DEPARTAMENTO DE POSGRADOS

Maestría en Contabilidad y Finanzas con mención en Gerencia y Planeamiento Tributario

TESIS

ELABORACION Y APLICACIÓN DEL PRESUPUESTO MAESTRO PARA LA FABRICA CERÁMICA PELLA CIA. LTDA. PARA EL AÑO 2015

Tesis previa a la obtención del grado de:

Magister en Contabilidad y Finanzas con mención en Gerencia y Planeamiento Tributario

Autor: Ing. Johanna Priscila Lalvay Ortega

Director: Ing. Luis Quezada

Cuenca, Ecuador

2015

DEDICATORIA:

El presente trabajo lo dedico principalmente a Dios, por ser mi artífice y a mis padres, que con amor y sacrificio han sido mi constante e incondicional apoyo durante toda mi vida.

Priscila Lalvay O.

AGRADECIMIENTO:

Agradezco a Cerámica Pella Cia. Ltda. y a todas aquellas personas que han participado de una u otra forma en la elaboración de esta investigación; así también al Ing. Luís Quezada por su confianza, paciencia y constante apoyo, antes, durante y después de la investigación.

Priscila Lalvay Ortega.

INDICE DE CONTENIDOS

DEDICATORIA: ..... **II**

AGRADECIMIENTO: ..... **III**

INDICE DE CONTENIDOS ..... **IV**

ANEXOS ..... **VI**

CUADROS ..... **VII**

FOTOGRAFIAS ..... **IX**

RESUMEN ..... **X**

ABSTRACT ..... **XI**

INTRODUCCION ..... **XII**

CAPITULO I **2**

1 LA EMPRESA **2**
1.1 La Empresa 2
1.2 El Plan Estratégico 7
1.3 Zonas de Comercialización 27

CAPITULO II **31**

2 LA CONTABILIDAD Y LOS PRESUPUESTOS **31**
2.1 La Planificación- Concepto 31
2.2 Objetivos de la Planificación 32
2.3 La Contabilidad Administrativa como base de la planificación 32
2.4 La Contabilidad Financiera o histórica y su relación con los presupuestos 33
2.5 La Contabilidad de Costos y la planeación 34
2.6 La planeación y la toma de decisiones 35

CAPITULO III **37**

3 ESTUDIO Y ANALISIS DE COSTOS DE LA PRODUCCION DE CERAMICA EN CHINA Y COLOMBIA COMPARANDO CON EL MERCADO ECUATORIANO. **37**
3.1 La cerámica en los tres países. 37
3.2 La competencia 56
3.3 Los Convenios entre Gobiernos 63

3.4 La Calidad 65
3.5 La moneda 74
3.6 Los recursos y costos para la producción de cerámica en China, Colombia y Ecuador. ... 77

CAPITULO IV 119

4 APLICACIÓN PRÁCTICA DEL PRESUPUESTO MAESTRO EN CEREMICA PELLA PARA EL AÑO 2015 119
4.1 Elaboración del Presupuesto Operacional aplicada a la Empresa Cerámica Pella. 119
4.2 Análisis Financiero 146
4.3 Conclusiones y Recomendaciones 150

BIBLIOGRAFIA 152

ANEXOS 156

ANEXOS

1 ANEXO Requerimiento de materia prima para enero 2015 156

2 ANEXO Requerimiento de materia prima para febrero 2015 156

3 ANEXO Requerimiento de materia prima para marzo 2015 157

4 ANEXO Requerimiento de materia prima para abril 2015 158

5 ANEXO Requerimiento de materia prima para mayo 2015 159

6 ANEXO Requerimiento de materia prima para junio 2015 160

7 ANEXO Requerimiento de materia prima para julio 2015 161

8 ANEXO Requerimiento de materia prima para agosto 2015 162

9 ANEXO Requerimiento de materia prima para septiembre 2015 163

10 ANEXO Requerimiento de materia prima para octubre 2015 164

11 ANEXO Requerimiento de materia prima para noviembre 2015 165

12 ANEXO Requerimiento de materia prima para diciembre 2015 165

13 ANEXO Listado de tiempos listado de tiempo por línea año 2015 166

14 ANEXO Presupuesto Gastos indirectos mensual 166

15 ANEXO Presupuesto Mensual Administrativo y Ventas 167

16 ANEXO Presupuesto de Gastos Financieros Mensual 167

17 ANEXO Cuentas por cobrar presupuestado 168

CUADROS

1 Cuadro. Estructura Organizacional. 15

2 Cuadro. Análisis FODA. 17

3 Cuadro. Industrias Cerámicas por Provincia 46

4 Cuadro 4.1. Exportaciones y principales destinos 47

5 Cuadro 4.2 . Exportaciones y principales destinos 48

6 Cuadro 4 .3: Exportaciones y principales destinos 52

7 Cuadro Importadores Ecuatorianos 62

8 Cuadro Importaciones mensuales 62

9 Cuadro Evolución de Importaciones 63

10 Cuadro Símbolo de Intención de uso 72

11 Cuadro Porcentaje de aplicación de las normas 74

12 Cuadro. Salario Mínimo en China 81

13 Cuadro. Impuestos en China 85

14 Cuadro. Consumo de Energía Eléctrica 88

15 Cuadro. Consumo de Energía Eléctrica 89

16 Cuadro. Remuneraciones en el Ecuador 93

17 Cuadro. Salario en Colombia 105

18 Cuadro. Comparativo de los tres países 115

19 Cuadro. Ventas por Artículos 120

20 Cuadro. Presupuesto de Ventas 121

21 Cuadro. Presupuesto de Ventas 121

22 Cuadro. Presupuesto de Producción 122

23 Cuadro. Presupuesto de Requerimiento de Materia Prima 124

24 Cuadro. Presupuesto de Compra de Materia Prima 126

25 Cuadro. Rol de Pagos Mensual 127

26 Cuadro. Rol de Pagos Anual 128
27 Cuadro. Rol de Provisiones Mensual MOD 128
28 Cuadro. Presupuesto total de provisiones MOD 129
29 Cuadro. Presupuesto de Mano de Obra 129
30 Cuadro. Rol de Pagos Mensual de MOI Obra 130
31 Cuadro. Presupuesto Total de Rol de Pagos MOI Obra 130
32 Cuadro. Presupuesto mensual de Provisiones MOI 131
33 Cuadro. Rol de Provisiones Anual MOI 131
34 Cuadro. Presupuesto de Gastos Indirectos 131
35 Cuadro. Tarjeta de costo de lístelo 132
36 Cuadro. Tarjeta de costo de Decorado a Mano 133
37 Cuadro. Presupuesto de Rol de Pagos Mensual ADM y Ventas 135
38 Cuadro. Presupuesto de Rol de Pagos Anual ADM y Ventas..... 135
39 Cuadro. Presupuesto de Provisiones mensual de ADM y Ventas..... 136
40 Cuadro. Presupuestó Total de Provisiones l de ADM y Ventas 136
41 Cuadro. Presupuesto Administrativo 137
42 Cuadro. Presupuesto de Ventas..... 137
43 Cuadro. Presupuesto Financiero 2015..... 138
44 Cuadro. Presupuesto de Inventarios Finales 140
45 Cuadro. Costo de Venta Presupuestado 140
46 Cuadro. Presupuesto del Estado de Resultado 142
47 Cuadro. Balance General Presupuestado 144
48 Cuadro. Presupuesto de Efectivo 145
49 Cuadro. Estado de Evolución del Patrimonio 146

FOTOGRAFIAS

1 Fotografía: Logotipo Cerámica Pella 3

2 Fotografía: Maquina de serigrafía 5

3 Fotografía: Horno 6

4 Fotografía: Área de Embalaje 6

5 Fotografía: Mosaico Cubico Negro 38

6 Fotografía: Mosaico Ajedrez Rojo 38

7 Fotografía: Decorado a Mano 39

8 Fotografía: Fondos 25x33 39

9 Fotografía: Cenefa cocina 8x25 40

10 Fotografía: Listelos Chinos 41

11 Fotografía: Diseños Colombianos 42

12 Fotografía: Diseños Colombianos 42

13 Fotografía: Artículos de Cerámica 43

14 Fotografía: Artículos de Cerámica 43

15 Fotografía: Artículos de Cerámica 43

16 Fotografía: Minas de Ecuador 50

17 Fotografía: Ubicación de Minas en Ecuador 50

18 Fotografía: Ubicación de Minas en Ecuador 51

19 Fotografía: Ubicación de Minas en Colombia 52

20 Fotografía: Ubicación de Minas en China 54

21 Fotografía: Ubicación de Minas en China 54

22 Fotografía: Decorado a Mano 134

RESUMEN

Toda empresa necesita conocer su futuro inmediato y poder anticipar lo que habrá de ocurrir en los próximos meses.

