajas de calzado por pallet.





Como de se puede dar cuenta es de suma importancia el cálculo para la acomodación de los bienes a ser exportados en la paletización es así como se demuestra en este ejercicio aplicativo que la acomodación de los cartones de calzado sugiere dos opciones acorde a las dimensiones del producto donde se hace posible recomendar el que carga más producto logrando a la vez reducir costos al momento de enviar a un país destino.

3.5.1.- Contenerización

Contenedor Dry 20' con capacidad de $32,6m^3$

$$\frac{120 \times 100 \times 200}{100} = 1,2 \times 1 \times 2 = 2,40$$

$$32 \times 2,40 = 13,33 \rightarrow \mathbf{13 \text{ pallets}}$$

$$\mathbf{13 \times 484 = 6.292 \text{ cajas}}$$

En un contenedor Dry 20' con las especificaciones descritas puede acomodarse 13 pallets, donde cada pallet portaría de manera óptima 484 pares de cajas con calzado, lo cual permite saber que en este contenedor se podrían enviar un total de 6.292 cajas con calzado de la fábrica Litagmode Cía. Ltda.

Capacidad Instalada en la planta para exportación

Litagmode cuenta con 74 operadores de planta y realizan 8 a 8,5 pares de zapatos diarios por obrero.

Realizan en lo referente a calzado de material textil o sintético en el día 600 pares de zapatos y de calzado de cuero 580 pares diarios, dándonos una producción promedio de 590 pares de zapatos diarios.

$$\textit{Prod. diaria de calzado} = 590 \textit{ pares}$$

$$\textit{Prod. mensual} = 590 \times 22 = 12.980 \textit{ pares}$$

Tanto el calzado ejecutivo y casual en cuero como en material textil o sintético representan un 60% de la producción.

$$\textit{Prod. mensual} = 12.980 \textit{ pares}$$

$$\textit{Prod. mensual} = 12.980 \times 60\% = 7.788 \textit{ pares}$$



La producción destinada para la exportación es del 25%

Prod. mensual = 7.788 pares

Prod. a exportar = 7.788 × 25% = 1.947 pares

De los 1.947 pares de calzado destinados a la exportación corresponderán en un 25% por cada modelo de calzado, es decir, de calzado ejecutivo de cuero serán 486,75 (486) pares, en igual cantidad para el calzado ejecutivo de material textil o sintético, para el calzado casual de cuero y calzado casual de material textil o sintético.

Cabe mencionar, que para un mejor aprovechamiento de los pallets tendríamos que exportar 1.936 pares de zapatos que corresponderán al mismo 25% por cada modelo siendo 484 pares por cada uno y permitirá la utilización óptima de 4 pallets americanos.

$$1) \% \text{ de utilización del contenedor} = \frac{1.936 \text{ pares} \times 100\%}{6.292 \text{ pares}} = 30,77\%$$

La producción que la fábrica está dispuesta a exportar cubriría el 30,77% de un contenedor Dry de 20'.



Peso aproximado por caja

Contenedor Dry 20' => Carga máxima = 28.810kg. / 62.130lb.

Peso de la caja = 7 onzas → 0,4375 libras

Peso del producto = 11 onzas → 0,6875 libras

Peso total del producto = 18 onzas → 1,125 libras

Peso total de la carga = 1,125 lb. × 1.936 pares = 2.178 libras

Peso aprox. del palet = 20kg. → 44 libras

Peso total de palets = 44 × 4 = 176 libras

Peso total de embalaje = 8 cajas × 8,8 lb = 70,4 libras

Peso total de la carga = 2.178 + 176 + 70,4 = 2.424,4 lbs. → 1.102 kg.



2) Máxima utilización del contenedor al 100%

Peso aproximado por caja

Contenedor Dry 20' => Carga máxima = 28.810kg. / 62.130lb.

Peso de la caja = 7 onzas → 0,4375 libras

Peso del producto = 11 onzas → 0,6875 libras

Peso total del producto = 18 onzas → 1,125 libras

Peso total de la mercadería = 1,125 lb. × 6292 pares = 7.078,5 libras

Peso aprox. del palet = 20kg. → 44 libras

Peso total de palets = 44 × 13 = 572 libras

Peso total de embalaje = 26 cajas × 8,8 lb = 228,8 libras

Peso total de la carga = 7.078,50 + 572 + 228,8 = 7.879,3lbs. →

3.581,5 kg.

TARA del contenedor de 20' es de 2.300 kg o 5.070 libras

PESO TOTAL = 2.300kg + 3.581,5kg = 5.881,5kg



3.6. DETERMINACIÓN DEL COSTEO SEGÚN INCOTERMS

3.6.1.- EXW (Ex work – En fábrica)

DESCRIPCIÓN	COSTO 30%	COSTO 100%
Costos de Fabricación (directos)	17.618,14	57.258,95
Costos de Fabricación (indirectos)	4.353,58	14.149,14
TOTAL COSTOS	21.971,72	71.408,09
% Beneficio de exportación (para el cálculo del beneficio sobre el costo)	14.281,62	46.415,26
PRECIO DE VENTA EN FÁBRICA	36.253,34	117.823,34
Embalaje y rotulación de exportación	56,00	182,00
Certificado de Calidad y Etiquetado	243,00	243,00
Certificado de Antinarcóticos	120,00	120,00
SUBTOTAL	36.672,34	118.368,34
% Gastos bancarios variables (modalidad de cobro)	631,54	1.450,29
EXW (EN FÁBRICA, LUGAR CONVENIDO...)	37.303,88	119.818,63



3.6.2. FCA (Free carrier – Libre Transportista)

DESCRIPCIÓN	COSTO 30%	COSTO 100%
Costos de Fabricación (directos)	17.618,14	57.258,95
Costos de Fabricación (indirectos)	4.353,58	14.149,14
TOTAL COSTOS	21.971,72	71.408,09
% Beneficio de exportación (para el cálculo del beneficio sobre el costo)	14.281,62	46.415,26
PRECIO DE VENTA EN FÁBRICA	36.253,34	117.823,34
Embalaje y rotulación de exportación	56,00	182,00
Certificado de Calidad y Etiquetado	243,00	243,00
Certificado de Antinarcóticos	120,00	120,00
SUBTOTAL	36.672,34	118.368,34
Licencia de exportación (para el despacho de Aduana de exportación)	72,80	72,80
Gastos Despacho Aduana de Exportación (incluidos los de manipulación de mercancías para despacho físico)	50,40	50,40
% Gastos bancarios variables (modalidad de cobro)	631,54	1.450,29
Transporte a terminal (marítima, aérea, terrestre...)	700,00	700,00
FCA (FRANCO TRANSPORTISTA - PUNTO CONVENIDO)	37.427,08	119.941,83



3.6.3. FAS (Free Alongside Ship – Libre al costado del buque)

DESCRIPCIÓN	COSTO 30%	COSTO 100%
Costos de Fabricación (directos)	17.618,14	57.258,95
Costos de Fabricación (indirectos)	4.353,58	14.149,14
TOTAL COSTOS	21.971,72	71.408,09
% Beneficio de exportación (para el cálculo del beneficio sobre el costo)	14.281,62	46.415,26
PRECIO DE VENTA EN FÁBRICA	36.253,34	117.823,34
Embalaje y rotulación de exportación	56,00	182,00
Certificado de Calidad y Etiquetado	243,00	243,00
Certificado de Antinarcóticos	120,00	120,00
SUBTOTAL	36.672,34	118.368,34
Transporte a terminal (marítima, aérea, terrestre...)	700,00	700,00
Licencia de Exportación	72,80	72,80
Gastos Despacho Aduana de Exportación (incluidos los de manipulación mercancía para despacho físico)	50,40	50,40
Tarifa T - 3 (Marítimo)	100,30	326,00
Almacén en Terminal origen: marítima, aérea, terrestre (en la mayoría de puertos hay 6/7 días libres, aeropuerto a partir del 1er día)	50,00	50,00
THC (movimientos del contenedor en la terminal de carga marítima) THC hasta costado del buque	100,00	114,00
Gastos seguridad en terminal de carga (ISPS)	40,00	40,00
Gastos emisión B/L (Marítimo)	60,00	60,00
Gastos de intervención Agente Transitorio Marítimo	470,00	470,00
% Gastos bancarios variables (modalidad de cobro)	631,54	1.450,29
FAS	38.947,38	121.701,83



3.6.4. FOB (Free on board – Libre a Bordo)

DESCRIPCIÓN	COSTO 30%	COSTO 100%
Costos de Fabricación (directos)	17.618,14	57.258,95
Costos de Fabricación (indirectos)	4.353,58	14.149,14
TOTAL COSTOS	21.971,72	71.408,09
% Beneficio de exportación (para el cálculo del beneficio sobre el costo)	14.281,62	46.415,26
PRECIO DE VENTA EN FÁBRICA	36.253,34	117.823,34
Embalaje y rotulación de exportación	56,00	182,00
Certificado de Calidad y Etiquetado	243,00	243,00
Certificado de Antinarcóticos	120,00	120,00
SUBTOTAL	36.672,34	118.368,34
Almacén transportista interior	700,00	700,00
Licencia de Exportación	72,80	72,80
Gastos Despacho Aduana de Exportación (incluidos los de manipulación mercancía para despacho físico)	50,40	50,40
Tarifa T - 3 (Marítimo)	100,30	326,00
Almacenaje en Terminal marítima origen (en la mayoría de puertos hay 6/7 días libres)	50,00	50,00
THC (movimientos del contenedor en la terminal de carga marítima y carga al buque)	100,00	114,00
Gastos seguridad en terminal de carga (ISPS)	40,00	40,00
Gastos emisión B/L (Marítimo)	60,00	60,00
Gastos de intervención Agente Transitorio Marítimo	470,00	470,00
% Gastos bancarios variables (modalidad de cobro)	631,54	1.450,29
FOB	38.947,38	121.701,83



3.6.5. CFR (Cost on freight - Costo y Flete)

DESCRIPCIÓN	COSTO 30%	COSTO 100%
Costos de Fabricación (directos)	17.618,14	57.258,95
Costos de Fabricación (indirectos)	4.353,58	14.149,14
TOTAL COSTOS	21.971,72	71.408,09
% Beneficio de exportación (para el cálculo del beneficio sobre el costo)	14.281,62	46.415,26
PRECIO DE VENTA EN FÁBRICA	36.253,34	117.823,34
Embalaje y rotulación de exportación	56,00	182,00
Certificado de Calidad y Etiquetado	243,00	243,00
Certificado de Antinarcóticos	120,00	120,00
SUBTOTAL	36.672,34	118.368,34
Almacén transportista interior	700,00	700,00
Licencia de Exportación	72,80	72,80
Gastos Despacho Aduana de Exportación (incluidos los de manipulación mercancía para despacho físico)	50,40	50,40
Tarifa T - 3 (Marítimo)	100,30	326,00
Almacenaje en Terminal marítima origen (en la mayoría de puertos hay 6/7 días libres)	50,00	50,00
THC (movimientos del contenedor en la terminal de carga marítima y carga al buque) THC hasta el costado cargado en el buque	100,00	114,00
Gastos seguridad en terminal de carga (ISPS)	40,00	40,00
Gastos emisión B/L (Marítimo)	60,00	60,00
Gastos de intervención Agente Transitorio Marítimo (terrestre, marítimo, aéreo)	470,00	470,00
Flete marítimo	1.312,50	3.200,00
% Gastos bancarios variables (modalidad de cobro)	631,54	1.450,29
CFR	40.259,88	124.901,83



3.6.6. CIF (Cost Insurance and Freight – Costo, seguro y flete)

DESCRIPCIÓN	COSTO 30%	COSTO 100%
Costos de Fabricación (directos)	17.618,14	57.258,95
Costos de Fabricación (indirectos)	4.353,58	14.149,14
TOTAL COSTOS	21.971,72	71.408,09
% Beneficio de exportación (para el cálculo del beneficio sobre el costo)	14.281,62	46.415,26
PRECIO DE VENTA EN FÁBRICA	36.253,34	117.823,34
Embalaje y rotulación de exportación	56,00	182,00
Certificado de Calidad y Etiquetado	243,00	243,00
Certificado de Antinarcóticos	120,00	120,00
SUBTOTAL	36.672,34	118.368,34
Almacén transportista interior	700,00	700,00
Licencia de Exportación	72,80	72,80
Gastos Despacho Aduana de Exportación (incluidos los de manipulación mercancía para despacho físico)	50,40	50,40
Tarifa T - 3 (Marítimo)	100,30	326,00
Almacenaje en Terminal marítima origen (en la mayoría de puertos hay 6/7 días libres)	50,00	50,00
THC (movimientos del contenedor en la terminal de carga marítima y carga al buque) THC hasta el costado cargado en el buque	100,00	114,00
Gastos seguridad en terminal de carga (ISPS)	40,00	40,00
Gastos emisión B/L (Marítimo)	60,00	60,00
Gastos de intervención Agente Transitorio (terrestre, marítimo, aéreo)	470,00	470,00
Flete marítimo	1.312,50	3.200,00
% Gastos bancarios variables (modalidad de cobro)	631,54	1.450,29
Seguro de la mercancía	127,07	410,15
CIF	40.386,95	125.311,98



3.6.7. CPT (Carriage paid to – Transporte pagado hasta)

DESCRIPCIÓN	COSTO 30%	COSTO 100%
Costos de Fabricación (directos)	17.618,14	57.258,95
Costos de Fabricación (indirectos)	4.353,58	14.149,14
TOTAL COSTOS	21.971,72	71.408,09
% Beneficio de exportación (para el cálculo del beneficio sobre el costo)	14.281,62	46.415,26
PRECIO DE VENTA EN FÁBRICA	36.253,34	117.823,34
Embalaje y rotulación de exportación	56,00	182,00
Certificado de Calidad y Etiquetado	243,00	243,00
Certificado de Antinarcóticos	120,00	120,00
SUBTOTAL	36.672,34	118.368,34
Licencia de exportación (para el despacho de Aduana de exportación)	72,80	72,80
Gastos Despacho Aduana de Exportación (incluidos los de manipulación de mercancías para despacho físico)	50,40	50,40
Honorarios Agente Transitorio	470,00	470,00
Transporte principal	1.312,50	3.200,00
% Gastos bancarios variables (modalidad de cobro)	631,54	1.450,29
CPT	39.209,58	123.611,83



3.6.8. CIP (Carriage and Insurance – Transporte y seguro pagado hasta)

DESCRIPCIÓN	COSTO 30%	COSTO 100%
Costos de Fabricación (directos)	17.618,14	57.258,95
Costos de Fabricación (indirectos)	4.353,58	14.149,14
TOTAL COSTOS	21.971,72	71.408,09
% Beneficio de exportación (para el cálculo del beneficio sobre el costo)	14.281,62	46.415,26
PRECIO DE VENTA EN FÁBRICA	36.253,34	117.823,34
Embalaje y rotulación de exportación	56,00	182,00
Certificado de Calidad y Etiquetado	243,00	243,00
Certificado de Antinarcóticos	120,00	120,00
SUBTOTAL	36.672,34	118.368,34
Licencia de exportación (para el despacho de Aduana de exportación)	72,80	72,80
Gastos Despacho Aduana de Exportación (incluidos los de manipulación de mercancías para despacho físico)	50,40	50,40
Honorarios Agente Transitorio	470,00	470,00
Transporte principal	1.312,50	3.200,00
Seguro de la mercancía	127,07	410,15
% Gastos bancarios variables (modalidad de cobro)	631,54	1.450,29
CIP	39.336,65	124.021,98



3.6.9. DAT (Delivered at Terminal – entregado en terminal)

DESCRIPCIÓN	COSTO 30%	COSTO 100%
Costos de Fabricación (directos)	17.618,14	57.258,95
Costos de Fabricación (indirectos)	4.353,58	14.149,14
TOTAL COSTOS	21.971,72	71.408,09
% Beneficio de exportación (para el cálculo del beneficio sobre el costo)	14.281,62	46.415,26
PRECIO DE VENTA EN FÁBRICA	36.253,34	117.823,34
Embalaje y rotulación de exportación	56,00	182,00
Certificado de Calidad y Etiquetado	243,00	243,00
Certificado de Antinarcóticos	120,00	120,00
SUBTOTAL	36.672,34	118.368,34
Almacén transportista interior	700,00	700,00
Licencia de Exportación	72,80	72,80
Gastos Despacho Aduana de Exportación (incluidos los de manipulación mercancía para despacho físico)	50,40	50,40
Tarifa T - 3 (Marítimo), G4 (Aéreo)	100,30	326,00
Almacenaje en Terminal carga marítima, aérea o terrestre.	50,00	50,00
THC (movimientos del contenedor en la terminal de carga marítima y carga al buque) correspondiente a la posición FOB. Halding (movimientos de la mercancía en el almacén y pista del aeropuerto origen). Este gasto corresponde al comprador e posición FCA pero la mayoría de Agentes IATA lo imputan al vendedor.	100,00	114,00
Gastos seguridad en terminal de carga (terrestre, marítima, aérea...)	40,00	40,00
Gastos emisión B/L (Marítimo), AWB (Aéreo); FBL (Multimodal)...	60,00	60,00



Gastos de intervención Agente Transitario (Terrestre, marítimo, aéreo)	470,00	470,00
Flete marítimo, Flete aéreo. Transporte principal de carretera o ferrocarril	1.312,50	3.200,00
Seguro de la mercancía	127,07	410,15
THC destino (descarga del buque y posicionamiento en explanada de muelle). Handling de destino (descarga y movimiento hasta la terminal aérea). Gastos descarga a terminal terrestre	100,00	114,00
Gastos del Agente Transitario (marítimo, aéreo, terrestre...)	470,00	470,00
Descarga de la mercancía en la terminal transportista/desconsolidador; en el interior del país de destino (se utiliza con mayor frecuencia en el régimen de carga en grupaje)	50,00	50,00
% Gastos bancarios variables (modalidad de cobro)	631,54	1.450,29
DAT	41.006,95	125.945,98



3.6.10. DAP (Delivered at Place – entregado en un punto)

DESCRIPCIÓN	COSTO 30%	COSTO 100%
Costos de Fabricación (directos)	17.618,14	57.258,95
Costos de Fabricación (indirectos)	4.353,58	14.149,14
TOTAL COSTOS	21.971,72	71.408,09
% Beneficio de exportación (para el cálculo del beneficio sobre el costo)	14.281,62	46.415,26
PRECIO DE VENTA EN FÁBRICA	36.253,34	117.823,34
Embalaje y rotulación de exportación	56,00	182,00
Certificado de Calidad y Etiquetado	243,00	243,00
Certificado de Antinarcóticos	120,00	120,00
SUBTOTAL	36.672,34	118.368,34
Transporte de almacén transportista a terminal en origen	700,00	700,00
Licencia de Exportación	72,80	72,80
Gastos Despacho Aduana de Exportación (incluidos los de manipulación mercancía para despacho físico)	50,40	50,40
Tarifa T - 3 (Marítimo)	100,30	326,00
Almacenaje en Terminal marítima origen (en la mayoría de puertos hay 6/7 días libres)	50,00	50,00
THC (movimientos del contenedor en la terminal de carga marítima y carga al buque) THC hasta costado cargado en buque	100,00	100,00
Gastos seguridad en terminal de carga (ISPS...)	40,00	40,00
Gastos emisión B/L (Marítimo)	60,00	60,00
Gastos de intervención Agente Transitorio (Terrestre, marítimo, aéreo)	470,00	470,00
Flete marítimo	1.312,50	3.200,00
Seguro de la mercancía	127,07	410,15
THC destino (descarga del buque y posicionamiento en explanada de muelle).	100,00	114,00
Gastos descarga a terminal terrestre	50,00	50,00



Gastos del Agente Transitorio (marítimo, aéreo, terrestre...)	470,00	470,00
Transporte interior desde Terminal hasta almacén/fábrica comprador	500,00	500,00
% Gastos bancarios variables (modalidad de cobro)	631,54	1.450,29
DAP PLACE	41.506,95	126.431,98



3.6.11. DDP (Delivered Duty Paid - entregado con derechos pagados)

DESCRIPCIÓN	COSTO 30%	COSTO 100%
Costos de Fabricación (directos)	17.618,14	57.258,95
Costos de Fabricación (indirectos)	4.353,58	14.149,14
TOTAL COSTOS	21.971,72	71.408,09
% Beneficio de exportación (para el cálculo del beneficio sobre el costo)	14.281,62	46.415,26
PRECIO DE VENTA EN FÁBRICA	36.253,34	117.823,34
Embalaje y rotulación de exportación	56,00	182,00
Certificado de Calidad y Etiquetado	243,00	243,00
Certificado de Antinarcóticos	120,00	120,00
SUBTOTAL	36.672,34	118.368,34
Almacén transportista interior	700,00	700,00
Licencia de Exportación	72,80	72,80
Gastos Despacho Aduana de Exportación (incluidos los de manipulación mercancía para despacho físico)	50,40	50,40
Tarifa T - 3 (Marítimo)	100,30	326,00
Almacenaje en Terminal marítima origen (en la mayoría de puertos hay 6/7 días libres)	50,00	50,00
THC (movimientos del contenedor en la terminal de carga marítima y carga al buque) THC hasta costado cargado en buque	100,00	114,00
Gastos seguridad en terminal de carga (ISPS...)	40,00	40,00
Gastos emisión B/L (Marítimo)	60,00	60,00
Gastos de intervención Agente Transitorio (Terrestre, marítimo, aéreo)	470,00	470,00
Flete marítimo	1.312,50	3.200,00
Seguro de la mercancía	127,07	410,15
THC destino (descarga del buque y posicionamiento en explanada de muelle)	100,00	114,00
Gastos descarga a terminal terrestre	50,00	50,00



Transporte interior desde Terminal hasta almacén/fábrica comprador	500,00	500,00
Trámites despacho aduanas importación (gastos agente aduana)	470,00	470,00
% Arancel (por lo general se calcula sobre la base CIF O CIP)	3.975,54	12.386,17
Tasas de importación (además del arancel en algunos países existen tasas a la importación)	11.616,00	37.752,00
% Gastos bancarios variables (modalidad de cobro)	631,54	1.450,29
IVA de importación (hay que conocer la Base Imponible para poder imputar el IVA)	6.851,82	21.190,10
DDP	63.950,30	197.774,24



3.7. IMPLICACIONES FINANCIERAS Y TRIBUTARIAS

Para poder realizar el análisis tanto horizontal como vertical de los estados de resultados real con el proyectado de la fábrica Litargmode Cía. Ltda. tomamos en consideración el incoterm que es más utilizado en los procesos de exportación que es el FOB.

LITARGMODE CÍA. LTDA.

3.7.1. ANÁLISIS HORIZONTAL

La información de los estados financieros de la empresa Litargmode Cía. Ltda. fue tomada de la página web (Superintendencia de Compañías, 2014) y de información proporcionada por el Gerente de la fábrica el ingeniero Lino Angüisaca.



LITARG MODE CÍA LTDA.
ESTADO DE RESULTADOS INTEGRAL
DEL 1 DE NOVIEMBRE AL 30 DE NOVIEMBRE DEL 2014
CON EXPORTACIÓN DE UN 30% DEL CONTENEDOR

	EMPRESA		PROYECTADO		VARIACIÓN PORCENTUAL	
INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS		242.800,39		247.553,55		1,96%
VENTA DE BIENES EN EL MERCADO EXTRANJERO	0,00		38.947,38			
VENTA DE BIENES EN EL MERCADO LOCAL	242.750,11		206.808,80		-14,81%	
OTROS INGRESOS	50,28		50,28		0,00%	
INTERESES FINANCIEROS	14,04		14,04		0,00%	
OTRAS RENTAS	36,24		36,24		0,00%	
OTRAS RENTAS (DEVOLUCIÓN DEL IVA)	0,00		1.797,38			
COSTO DE VENTAS		147.310,39		147.310,39		0,00%
COSTO DE VENTAS DE BIENES EN EL MERCADO EXTRANJERO		0,00		21.971,72		
COSTO DE FABRICACIÓN (DIRECTOS)	0,00		17.618,14			
COSTO DE FABRICACIÓN (INDIRECTOS)	0,00		4.353,58			
COSTO DE VENTAS DE BIENES EN EL MERCADO LOCAL	147.310,39		125.338,67		-14,92%	
COSTO DE FABRICACIÓN (DIRECTOS)	107.538,32		100.503,47		-6,54%	
COSTO DE FABRICACIÓN (INDIRECTOS)	39.772,07		24.835,20		-37,56%	



GANANCIA BRUTA		95.490,00		100.243,17		4,98%
(-) GASTOS DE VENTAS		17.453,49		20.147,53		15,44%
SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES	6.365,58		6.365,58		0,00%	
APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL (INCLUIDO FONDO DE RESERVA)	1.607,30		1.607,30		0,00%	
BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	1.166,75		1.166,75		0,00%	
GASTO PLANES DE BENEFICIOS A EMPLEADOS	1.063,51		1.063,51		0,00%	
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	36,65		36,65		0,00%	
COMISIONES	137,28		137,28		0,00%	
PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	180,83		180,83		0,00%	
SEGUROS Y REASEGUROS (PRIMAS Y CESIONES)	784,38		784,38		0,00%	
TRANSPORTE	1.114,52		1.114,52		0,00%	
GASTOS DE GESTIÓN (AGASAJOS A ACCIONISTAS, TRABAJADORES Y CLIENTES)	464,11		464,11		0,00%	
GASTOS DE VIAJE	267,84		267,84		0,00%	
AGUA, ENERGÍA, LUZ Y TELECOMUNICACIONES	495,67		495,67		0,00%	
DEPRECIACIONES	728,27		728,27		0,00%	
GASTOS TRAMITES ADUANEROS	0,00		2.694,04			
OTROS GASTOS	3.040,79		3.040,79		0,00%	
(-) GASTOS ADMINISTRATIVOS		25.588,91		25.588,91		0,00%



SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES	9.175,49		9.175,49		0,00%
APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL (INCLUIDO FONDO DE RESERVA)	2.679,94		2.679,94		0,00%
BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	1.606,19		1.606,19		0,00%
GASTO PLANES DE BENEFICIOS A EMPLEADOS	3.560,75		3.560,75		0,00%
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	52,26		52,26		0,00%
SEGUROS Y REASEGUROS (PRIMAS Y CESIONES)	127,75		127,75		0,00%
GASTOS DE GESTIÓN (AGASAJOS A ACCIONISTAS, TRABAJADORES Y CLIENTES)	1.082,92		1.082,92		0,00%
AGUA, ENERGÍA, LUZ Y TELECOMUNICACIONES	514,05		514,05		0,00%
IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS	1.247,74		1.247,74		0,00%
DEPRECIACIONES	1.334,51		1.334,51		0,00%
OTROS GASTOS	4.207,30		4.207,30		0,00%
(-) GASTOS FINANCIEROS		2.074,57		2.074,57	0,00%
INTERESES	2.016,20		2.016,20		0,00%
OTROS GASTOS FINANCIEROS	58,37		58,37		0,00%
(-) OTROS GASTOS		3.347,86		3.347,86	0,00%
OTROS	3.347,86		3.347,86		0,00%
GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE 15% A TRABAJADORES E IMPUESTO A LA RENTA DE OPERACIONES CONTINUADAS		47.025,17		49.084,30	4,38%



(-) 15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES		7.053,78		7.362,65		4,38%
GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE IMPUESTOS		39.971,40		41.721,66		4,38%
(-) IMPUESTO A LA RENTA CAUSADO		8.198,90		9.178,76		11,95%
GANANCIA (PÉRDIDA) DE OPERACIONES CONTINUADAS ANTES DEL IMPUESTO DIFERIDO		31.772,50		32.542,89		2,42%



Al realizar el análisis horizontal de las **ventas** mensuales de la empresa Litargmode Cía. Ltda. tanto del estado de resultados presentado a la superintendencia de compañías como del proyectado, podemos observar como incrementaría en un 1,96%, este incremento surgiría a raíz de la decisión de exportación de la mercancía fabricada por la empresa hacia Guatemala; hay que tomar en cuenta que el valor de las ventas internacionales comprendería tan solo un 14,92% de las ventas totales, que cubriría el 30,77% de un contenedor Dry 20' a ser exportado.

Es necesario mencionar que en las exportaciones existirá un valor de US\$ 1.797,38 correspondiente a la cuenta de devolución de IVA por los insumos utilizados en la mercadería a exportar.

En cuanto al **costo de ventas** este mantendrá su valor debido a que el nivel de producción será el mismo y utilizará el en igual proporción lo correspondiente a materia prima directa, mano de obra directa y gastos indirectos de fabricación.

Los **gastos de ventas** también se verán afectados con un incremento del 15,44% como consecuencia de los respectivos trámites aduaneros.

Los **gastos administrativos** como los financieros se mantienen con igual valor ya que la empresa mantiene una producción más o menos fija.

Finalmente, dando como resultado un incremento del 2,42% de **ganancia** con la exportación del 14,92% de la producción de la fábrica y la diferencia con ventas nacionales.



LITARG MODE CÍA LTDA.
ESTADO DE RESULTADOS INTEGRAL
DEL 1 DE NOVIEMBRE AL 30 DE NOVIEMBRE DEL 2014
CON EXPORTACIÓN DE UN CONTENEDOR

	EMPRESA		PROYECTADO		VARIACIÓN PORCENTUAL	
INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS		242.800,39		252.782,10		4,11%
VENTA DE BIENES EN EL MERCADO EXTRANJERO	0,00		121.701,83			
VENTA DE BIENES EN EL MERCADO LOCAL	242.750,11		125.238,80		-48,41%	
OTROS INGRESOS	50,28		50,28		0,00%	
INTERESES FINANCIEROS	14,04		14,04		0,00%	
OTRAS RENTAS	36,24		36,24		0,00%	
OTRAS RENTAS (DEVOLUCIÓN DEL IVA)	0,00		5.841,48			
COSTO DE VENTAS		147.310,39		147.310,39		0,00%
COSTO DE VENTAS DE BIENES EN EL MERCADO EXTRANJERO						
	0,00		71.408,09			
COSTO DE FABRICACIÓN (DIRECTOS)	0,00		57.258,95			
COSTO DE FABRICACIÓN (INDIRECTOS)	0,00		14.149,14			



COSTO DE VENTAS DE BIENES EN EL MERCADO LOCAL	147.310,39		75.902,30		-48,47%	
COSTO DE FABRICACIÓN (DIRECTOS)	107.538,32		60.862,66		-43,40%	
COSTO DE FABRICACIÓN (INDIRECTOS)	39.772,07		15.039,64		-62,19%	
GANANCIA BRUTA		95.490,00		105.471,72		10,45%
(-) GASTOS DE VENTAS		17.453,49		21.331,98		22,22%
SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES	6.365,58		6.365,58		0,00%	
APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL (INCLUIDO FONDO DE RESERVA)	1.607,30		1.607,30		0,00%	
BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	1.166,75		1.166,75		0,00%	
GASTO PLANES DE BENEFICIOS A EMPLEADOS	1.063,51		1.063,51		0,00%	
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	36,65		36,65		0,00%	
COMISIONES	137,28		137,28		0,00%	
PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	180,83		180,83		0,00%	
SEGUROS Y REASEGUROS (PRIMAS Y CESIONES)	784,38		784,38		0,00%	
TRANSPORTE	1.114,52		1.114,52		0,00%	
GASTOS DE GESTIÓN (AGASAJOS A ACCIONISTAS, TRABAJADORES Y CLIENTES)	464,11		464,11		0,00%	
GASTOS DE VIAJE	267,84		267,84		0,00%	
AGUA, ENERGÍA, LUZ Y TELECOMUNICACIONES	495,67		495,67		0,00%	



DEPRECIACIONES	728,27		728,27		0,00%
GASTOS TRAMITES ADUANEROS	0,00		3.878,49		
OTROS GASTOS	3.040,79		3.040,79		0,00%
(-) GASTOS ADMINISTRATIVOS		25.588,91		25.588,91	0,00%
SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES	9.175,49		9.175,49		0,00%
APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL (INCLUIDO FONDO DE RESERVA)	2.679,94		2.679,94		0,00%
BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	1.606,19		1.606,19		0,00%
GASTO PLANES DE BENEFICIOS A EMPLEADOS	3.560,75		3.560,75		0,00%
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	52,26		52,26		0,00%
SEGUROS Y REASEGUROS (PRIMAS Y CESIONES)	127,75		127,75		0,00%
GASTOS DE GESTIÓN (AGASAJOS A ACCIONISTAS, TRABAJADORES Y CLIENTES)	1.082,92		1.082,92		0,00%
AGUA, ENERGÍA, LUZ Y TELECOMUNICACIONES	514,05		514,05		0,00%
IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS	1.247,74		1.247,74		0,00%
DEPRECIACIONES	1.334,51		1.334,51		0,00%
OTROS GASTOS	4.207,30		4.207,30		0,00%
(-) GASTOS FINANCIEROS		2.074,57		2.074,57	0,00%
INTERESES	2.016,20		2.016,20		0,00%



OTROS GASTOS FINANCIEROS	58,37		58,37		0,00%	
(-) OTROS GASTOS		3.347,86		3.347,86		0,00%
OTROS	3.347,86		3.347,86		0,00%	
GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE 15% A TRABAJADORES E IMPUESTO A LA RENTA DE OPERACIONES CONTINUADAS		47.025,17		53.128,40		12,98%
(-) 15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES		7.053,78		7.969,26		12,98%
GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE IMPUESTOS		39.971,40		45.159,14		12,98%
(-) IMPUESTO A LA RENTA CAUSADO		8.198,90		9.935,01		21,17%
GANANCIA (PÉRDIDA) DE OPERACIONES CONTINUADAS ANTES DEL IMPUESTO DIFERIDO		31.772,50		35.224,13		10,86%



En este caso, el análisis de las **ventas** incrementaría en un 4,11%, este incremento surgiría a raíz de la decisión de exportación de la mercancía fabricada por la empresa hacia Guatemala; hay que tomar en cuenta que el valor de las ventas internacionales comprendería tan solo un 48,47% de las ventas totales, que deberán llenar el espacio de un contenedor Dry 20'.

Es necesario mencionar que en las exportaciones existirá un valor de US\$ 5.841,48 correspondiente a la cuenta de devolución de IVA por los insumos utilizados en la mercadería a exportar.

En cuanto al **costo de ventas** este mantendrá su valor debido a que el nivel de producción será el mismo y utilizará el en igual proporción lo correspondiente a materia prima directa, mano de obra directa y gastos indirectos de fabricación.

Los **gastos de ventas** también se verán afectados con un incremento del 22,22% como consecuencia de los respectivos trámites aduaneros.

Los **gastos administrativos** como los financieros se mantienen con igual valor ya que la empresa mantiene una producción más o menos fija.

Finalmente, dando como resultado un incremento del 10,86% de **ganancia** con la exportación de un contenedor lleno y la diferencia con ventas nacionales.



LITARG MODE CÍA LTDA.
ESTADO DE RESULTADOS INTEGRAL
DEL 1 DE NOVIEMBRE AL 30 DE NOVIEMBRE DEL 2014

	CONTENEDOR 30%		CONTENEDOR 100%		VARIACIÓN PORCENTUAL	
INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS		247.553,55		252.782,10		2,11%
VENTA DE BIENES EN EL MERCADO EXTRANJERO	38.947,38		121.701,83			
VENTA DE BIENES EN EL MERCADO LOCAL	206.808,80		125.238,80		-39,44%	
OTROS INGRESOS	50,28		50,28		0,00%	
INTERESES FINANCIEROS	14,04		14,04		0,00%	
OTRAS RENTAS	36,24		36,24		0,00%	
OTRAS RENTAS (DEVOLUCIÓN DEL IVA)	1.797,38		5.841,48		225,00%	
COSTO DE VENTAS		147.310,39		147.310,39		0,00%
COSTO DE VENTAS DE BIENES EN EL MERCADO EXTRANJERO						
	21.971,72		71.408,09		225,00%	
COSTO DE FABRICACIÓN (DIRECTOS)	17.618,14		57.258,95		225,00%	
COSTO DE FABRICACIÓN (INDIRECTOS)	4.353,58		14.149,14		225,00%	



COSTO DE VENTAS DE BIENES EN EL MERCADO LOCAL	125.338,67		75.902,30		-39,44%	
COSTO DE FABRICACIÓN (DIRECTOS)	100.503,47		60.862,66		-39,44%	
COSTO DE FABRICACIÓN (INDIRECTOS)	24.835,20		15.039,64		-39,44%	
GANANCIA BRUTA		100.243,17		105.471,72		5,22%
(-) GASTOS DE VENTAS		20.147,53		21.331,98		5,88%
SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES	6.365,58		6.365,58		0,00%	
APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL (INCLUIDO FONDO DE RESERVA)	1.607,30		1.607,30		0,00%	
BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	1.166,75		1.166,75		0,00%	
GASTO PLANES DE BENEFICIOS A EMPLEADOS	1.063,51		1.063,51		0,00%	
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	36,65		36,65		0,00%	
COMISIONES	137,28		137,28		0,00%	
PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	180,83		180,83		0,00%	
SEGUROS Y REASEGUROS (PRIMAS Y CESIONES)	784,38		784,38		0,00%	
TRANSPORTE	1.114,52		1.114,52		0,00%	
GASTOS DE GESTIÓN (AGASAJOS A ACCIONISTAS, TRABAJADORES Y CLIENTES)	464,11		464,11		0,00%	
GASTOS DE VIAJE	267,84		267,84		0,00%	



AGUA, ENERGÍA, LUZ Y TELECOMUNICACIONES	495,67		495,67		0,00%
DEPRECIACIONES	728,27		728,27		0,00%
GASTOS TRAMITES ADUANEROS	2.694,04		3.878,49		
OTROS GASTOS	3.040,79		3.040,79		0,00%
(-) GASTOS ADMINISTRATIVOS		25.588,91		25.588,91	0,00%
SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES	9.175,49		9.175,49		0,00%
APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL (INCLUIDO FONDO DE RESERVA)	2.679,94		2.679,94		0,00%
BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	1.606,19		1.606,19		0,00%
GASTO PLANES DE BENEFICIOS A EMPLEADOS	3.560,75		3.560,75		0,00%
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	52,26		52,26		0,00%
SEGUROS Y REASEGUROS (PRIMAS Y CESIONES)	127,75		127,75		0,00%
GASTOS DE GESTIÓN (AGASAJOS A ACCIONISTAS, TRABAJADORES Y CLIENTES)	1.082,92		1.082,92		0,00%
AGUA, ENERGÍA, LUZ Y TELECOMUNICACIONES	514,05		514,05		0,00%
IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS	1.247,74		1.247,74		0,00%
DEPRECIACIONES	1.334,51		1.334,51		0,00%
OTROS GASTOS	4.207,30		4.207,30		0,00%
(-) GASTOS FINANCIEROS		2.074,57		2.074,57	0,00%



INTERESES	2.016,20		2.016,20		0,00%	
OTROS GASTOS FINANCIEROS	58,37		58,37		0,00%	
(-) OTROS GASTOS		3.347,86		3.347,86		0,00%
OTROS	3.347,86		3.347,86		0,00%	
GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE 15% A TRABAJADORES E IMPUESTO A LA RENTA DE OPERACIONES CONTINUADAS		49.084,30		53.128,40		8,24%
(-) 15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES		7.362,65		7.969,26		8,24%
GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE IMPUESTOS		41.721,66		45.159,14		8,24%
(-) IMPUESTO A LA RENTA CAUSADO		9.178,76		9.935,01		8,24%
GANANCIA (PÉRDIDA) DE OPERACIONES CONTINUADAS ANTES DEL IMPUESTO DIFERIDO		32.542,89		35.224,13		8,24%



En referencia a los estados proyectados con las exportaciones del 14,92% y 48,47% podemos observar que el análisis de las **ventas** mensuales refleja un incremento del 2,11%. Es necesario mencionar a la cuenta de devolución del IVA que incrementaría en un 225% debido a que los insumos intervinientes para la elaboración del calzado a exportar son superiores.

En cuanto a los **costos de ventas** como en los análisis anteriores se mantienen constantes debido a que el nivel de producción es exactamente el mismo.

Los **gastos de ventas** incrementarán en un 5,88% correspondiente a la cuenta que engloba los costos aduaneros que darán paso al proceso de exportación.

Los **gastos administrativos** como los **financieros** se mantienen con igual valor ya que la empresa mantiene una producción más o menos fija.

Finalmente, dando como resultado un incremento del 8,24% de **ganancia** con la exportación de un contenedor lleno en relación a la exportación de un 30,77% del contenedor.