En la presente tesis se encontrara la elaboración de un presupuesto Maestro para la empresa Cerámica Pella, que se dedica a la fabricación de listeles, decorado a mano y fondo de pared para acabados de la construcción, en la cual analizaremos sus aspectos generales, el marco teórico relativo a los presupuesto y desarrollaremos todos los pronósticos necesarios, emitiremos conclusiones y recomendaciones como resultado de la investigación.

Este resultado será de gran apoyo para la empresa en donde presto mis servicios, y además enriqueceré mis conocimientos y experiencia profesional.

Se ha mantenido un lenguaje claro y sencillo, para la debida comprensión de los objetivos y el apoyo que este trabajo brindara a la compañía.

ABSTRACT

Every business needs to know its immediate future in order to anticipate what will happen in the coming months.

This thesis focuses on the development of a master budget for *Cerámica Pella*, a company dedicated to the production of hand-decorated listels, and wall tiles for construction. We will discuss its general aspects, budget framework theory; we will develop all the necessary forecasts, and present the findings and recommendations resulting from the investigation.

This result obtained will be a great support to the company where I currently work, and it will also enrich my knowledge and professional experience.

This paper has been written in clear and simple language for the proper understanding of the objectives and the support this work would provide to the company.

UNIVERSIDAD DEL
AZUAY
Dpto. Idiomas

Translated by,
Lic. Lourdes Crespo

INTRODUCCION

En la actualidad todas las empresas deberían proyectar o estimar sus costos, gastos e ingresos a corto o largo plazo, para obtener una visión general de las finanzas de la empresa.

El propósito de esta investigación es presentar los conceptos que constituyen la teoría del presupuesto maestro, con todos los temas que permitan a los directivos tener una base conceptual como guía para la toma de decisiones.

La presente tesis contiene cuatro capítulos, mediante los cuales he realizado un análisis del Presupuesto Maestro aplicado a la empresa Cerámica Pella que fue fundada en el año 1993, por varios socios y se dedica a la fabricación lístelos, decorado a mano y fondos de pared.

Capítulo I: En este capítulo se habla sobre la creación, visión, misión, estructura organizacional, producción y zonas de comercialización de la empresa Cerámica Pella.

Capitulo II: Se desarrolló las bases teóricas de la planificación, su concepto y objetivos, la relación con la contabilidad administrativa, financiera, de costos, además conceptos referentes a la dirección y a la toma de decisiones.

Capítulo III: En este capítulo se elaborara un trabajo de investigación de algunos elementos del costo como la arcilla, recurso humano, la tecnología, impuestos, servicios básicos, combustibles y la migración en otros países como China y Colombia, determinando la variación que existe en la tecnología, fabricación, materia prima, insumos, etc.

Capítulo IV: Se realizara un análisis y aplicación del presupuesto operativo y financiero a la empresa Cerámica Pella, herramienta valiosa para la toma de decisiones por parte de los directivos.

En las conclusiones y recomendaciones, lo que hemos obtenido durante el trabajo de investigación, que debemos corregir para manejar las finanzas y costos de Pella.

La manera en la que se ha presentado los diferentes temas permitirá al lector ir de lo general a lo particular y dejar claro toda la conceptualización de los presupuestos.

CAPITULO I

LA EMPRESA

CAPITULO I
1 LA EMPRESA

1.1 La Empresa
1.1.1.- Historia

Cerámica Pella es la realización de una idea acariciada por un grupo de empresarios, que se unieron para satisfacer una necesidad hondamente sentida en nuestro medio: la de contar con una fábrica de cerámica que brinde fondos de pared, cenefas, lístelos y murales a bajos costos, calidad y con modelos personalizados.

La compañía fue constituida en la ciudad de Cuenca, el 23 de Diciembre de 1993, ante el Notario Público Octavo de este Cantón Dr. Homero Moscoso Jaramillo, e inscrita en el Registro Mercantil de Cuenca, con el número 10, en fecha 10 de enero de 1994, sus facultades constan en los Estatutos contenidos en la mentada Escritura Pública de Constitución.

Así fue como en 1994, Cerámica Pella Cía. Ltda., comenzó sus actividades manteniéndose desde entonces en un constante desarrollo, para llegar a tener los modelos de fondos de pared y cenefas solicitadas a nivel nacional.

Sus Fundadores y Socios son: El Sr. Jorge Páez R, Sr. Leonardo Malo, Sr. Juan Valdivieso, Sr. Fabián Álvarez, José M. Serrano. Quienes aportaron $2.000,000 de sucres cada uno para comenzar la actividad económica de la Fábrica.

Cerámica Pella es una fábrica que con el trascurso de los años, se ha posicionado en el mercado de la cerámica para acabados de la construcción, con sus modelos exclusivos y con sus precios bajos, ha provocado que inversionistas se interesen por este negocio; es así en el 2013 la empresa empieza a recibir propuesta de compra de varios productores de cerámica. Luego de un análisis por parte de los socios ven que la mejor oferta es la que lo realiza el Centro Cerámico.

En Octubre de 2013 los socios de Cerámica Pella deciden vender al Centro Cerámico, donde los directivos de Keramikos, explican que la adquisición de la fábrica es de suma importancia para ellos, manifiestan que los productos que tiene Pella es un complemento necesario para el resto de la fabricas que manejan el Centro Cerámico, explican que esta venta, mejoraría el costo del producto que Pella elabora, ya que el Centro Cerámico facilitaría la materia prima para la producción de la cerámica al tener ellos la producción del biscocho, pigmentos, pantallas, plásticos y cartones en el país. Esto provocó que la empresa adquiera su materia prima a menor costo y con esto pueda competir en el mercado, con mejores precios a los que se adquirían en España.

Según escritura se registra la compra por parte de Keramikos el 25 de febrero del 2014, quedando las participaciones de la siguiente manera: el 80% de participaciones a nombre de keramikos y el 20% a nombre del Sr. Gilmo Carrasco Pérez, siendo en la actualidad el Gerente General de Cerámica Pella Cía.Ltda.

Cerámica Pella comienza sus actividades con una nueva imagen y al ser parte del Centro Cerámico, empieza a recibir beneficios en la adquisición de la materia prima, provocando esto que sus costos de producción bajen y que sus precios de venta sean competitivos en el mercado de la cerámica, provocando esto un incremento del 60% en sus ventas, mejorando la rentabilidad de la empresa.

1 Fotografía: Logotipo Cerámica Pella

Fuente: Cerámica Pella Autora: Priscila Lalvay

1.1.2.- La cerámica en el Austro y el Ecuador.

Cuenca tiene alrededor de 400 mil habitantes, dotada de muchos encantos: excepcional posición geográfica, belleza del paisaje y armoniosa arquitectura. Pero el principal atractivo de Cuenca es el espíritu de su gente, honesta, trabajadora.

La creatividad es otro de los valores presentes en el carácter del cuencano, y la misma, se expresa en las múltiples y coloridas formas de la artesanía local.

Algunos se han preguntado, en cuanto a la artesanía cuencana, el porqué de su importante producción. Quizás la razón histórica más fuerte sea que los terrenos de viejo volcanismo de la provincia del Azuay no son mayormente fértiles, y el habitante percibió esto en todo momento. De ahí la tradición cerámica precolombina.

La cerámica es una de las artesanías de mayor arraigo en la historia del pueblo Cuencano. Su origen se encuentra en las primeras culturas precolombinas en la región, en el período formativo (4.000 a.C – 500 a.C). Hacia el año 2.500 a.C, la cultura Narrío elaboraba ya piezas cerámicas de gran calidad, las mismas que aun hoy en día sorprenden por su finura y exquisita decoración con diseños geométricos o con esculturas zoomorfas modeladas en los bordes de los recipientes. Más tarde, culturas como la Cazhaloma, la Tacalzhapa y la Challuabamba, continuaron la tradición cerámica en la región, modelando con distintas técnicas.

Hoy en día la cerámica en el Austro es el resultado de un mestizaje que combina técnicas aborígenes y españolas. En su producción trabajan hombres y mujeres que infatigablemente, elaboran piezas que se caracterizan por su buen gusto y originalidad. Para ello se emplean técnicas como el moldado a mano, serigrafía, pincelado, esponjeado y el torno. El proceso es largo y laborioso, pues incluye el moldeado, la cocción en horno y el vidriado o barnizado.

La producción artesanal y/o artística, en Cuenca se encuentra muy desarrollada la cerámica industrial; piezas como tejas, baldosas y recubrimientos varios, cenefas, lístelos, fondos de pares son reconocidas a nivel nacional por su calidad.

En el Austro se encuentra las fábricas la mayor producción de Cerámica: entre estas tenemos Italpisos, Rialto, Ecuaceramica, Cerámica Pella, Kerámicos, Cerámica Andina, todas estas fábricas forman parte del Centro Cerámico, ubicado en la H. de Verdeloma 9-22 y Fco. Tamariz.

Desde el Azuay y Riobamba se distribuye la cerámica al resto del país, cada empresa tiene su producto establecido para su venta y comercialización.

Producción de lístelos y revestimiento de paredes

El área de la producción está dividida de la siguiente manera:

- Serigrafía
- Horno
- Embalaje

Serigrafía: El área de serigrafía está conformado por tres equipos, cada grupo está integrado por tres personas y un ayudante. En esta área se entrega la materia prima para la elaboración de los lístelos; biscocho esmaltado de 8cmx25cm, 6cmx20, 25cmX33cm, pigmentos, platino, granilla fina, granilla grueso, etc. La materia prima se entrega según la planificación mensual entregada por el Jefe de Producción.

Se coloca el biscocho en las maquinas serigráficas y se realiza las pasadas según el diseño solicitado, este puede ser de tres a cinco pasadas. La producción de cada empleado es tomado por el tiempo que demora realizar cada pasada, según se va colocando los pigmentos se coloca en las parrillas para luego llevar al horno.

2 Fotografía: Maquina de serigrafía

Fuente: Cerámica Pella Autora: Priscila Lalvay

Horno: Luego de realizar el proceso de serigrafía, se coloca las piezas en el horno, a una temperatura entre 800 a 850 grados, luego de este proceso los diseños quedan sellados en la cerámica.

3 Fotografía: Horno

Fuente: Cerámica Pella Autora: Priscila Lalvay

Embalaje: Luego de que las piezas salen del horno, el producto pasa por un proceso de control de calidad, aquí se selecciona las piezas de primera (sin imperfecciones), piezas de segunda (que tienen un 20% de imperfección) y las piezas de tercera (aquí se clasifican las piezas con imperfección mayor al 20%).

Luego de clasificar el producto las piezas de primera se pasa al área de embalaje, para estas ser colocadas en las cajas y luego ser distribuidas por todo el país.

4 Fotografía: Área de Embalaje

Fuente: Cerámica Pella Autora: Priscila Lalvay

En Pella se realiza dos quemas al mes, la primera y la tercera semana, para que la empresa mantenga su punto de equilibrio y q sus costos sean competitivos en el mercada de la cerámica, se tiene que producir 80000 piezas al mes. Pella en los últimos seis meses ha producido 100000 piezas al mes, se tiene planificado para el 2015 que la producción deberá subir un 30% más.

1.2 El Plan Estratégico

El plan estratégico es un documento en el que los responsables de una organización reflejan cual será la estrategia a seguir por su compañía en el medio plazo. Por ello, un plan estratégico se establece generalmente con una vigencia que oscila entre 1 y 5 años.

La elaboración del plan estratégico en Cerámica Pella indica que éste debe marcar las directrices y el comportamiento para que la fábrica alcance las aspiraciones que ha plasmado en su plan estratégico.

Por tanto, el plan estratégico debe de ser cuantitativo, manifiesto y temporal. Es cuantitativo porque indica los objetivos numéricos de la fábrica. Es manifiesto porque especifica unas políticas y unas líneas de actuación para conseguir esos objetivos. Finalmente, es temporal porque establece unos intervalos de tiempo, concretos y explícitos, que deben ser cumplidos por la fábrica para que la puesta en práctica del plan sea exitosa.

Cerámica Pella, el plan estratégico define tres puntos principales:

- Objetivos numéricos y temporales, son válidos los objetivos del tipo "Maximizar las ventas de este año". En Cerámica Pella, el objetivo para el 2015 es: "Conseguir que las ventas asciendan a $ 1696000,00 antes de diciembre del presente ejercicio".

- Políticas y conductas internas, son variables sobre las que la fábrica puede influir directamente para favorecer la consecución de sus objetivos "Establecer una política de tesorería que implique una liquidez mínima del 15% sobre el activo fijo".

- Relación de acciones finalistas, en hechos concretos, dependientes de la empresa, y que están encaminados a solucionar una casuística específica de la misma, Cerámica Pella debe iniciar una campaña de publicidad en diversos medios: TV, radio, prensa, para apoyar la promoción de un nuevo producto".

La fábrica debe, complementar su plan estratégico empresarial con uno o varios planes operativos.

Etapas del Plan Estratégico

El plan estratégico de Cerámica Pella se compone en general de varias etapas:

Etapa 1: Análisis de la situación.

Permite conocer la realidad en la cual opera la fábrica.

Etapa 2: Diagnóstico de la situación.

Permite conocer las condiciones actuales en las que desempeña la organización, para ello es necesario entender la actual situación (tanto dentro como fuera de la empresa).

Etapa 3: Declaración de objetivos estratégicos.

Los Objetivos estratégicos son los puntos futuros debidamente cuantificables, medibles y reales; puestos que luego han de ser medidos.

Etapa 4: Estrategias corporativas.

Las estrategias corporativas responden a la necesidad de la fábrica para responder a las necesidades del mercado (interno y externo), para poder "jugar" adecuadamente, mediante "fichas" y "jugadas" correctas, en los tiempos y condiciones correctas.

Etapa 5: Planes de actuación.

La pauta o plan que integra los objetivos, las políticas y la secuencia de acciones principales de la empresa en todo coherente.

Etapa 6: Seguimiento.

El Seguimiento que el área administrativa de Cerámica Pella de al "controlar" la evolución de la aplicación de las estrategias corporativas en la fábrica; es decir, el seguimiento permite conocer la manera en que se viene aplicando y desarrollando las estrategias y actuaciones de la empresa; para evitar sorpresas finales, que puedan difícilmente ser resarcidas[1].

Etapa 7: Evaluación.

La evaluación es el proceso que permite a Cerámica Pella medir los resultados, y ver como estos van cumpliendo los objetivos planteados. La evaluación permite hacer un "corte" en un cierto tiempo y comparar el objetivo planteado con la realidad. Existe para ello una amplia variedad de herramientas. [2]

Cerámica Pella realiza el Plan Estratégico para el 2015, el 15 de noviembre del 2014. El departamento financiero y administración realizo un análisis de la situación actual de la empresa, se revisa las ventas, clientes, gastos, el costo de producción, etc. Luego de realizar un estudio de cada departamento de la fábrica, se procede a plantear los objetivos para el nuevo periodo contable, determinando fechas de cumplimiento para cada propuesta. Los responsables son los jefes de cada área, los cuales tendrá que emitir un informe cada tres meses a gerencia de los objetivos cumplidos, según lo establecido en el plan estratégico.