NOTA: Para poder entender el cálculo de las ventas nacionales como internacionales adjuntamos las siguientes tablas:



Quando se va a exportar el 30,77% del contenedor

Ventas internacionales

	E1	E2	C1	C2	TOTAL
COSTOS DIRECTOS	10,69	7,74	10,65	7,32	36,40
COSTOS INDIRECTOS	2,29	2,21	2,29	2,21	9,00
	484,00	484,00	484,00	484,00	
	484,00	484,00	484,00	484,00	
COSTOS DIRECTOS	5.176,22	3.744,54	5.153,88	3.543,50	17.618,14
COSTOS INDIRECTOS	1.108,36	1.067,22	1.108,36	1.069,64	4.353,58
					21.971,72

E1 = modelo de calzado ejecutivo de cuero

E2 = modelo de calzado ejecutivo de material textil o sintético

C1 = modelo de calzado casual de cuero

C2 = modelo de calzado casual textil o sintético



Ventas nacionales

	E1	E2	C1	C2	TOTAL
COSTOS DIRECTOS	10,69	7,74	10,65	7,32	36,40
COSTOS INDIRECTOS	2,29	2,21	2,29	2,21	9,00
	2.761,00	2.761,00	2.761,00	2.761,00	
	2.761,00	2.761,00	2.761,00	2.761,00	
COSTOS DIRECTOS	29.527,96	21.360,89	29.400,54	20.214,08	100.503,47
COSTOS INDIRECTOS	6.322,69	6.088,01	6.322,69	6.101,81	24.835,20
	35.850,65	27.448,89	35.723,23	26.315,89	125.338,67
% RENTA.	0,65	0,65	0,65	0,65	
	23.302,92	17.841,78	23.220,10	17.105,33	81.470,13
	59.153,58	45.290,67	58.943,33	43.421,22	206.808,80



Cuando se va a exportar un contenedor lleno

Ventas internacionales

	E1	E2	C1	C2	TOTAL
COSTOS DIRECTOS	10,69	7,74	10,65	7,32	36,40
COSTOS INDIRECTOS	2,29	2,21	2,29	2,21	9,00
	1.573,00	1.573,00	1.573,00	1.573,00	
	1.573,00	1.573,00	1.573,00	1.573,00	
COSTOS DIRECTOS	16.822,70	12.169,75	16.750,11	11.516,39	57.258,95
COSTOS INDIRECTOS	3.602,17	3.468,47	3.602,17	3.476,33	14.149,14
					71.408,09



Ventas internacionales

	E1	E2	C1	C2	TOTAL
COSTOS DIRECTOS	10,69	7,74	10,65	7,32	36,40
COSTOS INDIRECTOS	2,29	2,21	2,29	2,21	9,00
	1.672,00	1.672,00	1.672,00	1.672,00	
	1.672,00	1.672,00	1.672,00	1.672,00	
COSTOS DIRECTOS	17.881,48	12.935,68	17.804,31	12.241,20	60.862,66
COSTOS INDIRECTOS	3.828,88	3.686,76	3.828,88	3.695,12	15.039,64
	21.710,36	16.622,44	21.633,19	15.936,32	75.902,30
% RENTA.	0,65	0,65	0,65	0,65	
	14.111,73	10.804,58	14.061,57	10.358,61	49.336,50
	35.822,09	27.427,02	35.694,77	26.294,92	125.238,80

3.7.2. ANÁLISIS VERTICAL

3.7.2.1. Análisis Vertical del Estado de Resultados Proyectado con el 30.77% de contenedor a exportarse



LITARG MODE CÍA LTDA.
ESTADO DE RESULTADOS INTEGRAL
DEL 1 DE NOVIEMBRE AL 30 DE NOVIEMBRE DEL 2014

	CONTENEDOR 30%		VARIACIÓN PORCENTUAL	
INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS		247.553,55		
VENTA DE BIENES EN EL MERCADO EXTRANJERO	38.947,38			
VENTA DE BIENES EN EL MERCADO LOCAL	206.808,80			
OTROS INGRESOS	50,28			
INTERESES FINANCIEROS	14,04			
OTRAS RENTAS	36,24			
OTRAS RENTAS (DEVOLUCION DEL IVA COMO CT)	1.797,38			
COSTO DE VENTAS		147.310,39		59,51%
COSTO DE VENTAS DE BIENES EN EL MERCADO EXTRANJERO	21.971,72		56,41%	
COSTO DE FABRICACIÓN (DIRECTOS)	17.618,14		45,24%	
COSTO DE FABRICACIÓN (INDIRECTOS)	4.353,58		11,18%	
COSTO DE VENTAS DE BIENES EN EL MERCADO LOCAL	125.338,67		60,61%	



COSTO DE FABRICACIÓN (DIRECTOS)	100.503,47		48,60%	
COSTO DE FABRICACIÓN (INDIRECTOS)	24.835,20		12,01%	
GANANCIA BRUTA		100.243,17		
(-) GASTOS DE VENTAS		20.147,53		8,14%
SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES	6.365,58			
APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL (INCLUIDO FONDO DE RESERVA)	1.607,30			
BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	1.166,75			
GASTO PLANES DE BENEFICIOS A EMPLEADOS	1.063,51			
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	36,65			
COMISIONES	137,28			
PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	180,83			
SEGUROS Y REASEGUROS (PRIMAS Y CESIONES)	784,38			
TRANSPORTE	1.114,52			
GASTOS DE GESTIÓN (AGASAJOS A ACCIONISTAS, TRABAJADORES Y CLIENTES)	464,11			
GASTOS DE VIAJE	267,84			
AGUA, ENERGÍA, LUZ Y TELECOMUNICACIONES	495,67			
DEPRECIACIONES	728,27			
GASTOS TRAMITES ADUANEROS	2.694,04			
OTROS GASTOS	3.040,79			



(-) GASTOS ADMINISTRATIVOS		25.588,91		10,34%
SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES	9.175,49			
APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL (INCLUIDO FONDO DE RESERVA)	2.679,94			
BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	1.606,19			
GASTO PLAES DE BENEFICIOS A EMPLEADOS	3.560,75			
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	52,26			
SEGUROS Y REASEGUROS (PRIMAS Y CESIONES)	127,75			
GASTOS DE GESTIÓN (AGASAJOS A ACCIONISTAS, TRABAJADORES Y CLIENTES)	1.082,92			
AGUA, ENERGÍA, LUZ Y TELECOMUNICACIONES	514,05			
IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS	1.247,74			
DEPRECIACIONES	1.334,51			
OTROS GASTOS	4.207,30			
(-) GASTOS FINANCIEROS		2.074,57		0,84%
INTERESES	2.016,20			
OTROS GASTOS FINANCIEROS	58,37			
(-) OTROS GASTOS		3.347,86		1,35%
OTROS	3.347,86			



GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE 15% A TRABAJADORES E IMPUESTO A LA RENTA DE OPERACIONES CONTINUADAS		49.084,30		
(-) 15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES		7.362,65		2,97%
GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE IMPUESTOS		41.721,66		
(-) IMPUESTO A LA RENTA CAUSADO		9.178,76		3,71%
GANANCIA (PÉRDIDA) DE OPERACIONES CONTINUADAS ANTES DEL IMPUESTO DIFERIDO		32.542,89		13,15%
				100,00%



1.- VENTAS DE BIENES EN EL EXTRANJERO VS SU COSTO DE VENTAS

Ventas de bienes en el extranjero = 38.947,38

Costo de ventas para bienes que se exporta = 21.971,72

Costos de fabricación (directos) = 17.618,14

Costos de fabricación (indirectos) = 4.353,58

$$\frac{COST\ VTAS\ DE\ EXPORT}{VTAS\ BNS\ EN\ EXT} = \frac{21.971,72}{38.947,38} = 56,41\%$$

$$\frac{COST\ FAB\ DIRECTOS}{VTAS\ BNS\ EN\ EXT} = \frac{17.618,14}{38.947,38} = 0,4524$$

$$\frac{COST\ FAB\ INDIRECTOS}{VTAS\ BNS\ EN\ EXT} = \frac{4.353,58}{38.947,38} = 0,1118$$

INTERPRETACIÓN:

De cada dólar que Litargmode vendería en el mercado de Guatemala 0,5641 ctvs. correspondería al costo de ventas por lo que exporta, de los cuales 0,4524 ctvs. se consume en costos directos y los 0,1118 ctvs. en costos indirectos.

2.- VENTAS DE BIENES EN EL MERCADO LOCAL VS SU COSTO DE VENTAS

Ventas de bienes en el mercado local = 206.808,80

Costo de ventas para bienes comercializados en el mercado local = 125.338,67

Costos de fabricación (directos) = 100.503,47

Costos de fabricación (indirectos) = 24.835,20

$$\frac{COST\ VTAS\ DE\ COMERC.\ NACIONAL}{VTAS\ BNS\ EN\ MERC.LOCAL} = \frac{125.338,67}{206.808,80} = 0,60606$$

$$\frac{COST\ FAB\ DIRECTOS}{VTAS\ BNS\ EN\ LA\ NACIÓN} = \frac{100.503,47}{206.808,80} = 0,48597$$

$$\frac{COST\ FAB\ INDIRECTOS}{VTAS\ BNS\ EN\ LA\ NACIÓN} = \frac{24.835,20}{206.808,80} = 0,12009$$



INTERPRETACIÓN:

De cada dólar que Litargmode vendería en el mercado de ecuatoriano 0,60606 ctvs. correspondería al costo de ventas por lo que vende en la nacionalidad, de los cuales 0,4859 ctvs. se consume en costos directos y los 0,12 ctvs. en costos indirectos.

3.- COSTO DE VENTAS DE BIENES VENDIDOS VS SU INGRESOS TOTALES

Ingresos de actividades ordinarias = 247.553,55

Costo de ventas = 147.310,39

Ingresos por devolución del IVA= 1.797,38

Ingreso por ventas al extranjero= 38.947,38

$$\frac{COSTO DE VTAS}{INGRESOS} = \frac{147.310,39}{247.553,55} = 0,5951$$

$$\frac{INGRES. POR DEV.IVA}{INGRESOS POR VTA AL EXTRANJ.} = \frac{1.797,38}{38.947,38} = 0,0461$$

INTERPRETACIÓN:

1.- De cada dólar que Litargmode obtendría de ingresos por la venta en el mercado de Guatemala como en el de Ecuador 0,595 ctvs. correspondería al costo de ventas.

2.- De cada dólar que Litargmode tiene de ingresos por las ventas realizadas a Guatemala recibe como ingresos por devolución del IVA 0,0461 ctvs. Esta devolución se debe a la recuperación del IVA que se ha pagado en la adquisición de materiales para la elaboración del producto.

4.- GASTO DE VENTAS VS. INGRESOS TOTALES

Ingresos de actividades ordinarias = 247.553,55

Gastos de Ventas= 20.147,53

$$\frac{GASTO DE VTAS}{INGRESOS} = \frac{20.147,53}{247.553,55} = 0,0814$$



INTERPRETACIÓN:

De cada dólar que Litargmode obtendría de ingresos por la venta en el mercado de Guatemala como en el de Ecuador 0,0814 ctvs. correspondería a los gastos de ventas.

5.- GASTOS ADMINISTRATIVOS VS. INGRESOS TOTALES

Ingresos de actividades ordinarias = 247.553,55

Gastos Administrativos = 25.588,91

$$\frac{GASTO DE ADMINIST.}{INGRESOS} = \frac{25.588,91}{247.553,55} = 0,1034$$

INTERPRETACIÓN:

De cada dólar que Litargmode obtendría de ingresos por la venta en el mercado de Guatemala como en el de Ecuador 0,1034 ctvs. correspondería a los gastos administrativos.

6.- GASTOS FINANCIEROS VS. INGRESOS TOTALES

Ingresos de actividades ordinarias = 247.553,55

Gastos Financieros = 2.074,57

$$\frac{GASTO FINANCIEROS.}{INGRESOS} = \frac{2.074,57}{247.553,55} = 0,0084$$

INTERPRETACIÓN:

De cada dólar que Litargmode obtendría de ingresos por la venta en el mercado de Guatemala como en el de Ecuador 0,0084 ctvs. correspondería a los gastos financieros.

7.- OTROS GASTOS VARIOS VS. INGRESOS TOTALES

Ingresos Totales = 247.553,55

Otros gastos varios = 3.347,86

$$\frac{OTROS GASTOS VARIOS.}{INGRESOS} = \frac{3.347,86}{247.553,55} = 0,0135$$



INTERPRETACIÓN:

De cada dólar que Litargmode obtendría de ingresos por la venta en el mercado de Guatemala como en el de Ecuador 0,0135 ctvs. correspondería a Otros gastos varios de la empresa tales como son los gastos contingentes.

8.- 15% DE PARTICIPACION A TRABAJADORES VS. INGRESOS TOTALES

Ingresos de actividades ordinarias = 247.553,55

15% Participación Trabajadores = 7.362,65

$$\frac{15\% \text{ PART. TRABAJ.}}{\text{INGRESOS}} = \frac{7.362,65}{247.553,55} = 0,0297$$

INTERPRETACIÓN:

De cada dólar que Litargmode obtendría de ingresos por la venta en el mercado de Guatemala como en el de Ecuador 0,029 ctvs. correspondería a la participación de utilidades de los trabajadores.

9.- IMPUESTO A LA RENTA VS. INGRESOS TOTALES

Ingresos de actividades ordinarias = 247.553,55

Impuesto a la Renta = 9.178,76

$$\frac{\text{IMP A LA RENTA.}}{\text{INGRESOS}} = \frac{9.178,76}{247.553,55} = 0,0371$$

INTERPRETACIÓN:

De cada dólar que Litargmode obtendría de ingresos por la venta en el mercado de Guatemala como en el de Ecuador 0,037 ctvs. correspondería al pago del IR.

10.- UTILIDAD NETA VS. INGRESOS TOTALES

Ingresos de actividades ordinarias = 247.553,55

Utilidad Neta = 32.542,89

$$\frac{\text{UTILIDAD NETA.}}{\text{INGRESOS}} = \frac{32.542,89}{247.553,55} = 0,1315$$



INTERPRETACIÓN:

De cada dólar que Litargmode obtendría de ingresos por la venta en el mercado de Guatemala como en el de Ecuador 0,1315 ctvs. correspondería a la Utilidad Neta de la empresa.

3.7.2.2. Análisis Vertical del Estado de Resultados Proyectado con un contenedor lleno a exportarse



LITARG MODE CÍA LTDA.
ESTADO DE RESULTADOS INTEGRAL
DEL 1 DE NOVIEMBRE AL 30 DE NOVIEMBRE DEL 2014
CON EXPORTACIÓN DE UN CONTENEDOR

	PROYECTADO CONTENEDOR LLENO		VARIACIÓN PORCENTUAL	
INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS		252.782,10		
VENTA DE BIENES EN EL MERCADO EXTRANJERO	121.701,83			
VENTA DE BIENES EN EL MERCADO LOCAL	125.238,80			
OTROS INGRESOS	50,28			
INTERESES FINANCIEROS	14,04			
OTRAS RENTAS	36,24			
OTRAS RENTAS (DEVOLUCION DEL IVA COMO CT)	5.841,48			
COSTO DE VENTAS		147.310,39		58,28%
COSTO DE VENTAS DE BIENES EN EL MERCADO EXTRANJERO	71.408,09		58,67%	
COSTO DE FABRICACIÓN (DIRECTOS)	57.258,95		47,05%	
COSTO DE FABRICACIÓN (INDIRECTOS)	14.149,14		11,63%	



COSTO DE VENTAS DE BIENES EN EL MERCADO LOCAL	75.902,30		60,61%	
COSTO DE FABRICACIÓN (DIRECTOS)	60.862,66		48,60%	
COSTO DE FABRICACIÓN (INDIRECTOS)	15.039,64		12,01%	
GANANCIA BRUTA		105.471,72		
(-) GASTOS DE VENTAS		21.331,98		8,44%
SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES	6.365,58			
APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL (INCLUIDO FONDO DE RESERVA)	1.607,30			
BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	1.166,75			
GASTO PLANES DE BENEFICIOS A EMPLEADOS	1.063,51			
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	36,65			
COMISIONES	137,28			
PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	180,83			
SEGUROS Y REASEGUROS (PRIMAS Y CESIONES)	784,38			
TRANSPORTE	1.114,52			
GASTOS DE GESTIÓN (AGASAJOS A ACCIONISTAS, TRABAJADORES Y CLIENTES)	464,11			
GASTOS DE VIAJE	267,84			
AGUA, ENERGÍA, LUZ Y TELECOMUNICACIONES	495,67			
DEPRECIACIONES	728,27			
GASTOS TRAMITES ADUANEROS	3.878,49			



OTROS GASTOS	3.040,79			
(-) GASTOS ADMINISTRATIVOS		25.588,91		10,12%
SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES	9.175,49			
APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL (INCLUIDO FONDO DE RESERVA)	2.679,94			
BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	1.606,19			
GASTO PLANES DE BENEFICIOS A EMPLEADOS	3.560,75			
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	52,26			
SEGUROS Y REASEGUROS (PRIMAS Y CESIONES)	127,75			
GASTOS DE GESTIÓN (AGASAJOS A ACCIONISTAS, TRABAJADORES Y CLIENTES)	1.082,92			
AGUA, ENERGÍA, LUZ Y TELECOMUNICACIONES	514,05			
IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS	1.247,74			
DEPRECIACIONES	1.334,51			
OTROS GASTOS	4.207,30			
(-) GASTOS FINANCIEROS		2.074,57		0,82%
INTERESES	2.016,20			
OTROS GASTOS FINANCIEROS	58,37			



(-) OTROS GASTOS		3.347,86		1,32%
OTROS	3.347,86			
GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE 15% A TRABAJADORES E IMPUESTO A LA RENTA DE OPERACIONES CONTINUADAS		53.128,40		
(-) 15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES		7.969,26		3,15%
GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE IMPUESTOS		45.159,14		
(-) IMPUESTO A LA RENTA CAUSADO		9.935,01		3,93%
GANANCIA (PÉRDIDA) DE OPERACIONES CONTINUADAS ANTES DEL IMPUESTO DIFERIDO		35.224,13		13,93%
				100,00%



1.- VENTAS DE BIENES EN EL EXTRANJERO VS SU COSTO DE VENTAS

Ventas de bienes en el extranjero = 121.701,83

Costo de ventas para bienes que se exporta = 71.408,09

Costos de fabricación (directos) = 57.258,95

Costos de fabricación (indirectos) = 14.149,14

$$\frac{COST\ VTAS\ DE\ EXPORT}{VTAS\ BNS\ EN\ EXT} = \frac{71.408,09}{121.701,83} = 0,5867$$

$$\frac{COST\ FAB\ DIRECTOS}{VTAS\ BNS\ EN\ EXT} = \frac{57.258,95}{121.701,83} = 0,4705$$

$$\frac{COST\ FAB\ INDIRECTOS}{VTAS\ BNS\ EN\ EXT} = \frac{14.149,14}{121.701,83} = 0,1163$$

INTERPRETACIÓN:

De cada dólar que Litargmode vendería en el mercado de Guatemala 0,586 ctvs. correspondería al costo de ventas por lo que exporta, de los cuales 0,47 ctvs. se consume en costos directos y los 0,116 ctvs. en costos indirectos.

2.- VENTAS DE BIENES EN EL MERCADO LOCAL VS SU COSTO DE VENTAS

Ventas de bienes en el mercado local = 125.238,80

Costo de ventas para bienes comercializados en el mercado local = 75.902,30

Costos de fabricación (directos) = 60.862,66

Costos de fabricación (indirectos) = 15.039,64

$$\frac{COST\ VTAS\ DE\ COMERC.\ NACIONAL}{VTAS\ BNS\ EN\ LA\ NACIÓN} = \frac{75.902,30}{125.238,80} = \mathbf{0,6061}$$

$$\frac{COST\ FAB\ DIRECTOS}{VTAS\ BNS\ EN\ LA\ NACIÓN} = \frac{60.862,66}{125.238,80} = 0,4860$$

$$\frac{COST\ FAB\ INDIRECTOS}{VTAS\ BNS\ EN\ LA\ NACIÓN} = \frac{15.039,64}{125.238,80} = 0,1201$$



INTERPRETACIÓN:

De cada dólar que Litargmode vendería en el mercado de Ecuador 0,6061 ctvs. correspondería al costo de ventas de la producción destinada a la venta nacional, de los cuales 0,486 ctvs. se consume en costos directos y los 0,1201 ctvs. en costos indirectos.

3.- COSTO DE VENTAS DE BIENES VENDIDOS VS SU INGRESOS TOTALES

Ingresos de actividades ordinarias = 252.782,10

Costo de ventas = 147.310,39

Ingresos por devolución del IVA= 5.841,48

Ingreso por ventas al extranjero= 121.701,83

$$\frac{COSTO DE VTAS}{INGRESOS} = \frac{147.310,39}{252.782,10} = \mathbf{0,5828}$$

$$\frac{INGRES. POR DEV.IVA}{INGRESOS POR VTA AL EXTRANJ.} = \frac{5.841,48}{121.701,83} = \mathbf{0,0480}$$

INTERPRETACIÓN:

1.- De cada dólar que Litargmode obtendría de ingresos por la venta en el mercado de Guatemala como en el de Ecuador 0,5828 ctvs. correspondería al costo de ventas.

2.- De cada dólar que Litargmode tiene de ingresos por las ventas realizadas a Guatemala recibe como ingresos por devolución del IVA 0,048 ctvs. Esta devolución se debe a la recuperación del IVA que se ha pagado en la adquisición de materiales para la elaboración del producto.

4.- GASTO DE VENTAS VS. INGRESOS TOTALES

Ingresos de actividades ordinarias = 252.782,10

Gastos de Ventas= 21.331,98

$$\frac{GASTO DE VTAS}{INGRESOS} = \frac{21.331,98}{252.782,10} = \mathbf{0,0844}$$



INTERPRETACIÓN:

De cada dólar que Litargmode obtendría de ingresos por la venta en el mercado de Guatemala como en el de Ecuador 0,0844 ctvs. correspondería a los gastos de ventas.

5.- GASTOS ADMINISTRATIVOS VS. INGRESOS TOTALES

Ingresos de actividades ordinarias = 252.782,10

Gastos Administrativos = 25.588,91

$$\frac{GASTO DE ADMINIST.}{INGRESOS} = \frac{25.588,91}{252.782,10} = 0,1012$$

INTERPRETACIÓN:

De cada dólar que Litargmode obtendría de ingresos por la venta en el mercado de Guatemala como en el de Ecuador 0,1012 ctvs. correspondería a los gastos administrativos

6.- GASTOS FINANCIEROS VS. INGRESOS TOTALES

Ingresos de actividades ordinarias = 252.782,10

Gastos Financieros = 2.074,57

$$\frac{GASTO FINANCIEROS.}{INGRESOS} = \frac{2.074,57}{252.782,10} = 0,0082$$

INTERPRETACIÓN:

De cada dólar que Litargmode obtendría de ingresos por la venta en el mercado de Guatemala como en el de Ecuador 0,0082 ctvs. correspondería a los gastos financieros.

7.- OTROS GASTOS VARIOS VS. INGRESOS TOTALES

Ingresos Totales = 252.782,10

Otros gastos varios = 3.347,86

$$\frac{OTROS GASTOS VARIOS.}{INGRESOS} = \frac{3.347,86}{252.782,10} = 0,0132$$



INTERPRETACIÓN:

De cada dólar que Litargmode obtendría de ingresos por la venta en el mercado de Guatemala como en el de Ecuador 0,013 ctvs. correspondería a Otros gastos varios de la empresa tales como son los gastos contingentes.

8.- 15% DE PARTICIPACION A TRABAJADORES VS. INGRESOS TOTALES

Ingresos de actividades ordinarias = 252.782,10

15% Participación Trabajadores = 7.969,26

$$\frac{15\% \text{ PART. TRABAJ.}}{\text{INGRESOS}} = \frac{7.969,26}{252.782,10} = 0,0315$$

INTERPRETACIÓN:

De cada dólar que Litargmode obtendría de ingresos por la venta en el mercado de Guatemala como en el de Ecuador 0,0315 ctvs. correspondería a la participación de utilidades de los trabajadores.

9.- IMPUESTO A LA RENTA VS. INGRESOS TOTALES

Ingresos de actividades ordinarias = 252.782,10

Impuesto a la Renta = 9.935,01

$$\frac{\text{IMP A LA RENTA.}}{\text{INGRESOS}} = \frac{9.935,01}{252.782,10} = 0,0393$$

INTERPRETACIÓN:

De cada dólar que Litargmode obtendría de ingresos por la venta en el mercado de Guatemala como en el de Ecuador 0,0393 ctvs. correspondería al pago del IR.

10.- UTILIDAD NETA VS. INGRESOS TOTALES

Ingresos de actividades ordinarias = 252.782,10

Utilidad Neta = 35.224,13

$$\frac{\text{UTILIDAD NETA.}}{\text{INGRESOS}} = \frac{35.224,13}{252.782,10} = 0,1393$$



INTERPRETACIÓN:

De cada dólar que Litargmode obtendría de ingresos por la venta en el mercado de Guatemala como en el de Ecuador 0,139 ctvs. correspondería a la Utilidad Neta de la empresa.

3.7.2.3. Análisis vertical del Estado de Resultados publicado en la Superintendencia de Compañías



LITARG MODE CÍA LTDA.
ESTADO DE RESULTADOS INTEGRAL
DEL 1 DE NOVIEMBRE AL 30 DE NOVIEMBRE DEL 2014
CON EXPORTACIÓN DE UN 30% DEL CONTENEDOR

	EMPRESA		VARIACIÓN PORCENTUAL	
INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS		242.800,39		
VENTA DE BIENES EN EL MERCADO EXTRANJERO	0,00			
VENTA DE BIENES EN EL MERCADO LOCAL	242.750,11			
OTROS INGRESOS	50,28			
INTERESES FINANCIEROS	14,04			
OTRAS RENTAS	36,24			
OTRAS RENTAS (DEVOLUCION DEL IVA COMO CT)	0,00			
COSTO DE VENTAS		147.310,39		60,67%
COSTO DE VENTAS DE BIENES EN EL MERCADO EXTRANJERO	0,00			
COSTO DE FABRICACIÓN (DIRECTOS)	0,00			
COSTO DE FABRICACIÓN (INDIRECTOS)	0,00			
COSTO DE VENTAS DE BIENES EN EL MERCADO LOCAL	147.310,39			



COSTO DE FABRICACIÓN (DIRECTOS)	107.538,32			
COSTO DE FABRICACIÓN (INDIRECTOS)	39.772,07			
GANANCIA BRUTA		95.490,00		
(-) GASTOS DE VENTAS		17.453,49		7,19%
SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES	6.365,58			
APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL (INCLUIDO FONDO DE RESERVA)	1.607,30			
BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	1.166,75			
GASTO PLANES DE BENEFICIOS A EMPLEADOS	1.063,51			
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	36,65			
COMISIONES520110	137,28			
PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	180,83			
SEGUROS Y REASEGUROS (PRIMAS Y CESIONES)	784,38			
TRANSPORTE	1.114,52			
GASTOS DE GESTIÓN (AGASAJOS A ACCIONISTAS, TRABAJADORES Y CLIENTES)	464,11			
GASTOS DE VIAJE	267,84			
AGUA, ENERGÍA, LUZ Y TELECOMUNICACIONES	495,67			
DEPRECIACIONES	728,27			
GASTOS TRAMITES ADUANEROS	0,00			



OTROS GASTOS	3.040,79			
(-) GASTOS ADMINISTRATIVOS		25.588,91		10,54%
SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES	9.175,49			
APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL (INCLUIDO FONDO DE RESERVA)	2.679,94			
BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	1.606,19			
GASTO PLANES DE BENEFICIOS A EMPLEADOS	3.560,75			
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	52,26			
SEGUROS Y REASEGUROS (PRIMAS Y CESIONES)	127,75			
GASTOS DE GESTIÓN (AGASAJOS A ACCIONISTAS, TRABAJADORES Y CLIENTES)	1.082,92			
AGUA, ENERGÍA, LUZ Y TELECOMUNICACIONES	514,05			
IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS	1.247,74			
DEPRECIACIONES	1.334,51			
OTROS GASTOS	4.207,30			
(-) GASTOS FINANCIEROS		2.074,57		0,85%
INTERESES	2.016,20			
OTROS GASTOS FINANCIEROS	58,37			



(-) OTROS GASTOS		3.347,86		1,38%
OTROS	3.347,86			
GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE 15% A TRABAJADORES E IMPUESTO A LA RENTA DE OPERACIONES CONTINUADAS		47.025,17		
(-) 15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES		7.053,78		2,91%
GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE IMPUESTOS		39.971,40		
(-) IMPUESTO A LA RENTA CAUSADO		8.198,90		3,38%
GANANCIA (PÉRDIDA) DE OPERACIONES CONTINUADAS ANTES DEL IMPUESTO DIFERIDO		31.772,50		13,09%
				100,00%



1.- VENTAS DE BIENES EN EL MERCADO LOCAL VS SU COSTO DE VENTAS

Ventas de bienes en el mercado local = 242.750,11

Costo de ventas para bienes comercializados en el mercado local = 147.310,39

Costos de fabricación (directos) = 107.538,32

Costos de fabricación (indirectos) = 39.772,07

$$\frac{COST\ VTAS\ DE\ COMERC.\ NACIONAL}{VTAS\ BNS\ EN\ LA\ NACIÓN} = \frac{147.310,39}{242.750,11} = 0,60684$$

$$\frac{COST\ FAB\ DIRECTOS}{VTAS\ BNS\ EN\ LA\ NACIÓN} = \frac{107.538,32}{242.750,11} = 0,4430$$

$$\frac{COST\ FAB\ INDIRECTOS}{VTAS\ BNS\ EN\ LA\ NACIÓN} = \frac{39.772,07}{242.750,11} = 0,1638$$

INTERPRETACIÓN:

De cada dólar que Litargmode vendería en el mercado de ecuatoriano 0,6068cvts. corresponde al costo de ventas por lo que vende en la nacionalidad, de los cuales 0,443 cvts. se consume en costos directos y los 0,1638 cvts. en costos indirectos.

3.- COSTO DE VENTAS DE BIENES VENDIDOS VS SU INGRESOS TOTALES

Ingresos de actividades ordinarias = **242.800,39**

Costo de ventas = **147.310,39**

$$\frac{COSTO\ DE\ VTAS}{INGRESOS} = \frac{147.310,39}{242.800,39} = 0,606714$$

INTERPRETACIÓN:

1.- De cada dólar que Litargmode obtiene de ingresos por la venta en el mercado de Ecuador 0,6067 cvts. corresponde al costo de ventas.

4.- GASTO DE VENTAS VS. INGRESOS TOTALES

Ingresos de actividades ordinarias = **242.800,39**

Gastos de Ventas= **17.453,49**

$$\frac{GASTO\ DE\ VTAS}{INGRESOS} = \frac{17.453,49}{242.800,39} = 0,071884$$



INTERPRETACIÓN:

De cada dólar que Litargmode obtiene de ingresos por la venta en el mercado de Ecuador 0,0718 cts. corresponde a los gastos de ventas.

5.- GASTOS ADMINISTRATIVOS VS. INGRESOS TOTALES

Ingresos de actividades ordinarias = **242.800,39**

Gastos Administrativos = **25.588,91**

$$\frac{GASTO DE ADMINIST.}{INGRESOS} = \frac{25.588,91}{242.800,39} = 0,105391$$

INTERPRETACIÓN:

De cada dólar que Litargmode obtiene de ingresos por la venta en el mercado de Ecuador 0,1053 ctvs. corresponde a los gastos administrativos.

6.- GASTOS FINANCIEROS VS. INGRESOS TOTALES

Ingresos de actividades ordinarias = **242.800,39**

Gastos Financieros = **2.074,57**

$$\frac{GASTO FINANCIEROS.}{INGRESOS} = \frac{2.074,57}{242.800,39} = 0,008544$$

INTERPRETACIÓN:

De cada dólar que Litargmode obtiene de ingresos por la venta en el mercado de Ecuador 0,0085 ctvs. corresponde a los gastos financieros

7.- OTROS GASTOS VARIOS VS. INGRESOS TOTALES

Ingresos Totales = **242.800,39**

Otros gastos varios = **3.347,86**

$$\frac{OTROS GASTOS VARIOS.}{INGRESOS} = \frac{3.347,86}{242.800,39} = 0,013789$$



INTERPRETACIÓN:

De cada dólar que Litargmode obtiene de ingresos por la venta en el mercado de Ecuador 0,0137 ctvs. corresponde a Otros gastos varios de la empresa tales como son los gastos contingentes.

8.- 15% DE PARTICIPACION A TRABAJADORES VS. INGRESOS TOTALES

Ingresos de actividades ordinarias = **242.800,39**

15% Participación Trabajadores = 7.053,78

$$\frac{15\% \text{ PART. TRABAJ.}}{\text{INGRESOS}} = \frac{7.053,78}{242.800,39} = 0,029052$$

INTERPRETACIÓN:

De cada dólar que Litargmode obtiene de ingresos por la venta en el mercado de Ecuador 0,029 ctvs. corresponde a la participación de utilidades de los trabajadores.

9.- IMPUESTO A LA RENTA VS. INGRESOS TOTALES

Ingresos de actividades ordinarias = **242.800,39**

Impuesto a la Renta = 8.198,90

$$\frac{\text{IMP A LA RENTA.}}{\text{INGRESOS}} = \frac{8.198,90}{242.800,39} = 0,033768$$

INTERPRETACIÓN:

De cada dólar que Litargmode obtiene de ingresos por la venta en el mercado de Ecuador 0,0337 ctvs. corresponde al pago del IR.

10.- UTILIDAD NETA VS. INGRESOS TOTALES

Ingresos de actividades ordinarias = **242.800,39**

Utilidad Neta = **31.772,50**

$$\frac{\text{UTILIDAD NETA.}}{\text{INGRESOS}} = \frac{31.772,50}{242.800,39} = 0,130859$$

INTERPRETACIÓN:

De cada dólar que Litargmode obtiene de ingresos por la venta en el mercado de Ecuador 0,1308 ctvs. correspondería a la Utilidad Neta de la empresa.



INTERPRETACIÓN GENERAL
CUADRO RESUMEN

LITARG MODE CÍA LTDA.				
ESTADO DE RESULTADOS INTEGRAL PROYECTADO				
DEL 1 DE NOVIEMBRE AL 30 DE NOVIEMBRE DEL 2014				
	CONTENEDOR CON 30,77%		CONTENEDOR LLENO	
	Variación con análisis vertical en %	Variación con análisis horizontal en %	Variación con análisis vertical en %	Variación con análisis horizontal en %
INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS		1,36		4,11
COSTO DE VENTAS	59,51		58,28	
(-) GASTOS DE VENTAS	8,14	15,44	8,44	22,22
(-) GASTOS ADMINISTRATIVOS	10,34		10,12	
(-) GASTOS FINANCIEROS	0,84		0,82	
(-) OTROS GASTOS	1,35		1,32	
(-) 15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	2,97	4,38	3,15	12,98
(-) IMPUESTO A LA RENTA CAUSADO	3,71	11,95	3,93	21,17
GANANCIA (PÉRDIDA) DE OPERACIONES CONTINUADAS ANTES DEL IMPUESTO DIFERIDO	13,15	2,42	13,93	10,86



Según el cuadro adjunto claramente se puede observar que:

1.- Litargmode Cía. Ltda. al empezar sus exportaciones hacia Guatemala enviando una cantidad de 1936 pares de zapatos (cubriendo en un 30.77% la capacidad de un contenedor Dry 20) que corresponde al 14.91% de su capacidad productiva instalada en la planta estaría incrementando sus ingresos en un 1.96% con respecto a los ingresos que mantiene actualmente sin enviar su producto al exterior pero manteniendo a la vez el mismo costo de ventas el cual consumiría 0.59 ctvs. por cada dólar que la empresa tiene de ingresos; en cuanto en los gastos de ventas se consumirían 0.08 ctvs. donde se ve un incremento en estos gastos de un 15.44% con respecto los gastos de ventas sin exportación debido a los gastos que se empezaría a pagar por trámites aduaneros. En los gastos administrativos se consume unos 0.10 ctvs. En los gastos financieros 0.008 ctvs., en otros gastos varios 0.01 ctv. por cada dólar vendido. Los trabajadores tendrían un derecho de participación de la rentabilidad de la empresa de 0.029 ctvs. por cada dólar que se tenga de ingresos haciendo así posible que exista un crecimiento en este rubro de un 4.38% con respecto a la operatividad de la fábrica sin exportaciones. También el fisco captaría 0.037 ctvs. del dólar vendido aumentando también este su participación en un 11.95% de las ventas con respecto a los ingresos obtenidos sin exportaciones, y por último los dueños de la fábrica percibirían 0.13 ctvs. de utilidad por dicho dólar vendido incrementando la utilidad con respecto al último estado publicado en un 2.42%.

2.- En cambio Litargmode Cía. Ltda. al exportar hacia Guatemala una cantidad de 6292 pares de zapatos (cubriendo el total de la capacidad de un contenedor Dry 20) y que corresponde al 48.47% de su capacidad productiva instalada en la planta estaría incrementando sus ingresos en un 4.11% con respecto a los ingresos que mantiene actualmente sin enviar su producto al exterior pero manteniendo a la vez el mismo costo de ventas el cual consumiría 0.58 ctvs. por cada dólar que la empresa tiene de ingresos. En cuanto a los gastos de ventas se consumirían 0.08 ctvs. donde se ve un incremento en estos gastos de un 22.22% con respecto los gastos de ventas sin exportación debido a los gastos que se empezaría a pagar por trámites aduaneros. En los gastos administrativos se consume unos 0.10 ctvs. en los gastos financieros 0.008 ctvs., en otros gastos varios 0.01 ctvs. por cada dólar vendido. Los trabajadores tendrían un derecho de participación de la rentabilidad de la empresa de 0.031 cts. por cada dólar que se



tenga de ingresos haciendo así posible que exista un crecimiento en este rubro de un 12.98% con respecto a la operatividad de la fábrica sin exportaciones. También el fisco captaría 0.039 cts. del dólar vendido aumentando también este su participación en un 21.17% de las ventas con respecto a los ingresos obtenidos sin exportaciones, y por último los dueños de la fábrica percibirían 0.139 ctvs. de utilidad por dicho dólar vendido incrementando la utilidad con respecto al último estado publicado en un 10.86%.



CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

CONCLUSIONES

El objetivo perseguido en esta tesis era establecer los componentes que forman parte del costo del calzado que se pretende exportar hacia Guatemala, para que los directivos de Litargmode Cía. Ltda. pueda tomar decisiones acertadas en base a las implicaciones contables reflejadas en el Estado de Resultados y la manera de negociación que se podría aplicar con el comprador extranjero.

Así pues, durante la elaboración de este trabajo se pudo concluir que:

- 1) Litargmode Cía. Ltda. posee una planta con una capacidad productiva instalada suficiente para poder cubrir el volumen de productos terminados que la administración están dispuestos a vender al mercado guatemalteco, además mantiene un ordenado sistema de costeo basado en la contabilidad gerencial que le permite a la administración tomar decisiones adecuadas.
- 2) La empresa Litargmode Cía. Ltda. para la determinación de sus costos toma en consideración tanto los costos fijos como variables (Método de costeo por absorción), en el que se pudo establecer que en la materia prima interviene un 62,79%, mano de obra directa un 17,03%, y en los gastos generales de fabricación un 20,18% en la que estos elementos representan el 100% del costo de producción, mismos que son distribuibles por cada par de zapatos para la determinación de un precio competitivo.
- 3) Al mantener un costeo eficiente, añadido a esto una planta productiva con la necesaria capacidad instalada y además de mantener prestigio por la calidad de sus productos a nivel nacional es factible expandirse a mercados internacionales.

Podría manejar una ventaja en el manejo de sus precios internacionales, debido a que el Servicio de Rentas Internas tiene la obligación de hacer la devolución del IVA que la fábrica pagó por la adquisición y uso de los materiales para la elaboración de su producto final a ser exportado.



- 4) La empresa al exportar sus productos tiene derecho a la devolución del IVA generado por la adquisición de los insumos que intervienen en el proceso de producción destinado a la exportación y a su vez este constituirá una fuente adicional de ingresos como un beneficio tributario. Al tomar la decisión de exportar y posicionar la mercadería en el país de Guatemala se toma en cuenta la moneda y el tipo de cambio del otro país que en este caso es el denominado Quetzal equivalente a 0,130777.
- 5) El análisis de las economías que intervendrán en el proceso de negociación son un factor principal para determinar las necesidades, gustos y preferencias culturales para poder posicionar la mercadería en el mercado Guatemalteco cumpliendo así con todas las normas y requerimientos establecidos por mercado.
- 6) Litargmode Cía. Ltda. produce y comercializa sus bienes de calidad, sin embargo, no cuenta con una calificación o certificación de calidad que avalen formalmente el producto.



RECOMENDACIONES:

- 1) La empresa deberá considerar los gastos adicionales por trámites de exportación como parte del costo del producto, más no considerarlos como parte de la base para la determinación del precio para no inflar el mismo en el mercado extranjero.
- 2) Litargmode Cía. Ltda. deberá realizar el trámite de devolución del IVA ante el SRI presentando la documentación que respalde la totalidad del IVA a recuperar. En esta solicitud se deberá tomar en cuenta solamente el IVA de aquellos insumos que intervienen en el proceso de producción de los bienes a exportar.
- 3) Cuando se dé el proceso de negociación la empresa Litargmode deberá tener muy en cuenta el tipo de cambio que rija en ese momento y determinar un valor promedio que no afecte la negociación si se diera una devaluación de la moneda o una revaluación.
- 4) Para poder introducir la mercadería en el otro país y posicionarlo la empresa deberá realizar un estudio profundo del mercado potencial y determinar si el producto cumple con las expectativas de los consumidores en cuanto a su cultura, gustos, preferencias, estilos, colores y sobre todo los precios.
- 5) La empresa Litargmode debería iniciar los trámites necesarios para la certificación de calidad del producto que garanticen la eficacia del mismo y cuente con el respaldo de la producción nacional ecuatoriana.
- 6) La fábrica debería establecer el mejor término de negociación internacional en que delimite mejor sus responsabilidades y sus riesgos y en sí poder ofrecer un mejor precio al mercado internacional.

En lo particular el Ecuador al hablar de exportaciones se maneja con el termino FOB.

Al tener una planta adecuada para la producción de calzado Litargmode Cía. Ltda. podría valerse de esto y a la vez de su experiencia en la rama para empezar a producir o incrementar una línea de zapato deportivo debido a que es un bien que en nuestro país se importa en altas cantidades....



ANEXOS



ANEXO 1

DISEÑO DE TESIS

1. TÍTULO:

COSTOS DE EXPORTACIÓN SEGÚN INCOTERMS DEL CALZADO DE GUALACEO HACIA GUATEMALA Y SUS IMPLICACIONES FINANCIERAS Y TRIBUTARIAS.

Caso: Litargmode Cía. Ltda.

2. OBJETIVOS:

2.1. OBJETIVO GENERAL:

Establecer los componentes que forman parte del costo, para determinar un precio competitivo en Guatemala, de modo que la fábrica Litargmode Cía. Ltda. pueda tomar decisiones en base a las implicaciones contables y tributarias, producto de la negociación internacional.