Uno de los objetivos para el 2015 es:

[1] http://es.wikipedia.org/wiki/plan_estrategico
[2] http://es.wikipedia.org/wiki/plan_estrategico

- Incrementar sus ventas en relación al 2014 en un 239,59% en cenefas, un 178% en fondo de pared y 652,54% en decorado a mano.
- Hacer cumplir las políticas de ventas con las nuevas tablas y descuentos establecidos por el Centro Cerámico.
- La fábrica tendrá una producción de 50725 piezas de lístelos y 3527 piezas con decorado a mano al mes.
- Reducir costos de producción ya que el horno producirá en su totalidad.
- Incrementar una nueva línea de terminado para la construcción.
- Insertar nuevos diseños de fondo y cenefas.
- Reducir el inventario de producto descontinuado, con promociones y descuentos.

1.2.1 Visión

En el 2015, formaremos el grupo económico líder en producción y comercialización de cerámica de paredes con tecnología de punta, atención personalizada, enmarcándose en una red de calidad total, con una organización participativa basada en gente excelente y apoyada en procesos agiles y flexibles, con lineamientos claros y conocidos, con un ambiente de trabajo confortable dentro de un entorno abierto y competitivo.

1.2.2 Misión

Nuestra misión es satisfacer oportunamente las necesidades de nuestros clientes, manteniendo productos innovadores y precios competitivos de la más alta calidad, distribuidores comprometidos con nuestras políticas, personal motivado y servicio altamente calificado, asegurando el desarrollo de objetivos de calidad que serán continuamente monitoreados, sustentando en nuestro compromiso de mejoramiento. Esta entidad está comprometida con el bienestar de todos sus clientes y colaboradores y además está comprometida en incrementar los ingresos para la fábrica.

Atención PERSONALIZADA significa que cada distribuidor es el centro de atención. Quienes conforman la fábrica están para atender todas las necesidades de nuestros clientes.

POLITICA DE CALIDAD

La Política de Calidad de la CERAMIICA PELLA está orientada a satisfacer las necesidades y expectativas de los Clientes. Contando con personal competente y tecnología adecuada, promueve el mejoramiento continuo de los procesos y así el crecimiento de la entidad. Soportados en un portafolio de comercialización líder para la región y el resto del país.

VALORES

ÉTICA: Realizan sus actividades con estricto apego a los principios y obligaciones morales en la relación con los accionistas, trabajadores, clientes, proveedores, guiados por la transparencia en todos sus actos y por el cumplimiento estricto de las ventas realizadas.

EFICIENCIA: Todos los integrantes de la fábrica realizan sus actividades con altos niveles de exigencia, ejecutando todas las tareas encomendadas con una alta calidad en los resultados y en el menor tiempo posible.

INTEGRACIÓN: Reconocen el sistema en el cual se desenvuelven y trabajan, para ser parte funcional de él. Porque se identifican con la misión, visión y valores de la fábrica para la cual trabajan.

RESPONSABILIDAD: Todos sus miembros se sienten comprometidos a mantener los más altos niveles de responsabilidad en todas las manifestaciones de la empresa, profesionales y personales; para ser consecuentes con los principios de la fafrica.

RESPETO: Promueven la actuación considerada y respetuosa hacia sus compañeros de trabajo, distribuidores, proveedores y comunidad en general, manteniendo relaciones interpersonales basado en la colaboración, el respeto y la honestidad.

SENTIDO DE PERTENENCIA: Se manifiesta en la identificación de los trabajares con la visión, misión, valores, empeño y dedicación por la obtención de las metas; que hacen de CERAMICA PELLA una fábrica líder en producción de cerámica para pared.

OBJETIVOS GENERALES

Realizar un presupuesto maestro como parte del plan estratégico de la empresa CERAMICA PELLA CIA. LTDA., para mejorar la atención al cliente en cada uno de los segmentos que forman parte del mercado potencial.

OBJETIVOS ESPECIFICOS

AREA ADMINISTRATIVA

Conocer la empresa, su historia, razón de ser, proyección, organización, realidad administrativa, y sus procesos para un mejor desempeño laboral.

AREA FINANCIERA

Ofrecer un respaldo sistematizado y teórico que cumpla todas las características necesarias para un buen funcionamiento contable para así poder satisfacer las expectativas de la organización.

AREA DE MARKETING

Diseñar un plan publicitario para incrementar las ventas ofreciendo un servicio de calidad cumpliendo con todos los estándares establecidos.

PRESUPUESTOS

"CERAMICA PELLA" realizara presupuestos en su planificación cada año puesto que su negocio es propio a mas que deben poseer una reserva para cualquier eventualidad así como su capital factible. Los presupuestos que se van a realizar son:

- Ingresos.
- de gastos.
- compras.
- Producción
- Materia prima
- Mano de obra directa

- Gastos indirectos
- Gastos financieros
- Presupuesto de costo de ventas

BALANCES

"CERAMICA PELLA" como toda empresa lleva todos los balances correspondientes, los cuales son elaborados cada año donde la empresa analiza la posición de liquidez, actividad, endeudamiento y rentabilidad, a mas que utilizan el inventario de promedio ponderado.

1.2.3 Estructura organizacional y funcional.

CERAMICA PELLA CIA. LTDA comenzó su actividad económica en el año de 1993 organizada de la siguiente manera:

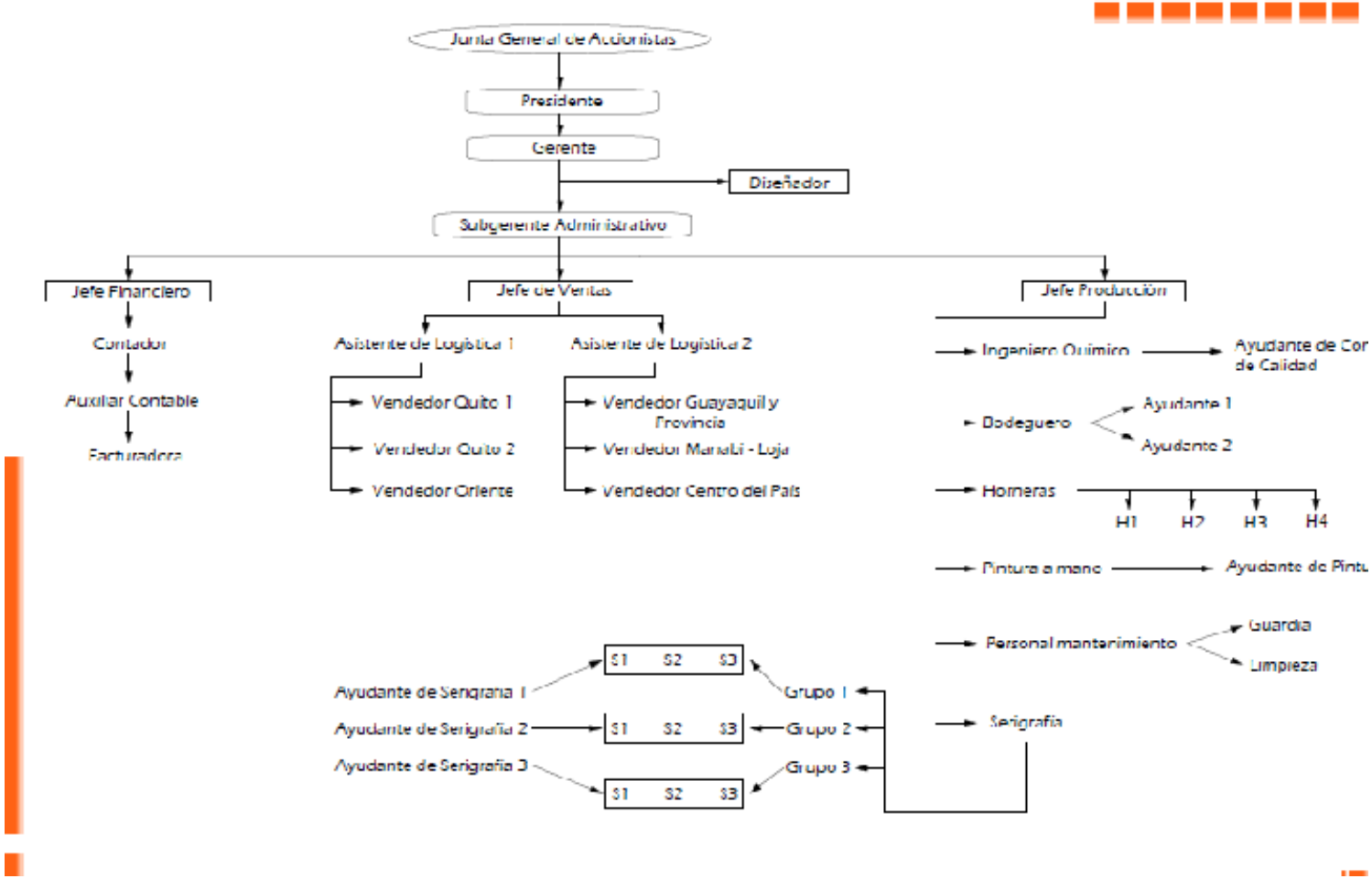
La dirección la ejerce la Junta General de Accionistas. La administración está encomendada al Gerente en su orden. La Fábrica en la actualidad cuenta con los siguientes recursos humanos:

- Un Gerente Administrativo
- Un contador
- Una auxiliar contable
- Una facturadora
- Un jefe de ventas
- Seis vendedores
- Una secretaria de ventas
- Una asistente de logística
- Diseñador
- Un jefe de producción
- Un Ing. Químico

- Un ayudante de control de calidad
- Un bodeguero
- Dos ayudantes de bodega
- Un cortador
- Cuatro horneros
- Nueve principales para serigrafía
- Tres ayudantes de serigrafía
- Una decorador

Las funciones de los miembros de la empresa se cumplen según lo establecido, en la escritura de constitución de la empresa, reglamento interno y manual de procedimientos.

La empresa cumple con todas las disposiciones de la superintendencia de compañías, SRI, IESS y MRL.



1 Cuadro. Estructura Organizacional.

Fuente: Cerámica Pella Autora: Priscila Lalvay

1.2.4 El FODA

El FODA en Cerámica Pella es una herramienta que permite conformar un cuadro de la situación actual de la empresa, permitiendo de esta manera obtener un diagnóstico preciso que permita en función de ello tomar decisiones acordes con los objetivos y políticas formulados.

El término FODA es una sigla conformada por las primeras letras de las palabras Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas (en inglés SWOT: Strenghts, Weaknesses, Oportunities, Threats). De entre estas cuatro variables, tanto fortalezas como debilidades son internas de la organización, por lo que es posible actuar directamente sobre ellas. En cambio las oportunidades y las amenazas son externas.

Fortalezas: son las capacidades especiales con que cuenta la empresa, y por los que cuenta con una posición privilegiada frente a la competencia. Recursos que se controlan, capacidades y habilidades que se poseen, actividades que se desarrollan positivamente, etc.

Oportunidades: son aquellos factores que resultan positivos, favorables, explotables, que se deben descubrir en el entorno en el que actúa la empresa, y que permiten obtener ventajas competitivas.

Amenazas: son aquellas situaciones que provienen del entorno y que pueden llegar a atentar incluso contra la permanencia de la organización.[3]

Debilidades: son aquellos factores que provocan una posición desfavorable frente a la competencia, recursos de los que se carece, habilidades que no se poseen, actividades que no se desarrollan positivamente, etc.

[3]http://calidad.pucp.edu.pe/el-asesor/intro-al-iso-9001-10-cosas-que-debes-saber#sthash.Juee2NGA.dpuf

El Análisis FODA en Cerámica Pella para cada intersección "bueno" y "exterior" es una oportunidad, mientras que las cuestiones "positivas" del "interior" de nuestra empresa son una fortaleza, y así sucesivamente. Distinguir entre el adentro y el afuera de la empresa a veces no es tan fácil como parece. Para esto hay que tener en cuenta, no la disposición física de los factores, sino el control que yo tenga sobre ellos. Recordando una vieja definición de límite: lo que me afecta y controlo, es interno al sistema. Lo que me afecta pero está fuera de mi control, es ambiente (externo).

Sólo nos queda la dimensión positivo/negativo, que aparentemente no debería ofrecer dificultad, pero hay que tener cuidado. El competitivo ambiente de los negocios está lleno de maniobras, engaños, etc.

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
F1. Experiencia del negocio por parte de la directiva. F2. Calidad de los productos. F3. Buena atención al cliente. F4. Precios accesibles en el mercado. F5. Nivel de capacitación del personal. F6. Capacidad instalada.	O1. Fidelidad de los clientes. O2. Hallar nuevos segmentos. O3. Mejorar la eficiencia administrativa. O4. Disponibilidad de establecer alianzas comerciales nacional e internacional con otras empresas. O5. Tener estrategias de innovación que ayuden a mejorar el servicio al cliente.
DEBILIDADES	AMENAZAS
D1. Falta de inspección a los distribuidores (provincias). D2. Faltan mayores medidas de seguridad antes de despachar producto a nuevos clientes. D3. Falta de una imagen que potencie la acción comercial de las sucursales.	A1. Medidas impositivas que tomen las instituciones públicas. A2. Potencial aparición de competidores del mismo rubro y sus continuas ofertas. A3. Crisis económica y aumento en el precio de los materiales (cerámicas).

2 Cuadro. Análisis FODA.

Fuente Cerámica Pella Autora: Priscila Lalvay

Cerámica Pella es una fábrica que ha estado en el mercado de la cerámica durante 21 años, siendo su fortaleza la experiencia, conocimiento del producto por parte de sus directivos y de los distribuidores a nivel nacional, provocando que la marca Pella pueda competir con el resto de marcas de cenefas y fondos de pared. La fábrica ha logrado

mantenerse en el mercado por la calidad de sus productos, sus costos bajos y la atención personalizada que reciben los clientes por parte de los vendedores de Pella. Otras de las fortalezas de la empresa es que cuenta con una nave industrial donde la instalación del horno y de toda la maquinaria es la adecuada para que su personal de planta pueda cumplir con la producción mensual esperada y el presupuesto mensual planteado.

Con la venta de las acciones a Keramikos, una fortaleza importante para Pella, es la materia prima que se adquiere de las empresas relacionadas al Centro Cerámico, siendo estas de fácil acceso de financiamiento y alta innovación.

Las oportunidades en Pella se dan por sus clientes, que durante todos estos años han sido fieles. Los diversos modelos y su continua creatividad con sus productos permiten que la fábrica encuentre segmentos de mercado constantemente.

La oportunidad fundamental es el gran crecimiento de la demanda de cerámica en el mercado mundial, la integración de China a la OMC, acuerdos firmados por el Ecuador y privilegios recibidos por este, otorgados por países de diferentes lugares del mundo como la CAN, ALADI, MERCOSUR, UE, el SGP que nos brinda las Naciones Unidas. Cabe señalar que Estados Unidos que representa un gran mercado para el Ecuador, tiene pendiente su renovación de preferencias arancelarias andinas, lo que significa una oportunidad, pero de no renovarse pasaría a constituir una amenaza.

Una de las debilidades de Pella es la falta de inspección a sus distribuidores, a pesar que los clientes reciben una atención personalizada por parte de los vendedores no se realiza un seguimiento del producto dentro de sus almacenes, es decir; ver si poseen exhibidores, letreros, stock de productos y publicidad.