2.2. OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

- Determinar los elementos bases del costeo de los procesos productivos, así como de los términos internacionales de comercio y de sus implicaciones contables y tributarias para Litargmode Cía. Ltda.
- Diagnosticar la situación actual de los modelos de costos en los proceso de producción de la fábrica y determinar si los mismos son apropiados para la colocación en el mercado de Guatemala.
- Construir un modelo de costos para Litargmode Cía. Ltda. según los Términos Internacionales de Comercio, el mismo que nos permita determinar el precio de venta competitivo en el extranjero, y a su vez sea una base para la toma de decisiones, considerando las implicaciones contables y tributarias más favorables para el ente.



3. MARCO TEÓRICO:

INDUSTRIA DEL CALZADO

Orellana Diego (2011, pág. 89), comenta que “las primeras expresiones artesanales de calzado se dan entre los años 1885 – 1890; el proceso de curtir pieles y suelas, que es la materia prima era rudimentario. Posteriormente, se fue mejorando y del cuero era obtenida la gamuza... En la actualidad, los procesos de elaboración de calzado que se realizaban manualmente han sido sustituidos por máquinas y a pesar de que esta actividad ha disminuido ostensiblemente por varios factores, no deja de ser uno de los pilares de la economía guayaqueña que sirve de sustento económico para cientos de familias. ”

COMERCIO EXTERIOR

Guerra Zavala (2012, párrafo 25) *"Comercio internacional: importancia en el desarrollo económico"* nos dice que “Adam Smith desarrollo una teoría de comercio entre dos países basada en lo que denomino ventaja absoluta. Se sustentaba de, que si dos países comercian entre sí de forma voluntaria, ambos deben obtener beneficios. Si uno de los dos países no lograra una ganancia, o se encontrara ante una situación de perdida, se negaría a comerciar. Cuando un país es más eficiente o tiene desventaja absoluta, sobre otro país en la producción de un bien, entonces ambos países están en capacidad de obtener una ganancia, si cada uno se especializa en la manufactura del bien en el cual tiene eficiencia o ventaja absoluta.”

ACUERDO BILATERAL

Según la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI, Integración y Comercio, 2014) nos define que: “La Preferencia Arancelaria Regional (PAR) consiste en una reducción porcentual de los gravámenes aplicables a las importaciones desde terceros países, que los países miembros se otorgan recíprocamente sobre las importaciones de productos originarios de sus respectivos territorios”.



COSTOS

Costos son el valor de los recursos que se entregan o prometen entregar a cambio de un bien o servicio adquirido por la entidad, con la intención de generar ingresos.

La Fundación Gas Natural de Argentina en una publicación del *Precio de Exportación 2014*, nos detalla los tipos de costos de producción, para lo cual cita al *Costo total por absorción* y nos dice que es “el costo de la mercadería una vez terminado el proceso de producción. Este está dado por la suma de los **costos fijos** (que son los que tiene la empresa tanto si produce al 100 % de su capacidad como si fabrica solo una pieza) más los **costos variables** (mano de obra, materia prima nacional, materia prima extranjera, insumos, etc.) o sea todo lo necesario para producir la pieza”. Y el *Costo directo o marginal*, al cual se refiere como un sistema que “incluye el **costo variable** (dado que se considera que el **costo fijo** ya está incluido en el costo de producción de la mercadería destinada al mercado interno)”.

Según Andrade (2011, pág. 8) en su proyecto de Método de costeo directo y por absorción nos dice que una de las ventajas del método de costeo directo es que “facilita la planeación de las empresas, facilita los mecanismos de control, apoya a la asignación de precios y fortalece la toma de decisiones.... Permite a los tomadores de decisiones tener la información necesaria para escoger las opciones necesarias que permitan crear valor a la empresa”.

TÉRMINOS INTERNACIONALES DE COMERCIO (INCOTERMS)

Son una serie de reglas internacionales para una mejor interpretación de los términos más utilizados en el Comercio Exterior, siendo de gran ayuda determinar desde y hasta donde abarca la responsabilidad, tanto para el importador como para el exportador, es decir, contemplar los derechos y obligaciones dentro de un contrato determinado.

El objetivo de la aplicación de los Incoterms según **Vera Manuel (2010, pág. 5)** “es establecer criterios claros y definidos por la distribución de los gastos y la transmisión de los riesgos entre las partes en un contrato de compraventa internacional; siendo estos de aceptación voluntaria por las partes...”



De acuerdo a **Fedexport y Corpei (2007, pág. 48)** los Incoterms se agrupan en 4 categorías:

- E.- el vendedor no corre ningún riesgo,
 - ✓ Ex – Work (lugar convenido); utiliza transporte multimodal.

- F.- en la localidad del vendedor, él se encarga de entregar la mercadería en el medio de transporte contratado por el importador,
 - ✓ FCA Free Carrier (Franco transportista, lugar convenido); utiliza transporte multimodal.
 - ✓ FAS Free alongside shipe (Franco al costado del buque, puerto de carga convenido); utiliza transporte marítimo.
 - ✓ FOB free on board (Libre a bordo, sobre la borda del buque); utiliza transporte marítimo.

- C.- el vendedor contrata el transporte y entrega la carga al lado del comprador, el riesgo del vendedor es hasta despachar la mercadería,
 - ✓ CFR Cost and freight (Costo y flete, FOB + flete); utiliza transporte marítimo.
 - ✓ CIF Cost, insurance and freight (Costo, seguro y flete); utiliza transporte marítimo.
 - ✓ CPT Carriage paid to (Transporte pagado hasta); utiliza transporte multimodal.
 - ✓ CIP Carriage and insurance paid to (Transporte y seguro pagado hasta); utiliza transporte multimodal.

- D. - el vendedor tiene mayor responsabilidad y corre mayor riesgo llevando la mercadería al país de destino.
 - ✓ DAF Delivered al fonteir (Entrega en frontera); utiliza transporte multimodal.
 - ✓ DES Delivered ex – ship (entrega a bordo, lugar convenido); utiliza transporte multimodal.
 - ✓ DEQ Delivered ex – quay (Entrega en el muelle, lugar de destino); utiliza transporte multimodal.



- ✓ DDP Delivered duti paid (Entrega con pago de derechos); utiliza transporte multimodal.
- ✓ DDU Delivered duty unpaid (Entrega sin pago de derechos); utiliza transporte multimodal.

FINANZAS Y TRIBUTACIÓN

Finanzas

Las finanzas constituyen una rama de la ciencia económica que se preocupa y se enfoca en lo que es el valor en la acepción económica, correspondiente al valor de mercado, de un activo generador de retorno o rendimiento.

Las finanzas se fundamentan en tres principios básicos:

- Tomar decisiones.- pero decisiones que afecten e involucren. (TEORIA DE DECISIONES)
- Relaciones de intercambio.- en diferentes flujos de efectivo a lo largo del tiempo. (VALOR DEL TIEMPO)
- Incertidumbre del riesgo.- el riesgo es parte del negocio y las finanzas tratan de gestionar el riesgo y la incertidumbre. (ADMINISTRAR EL RIESGO)

Tributación

Según la LORTI, “Los tributos son prestaciones obligatorias, establecidas en virtud de ley, que se satisfacen generalmente en dinero, y que el Estado exige, sobre la capacidad contributiva de sus agentes económicos, para poder cumplir sus finalidades específicas u otros propósitos de política económica.

La normativa ecuatoriana establece tres tipos de tributos: impuestos, tasas y contribuciones especiales”



4. PROBLEMAS:

- Dificultad para determinar un precio competitivo que permitan a los productores del calzado de Gualaceo entrar en los mercados internacionales.
- Los precios que la empresa Litargmode Cía. Ltda. ha establecido no considera los Términos Internacionales de Comercio (INCOTERMS), lo cual le impide realizar operaciones de comercio exterior.

5. METODOLOGÍA:

En el desarrollo del marco teórico, utilizaremos el método Analítico – Sintético por medio del cual nos permita obtener información relevante, mismas que posean relaciones lógicas entre sí que respalden la propuesta, el método Inductivo – Deductivo el cual nos permitirán obtener una conclusión general, luego de un razonamiento profundo de la información obtenida y finalmente el método Estadístico – Matemático que nos permitirá estudiar los comportamientos de las distintas formas de costeo.

6. RESULTADOS:

Con el desarrollo de la tesis pretendemos contribuir con el modelo de costos según los Términos Internacionales de Comercio (Incoterms), que le permitan a la fábrica Litargmode Cía. Ltda. tomar decisiones adecuadas y oportunas de exportación, así como mantener una planificación tributaria que permita optimizar los resultados económicos de la empresa.

Cabe mencionar, que la visión de la empresa es expandirse en el mercado internacional, ser una marca competitiva; para ello se esclarecerá y se aportara con las herramientas para que la empresa pueda determinar la mejor forma de negociación.



ANEXO 2

ENTREVISTA A LITARGMODE CÍA. LTDA.

1. ¿Qué tipo de material utilizan para elaborar el calzado?

- Cuero natural
- Material sintético
- Textiles

2. ¿Fabrican algunos de los materiales que utilizan en la elaboración de calzado?

No, pero si se realizan partes complementarias del proceso como adornos pequeños, en el cuero se le da un terminado diferente, en los textiles se realiza un estampado, con los tacones, suelas, moldes, etc. realizan el armado del calzado dando un toque diferenciador a sus productos.

Creer que en el Ecuador no existe quien fabrique estos materiales debido a que requiere de una inversión muy importante y a su vez un nivel altísimo de tecnología.

3. ¿Los materiales que utilizan para la elaboración de calzado son adquiridos a proveedores nacionales o internacionales?

- Nacional.- principalmente el cuero debido a que es de mayor calidad y no existe fuera.
- Internacional.- debido a la calidad, al servicio de los proveedores, por la cantidad del pedido y el tiempo de entrega adquieren de forma directa y al mayoreo lo que es la materia prima como material sintético, textiles, tacones, plataformas, suelas, pegamentos, etc., que son importados principalmente desde Brasil.

El proceso de importación de estos materiales se da por generar un producto innovador y diferenciado.

4. ¿Si importan materiales cuál es el arancel que pagan por la entrada del mismo a nuestro país?

Existe una tarifa general.



Difiere del 5% al 20% según el producto y los tratados o acuerdos comerciales existentes entre los países interventores en esta transacción. Con Brasil el arancel ya no está en el 20% sino alrededor del 8%.

Por ejemplo en el caso de Litargmode Cía. Ltda., importa más desde Brasil y existe el Acuerdo de MERCOSUR, al importar maquinaria lo que en una situación normal se pagaría el 5% de arancel con Brasil es el 0%, esto va a depender de las circunstancias así como de los acuerdos y hasta de los certificados de origen.

5. ¿Qué tratamiento tienen los residuos de los materiales utilizados en el proceso productivo?

Se da un proceso de producción más limpio en la que los pequeños pedazos, especialmente del cuero son utilizados para la elaboración de pequeños componentes, adornos.

Cabe recalcar que en cuanto al uso de la maquinaria se da el máximo provecho tratando de sacar los moldes con el menor desperdicio posible y el material restante que no se puede ya utilizar en algún proceso de la planta simplemente se lo envía al relleno sanitario.

6. ¿Cómo aplican el proceso de producción en su planta?

Se basan en un sistema de producción por pedido y determinan los costos en base al Costeo Histórico.

Utilizan el Costo Tradicional Histórico y en si el análisis de la parte técnica lo consideran sumamente importante para la determinación de los costos.

En la fábrica también utilizan mucho lo que son los costos fijos (se le considera un costo determinante) y variables, llevándolos de una manera detallada y desglosada para poderlo distribuir según el tipo de calzado. Estos costos van a depender mucho del volumen de producción ya que el fijo variaría por la cantidad y el variable podría convertirse en fijo, a estos costos se les agregarían los costos administrativos y de ventas determinando un costo total al que se le establecerá un margen de contribución, se lo compara con el del mercado y si lo aceptan se aplica o caso contrario se lo rectificará.



Lo que le interesa a la empresa no es el margen de rentabilidad por productos sino un margen de rentabilidad total.

Si la empresa puede vender menos y ganar más lo hará, y si la rentabilidad de los productos que se fabrican ahora es buena no es una preocupación para la empresa buscar un producto nuevo y correr riesgos mayores.

El margen de contribución dependerá del diseño del producto, la temporada y para el cliente que sea.

7. ¿Qué problemas Amenazas u Oportunidades representan como una de las principales y más grandes fábricas de calzado de Gualaceo?

La amenaza tradicional y latente es la competencia en el calzado importado. Como problema le ven la falta de apoyo por parte del Estado a la industria del calzado.

Hoy en día ya no es obligatoria la afiliación a Cámaras o Gremios y solo lo hacen si les conviene o genera algún tipo de beneficio, lo cual provoca.

Existe una ineficiencia en la política interna por parte del Estado hacia la industria del calzado.

Como debilidad esta la capacidad productiva pero que con el apoyo del Estado y con el tiempo esta se convertirá en una oportunidad.

Oportunidad la que está planteando la Prefectura del Azuay en construir una planta productiva en el cantón, por el momento se sabe el proyecto pero no el cómo será construida.

También ven importante la generación de escuelas de formación para todos quienes intervienen en la industria del calzado.



8. Como industria, ¿cree que existe el apoyo necesario de las entidades públicas para el desarrollo de la productividad y su expansión hacia el mercado internacional?

No, pero lo primero que sugieren deben hacer es la construcción de escuelas de formación para toda la cadena desde los proveedores y luego al sector de la industria (operarios) y así poder promocionar las exportaciones y poder cumplir con el volumen de producción y ofrecer un mismo producto de excelente calidad.

Cabe mencionar la idea de sustituir las importaciones del calzado con las ventas de estos productos en el país dejando como idea secundaria al mercado extranjero.

9. ¿La empresa Litargmode Cía. Ltda. Ha realizado investigaciones de mercado para incursionar con sus productos en el extranjero?

No se ha realizado un estudio formal en el que se respalde con la documentación correspondiente.

10. ¿A qué país su fábrica estaría dispuesto a exportar y cuáles serían las razones primordiales que les impulsaría o tomar dicha decisión?

Costa Rica y Guatemala con las investigaciones necesarias y con el debido análisis de los indicadores principales presentados, incluyendo el análisis de la cultura, religión, idioma el cual presenta una ventaja al ser parecida a la nuestra, además de un análisis detallado de la logística.

Hay que dejar al lado los sentimentalismos y analizar la posibilidad del poder acaparar mercado.

Nos comentan que ya se han realizado exportaciones pequeñas a EEUU por vía aérea y en ese entonces se cubría este proceso por el ATPDA y no se pagaba ningún impuesto para la entrada del producto.

En la actualidad esperan realizar procesos de exportación hacia lo seguro utilizando la herramienta de Exporta Fácil.



11. ¿Conoce algún método o técnica para determinar los costos para el exterior?

Si, y es el método comparativo, es decir, un sondeo de lado y lado, analizar los precios nacionales y los precios internacionales.

Sería una comparación de los precios de Litargmode con los precios de productos similares en el exterior, y este se aplicará siempre y cuando cubran los costos internos que son incurridos en los procesos de elaboración del producto más los incurridos para establecer el producto en el exterior, agregando los costos de transporte mixto.

12. ¿Cómo determinaría los costos para exportación y su correspondiente precio?

En base a un método comparativo con el mercado guatemalteco.

Para el establecimiento del margen de contribución hay que analizar el retorno del mismo.

También se establecerá un porcentaje de utilidad para los vendedores.

El precio que se aplique deberá contemplar un medio de transporte mixto.

13. ¿Cree conveniente que se necesite construir un modelo de costos que incluya los términos de negociación internacional?

Es importante la aplicación de los INCOTERMS, además de un análisis detallado de variables como son de costumbre, idioma, tipo de economía, logística en lo que es los costos para exportación.

Se debe tener cuidado con los agentes afianzados con los que trabajan o simplemente no trabajar con ellos porque representan un costo muy elevado.

14. ¿De la producción total, ¿qué porcentaje sería el más conveniente destinarla al extranjero y por qué?

Estaría dispuesto a destinar a la exportación un máximo del 25% de la producción total para evitar riesgos y poder recuperar el valor de la perdida de la negociación internacional de ser el caso con el mercado nacional y poder sostener y mantener en el mismo, esto sería una especie de compensación.



También depende mucho de las costumbres, tradiciones, gustos para que el diseño sea aceptado por dicho mercado y al precio establecido por la fábrica y poder evitar el problema de la imposición de precios, como México deseaba imponer a la fábrica en un momento dado.

Lo que la empresa quisiera realizar en un futuro no muy lejano posicionar la marca de Brasil en nuestro país, mismo que Brasil enviaría a la fábrica los diseños y la marca y en caso de ser necesario hasta los materiales. Litargmode podría fabricar estos productos y exportar a Colombia y a otros países de ser el caso.

Este proceso sería, mediante la generación de una asociación entre las dos partes y en la cual se pagará un valor por la marca, por ejemplo por determinada cantidad vendida se pagará un valor estimado.

15. ¿A qué segmento de mercado están dirigidos los productos de Litargmode Cía. Ltda.?

Medio y medio alto, especialmente se ofertará calzado femenino dirigido para las edades en capacidad de trabajo que va desde los 20 a 60 años.

16. ¿Los convenios que mantiene Ecuador con Guatemala cree que son suficientes para poder posicionar el producto en el extranjero?

No debido a que no existe ningún convenio o acuerdo para la partida del calzado, ya que el acuerdo de alcance parcial cubre solo otros segmentos (productos).

Existen limitaciones pero la empresa trabaja como si fuera un producto internacional.

17. ¿Cuáles son las características que le harían competitivo a los productos de Litargmode Cía. Ltda. en el mercado guatemalteco?

Calidad, haciendo un buen producto, también siendo bien cumplidos con las obligaciones, es decir, pagando a tiempo los trabajadores, proveedores, bancos y al SRI.



18. ¿Cuál es la estrategia de precios que la fábrica de Litargmode Cía. Ltda. mantiene frente a la industria?

Principalmente la estrategia de la fábrica en si son los valores personales mismos que se convertirán en valores institucionales, estos son la confianza, honestidad y la transparencia, ya que son y representan una fábrica humanista y con principios.

Con respecto a los precios no hay ninguna estrategia definida.

Se manejan por un margen interno de acuerdo al tipo de calzado y a la temporada.



ANEXO 3

CUADROS REFERENTES A LAS PARTIDAS ARANCELARIAS (TRADE MAP)



TRADE MAP

Estadísticas de comercio para el desarrollo internacional de las empresas

Página de inicio | Menú de selección | Inversión | Acceso a Mercados | Documentos de referencia | Mi cuenta | FAQ | Tutoriales | Acerca de | **Español** ▼

Producto: **64 - Calzado, polainas, botines y artículos analógicos y sus partes** | Grupo de productos: Ninguno ▼

Mundo País: **Ecuador** | Grupo de países: Ninguno ▼

Socio: **Todos** | Grupo de socios: Ninguno ▼

otros criterios: Exportaciones ▼ | Series de tiempo anuales ▼ | por país ▼ | Datos directos ▼ | Valores ▼ | Dólar EUA ▼

Lista de los mercados importadores para un producto exportado por Ecuador

Producto: 64 Calzado, polainas, botines y artículos analógicos y sus partes

Unidad : miles Dólar EUA

Tabla | Gráfico | Mapa | **Empresas**

Descargar

Período (número de columnas): 5 por página | número de líneas por página: Por defecto (25 por página) ▼

Bilateral a 4 dígitos	Importadores	Valor exportada en 2009	Valor exportada en 2010	Valor exportada en 2011	Valor exportada en 2012	Valor exportada en 2013
	Mundo	33.653	34.938	42.980	29.880	33.085
+	Colombia	27.638	28.624	32.838	21.372	25.873
+	Perú	5.700	5.408	7.799	7.256	6.426
+	El Salvador	0	0	0	100	145
+	Chile	60	96	96	163	115
+	Brasil	0	0	0	0	97
+	España	1	1	0	5	90
+	Uruguay	19	76	43	45	70
+	Costa Rica	4	143	184	26	66



+ Panamá	10	27	26	21	54
+ Estados Unidos de América	99	192	249	123	41
+ Zona Nep	8	0	0	7	38
+ Venezuela	0	2	1.210	595	38
+ Malasia	0	0	0	0	12
+ Cuba	0	0	4	17	9
+ Suiza	0	0	0	0	6
+ Francia	0	1	0	0	2
+ Alemania	0	0	0	0	1
+ Honduras	0	0	0	0	1
+ Haití	0	0	0	6	0
+ Zona franca	94	95	85	0	0
+ Austria	0	0	0	0	0
+ Bélgica	0	0	0	0	0
+ Bolivia	18	17	0	38	0
+ Canadá	0	2	0	2	0
					12

Fuentes: Cálculos del CCI basados en estadísticas de [UN.COMTRADE](#).



ANEXO 4

LISTADO DE EMPRESAS DE CALZADO EN GUATEMALA

Tomado de (deGuate.com, 2014)

“AGORA

6ave. 2-07 Zona 9 C.C Plaza Sayet Loc. 1

Telf.: (502) 2285-3888 / 2285-3848

ALMACEN SUPER VENADO

Avenida Bolívar 21-56 Zona 1.