La fábrica no posee políticas claras de venta, para clientes nuevos, provocando fraudes y estafas al no verificar adecuadamente al futuro comprador.

Una debilidad de Cerámica Pella es la falta de una imagen, que potencie la acción comercial de sus distribuidores, esto provoca la falta de publicidad de Pella para sus clientes.

Otra debilidad de Pella es la falta de cooperación entre las empresas productoras de cerámica. Precio superior en comparación con el producto chino, diseños menos llamativos en relación al producto importado.

Las amenazas que tiene la fábrica constantemente son las medidas impositivas que tomen las instituciones públicas para poder dar los permisos de funcionamiento de la empresa.

La competencia extranjera se ha vuelto una amenaza constante para Pella, al copiar los modelos bajan sus costos provocando la baja en sus precios.

Otra de las amenaza de Pella y de todas las empresa es el alza de la materia prima y de sus impuestos provocando esto el alza de sus precios.

1.2.5 El Presupuesto Maestro como parte del Plan Estratégico.

El presupuesto maestro de Cerámica Pella como un elemento del plan estratégico es un instrumento o herramienta que promueve la integración en los diferentes áreas que tenga al empresa, la participación como aporte al conjunto de iniciativas dentro de cada centro de responsabilidad expresado en términos de programas establecidos para su cumplimiento en términos de una estructura claramente definidos para este proceso. El horizonte presupuestario es sin embargo a corto plazo (de 1 año) y se consolida o tiene como finalidad la proyección de los estados financieros provisionales como son: el balance, el estado de resultados y el estado de flujo de efectivo.

El presupuesto de Cerámica Pella representa la última etapa, es decir la de evaluación y control expresada en términos cuantificables (económico – financieros) de las diversas áreas de la fábrica como parte de su plan de acción a corto plazo (1 año) todo esto enmarcado dentro del plan estratégico adaptado inicialmente por la empresa y determinando por la alta dirección.

Los aspectos que expongo a continuación ayudaran a comprender las ventajas de los presupuestos, pues los mismos permitirán tomar decisiones encaminadas al logro de los

objetivos, que es muy distinto a simplemente ir resolviendo los problemas conforme se van presentando.

Un presupuesto maestro es parte del plan estratégico de una empresa, que se formula para lograr en un cierto período los objetivos propuestos y se expresa en términos monetarios.

Siendo la expresión cuantitativa de los objetivos de la administración y es un medio de control de la misma en la obtención de esos objetivos, que no es más que la administración científica de un negocio, por tanto todo el proceso hay que verlo en tres aspectos fundamentales:[4]

Dentro del ciclo presupuestario se van a dar una serie de etapas sucesivas, interrelacionadas entre sí que van a estar amoldadas de acuerdo al tipo de negocio, estilo de dirección e influenciados de acuerdo al entorno nacional e internacional que terminaron plasmándose en la adopción de una cultura organizacional. Estas fases o etapas se dan a partir de:

a. El marco establecido de Cerámica Pella por la alta dirección hacia los centros de dirección para la elaboración de sus planes de acción, programas y presupuestos.
b. Los centros de responsabilidades establecidos por cada unidad de operación y para lo cual se programan las actividades presupuestarios dentro del plazo establecido por la alta dirección.
c. La coordinación y negociación de los miembros de las áreas de cada actividad para su ejecución de acuerdo a la experiencia adquirida en anteriores procesos presupuestarios, así como a las contingencias que puedan plantearse.
d. La aprobación por parte de la alta dirección, luego de los ajustes necesarios al finalizar el proceso de elaboración presupuestal de las unidades operativas, siguiendo la estructura formal por las personas encargadas de establecer la conexión entre los centros de responsabilidad y los altos montos.

[4] http://www.monografias.com/trabajos13/prema/prema.shtml

e. El seguimiento necesario para establecer el grado de precisión entre lo proyectado dentro del presupuesto y lo real que permitirá corregir en el futuro las fallas o equivocaciones que pudieron haberse cometido.

Ventajas Del Presupuesto

a. Obliga a la planeación
b. Proporciona los criterios para la evaluación del desempeño
c. Facilita la coordinación de actividades
d. Obliga a la ejecución de planes
e. Fomenta la comunicación
f. Apoya en la detección de problemas internas

Clasificación

El presupuesto maestro que viene a ser el presupuesto aprobado por el Directorio está conformado por presupuestos parciales, siendo los principales.

a. Presupuesto de Operación
b. Presupuestos Financieros
c. Presupuesto de Inversiones

Presupuesto de operaciones

El presupuesto operativo consta de varios programas, cada uno relacionado a una función de la empresa, y todos ellos interrelacionados entre sí, pues la información de un área es relevante para las demás en lo referente a las bases del presupuesto. Entre los programas más usuales encontramos:

1. Presupuesto de ventas o ingresos
2. Presupuestos de producción
3. Presupuesto de materiales directos (uso y compras)
4. Presupuesto de mano de obra directa de fabricación

5. Presupuesto de costos indirectos de fabricación
6. Presupuesto de inventario final y costos de bienes terminados
7. Presupuesto de costo de ventas (bienes vendidos)
8. Presupuesto de gastos administrativos, de ventas y de distribución (por funciones)
9. Presupuesto de ingresos y gastos financieros

Todos estos Presupuestos y sub-presupuestos permiten la preparación final de un Estado de Ganancias y Pérdidas proyectando, el mismo que da inicio al presupuesto financiero. El presupuesto de operaciones se elabora considerando el corto plazo, es decir, para ser ejecutado en el lapso de un año: si bien puede prolongarse hasta dos o tres años, el grado de detalle que en estos programas se maneja dificulta tal proyección. Este presupuesto por lo general es fijo (estático), y permite la comparación con la situación real al cabo del periodo que abarque (usualmente un año), pues en caso de ser flexible, requerirla un cambio en todos los programas.

Planeación de Ventas

Un presupuesto de este tipo muestra las proyecciones de ventas (en unidades físicas y monetarias), constituyendo generalmente en la base sobre la que se desarrolla la planificación, integral de las ventas e ingresos de la empresa. El planeamiento de ventas abarca el corto y mediano plazo, en función a los planes tácticos y estratégicos; en ese sentido, el presupuesto de ventas detalla los resultados de las acciones tácticas (corto plazo) e incluso esboza los resultados generales de las acciones a mediano plazo. Establecer políticas de planificación de ventas, indicando responsabilidades.

La elaboración del plan de ventas es muy particular para cada empresa, pues deben ser considerados factores tales como:

- Mezcla de líneas, productos y modelos
- Relación de costos – volumen – utilidad
- Control de gastos relacionados a las ventas

Para evaluar la aplicación de este plan, se emiten reportes de control de desempeño, donde se analizan las variaciones sobre las que se toman medidas.

Planeación de producción

La planificación de la producción es el conjunto de políticas y planes que permiten mantener los niveles eficientes de producción, es decir, el uso eficiente de recursos, instalaciones fabriles, y que permitirán un abastecimiento continuo al mercado (clientes).
La elaboración de este plan corre a cargo de la función de producción, la misma que debe considerar:

- El plan de ventas proyectado en unidades (no debe dejar insatisfecho a la demanda)
- La capacidad instalada utilizable de la planta (volumen que puede producir)
- El tiempo de procesamiento o ciclo de producción (producir lo suficiente para cumplir en el tiempo con los requerimientos, inclusive si se trata de productos ó pedidos especiales)
- La capacidad y costo de almacenamiento de la empresa.
- Otros factores relevantes en el ciclo de producción: paradas de planta por mantenimiento, disponibilidad e materiales y mano de obra, disponibilidad de energía y suministros, autorizaciones de operación, etc.