Telf.: (502) 2221-2490 / 2232-5878 / 2251-6136 / 2221-0857

CALZADO LYNDA

Fabricación y venta de calzado para damas, caballeros y niños. 11 Av. 0-18 Zona 19 La Florida.

Telf.: (502) 2437-0305

calzadolynda@gmail.com

CALZADO UNIVERSAL S.A.

9a. Calle 26-68 Zona 4 Mixco El Naranjo Bodega 2.

Tell: (502) 2434-3940

ventas@causa.com.gt

GRUPO COBAN

Calzado industrial Rhino 100% cuero, punta de acero certificada, suela antiderrapante y dieléctrico, botas hule natural colibrí y pantera.

24 C 20-56 Z-12 Guatemala, Guatemala

Teléfono: (502) 24216900

www.grupocoban.com.gt

CALZADO MODELO

Calzado Modelo hace familias felices. Ofrece amplio surtido en zapatos y botas vaqueras para damas, caballeros y niños.

6a Avenida 8-07 Zona 1, Ciudad de Guatemala - Telf.: (502) 2390-0060



MD GUATEMALA

En zapatería MD puedes encontrar variedad de estilos que van al día con las tendencias de la moda renovando, como te darás cuenta lo de hoy son los estampados de animal y los colores vivos con lo mejor en estilo y calidad.

C.Com. Peri-Roosevelt Local 12, Guatemala

Telf.: (502) 24740657

PAYLES SHOE SOURCE

Encuentra variedad de estilos, para diferentes ocasiones, también variedad de colores.

Cz Roosevelt 22-43 Z-11 Guatemala, Guatemala

Telf.:(502) 24402567

ALDO NERO

La marca Aldo Nero es una franquicia que se especializa en la comercialización de calzado y artículos de cuero de alta calidad. Los mismos son producidos e importados de países como Guatemala, Brasil, Italia, Costa Rica, Colombia.

CC. Pradera Concepción

Telf.: 2232-09700

Página web: <http://www.aldonero.com/>

ARCO IDC LOS TRES, S.A.

Desde hace 17 años, nos hemos caracterizados por ser una Empresa innovadora en la comercialización de calzado ofreciendo a nuestros distribuidores colecciones completas de los últimos diseños elaborados por la industria mundial de calzado.

19 AV 12-21 Z-11, Guatemala, Guatemala

Telf.: (502) 24737111

Página web: www.idclostres.com

RIO VINYL INTERAMERICANA, S.A.

Botas Industriales Predator, Calzado de Dama, Infantil, línea de hule, línea de lona, tenis Venus.

KM 6.5 RUTA AL ATLANTICO Z-18 Guatemala, Guatemala

Teléfono: (502) 23102525 www.gruporiovinyl.com



LIBERTY FASHION

Calzado por catálogo.

PBX: 2383-1414.

liberty_fashion@yahoo.com

INDUSTRIA DE CALZADO EVOLUTION S.A.

Calzado que marca la moda extrema

Telfs: 2432-1818 2432-2598 2432-5298. FAX: 2432-2391.

evolution.ventas@gmail.com

CARICIA DE GUATEMALA, S.A.

Distribuidores de las marcas lee, forastero, golden tag. 13av. 'C'z.2 de mixco. col. la escuadrilla.

Telf.: 22505116, FAX: 22505075

cariciag@intelnett.comelectrónico

FÁBRICA DE CALZADO CANDY

Zapatos de cuero para damas, caballeros, y niños, 7c. 0-65 z.4 mixco montserrat1

Telfs: 2432-9324 - 2437-0362. FAX: 2433-3910

barelita@yahoo.com

FÁBRICA DE CALZADO FERRETI, S.A.

Calzado para damas, caballeros y niños en piel. 40av. lote. 47 manz G sect 2 tulam tzu z.4 mixco.

Telfs: 2437-2430- 2437-8814

gferreti2000@yahoo.com.mx

GUATECALZADO

Fabricantes de calzado para dama 100% piel, materiales exclusivos.27av. 8-76 z.4 mix fin el naranjo.

Telfs: 24343900 24343902

guatecalzado@yahoo.com



INTECALSA, S.A.

Fabricantes con calzado industrial con punta de acero, etc. km.17.5 z.6 mixco carr.
a san juan sac.

FAX: 2431-4142 - 2437-3370

intecalsa@turbonett.com

INCALZA, S.A.

Fábrica y maquilamos calzado en piel genuina.

PBX: 2438-4659 Y 60 FAX: 2438-4640

incalzagt@gmail.com

PRETTY LADY

Importadores y distribuidores de calzado. km 13.5 carr. piedra parada, callejón la
luz, lote, 8, bodeg.8

Telfs: 6634-7439 6637-5361

visiongalasa@yahoo.com

CALZADO KAIBILL

Fabricamos calzado de pura piel.

Telf: 2437-0259- FAX: 2432-0511

kaibill@hotmail.com

CALZADOS ROY

Comodidad y calidad que se siente. 5a. ave. 11-24 z.3 de mixco, colonia el rosario

PBX: 2223-7600. FAX: 2431-4723

tiendas@calzadoroy.com

CORPORACIÓN MENEDY, S.A.

Distribuidor exclusivo de calzado, pinky, action, sport, stella bella, passo de anjo.

Telfs: 2442-4061 - 2485-0238 - 2442-4140

menedy@intelnett.com



FÁBRICA DE CALZADO INCAD

Fabricantes de las marcas Elizabets y Melany 7a. calle 11-79 z.7 col. quinta samayoa

FAX: 2440- 4459

incad06@yahoo.com

FÁBRICA DE CALZADO MASTER SHOES

Calzado para niño, niña dama y caballero pil genuina. 8a.av. 7-74 z.2, san José villa nueva.

PBX: 6629-8131 FAX: 6629-8149

erwin.t.a@hotmail.com

NOVEDADES IMPORTADAS, S.A.

Zapatos de futbol, indor, jogging, casual, km.17 carr a san juan sac. 17-05 z.6 mixco.

PBX: 24846157. FAX: 24846192

jomaguatemala@hotmail.com”



ANEXO 5

DOCUMENTOS DE SOPORTE PARA EL PROCESO DE EXPORTACIÓN

(Pereira, 2014)

“FORMATO COMPRAVENTA INTERNACIONAL

Este contrato de COMPRA-VENTA se celebra por una parte la empresa (1) representada en este acto por (2) y por la otra la empresa (3) representada por (4) a quienes en lo sucesivo se les denominará "El vendedor" y "El comprador" respectivamente de acuerdo con las siguientes declaraciones y cláusulas:

DECLARACIONES

DECLARA "EL VENDEDOR"

I. Que es una sociedad legalmente constituida de conformidad con las leyes de la República de..... (5) según consta en la escritura (6)..... o el certificado de Cámara de Comercio de (7).....

II. Que dentro del objeto social se encuentran entre otras actividades, la fabricación, comercialización, importación y exportaciones de (8).

III. Que cuenta con la capacidad, conocimientos, experiencia y personal adecuado para realizar las actividades a que se refiere la declaración que antecede.

IV Que el señor (9)... es su legítimo representante y en consecuencia se encuentra debidamente facultado para suscribir el presente instrumento y obligar a su representada en los términos del mismo.

V Que tiene su domicilio en (10)... mismo que señala para todos los efectos legales a que haya lugar.



DECLARA EL COMPRADOR:

I Que es una empresa constituida de acuerdo con las leyes de la República de (11)... y que se dedica entre otras actividades a la comercialización e importación de los productos a que refiere la declaración II de "El vendedor"

II. Que conoce las características y especificaciones de los productos objeto del presente contrato.

III. Que el Señor (12)... es su legítimo representante y está facultado para suscribir este contrato.

IV. Que tiene su domicilio en (13)... mismo que señala para todos los efectos legales a que haya lugar

AMBAS PARTES DECLARAN:

Que tienen interés en realizar las operaciones comerciales a que se refiere el presente contrato, de conformidad con las anteriores declaraciones y así al tenor de las siguientes:

CLAUSULAS.

PRIMERA. OBJETO DEL CONTRATO.- Por medio de este instrumento "El vendedor" se obliga a vender y "El comprador " a adquirir (14)....

SEGUNDA.- PRECIO. El precio de los productos objeto de éste contrato que "El comprador" se compromete a pagar será la cantidad de (15).... FOB puerto de (16)..... INCOTERMS 2010 CCI.

Ambas partes se comprometen a renegociar el precio antes pactado, cuando éste sea afectado por variaciones en el mercado internacional o por condiciones económicas, políticas y sociales extremas en el país de origen o en el de destino, en perjuicio de las partes. (17)....



TERCERA. FORMA DE PAGO.- "El comprador" se obliga a pagar a "el vendedor" el precio pactado en la cláusula anterior, mediante (18)..., contra entrega de los siguientes documentos (19)....De conformidad con lo pactado en el párrafo anterior, "El comprador", se compromete a realizar las gestiones correspondientes, a fin de que se realicen los trámites necesarios para su cancelación en las condiciones señaladas.

Los gastos que se originen por la apertura y manejo de la carta de crédito o sistema de pago convenido serán por cuenta de "El comprador".

CUARTA. ENVASE Y EMBALAJE DE LAS MERCANCIAS. "El vendedor" se obliga a entregar las mercancías objeto de este contrato, en el lugar señalado en la cláusula segunda, cumpliendo con las especificaciones siguientes: (20)...

QUINTA. FECHA DE ENTREGA. "El vendedor se obliga a entregar las mercancías a que se refiere este contrato dentro de los.....días, contados a partir de la fecha de confirmación por escrito del pedido y convenido el sistema de pago previsto en la cláusula tercera.

SEXTA. PATENTES Y MARCAS. "El vendedor" declara y " El comprador" reconoce que los productos objeto de este contrato se encuentran debidamente registrados al amparo de la patente (21)...

Así mismo "El comprador " se compromete a notificar al "Vendedor", tan pronto tenga conocimiento, de cualquier violación o uso indebido de dicha patente o marca, a fin de que "el vendedor" pueda ejercer los derechos que legalmente le correspondan.

SEPTIMA. VIGENCIA DEL CONTRATO. Ambas partes convienen que una vez "El vendedor" haya entregado la totalidad de la mercancía convenida en la cláusula primera, y "El comprador " haya cumplido con cada una de las obligaciones estipuladas en el presente instrumento, se da por terminado.



OCTAVA. RESCISION POR INCUMPLIMIENTO. Ambas partes podrán rescindir este contrato en caso de que una de ellas incumpla sus obligaciones y se abstenga de tomar medidas necesarias para reparar el incumplimiento dentro de los.....días siguientes al aviso, notificación o requerimiento que la otra parte le haga en el sentido de que proceda a reparar el incumplimiento de que se trate.

La parte que ejercite su derecho a la rescisión deberá dar aviso a la otra, cumplido el término a que se refiere el inciso anterior.

NOVENA. INSOLVENCIA. Ambas partes podrán dar por terminado el presente contrato, en forma anticipada y sin necesidad de declaración judicial previa en caso de que una de ellas fuere declarada en quiebra, suspensión de pagos, concurso de acreedores o cualquier otro tipo de insolvencia.

DECIMA. SUBSITENCIA DE LAS OBLIGACIONES. La rescisión o terminación de este contrato no afecta de manera alguna a la validez y exigibilidad de las obligaciones contraídas con anterioridad, o de aquellas ya formadas que, por su naturaleza o disposición de la ley, o por voluntad de las partes, deben diferirse a fecha posterior, en consecuencia, las partes podrán exigir aun con posterioridad a la rescisión o terminación del contrato el cumplimiento de estas obligaciones.

DECIMA-PRIMERA. CESION DE DERECHOS Y OBLIGACIONES. Ninguna de las partes podrá ceder o transferir total o parcialmente los derechos ni las obligaciones derivadas de este contrato, salvo acuerdo establecido por escrito previamente.

DECIMA-SEGUNDA. LIMITE DE LA RESPONSABILIDAD CONTRACTUAL. Ambas partes aceptan que no será imputable a ninguna de ellas, la responsabilidad derivada de caso fortuito o fuerza mayor y convienen en suspender los derechos y obligaciones establecidos en el presente contrato, los cuales podrán reanudarse de común acuerdo en el momento en que desaparezca el motivo de la suspensión, siempre y cuando se trate de los casos previstos en esta cláusula.



DECIMA -TERCERA, LEGISLACION APLICABLE. En todo lo convenido y en lo que se encuentre expresamente previsto, éste contrato se registrá por las leyes vigentes en la República de....., particularmente lo dispuesto en la "Convención de Naciones Unidas sobre los contratos de compraventa internacional de mercaderías" y, en su defecto, por los usos y prácticas comerciales reconocidas por éstas.

DECIMA-CUARTA. ARBITRAJE. Para la interpretación ejecución y cumplimiento de las cláusulas de este contrato y para la solución de cualquier controversia que se derive del mismo, las partes convienen en someterse a la conciliación y arbitraje para el comercio exterior existente en el país exportador.

Se firma este contrato en la ciudad de..... a los.....días del mes de.....de,"

"EL VENDEDOR"

"EL COMPRADOR"



litargmode
CALZADO

Matriz : Km. 11.2 - Via Descanso - Gualaceo s/n
Telfs: 2171557 / 2171115 / 2171692
E-mail: litargmode@hotmail.com / Gualaceo - Ecuador

LITARG MODE CIA. LTDA.

R.U.C.: 0190318923001 / AUTORIZACION N° 1115958207

Establecimiento: Av. Jaime Roldos 4-98 y Antonio Delgado

Fecha de Autorización: 25/Noviembre/2014. Fecha de Caducidad: 25/Noviembre/2015
"CONTRIBUYENTE ESPECIAL según RESOLUCIÓN N° 212" Del 2 de abril / 2014

FACTURA N° 002-002-00 0001805

Fecha de Emisión: _____ RUC: _____

Cliente: _____

Dirección: _____

Guía de Remisión: _____ Teléfono: _____

CANT.	DESCRIPCIÓN	V UNITARIO.	VALOR TOTAL

Arias Rodas Adrián Santiago Print Center. RUC 010399136001 N° Aut. 6571. Tifax 2255071. N° 01801 - 02050. Original: Adquiriente. Copia: Emisor. Documento Categorizado: NO

Subtotal \$	
Descuento \$	
I.V.A. 0 % \$	
I.V.A. 12 % \$	
VALOR TOTAL \$	

Cliente Firma Autorizada



litargmode
CALZADO

Gualaceo, 5 de diciembre del 2014

PACK LIST

Comprador: CORPORACIÓN MENEDY, S.A.

45 C 16-45 Z-12 Int 35

Guatemala, Guatemala

DETALLE DEL EMBARQUE

CÓDIGO	DESCRIPCION DE MERCADERÍA	CANTIDAD	KILOS	
			NETO	BRUTO
2526EC	EJECUTIVO DE CUERO	484 PARES	150.75	275.50
3708ES	EJECUTIVO TEXTIL/SINTÉTICO	484 PARES	150.75	275.50
4856CC	CASUAL DE CUERO	484 PARES	150.75	275.50
7896CS	CASUAL TEXTIL SITETICO	484 PARES	150.75	275.50

TOTAL 4 PALLEST

1936 PARES 603

1102

MARCA: LITARGMODE

EMBALAJE: 4 PALLETS

EMBARQUE: MARÍTIMA

FACTURA COMERCIAL: 001-001-125698

CARTA DE CRÉDITO N° 268

litargmode
CALZADO

FIRMA Y SELLO DE LA EMPRESA EXPORTADORA



11.2.1 Conocimiento de embarque

EMPRESA DE ECUADOR DIRECCION CIUDAD TELEFONOS		EMPRESA DE PAIS IMPORTADOR DIRECCION CIUDAD TELEFONO, CONTACTO	
SAME AS CONSIGNEE		SAME AS CONSIGNEE	
No. of Packages: 24 No. of Pieces: 24		No. of Packages: 24 No. of Pieces: 24	
No. of Packages: 24 No. of Pieces: 24		No. of Packages: 24 No. of Pieces: 24	
No. of Packages: 24 No. of Pieces: 24		No. of Packages: 24 No. of Pieces: 24	
No. of Packages: 24 No. of Pieces: 24		No. of Packages: 24 No. of Pieces: 24	

CONTAINER	SEAL	SEE/TYP	BOXES	WEIGHT
			24,000	PESO NETO: 10.800 KG PESO BRUTO: 11.000 KG

SUBJECT TO THE TERMS AND CONDITIONS OF THE INCOTERMS AND CARRIER'S TARIFFS AND THE RELEVANT CUSTOMS REGULATIONS AND PROCEDURES.

IN REFERENCE TO THE WEIGHT ON WHICH THE NET WEIGHT HAS BEEN...

MADE AT GUAYAQUIL, GUAYAQUIL, GUAYAS, GUAYAS, GUAYAS

DATE: _____ AT: GUAYAQUIL

BY: _____



11.1.1 Guía aérea

RE-ORDER FROM (EXP PRINTING) • MIAMI, FL
 "THE IMPORT & EXPORT FORMS SPECIALISTS"
 TO REORDER CALL: 305-718-0548

380 - 10002613

Shipper's Name and Address		Shipper's Account Number		Not Negotiable Air Way Bill TRANSCARGA INTL AIRWAYS Issued by MIAMI, FLORIDA 33160 USA			
Consignee's Name and Address		Consignee's Account Number		Copies 1, 2 and 3 of this Air Waybill are originals and have the same validity. It is agreed that the goods described herein are accepted in apparent good order and condition (except as noted) for carriage SUBJECT TO THE CONDITIONS OF CONTRACT ON THE REVERSE HEREOF. ALL GOODS MAY BE CARRIED BY ANY OTHER MEANS INCLUDING ROAD OR ANY OTHER CARRIER UNLESS SPECIFIC CONTRARY INSTRUCTIONS ARE GIVEN HEREON BY THE SHIPPER, AND SHIPPER AGREES THAT THE SHIPMENT MAY BE CARRIED VIA INTERMEDIATE STOPPING PLACES WHICH THE CARRIER DEEMS APPROPRIATE. THE SHIPPER'S ATTENTION IS DRAWN TO THE NOTICE CONCERNING CARRIER'S LIMITATION OF LIABILITY. Shipper may increase such limitation of liability by declaring a higher value for carriage and paying a supplemental charge if required.			
Issuing Carrier's Agent Name and City				Assessing Information			
Agent's IATA Code		Account No.					
Airport of Departure (Addr. of First Carrier) and Requested Routing				Reference Number		Optional Shipping Instructions	
To	By First Carrier	Routing/Description	kg	lb	kg	lb	kg
Airport of Destination		Flight/Date	Flights/Weeks	Flight/Date	Amount of Insurance	INSURANCE - If carrier offers insurance, and such insurance is requested in accordance with the conditions thereof, indicate amount to be insured in figures in box marked "Amount of Insurance".	
Handling Information							NO
These commodities, technology or software were exported from the United States in accordance with the Export Administration Regulations. Ultimate destination							NO
No. of Pieces (PC)	Gross Weight	Rate Class	Commodity	Chargeable Weight	Rate/Charge	Total	Nature and Quantity of Goods (incl. Dimensions or Volume)
Prepaid		Weight Charge		Collect		Other Charges	
Valuation Charge		Tax		Total Other Charges Due Agent		Shipper certifies that the particulars on the face hereof are correct and that insofar as any part of the consignment contains dangerous goods, such part is properly described by name and is in proper condition for carriage by air according to the applicable Dangerous Goods Regulations.	
Total Prepaid		Total Collect		Signature of Shipper or his Agent			
Currency Conversion Factor		Charges in U.S. Currency		Executed on (date)		at (place) Signature of Issuing Carrier or its Agent	
For Carriers Use only at Destination		Charges at Destination		Total Collect Charges			

380 - 10002613

NO. 3 ORIGINAL (FOR SHIPPERS)



AJUANA DOL DE LA DOR		DECLARACION EN AJUANA DEL VALOR (1)				DAV N° 20102215	
Tipo de Declaración		País de Origen		País de Destino		País de Emisión	
11		10		05		1	
12		1		1		1	
13		1		1		1	
14		1		1		1	
15		1		1		1	
16		1		1		1	
17		1		1		1	
18		1		1		1	
19		1		1		1	
20		1		1		1	
21		1		1		1	
22		1		1		1	
23		1		1		1	
24		1		1		1	
25		1		1		1	
26		1		1		1	
27		1		1		1	
28		1		1		1	
29		1		1		1	
30		1		1		1	
31		1		1		1	
32		1		1		1	
33		1		1		1	
34		1		1		1	
35		1		1		1	
36		1		1		1	
37		1		1		1	
38		1		1		1	
39		1		1		1	
40		1		1		1	
41		1		1		1	
42		1		1		1	
43		1		1		1	
44		1		1		1	
45		1		1		1	
46		1		1		1	
47		1		1		1	
48		1		1		1	
49		1		1		1	
50		1		1		1	
51		1		1		1	
52		1		1		1	
53		1		1		1	
54		1		1		1	
55		1		1		1	
56		1		1		1	
57		1		1		1	
58		1		1		1	
59		1		1		1	
60		1		1		1	
61		1		1		1	
62		1		1		1	
63		1		1		1	
64		1		1		1	
65		1		1		1	
66		1		1		1	
67		1		1		1	
68		1		1		1	
69		1		1		1	
70		1		1		1	
71		1		1		1	
72		1		1		1	
73		1		1		1	
74		1		1		1	
75		1		1		1	
76		1		1		1	
77		1		1		1	
78		1		1		1	
79		1		1		1	
80		1		1		1	
81		1		1		1	
82		1		1		1	
83		1		1		1	
84		1		1		1	
85		1		1		1	
86		1		1		1	
87		1		1		1	
88		1		1		1	
89		1		1		1	
90		1		1		1	
91		1		1		1	
92		1		1		1	
93		1		1		1	
94		1		1		1	
95		1		1		1	
96		1		1		1	
97		1		1		1	
98		1		1		1	
99		1		1		1	
100		1		1		1	