Planeación de materiales directos

A partir del presupuesto de producción se elaboran una serie de presupuestos y subpresupuestos por cada recurso y por cada función básica en la fabricación, tal que los recursos requeridos sean abastecidos, garantizando un proceso continuo. Uno de los recursos principales de la producción lo constituyen los materiales (materias primas) que serán procesados y convertidos en productos terminados. Dentro de la producción, encontramos materiales directos (materia prima, partes o piezas) que pueden ser

identificados en función a la cantidad asignada a cada producto terminado. El presupuesto de los materiales directos involucra tres aspectos:

1. Determinar la cantidad y costo de las materias primas necesarias para cumplir con el programa de producción.
2. Establecer el nivel deseado de inventario de materia prima.
3. Preparar un presupuesto de compras de materia prima.

Planeación de mano de obra directa

El recurso humano en una empresa tiene gran relevancia, no solo por los costos que implica (en muchos negocios es el mayor costo) sino también por las funciones relacionadas a su administración (reclutamiento, entrenamiento, evaluación, medición de estándares de trabajo, negociación con sindicatos, administración de sueldos y salarios, pago de beneficios sociales, organización y desarrollo, procesos de reducción de personal y liquidaciones). De allí lo importante de una buena planeación.
La mano de obra en producción puede diferenciarse en directa e indirecta; mientras la segunda es planificada dentro de los costos indirectos de producción (CIF), la primera amerita un tratamiento exclusivo, pues está relacionada directamente con la producción de los volúmenes proyectados. Esta planeación de la mano de obra directa corre a cargo de la función de recursos humanos, apoyándose en los jefes de secciones de producción y en el área de CPC, quienes determinan las necesidades por centro de costos (secciones), por periodos de tiempo y por productos /modelos.

Planeación de costos indirectos de fabricación

Los costos (o gastos) indirectos de fabricación corresponden a aquella parte de costo de producción no directamente identificado o atribuible a productos o trabajos específicos, sino que se asocian con la infraestructura en general o el periodo de tiempo transcurrido. Los C.I.F consisten en mano de obra indirecta, material indirecto y todos los gastos varios de fábrica (impuestos, seguros, depreciación, energía, etc).

Planeación de inventarios y costo de bienes terminados

El valor del inventario final presupuestado se refleja en el Balance General, y es un dato importante para la preparación del presupuesto de producción anual (el presupuesto mensual es relevante sólo si hay cambios drásticos en los costos presupuestados o en el inventario final requerido mes a mes). En este presupuesto se incluyen los inventarios de materiales directos, los de productos en proceso y los de productos terminados.
La planeación de inventarios suele ser preparada por la función producción, y debe ser coherente con las políticas de operación definidas por la Gerencia.
Esta planeación involucra dos presupuestos: el costo de producción unitario (costo de los recursos utilizados en producción durante el periodo en estudio) y el valor de los inventarios (de los tres tipos mencionados anteriormente).

Para la valorización de inventarios se pueden utilizar tres métodos:

1. Método LIFO (Primera entrada – primera salida)
2. Método LIFO (Ultima entrada – primera salida)
3. Costo medio

Planeamiento de gastos de distribución, administración y ventas

Dentro de la estructura de costos y gastos de la empresa, existen partidas que corresponden a todos aquellos gastos incurridos fuera del ámbito de producción. Estos costos ("costos de no producción") son generados por las áreas complementarias a la función producción y generalmente el responsable es el jefe de cada área.
Es así que se tiene varios presupuestos, entre los cuales destacan el presupuesto de gastos de venta y mercadotecnia, el programa de gastos d distribución y transporte, el programa de administración y de servicio generales. Es usual que se preparen estos programas con un detalle mensual de los gastos proyectados, donde únicamente los gastos e venta y mercadotecnia se diferencian por productos (modelo).

Para la elaboración de estos presupuestos (que pueden ser tantos o tan pocos, de acuerdo al giro del negocio y a la diversidad de funciones), es importante reconocer los gastos fijos y gastos variables (similar al caso de los costos indirectos de fabricación). Las tendencias de los negocios ponen en relevancia ciertos programas:

- Presupuesto de gastos de venta (comisiones y viáticos usualmente variables)
- Presupuesto de mercadotecnia (publicidad y promociones – reajustables)
- Presupuesto de servicio al cliente (actividades para mantener clientes)
- Presupuesto de gastos de administración (gastos derivados de la oficina principal incluye la Alta Gerencia y otras áreas de apoyo – legal, contable, fijos)
- Presupuesto de costos de investigación y desarrollo (relacionados al diseño del producto, y suelen ser fijos; muchas empresas no los consideran)
- Presupuesto de gasto de distribución (transporte del producto al cliente)

Presupuestos financieros

Una vez elaborado el presupuesto operativo y todos sus programas, se recopila esa información para elaborar el presupuesto financiero, que resume la posición contable y financiera proyectada de la empresa. Este presupuesto financiero es de especial interés para la Gerencia y los accionistas, pues muestra el resultado proyectado de la empresa en su totalidad. Incluso, es de suma utilidad para entidades externas.
Este presupuesto se compone a su vez de tres estados principales:

- Estado de resultados (ganancias y pérdidas)
- Estado de flujo de efectivo
- Proyección del Balance General

El Presupuesto Maestro es de gran importancia para Cerámica Pella, esta ayuda a sus directivos para la toma de decisiones, apoya en la detección de problemas internos y facilita la coordinación de actividades. Cada área de la fábrica está en la obligación de presentar el presupuesto para el próximo ano.

El Jefe de Ventas es la primera persona que realiza un presupuesto en la fábrica, luego de realizar varios estudios de mercados y basándose en las ventas históricas realiza el presupuesto de ventas y el de gastos de distribución.

Al tener el dato de las ventas anuales el Jefe de Producción debe presentar el presupuesto anual de: producción, materia prima, mano de obra, costos indirectos, costos de venta e inventarios, luego de elaborar todos estos presupuestos se informa al Jefe Financiero para que con los presupuestos emitidos por las jefaturas de los otros departamentos, trabaje con contabilidad y realice el presupuesto financiero donde emitirá una proyección del estado de resultados, balance general y flujo de efectivo.

El presupuesto financiero es entregado a gerente y accionistas de la fábrica, para que se analice el resultado proyectado de la empresa en su totalidad. Estos presupuestos son enviados al Centro Cerámico para su aprobación.

1.3 Zonas de Comercialización

1.3.1 Austro

El sector de la cerámica en el Ecuador es uno de los sectores más dinámicos de la economía. En los últimos diez años la producción de cerámica ha crecido fabricando 80000 metros de cerámica al mes para el 2014.

El primer paso de Pella fue la fabricación y venta de cenefas y lístelos a los distribuidores de cerámica en la ciudad de Cuenca, para luego distribuir a la provincia del Azuay como en el país. Durante varios años, gracias a sus acabados de calidad, a su entrega oportuna y a la confianza que se depositó en los distribuidores de productos para acabados para la construcción.

Estos productos están dirigidos para el público en general, pero a medida de los años se ha logrado segmentar el mercado a una clasificación directa con los siguientes segmentos del mercado:

a) Personas que deciden construir o adquirir viviendas nuevas o usadas, y buscan cerámica con diseños que estén acorde a la época, productos que por la exclusividad que se maneja Pella se puede fabricar para satisfacer las necesidades de los clientes.

b) Personas y empresas que se dedican por su profesión a la construcción de viviendas, departamentos, urbanizaciones, etc. Tal es el caso de arquitectos, constructores, etc.

c) Personas y empresas que poseen almacenes o son distribuidores y se dedican a la actividad comercial de vender productos para el acabado de la construcción.

Sin embargo, Pella ha tratado de acoger muchas opciones de mercado, porque es muy importante ser reconocidos a nivel general, pero la principal meta es conseguir y buscar constructores o distribuidores, que lleguen a ser clientes permanente, debido a que la venta de cerámica no es un producto de alta rotación, existen una competencia considerable con empresas que previamente están asociadas con arquitectos, constructores o distribuidores.

1.3.2 Otras Ciudades

Al crecer Cerámica Pella, se abrieron varios distribuidores, los cuales incrementaron las ventas en la provincia del Azuay y en otras rutas del país como son: Quito, Guayaquil, Provincia de Guayaquil, Los Ríos, Centro del País, El Oriente, Santo Domingo, Manabí y Esmeraldas, consiguiendo de esta manera cubrir una parte muy importante del mercado, haciendo que la cerámica sea reconocidos y promocionados, abriendo otros nichos de mercados generando mejores ingresos.

Ha sido una gran ventaja promover los productos en ciudades que poco a poco van tomando forma y teniendo un crecimiento económico y habitacional estable como Loja, Machala y Los Ríos.

Por lo tanto, la actividad de la construcción está creciendo a pasos agigantados cada año, financiados no solo por el ingreso de divisas del exterior sino por las facilidades que otorgan las entidades del estado y bancarias al momento de obtener un préstamo para vivienda por lo que se ve la necesidad de explotar estos mercados.

CAPITULO II

LA CONTABILIDAD Y LOS PRESUPUESTOS

CAPITULO II

2 LA CONTABILIDAD Y LOS PRESUPUESTOS

2.1 La Planificación- Concepto

Toda empresa debería tener un plan estratégico, como herramienta para cumplir su misión y alcanzar su visión, es decir un instrumento para crear futuro a partir del presente.

El plan estratégico un documento en el que se plasman las metas y objetivos de la organización junto con las directrices del camino a seguir para alcanzarlas, se lo define para un periodo de entre tres y cinco años, pues se trata más de una visión a futuro y no algo puntual a corto plazo.[5]

Vivimos en una época de muchos cambios como: la tecnología, los mercados, los productos, las estructuras de empresas, es fundamental la planificación, no podemos hacer que la empresa navegue como un barco que va a la deriva, si planificamos podemos aprovechar los cambios como factores de oportunidad y la empresa llegara a un buen puerto.

La Planificación: "Es el proceso de desarrollar objetivos empresariales y elegir un futuro curso de acción para lograrlos. Comprende:

- Establecer los objetivos de la empresa
- Desarrollar premisas acerca del medio ambiente en el cual han de cumplirse
- Elegir un curso de acción para alcanzar los objetivos
- Replanar sobre la marcha para corregir deficiencias existentes" [6]

[5] http://guiaosc.org/que-es-plan-estrategico-como-se-define/

[6] Glenn Welsch-Presupuesto: planificación y control de utilidades, Preticen hall internacional, pág. 5

2.2 Objetivos de la Planificación

El objetivo de la planificación no es "desarrollar un plan", sino establecer un proceso de planificación en marcha, es ayudar a los directivos a fijar objetivos precisos a largo plazo, además no está encaminada a eliminar el riesgo, sino a aseguras que se acepten de manera óptima, garantizando el uso eficaz de los recursos disponibles.

Nos permite analizar la viabilidad técnica, económica y financiera de la empresa, este objetivo puede variar dependiendo del tipo de empresa, de la madurez del negocio, de la situación económica-financiera de la misma.

Otro objetivo al realizar un plan estratégico, es que se va a convertir en una carta de presentación, frente a todos los grupos con los que la empresa pretende establecer relaciones: accionistas, instituciones financieras, instituciones gubernamentales, clientes, proveedores, empleados, etc.

2.3 La Contabilidad Administrativa como base de la planificación

La contabilidad administrativa o de gestión consiste en generar información que facilite a la administración de una empresa, llevar a cabo en forma eficiente el proceso administrativo y la toma de decisiones. [7]

Se debe tener en cuenta el hecho que el sistema contable proporciona información para uso interno y externo. La función del informe interno de un sistema suministra a los gerentes información necesaria para las operaciones diarias y también para la planeación a largo plazo. El desarrollo de los tipos de información más relevantes para la toma de decisiones empresariales específica y la interpretación de esa información. [8]

La actividad de la planeación es muy importante en la actualidad debido a varios motivos como el desarrollo tecnológico, los cambios constantes de la economía, y el

[7] www.monografias.com/trabajos31/contabilidad-costos/contabilidad-costos4.shtml

[8] www.siempresas.com/boletin/b9/b9a1.html

crecimiento de las empresas, que nos obligan a mantenernos a su nivel para sobrevivir en el mercado.

La planeación recibe ayuda de la contabilidad administrativa, para diseñar las acciones cuya misión es alcanzar los objetivos que se desean en un periodo determinado, usando diferentes herramientas tales como los presupuestos, el modelo costo-volumen-utilidad. [9]

El presupuesto es la herramienta que traduce a un lenguaje cuantitativo las acciones que formula la administración y cuyo fin es colocar a la organización en una determinada situación financiera.

El presupuesto maestro lo aplicaremos a la empresa como parte de la investigación.

2.4 La Contabilidad Financiera o histórica y su relación con los presupuestos

La Contabilidad Financiara es un "Sistema de información que expresa en términos cuantitativos y monetarios las transacciones que realiza una entidad económica, con la finalidad de proporcionar informes a terceras personas relacionados con la empresa como accionistas, instituciones de crédito, proveedores, inversionistas a fin de facilitar sus decisiones, también proporciona estados financieros basados en los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados necesarios para las instituciones gubernamentales reguladoras de control[10] Esta información, también nos sirve para presentar en el Servicio de Rentas Internas, SRI, para el pago de impuestos, por las operaciones como el Impuesto al valor agregado IVA, el Impuesto a los consumos especiales ICE, el Impuesto a la renta.

Además los administradores están al tanto de manera fehaciente como los recursos disponibles son invertidos y de que fuente se obtuvieron.

[9] David Noel Ramírez Padilla – Contabilidad Administrativa, 8va Edición, Mac Graw Hill, pág. 16.

[10] David Noel Ramírez Padilla – Contabilidad Administrativa, 5ta Edición, Mac Graw Hill, pág. 8.

Al final del periodo, también utilizaremos la información para la planificación de los datos históricos, por cuánto nos permite conocer que paso.

Por ello es imprescindible que como parte de la gestión de la empresa se adopten buenas prácticas de manejo administrativo, lo cual se complementa mediante la implementación de un buen proceso de formulación y ejecución presupuestaria.

2.5 La Contabilidad de Costos y la planeación

La contabilidad de costos se ocupa de la acumulación del costo del producto o de la determinación del costo de un servicio.

La contabilidad de costos es una rama de la contabilidad general que sintetiza y registra los costos de los centros industriales, de servicios y comerciales de una empresa, con el fin de que puedan medirse, controlarse e interpretarse los resultados de cada uno de ellos, a través de la obtención de costos unitarios y totales.

La identificación y medición de los costos son de gran importancia para la empresa, ya que están íntimamente ligados con la planeación, el control y la toma de decisiones.[11]

En el presente trabajo de investigación para calcular el costo de los productos fabricados, utilizaremos, el costeo por órdenes de producción, basado en los tres elementos del costo: materiales, mano de obra directa y gastos indirectos de fabricación.[12]

En la actualidad, es un punto clave, tener un buen control de costos, saber información real de los costos y gastos que incurre la empresa para la fabricación de sus productos, ayuda a una mejor toma de decisiones por parte de los directivos.

[11] http://www.gestiopolis.com/canales/financiera/articulos/no12/costosrelac.htm

[12] http://cdjbv.ucuenca.edu.ec/ebooks/tcon565.pdf

2.6 La planeación y la toma de decisiones

La planeación es un proceso que analiza la situación actual, establece objetivos y define los caminos necesarios para alcanzar dichos objetivos.

Muchas de las veces los planes requieren de modificaciones para que sean útiles y no se tornen perjudiciales para la empresa o en ocasiones, la replaneación es el factor decisivo que llevara a la organización al éxito final.

Un aspecto importante de la planificación es la toma de decisiones, proceso que consiste en desarrollar y seleccionar un curso de acción para resolver un problema concreto. Es necesario tomar decisiones en varios puntos del proceso