DECLARACION DEL VALOR DEL VALOR AJUANA			
DECLARACION Y FIRMA DEL DECLARANTE			
DECLARACION DEL VALOR AJUANA			
DECLARACION Y FIRMA DEL DECLARANTE			



REPÚBLICA DEL ECUADOR
DECLARACIÓN ADUANERA DE EXPORTACIÓN



Consulta del detalle de la declaración de exportación

Número de DAE	028-2012-40-00306727
---------------	----------------------

Información de general

Código de la distrito	GUAYAQUIL - MARITIMO	Código de régimen	EXPORTACIÓN DEFINITIVA
Tipo de Despacho	DESPACHO NORMAL	Código del declarante	01903692

Información de Exportador

Nombre del exportador	CAFE ECUATORIANO S.A.	Teléfono del exportador	2597960
Dirección del exportador	Edificio World Trade Center		
Número de documento de CIU	RUC 120244753301	Ciudad del exportador	GUAYAQUIL
CIU	CAFÉ EN GRANO	Número de documento de	
Nombre del declarante	CESAR RUIZ		
Dirección del declarante	CALLE SUR E INTERSECCIÓN		
Código de forma de pago		Código de moneda	DOLAR ESTADOUNIDENSE

Información de carga

Puerto de carga		Puerto privado desde	
Puerto de llegada o de		Fecha de la carta de	15 ENERO 2013
Nombre del consignatario	GLORIA S.A.		
Dirección del	VIA SAN MARTIN Y CALLE 2		
Ciudad del contribuyente	BUENOS AIRES	Tipo de carga	CARGA CONTENORIZADA
Almacén de lugar de	[3693602] COMTECON GUAYAQUIL S.A.	Medio de transporte	MARITIMO
País de destino final	ARGENTINA		

DOLAR ESTADOUNIDENSE

Totales

Código de moneda	DOLAR ESTADOUNIDENSE	Tipo de cambio	1
Total moneda transacción (FOB)	662,91	Cantidad de ítem	1
Peso neto total	6320	Peso total	8328
Cantidad total de bultos	64	Cantidad de contenedores	1
Cantidad total de unidades físicas	64	Cantidad total de unidades comerciales	64
Código de la mercancía de despacho urgente		Código de solicitud de aforo	NO
Fecha de primer ingreso		Fecha de primer embarque	



AFIP		
F. OM 1200/C		
Nº DE POLIZA:	VENCIMIENTO:	Nº DE GARANTIA:
IMPORTADOR / EXPORTADOR:		Nº DE REGISTRO:
DOMICILIO:		CUIT:
COMPANIA DE SEGUROS:		Nº DE REGISTRO:
DOMICILIO:		CUIT:
PRODUCTOR:	MATRICULA:	CUIT:
GASTOS DE ADQUISICION:	GASTOS DE EXPLOTACION:	

SOLICITUD Y ACUERDO DE CARTA DE CREDITO IRREVOCABLE

FECHA: _____

FORMA	Irrevocable <input type="checkbox"/>	Transferible <input type="checkbox"/>
SOCIANTE	Direccion: _____ Tel: _____ Fax: _____ Mail: _____	
BENEFICIARIO	Direccion: _____ Tel: _____ Fax: _____ Mail: _____	
BANCO ASESOR DEL BENEFICIARIO	MONTO Y MONEDA	
USAR Y FECHA DE VENCIMIENTO	TOLERANCIA _____ % ()	Cantidad <input type="checkbox"/> Mercancia <input type="checkbox"/>
DISPONIBLE POR:	<input type="checkbox"/> A la vista <input type="checkbox"/> Aceptación de letras a _____ días de la fecha de embarque <input type="checkbox"/> Pago diferido a _____ días de la fecha de embarque <input type="checkbox"/> Otro	
EMBARQUES PARCIALES	Transferible	EMBARQUE
<input type="checkbox"/> Permitido <input type="checkbox"/> Prohibido	<input type="checkbox"/> Permitido <input type="checkbox"/> Prohibido	DESDE _____ HASTA _____
ULTIMO DIA EMBARQUE	PERIODO DE EMBARQUE	
MERCHANDISE	<input type="checkbox"/> EXR <input type="checkbox"/> FAS <input type="checkbox"/> FCA <input type="checkbox"/> FOB <input type="checkbox"/> CPT <input type="checkbox"/> CFR <input type="checkbox"/> CIF <input type="checkbox"/> EDP	
DOCUMENTOS REQUERIDOS	<input type="checkbox"/> Factura _____, originales y _____ copias <input type="checkbox"/> Comprobante de Embarque <input type="checkbox"/> Lista de Embarque <input type="checkbox"/> Certificate of Origin <input type="checkbox"/> Certificate of Inspection <input type="checkbox"/> Certificate of Quality <input type="checkbox"/> Póliza o Certificado de Seguro <input type="checkbox"/> Otro _____	
FLETE	SEGURO A SER AFECTADO POR	NOTIFICAR AL COMPRADOR
<input type="checkbox"/> En destino <input type="checkbox"/> Pre pagado	<input type="checkbox"/> Fornecedor <input type="checkbox"/> Comprador	
INSTRUCCIONES ESPECIALES		
Todo cargo bancario que no sea un cargo del Banco Emisor son por cuenta de: <input type="checkbox"/> Beneficiary <input type="checkbox"/> Applicant Documentos deben ser presentados dentro de _____ días luego del embarque <input type="checkbox"/> Carta de Crédito <input type="checkbox"/> Confirmada <input type="checkbox"/> No Confirmada		
Comisión por la emisión de la Carta de Crédito: _____ % del monto nominal de la Carta de Crédito. La comisión será pagadera por adelantado. Le autorizamos a debitar nuestra cuenta _____ por concepto de los gastos relacionados con esta Carta de Crédito. El abajo firmante declara a Beneficiario, Ovejas Bank, SAC (el Banco) que emite esta Carta de Crédito voluntariamente de acuerdo con las instrucciones aquí vertidas y las prácticas usuales del Banco y autoriza al Banco a emitir una garantía bancaria basándose en sus prácticas regulares. El Banco está autorizado a hacer arreglos para la emisión de la Carta de Crédito solicitada o una garantía en lugar de la misma, por sus indicaciones de su atención, contra la contra-garantía o Carta de Crédito en aptos emitida por el Banco. El abajo firmante acepta recibir de los Términos y Condiciones aplicables a la Carta de Crédito-garantía y acepta quedar vinculada por los mismos, una vez el Banco emita su Carta de Crédito, garantía bancaria o contra-garantía en apoyo a esta Carta de Crédito o garantía emitida por una institución.		
Fecha	Firma Autorizada del Solicitante	



ANEXO 6

ESTADO DE RESULTADOS INTEGRAL PRESENTADO A LA
SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS

 SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS		RAZÓN SOCIAL	LITARG MODE CIA. LTDA.
		DIRECCIÓN	VIA DESCANSO GUALACEO KM. 11.2 Y ENTRADA A LA ISLA
		EXPEDIENTE	32832
		RUC	0190318823001
		AÑO	2013
		FORMULARIO	SC-NIF.32832.2013.1
FECHA DE LA JUNTA QUE APROBÓ LOS ESTADOS FINANCIEROS (DDMM/AAAA)		27/03/2014	
ESTADO DE RESULTADO INTEGRAL			
CUENTA	CODIGO	VALOR US\$	
INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	41	2.913.001,34	
VENTA DE BIENES	4101	2.913.001,34	
PRESTACIÓN DE SERVICIOS	4102		
CONTRATOS DE CONSTRUCCIÓN	4103		
SUBVENCIONES DEL GOBIERNO	4104		
REGALÍAS	4105		
INTERESES	4106	0,00	
INTERESES GENERADOS POR VENTAS A CRÉDITO	410601		
OTROS INTERESES GENERADOS	410602		
DIVIDENDOS	4107		
GANANCIA POR MEDICIÓN A VALOR RAZONABLE DE ACTIVOS BIOLÓGICOS	4108		
OTROS INGRESOS DE ACTIVIDADES ORDINARIAS	4109		
(+) DESCUENTO EN VENTAS	4110		
(-) DEVOLUCIONES EN VENTAS	4111		
(-) BONIFICACIÓN EN PRODUCTO	4112		
(-) OTRAS REBAJAS COMERCIALES	4113		
GANANCIA BRUTA → SUBTOTAL A (41 - 51)	42	1.145.276,62	
OTROS INGRESOS	43	603,36	
DIVIDENDOS	4301		
INTERESES FINANCIEROS	4302	168,45	
GANANCIA EN INVERSIONES EN ASOCIADAS / SUBSIDIARIAS Y OTRAS	4303		
VALUACIÓN DE INSTRUMENTOS FINANCIEROS A VALOR RAZONABLE CON CAMBIO EN RESULTADOS	4304		
OTRAS RENTAS	4305	434,91	
COSTO DE VENTAS Y PRODUCCIÓN	51	1.767.724,72	
MATERIALES UTILIZADOS O PRODUCTOS VENDIDOS	5101	887.348,47	
(+) INVENTARIO INICIAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑÍA	510101		
(+) COMPRAS NETAS LOCALES DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑÍA	510102	17.114,00	
(+) IMPORTACIONES DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑÍA	510103		
(-) INVENTARIO FINAL DE BIENES NO PRODUCIDOS POR LA COMPAÑÍA	510104		
(+) INVENTARIO INICIAL DE MATERIA PRIMA	510105	249.884,08	
(+) COMPRAS NETAS LOCALES DE MATERIA PRIMA	510106	666.983,85	
(+) IMPORTACIONES DE MATERIA PRIMA	510107	366.323,80	
(-) INVENTARIO FINAL DE MATERIA PRIMA	510108	-390.609,26	
(+) INVENTARIO INICIAL DE PRODUCTOS EN PROCESO	510109		
(-) INVENTARIO FINAL DE PRODUCTOS EN PROCESO	510110	-18.580,00	
(+) INVENTARIO INICIAL PRODUCTOS TERMINADOS	510111	24.580,00	
(-) INVENTARIO FINAL DE PRODUCTOS TERMINADOS	510112	-28.348,00	
(+) MANO DE OBRA DIRECTA	5102	403.111,39	
SUELDOS Y BENEFICIOS SOCIALES	510201	403.111,39	
GASTO PLANES DE BENEFICIOS A EMPLEADOS	510202		
(+) MANO DE OBRA INDIRECTA	5103	187.913,25	
SUELDOS Y BENEFICIOS SOCIALES	510301	187.913,25	
GASTO PLANES DE BENEFICIOS A EMPLEADOS	510302		
(+) OTROS COSTOS INDIRECTOS DE FABRICACIÓN	5104	289.351,61	
DEPRECIACIÓN PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	510401	68.904,44	
DETERIORO O PÉRDIDAS DE ACTIVOS BIOLÓGICOS	510402		
DETERIORO DE PROPIEDAD, PLANTA Y EQUIPO	510403		
EFFECTO VALOR NETO DE REALIZACIÓN DE INVENTARIOS	510404		
GASTO POR GARANTÍAS EN VENTA DE PRODUCTOS O SERVICIOS	510405		
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	510406	10.994,68	
SUMINISTROS MATERIALES Y REPUESTOS	510407	155.968,55	
OTROS COSTOS DE PRODUCCIÓN	510408	53.483,94	
GASTOS	52	581.577,90	



GASTOS	DE AVENTA		ADMINISTRATIVOS	
	Código	Monto	Código	Monto
GASTOS	5201	209.441,85	5202	307.066,94
SUELDOS, SALARIOS Y DEMÁS REMUNERACIONES	520101	76.386,91	520201	110.105,88
APORTES A LA SEGURIDAD SOCIAL, (INCLUIDO FONDO DE RESERVA)	520102	19.287,62	520202	32.159,30
BENEFICIOS SOCIALES E INDEMNIZACIONES	520103	14.001,03	520203	19.274,31
GASTO PLANES DE BENEFICIOS A EMPLEADOS	520104	12.762,13	520204	42.729,02
HONORARIOS, COMISIONES Y DIETAS A PERSONAS NATURALES	520105		520205	
REMUNERACIONES A OTROS TRABAJADORES AUTÓNOMOS	520106		520206	
HONORARIOS A EXTRANJEROS POR SERVICIOS OCASIONALES	520107		520207	
MANTENIMIENTO Y REPARACIONES	520108	439,79	520208	627,12
ARRENDAMIENTO OPERATIVO	520109		520209	
COMISIONES	520110	1.647,34	520210	
PROMOCIÓN Y PUBLICIDAD	520111	2.170,00	520211	
COMBUSTIBLES	520112		520212	
LUBRICANTES	520113		520213	
SEGUROS Y REASEGUROS (PRIMAS Y CESIONES)	520114	9.412,56	520214	1.532,94
TRANSPORTE	520115	13.374,26	520215	
GASTOS DE GESTIÓN (AGASAJOS A ACCIONISTAS, TRABAJADORES Y CLIENTES)	520116	5.569,32	520216	12.995,08
GASTOS DE VIAJE	520117	3.214,06	520217	
AGUA, ENERGÍA, LUZ Y TELECOMUNICACIONES	520118	5.948,06	520218	6.168,63
NOTARIOS Y REGISTRADORES DE LA PROPIEDAD O MERCANTILES	520119		520219	
IMPUESTOS, CONTRIBUCIONES Y OTROS	520120		520220	14.972,93
DEPRECIACIONES	520121	8.739,27	520221	16.014,12
PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	52012101	8.739,27	52022101	16.014,12
PROPIEDADES DE INVERSIÓN	52012102		52022102	
AMORTIZACIONES	520122	0,00	520222	0,00
INTANGIBLES	52012201		52022201	
OTROS ACTIVOS	52012202		52022202	
GASTO DETERIORO	520123	0,00	520223	0,00
PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	52012301		52022301	
INVENTARIOS	52012302		52022302	
INSTRUMENTOS FINANCIEROS	52012303		52022303	
INTANGIBLES	52012304		52022304	
CUENTAS POR COBRAR	52012305		52022305	
OTROS ACTIVOS	52012306		52022306	
GASTOS POR CANTIDADES ANORMALES DE UTILIZACIÓN EN EL PROCESO DE PRODUCCIÓN	520124	0,00	520224	0,00
MANO DE OBRA	52012401		52022401	
MATERIALES	52012402		52022402	
COSTOS DE PRODUCCIÓN	52012403		52022403	
GASTO POR REESTRUCTURACIÓN	520125		520225	
VALOR NETO DE REALIZACIÓN DE INVENTARIOS	520126		520226	
GASTO IMPUESTO A LA RENTA (ACTIVOS Y PASIVOS DIFERIDOS)	520127		520227	
OTROS GASTOS	520128	36.489,50	520228	50.487,60
GASTOS FINANCIEROS			5203	24.894,81
INTERESES			520301	24.194,37
COMISIONES			520302	
GASTOS DE FINANCIAMIENTO DE ACTIVOS			520303	
DIFERENCIA EN CAMBIO			520304	
OTROS GASTOS FINANCIEROS			520305	700,44
OTROS GASTOS			5204	40.174,30
PERDIDA EN INVERSIONES EN ASOCIADAS / SUBSIDIARIAS Y OTRAS			520401	
OTROS			520402	40.174,30
GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE 15% A TRABAJADORES E IMPUESTO A LA RENTA DE OPERACIONES CONTINUADAS → SUBTOTAL B (A + 43 - 52)			60	564.302,08
15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES			61	84.645,31
GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE IMPUESTOS → SUBTOTAL C (B - 61)			62	479.656,77
IMPUESTO A LA RENTA CAUSADO			63	98.386,75
GANANCIA (PÉRDIDA) DE OPERACIONES CONTINUADAS ANTES DEL IMPUESTO DIFERIDO → SUBTOTAL D (C - 63)			64	381.270,02
(-) GASTO POR IMPUESTO DIFERIDO			65	
(+) INGRESO POR IMPUESTO DIFERIDO			66	
GANANCIA (PÉRDIDA) DE OPERACIONES CONTINUADAS			67	
INGRESOS POR OPERACIONES DISCONTINUADAS			71	



GASTOS POR OPERACIONES DISCONTINUADAS	72	
GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE 15% A TRABAJADORES E IMPUESTO A LA RENTA DE OPERACIONES DISCONTINUADAS → SUBTOTAL E (71 - 72)	73	0,00
15% PARTICIPACIÓN TRABAJADORES	74	
GANANCIA (PÉRDIDA) ANTES DE IMPUESTOS DE OPERACIONES DISCONTINUADAS → SUBTOTAL F (E - 74)	75	0,00
IMPUESTO A LA RENTA CAUSADO	76	
GANANCIA (PÉRDIDA) DE OPERACIONES DISCONTINUADAS → SUBTOTAL G (F - 76)	77	0,00
GANANCIA (PÉRDIDA) NETA DEL PERIODO → SUBTOTAL H (D + G)	79	381.270,02
PROPIETARIOS DE LA CONTROLADORA	7901	
PARTICIPACIÓN ATRIBUIBLE A LA NO CONTROLADORA (INFORMATIVO)	7902	
COMPONENTES DEL OTRO RESULTADO INTEGRAL	81	0,00
DIFERENCIA DE CAMBIO POR CONVERSIÓN	8101	
VALUACIÓN DE ACTIVOS FINANCIEROS DISPONIBLES PARA LA VENTA	8102	
GANANCIAS POR REVALUACIÓN DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO	8103	
GANANCIAS (PÉRDIDAS) ACTUARIALES POR PLANES DE BENEFICIOS DEFINIDOS	8104	
REVERSIÓN DEL DETERIORO (PÉRDIDA POR DETERIORO) DE UN ACTIVO REVALUADO	8105	
PARTICIPACIÓN DE OTRO RESULTADO INTEGRAL DE ASOCIADAS	8106	
IMPUESTO SOBRE LAS GANANCIAS RELATIVO A OTRO RESULTADO INTEGRAL	8107	
OTROS (DETALLAR EN NOTAS)	8108	
RESULTADO INTEGRAL TOTAL DEL AÑO → SUBTOTAL I (H + 81)	82	381.270,02
PROPIETARIOS DE LA CONTROLADORA	8201	
PARTICIPACIÓN NO CONTROLADORA (INFORMATIVO)	8202	
GANANCIA POR ACCIÓN (SOLO EMPRESAS QUE COTIZAN EN BOLSA)	90	0,00
GANANCIA POR ACCIÓN BÁSICA	9001	0,00
GANANCIA POR ACCIÓN BÁSICA EN OPERACIONES CONTINUADAS	900101	
GANANCIA POR ACCIÓN BÁSICA EN OPERACIONES DISCONTINUADAS	900102	
GANANCIA POR ACCIÓN DILUIDA	9002	0,00
GANANCIA POR ACCIÓN DILUIDA EN OPERACIONES CONTINUADAS	900201	
GANANCIA POR ACCIÓN DILUIDA EN OPERACIONES DISCONTINUADAS	900202	
UTILIDAD A REINVERTIR (INFORMATIVO)	91	100.000,00

ANGUISACA CHAVEZ PEDRO LINO
0101301091

JARAMA BACULIMA JHENNY SUSANA
0103108114001

REPRESENTANTE LEGAL

CONTADOR

EL REPRESENTANTE LEGAL DECLARA QUE LOS DATOS QUE CONSTAN EN ESTOS ESTADOS FINANCIEROS SON EXACTOS Y VERDADEROS. LOS ESTADOS FINANCIEROS ESTÁN ELABORADOS BAJO LAS NORMAS INTERNACIONALES DE INFORMACIÓN FINANCIERA

SUPERINTENDENCIA DE COMPAÑÍAS

CERTIFICO Que el presente balance ha sido enviado electrónicamente por el Representante Legal en virtud de una Declaración de Responsabilidad firmada por éste que obvia las firmas autógrafas. Esta copia es fiel reproducción del documento que consta en nuestros archivos.

Este documento será válido sólo y únicamente con la certificación y firma del funcionario de la Superintendencia de Compañías autorizado para el efecto.



ANEXO 7

CONTABILIZACIÓN

NIFF PARA PYMES MÓDULO 30 CONVERSION DE LA MONEDA EXTRANJERA

Moneda funcional

Según el párrafo 30.2, cada entidad identificará su moneda funcional. La moneda funcional de una entidad es la moneda del entorno económico principal en el que opera dicha entidad.

De acuerdo el párrafo 30.3.- El entorno económico principal en el que opera una entidad es, normalmente, aquél en el que esta genera y emplea el efectivo. Por lo tanto, los factores más importantes que una entidad considerará al determinar su moneda funcional son los siguientes:

(a) La moneda:

- (i) que influya fundamentalmente en los precios de venta de los bienes y servicios (con frecuencia será la moneda en la cual se denominen y liquiden los precios de venta de sus bienes y servicios), y
- (ii) del país cuyas fuerzas competitivas y regulaciones determinen fundamentalmente los precios de venta de sus bienes y servicios.

(b) La moneda que influya fundamentalmente en los costos de la mano de obra, de los materiales y de otros costos de proporcionar bienes o suministrar los servicios (con frecuencia será la moneda en la cual se denominen y liquiden estos costos).

Conversión a la moneda de presentación

Una entidad contabilizará (en otras palabras, medirá) las transacciones y sucesos en su moneda funcional.

Información, en moneda funcional, sobre las transacciones en moneda extranjera



Reconocimiento inicial

Así también en el párrafo 30.6 se manifiesta que una transacción en moneda extranjera es una transacción que está denominada o requiere su liquidación en una moneda extranjera, incluyendo transacciones que surgen cuando una entidad:

- (a) compra o vende bienes o servicios cuyo precio se denomina en una moneda extranjera;
- (b) presta o toma prestados fondos, cuando los importes por pagar o cobrar se denominan en una moneda extranjera; o
- (c) aparte de eso, adquiere o dispone de activos, o incurre o liquida pasivos, denominados en una moneda extranjera.

CASO VENTAS BAJO EL INCOTERM DDP CON CONTENEDOR 30.7%

MATRIZ DEL COSTO DDP EN DÓLARES

DESCRIPCIÓN	COSTO 30%
Costos de Fabricación (directos)	17.618,14
Costos de Fabricación (indirectos)	4.353,58
TOTAL COSTOS	21.971,72
% Beneficio de exportación (para el cálculo del beneficio sobre el costo)	14.281,62
PRECIO DE VENTA EN FÁBRICA	36.253,34
Embalaje y rotulación de exportación	56,00
Certificado de Calidad y Etiquetado	243,00
Certificado de Antinarcóticos	120,00
SUBTOTAL	36.672,34
Almacén transportista interior	700,00
Licencia de Exportación	72,80
Gastos Despacho Aduana de Exportación (incluidos los de manipulación mercancía para despacho físico)	50,40
Tarifa T - 3 (Marítimo)	100,30
Almacenaje en Terminal marítima origen (en la mayoría de puertos hay 6/7 días libres)	50,00



THC (movimientos del contenedor en la terminal de carga marítima y carga al buque) THC hasta costado cargado en buque	100,00
Gastos seguridad en terminal de carga (ISPS...)	40,00
Gastos emisión B/L (Marítimo)	60,00
Gastos de intervención Agente Transitorio (Terrestre, marítimo, aéreo)	470,00
Flete marítimo	1.312,50
Seguro de la mercancía	127,07
THC destino (descarga del buque y posicionamiento en explanada de muelle)	100,00
Gastos descarga a terminal terrestre	50,00
Transporte interior desde Terminal hasta almacén/fábrica comprador	500,00
Trámites despacho aduanas importación (gastos agente aduana)	470,00
% Arancel (por lo general se calcula sobre la base CIF O CIP)	3.975,54
Tasas de importación (además del arancel en algunos países existen tasas a la importación)	11.616,00
% Gastos bancarios variables (modalidad de cobro)	631,54
IVA de importación (hay que conocer la Base Imponible para poder imputar el IVA)	6.851,82
DDP	63.950,30

En este INCOTERM el cliente pagará en su moneda de curso legal es decir en Quetzales lo cual significa que el valor que la empresa debe cobrar por esta venta es de 489.000,45 GTQ ya que 0.13077759047 ctvs. de dólar en la actualidad corresponde a 1 quetzal.



REGISTRO CONTABLE

Según la NIIF 30.7 En el momento del reconocimiento inicial de una transacción en moneda extranjera, una entidad la registrará aplicando al importe de la moneda funcional la tasa de cambio de contado entre la moneda funcional y la moneda extranjera en la fecha de la transacción

Es decir, convertimos el valor convenido que el cliente pagará en quetzales a dólares aplicando el tipo de cambio vigente de la siguiente manera

489.000,45 qtz X 0,13077759047 tc = \$ 63.950,30 Dólares (MONEDA FUNCIONAL DE LA EMPRESA EXPORTADORA)

Quedando el enunciado de la transacción de la siguiente manera:

Litargmode Cía. Ltda. vende su inventario de mercadería a crédito a una distribuidora guatemalteca con un importe en libros de \$21971,72 dólares a un valor de 489000,45 quetzales, donde a la fecha de la transacción la tasa de cambio de contado es de 0.13077759047

Al momento del reconocimiento inicial, la venta se contabiliza de la siguiente manera:

Cuentas de deudores comerciales (activo)	\$ 63950.30
Resultados (Ingreso de actividades ordinarias por la venta de bienes)	\$ 63950.30

Para reconocer el ingreso de actividades ordinarias por la venta a crédito de un inventario (489.000,45. Q ÷ 0,13077759047)

La baja en cuentas de inventario se contabilizará de la siguiente manera:

Resultados (Costo de bienes vendidos)	\$21971,72
Inventarios (activo)	\$21971,72



ANEXO 8 GLOSARIO

Ad valorem: arancel basado en un porcentaje del valor de la carga.

Adscribir: adherir a alguien a un grupo, inscribir, atribuir algo a alguien.

Aduana: organismo responsable de aplicación de la legislación aduanera y con y control de la recaudación de los derechos de aduana y demás tributos.

Tomado de (SENAE, GLOSARIO, 2014)

“**Aforo:** es el acto administrativo de determinación tributaria a cargo de la administración aduanera que consiste en la verificación física o documental del origen, naturaleza, cantidad, valor, peso, medida y clasificación arancelaria de la mercancía.

Puede ser físico (inspección de los bienes in situ), o bien documental (inspección sobre los documentos).

Canal de aforo físico: es el reconocimiento físico de las mercancías, para comprobar su naturaleza, origen, condición, cantidad, peso, medida, valoren aduana y/o clasificación arancelaria, en relación a los datos contenidos en la Declaración Aduanera y sus documentos de acompañamiento y de soporte, contrastados con la información que conste registrada en el sistema informático del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.

Canal de aforo automático: es la modalidad de despacho que se efectúa mediante la validación electrónica de la Declaración Aduanera a través del sistema informático con la aplicación de perfiles de riesgos establecidos por el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.

Canal de aforo documental o electrónico: consiste en la verificación de la Declaración Aduanera y/o de sus documentos de acompañamiento y de soporte, contrastados con la información que conste registrada en el sistema registrada en el sistema informático del Servicio Nacional de Aduana del Ecuador.”



Agente de carga internacional: también transportista, es el que realiza y recibe embarques, consolida y desconsolida carga y actúa como operador de transporte multimodal.

Arancel: son aquellos impuestos que deben ser pagados por el importador al introducir la mercancía en el mercado.

Arbitrio: es la potestad, capacidad humana para decidir sobre algo.

Atracadero: es el lugar donde pueden atracar o acercarse a tierra sin peligro las embarcaciones menores.

Cabotaje: navegación o tráfico comercial hecho a lo largo de la costa de un país.

Capellada: es la parte del calzado que cubre la totalidad del pie (puntera), a excepción de la suela. Se utilizan pieles de ganado vacuno.

Cardado: significa peinar una materia textil antes del hilado.

Craquelado: es un método de envejecimiento. Dentro de los acabados es uno de los más comunes, prácticos y fáciles de realizar. Se reproducen las finas grietas que se forman a menudo en la superficie de los productos.

Cuero regenerado: no es cuero real. Si bien contiene restos de fibras de cuero, se compone de otras sustancias incluyendo poliuretano y pegamento. Este tipo de cuero se produce para que tenga el aspecto de cuero verdadero, sin realmente serlo.

Dársena: es la parte resguardada artificialmente, en aguas navegables, para el surgidero o para la carga y descarga cómoda de embarcaciones.

Emisión B/L (Marítimo).- Es un documento de transporte marítimo que sirve como recibo de las mercaderías y certificado del estado de las mismas, con datos de su legítimo propietario.



Eximir: dispensar, exonerar, librar, perdonar, exceptuar, excluir, indultar, agraciar

Grafito: es la forma mas estable del carbono, siendo un mineral que es un conductor eléctrico y tiene una amplia variedad de usos que van desde ser un lubricante hasta formar parte integral del proceso de fabricación de acero.

Grúa pórtico: es un tipo especial de grúa que eleva la carga mediante un montacargas instalado sobre una viga, que a su vez es rígidamente sostenida mediante dos o más patas

Latitud: es la extensión de un espacio geográfico.

Logística inversa: es una modalidad de la logística definida como el proceso de planificación, implantación y control de forma eficiente y al coste óptimo del flujo de materias primas, materiales en curso de producción y productos acabados, así como el de la información relacionada, desde el punto de consumo hacia el punto de origen con el objeto de recuperar el valor de los materiales o asegurar su correcta eliminación.

Monarquía absoluta: es una forma de gobierno en la que el monarca (lleve el título de rey, emperador, zar o cualquier otro) tiene el poder absoluto. No existe en ella división de poderes (ejecutivo, legislativo y judicial). Aunque la administración de la justicia pueda tener una autonomía relativa en relación al rey, o existan instituciones parlamentarias, el monarca absoluto puede cambiar las decisiones o dictámenes de los tribunales en última instancia o reformar las leyes a su voluntad (La palabra del rey es ley).

Nota de crédito desmaterializada del SRI: es un título valor disponible a nombre del beneficiario creado a través de un saldo o anotación electrónica en una cuenta virtual y registrada en el mercado de valores.

Pecuniario: es una noción con origen en pecuniarius, un término latino. Se trata de un adjetivo que suele nombrar lo que está vinculado con el dinero líquido, es decir, en efectivo (billetes y monedas de disponibilidad inmediata).



Polainas: es una pieza de abrigo y adorno que cubría la pierna desde la rodilla al tobillo, además tenía una prolongación que cubría parte del talón del zapato y del empeine. Normalmente se ajustaba por debajo de la rodilla con un cordón de lana.

Signatario: persona que firma un documento, acuerdo, etc.

Subsidio: cantidad de dinero que recibe una persona o entidad, de manera excepcional, como ayuda para satisfacer una necesidad determinada, especialmente la que reciben de un organismo oficial.

Tarifa T - 3 (Marítimo).- Referente a la utilización del puerto por parte de la mercadería en muelles o vías de circulación antes de zarpar.

THC.- Terminal Handling Charges que corresponden a los gastos que se producen por la manipulación de la mercadería a la salida o llegada de las mismas de su origen o destino.

TR: goma termoplástica expandida; son productos a base de compuestos de goma termoplástica que ameritan particulares condiciones de procesamiento para obtener óptimos resultados de inyección en la fabricación de suelas para la industria de calzado, que compiten directamente con las suelas elaboradas en poliuretano, tanto en ligereza como en acabado.

Veraniego: tendencia de referencia a la estación de verano.



ANEXO 9
FOTOS DE LA PLANTA PRODUCTIVA











BIBLIOGRAFÍA

- ✚ Agencia Guatemalteca de Noticias. (13 de 08 de 2013). *Noticias AGN*. Recuperado el 3 de 07 de 2014, de Noticias AGN: <http://www.agn.com.gt/index.php/world/business/item/7444-industria-guatemalteca-provee-calzado-al-istmo>
- ✚ ALADI. (s.f.). Recuperado el 07 de 2014, de ALADI: http://www.aladi.org/nsfaladi/arquitect.nsf/VSTITIOWEB/Inf_acuerdos_regional_es_acdos
- ✚ Alfonso, B. (2001). *Comercio Exterior. Teoría y Práctica*. España: F.G. Graf, S.L.
- ✚ Andrade, J. (1 de 11 de 2011). *es.calameo.com*. Obtenido de Método de Costeo Directo y por Absorción : <http://es.calameo.com/read/001014163c690288fb71f>
- ✚ B.C.E. (10 de Mayo de 2014). *CERTIFICACION ELECTRONICA*. Obtenido de BANCO CENTRAL DEL ECUADOR: <https://www.eci.bce.ec/web/guest/registro-empresa-u-organizacion>
- ✚ Ballesteros, A. (2001). *Comercio Exterior. Teoría y Práctica*. España: F.G. Graf, S.L.
- ✚ Bernard, J. &. (1996). Contabilidad de Costos. En J. &. Bernard, *Contabilidad de Costos* (págs. 6-7). Bogotá: Norma.
- ✚ Charles, T. S. (2007). *CONTABILIDAD DE COSTOS UN ENFOQUE GERENCIAL*. MÉXICO: PEARSON EDUCACIÓN DE MÉXICO.
- ✚ COPCI. (19 de 05 de 2011). *COPCI*. Recuperado el 05 de 2014, de COPCI: <http://cancilleria.gob.ec/wp-content/uploads/2013/10/reglamento-codigo-organico-produccion-comercio-inversiones.pdf>
- ✚ El Comercio. (1 de 07 de 2013). Recuperado el 07 de 2014, de El Comercio: <http://www.elcomercio.com.ec/actualidad/ecuador/gualaceo-marca-moda-del-calzado.html>
- ✚ Cuevas, F. (2002). *CONTROL DE COSTOS Y GASTOS EN LOS RESTAURANTES*. MÉXICO: LIMUSA S.A.
- ✚ deGuate.com. (28 de 12 de 2014). *Sección amarilla*. Recuperado el 2014, de deGuate.com: <http://www.deguate.com.gt/guatemala/ropa-y-accesorios/zapatos.php?mobile#.VKDEuF4ANQ>



- ✚ El Tiempo. (14 de 05 de 2013). *El Tiempo/noticias/cuenca*. Recuperado el 2 de 07 de 2014, de El Tiempo/noticias/cuenca: <http://www.eltiempo.com.ec/noticias-cuenca/121526-gualaceo-produce-mas-zapatos/>
- ✚ El Universo. (23 de 07 de 2013). Recuperado el 07 de 2014, de El Universo: <http://www.eluniverso.com/noticias/2013/07/23/nota/1197106/industria-calzado-pisa-firme-azuay>
- ✚ ICC, C. d. (s.f.). *La Cámara de Comercio Internacional - ICC*. Recuperado el 06 de 2014, de Camara de Comercio Internacional CCI: http://www.iccspain.org/index.php?option=com_content&view=article&id=47:la-camara-de-internacional-icc&Itemid=54comercio
- ✚ International Chamber of Commerce, I. (2010). Recuperado el 06 de 2014, de <http://www.iccwbo.org/products-and-services/trade-facilitation/incoterms-2010/the-incoterms-rules/>
- ✚ Jimenez, F. &. (2007). Costos Industriales. En F. &. Jimenez, *Costos Industriales* (págs. 49-50). Cartago-Costa Rica: Tecnológica de Cost Rica.
- ✚ Matz, A. &. (1980). *Contabilidad de costos: planificación y control, Volumen 2*. Nashville: South-Western Publishing Company.
- ✚ Ministerio de Comercio Exterior. (7 de Junio de 2014). *Acuerdos Comerciales Ministerios de Comercio Exterior*. Recuperado el 7 de Junio de 2014, de *Acuerdos Comerciales Ministerios de Comercio Exterior*: <http://comercioexterior.gob.ec/acuerdos-comerciales/>
- ✚ Orellana, D. (2011). Patrimonio Cultural de Gualaceo. En D. Orellana, *Patrimonio Cultural de Gualaceo*. Gualaceo: Universidad Alfredo Perez Guerrero - Extension Gualaceo.
- ✚ Oriol, A. (2012). Contabilidad y Finanzas. En A. Oriol, *Contabilidad y Finanzas* (pág. 19). Barcelona: Wiley Publishing Inc.
- ✚ Pastor, P. (1 de Febrero de 2012). COSTEO ABSORVENTE Y DIRECTO-VARIABLE. Lima, Lima, Perú.
- ✚ Pellegrino, R. (01 de 01 de 2010). *rescate-estudiantil.com*. Obtenido de <http://rescate-estudiantil.com/wp-content/uploads/2010/05/FINANCIERA-I-libro-de-metodos-de-costeo.pdf>
- ✚ Pereira. (2014). *FORMATO COMPRAVENTA INTERNACIONAL*. Recuperado el 05 de 12 de 2014, de Universidad Libre:



<http://unilibrepereira.edu.co/catehortua/gerencia/FORMATO%20COMPRAVENTA%20INTERNACIONAL.docx>

- ✚ PROECUADOR. (2013). Recuperado el 05 de 2014, de Guia Comercial : www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/downloads/2013/02/PROEC_GC2013_ECUADOR.pdf
- ✚ PROECUADOR. (2014). Recuperado el 07 de 2014, de PERFIL LOGISTICO DE GUATEMALA,: http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2014/06/PROEC_GL2014_GUATEMALA.pdf
- ✚ Pro-Ecuador. (7 de 06 de 2014). *Exportadores Cueros y Textiles*. Recuperado el 7 de 06 de 2014, de Cueros y Textiles: <http://www.proecuador.gob.ec/exportadores/sectores/cuero-y-textiles/>
- ✚ PROECUADOR. (22 de Abril de 2014). *Guia Logistica Internacional*. Recuperado el 3 de Mayo de 2014, de PROECUADOR: http://www.proecuador.gob.ec/wp-content/uploads/2014/04/PROEC_GL2014_INTERNACIONAL.pdf
- ✚ S.R.I. (2 de Marzo de 2014). *SERVICIO DE RENTAS INTERNAS*. Obtenido de SERVICIO DE RENTAS INTERNAS: <http://www.sri.gob.ec/web/guest/devolucion-de-iva>
- ✚ SBS, S. d. (17 de Marzo de 2014). *Ley General de Seguros*. Recuperado el 12 de Noviembre de 2014, de Superintendencia de Bancos y Seguro: http://www.sbs.gob.ec/practg/sbs_index?vp_art_id=2&vp_tip=11&vp_lang=1
- ✚ SENA. (09 de 12 de 2011). *ECUAPASS*. Recuperado el 05 de 2014, de SERVICIO NACIONAL DE ADUANA DEL ECUADOR: http://www.aduana.gob.ec/archivos/Ecuapass/faqs_ECUAPASS.pdf
- ✚ SENA. (12 de 2012). *Importación*. Recuperado el 05 de 2014, de SERVICIO NACIONAL DE ADUANA DEL ECUADOR: http://www.aduana.gob.ec/pro/to_import.action
- ✚ SENA. (3 de 12 de 2012). *SERVICIO NACIONAL DE ADUANA DEL ECUADOR* . Recuperado el 6 de Mayo de 2014, de Sitio Web SENA: http://www.aduana.gob.ec/pro/to_export.action
- ✚ SENA. (5 de Enero de 2013). *Aduana Archivos Boletines*. Recuperado el 3 de Agosto de 2014, de sitio web de SENA: http://www.aduana.gob.ec/archivos/Boletines/2013/ARANCEL_FINAL_1_DE_ENERO_R93.pdf



- ✚ SENA. (28 de 12 de 2014). *GLOSARIO*. Recuperado el 01 de 12 de 2014, de SERVICIO NACIONAL DE ADUNAS DEL ECUADOR: <http://www.aduana.gob.ec/files/pro/leg/res/2011/01-2011-R1.PDF>
- ✚ SENA. (5 de Abril de 2014). *Regímenes Aduaneros*. Recuperado el 20 de Junio de 2014, de SERVICIO NACIONAL DE ADUANA DEL ECUADOR: http://www.aduana.gob.ec/pro/special_regimes.action
- ✚ Servicio de Rentas Internas. (8 de Febrero de 2012). *Guía Practica de devolucion del IVA a los exportadores SRI*. Recuperado el 5 de Agosto de 2014, de Sitio web de SRI: <http://www.google.com/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=2&ved=0CCQQFjAB&url=http%3A%2F%2Fwww.sri.gob.ec%2FDocumentosAlfrescoPortlet%2Fdescargar%2F77779b53-da29-4c4a-8e6d-396a20682548%2FGu%25EDa%2BPr%25E1ctica%2Bde%2BUso%2Bdel%2BSistema.pdf&ei=pOKdVO6>
- ✚ Servicio de Rentas Internas. (10 de Mayo de 2014). *Exportadores Servicio de Rentas Internas*. Recuperado el 10 de Mayo de 2014, de <http://www.sri.gob.ec/de/197>
- ✚ SRI. (15 de Enero de 2014). *NORMATIVA*. Obtenido de NORMATIVA: http://www.sri.gob.ec/web/guest/bases-legales?p_auth=undrKmG4&p_p_id=busquedaBasesLegales_WAR_BibliotecaPortlet_INSTANCE_Anv7&p_p_lifecycle=1&p_p_state=normal&p_p_mode=view&p_p_col_id=column-3&p_p_col_count=1&_busquedaBasesLegales_WAR_BibliotecaPortlet_IN
- ✚ TRADE MAP. (s.f.). Recuperado el 04 de 2014, de TRADE MAP: www.trademap.com
- ✚ TRADE MAP. (1 de Enero de 2013). *Trade statistics for international business development*. Recuperado el 15 de Junio de 2014, de Trade statistics for international business development: http://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx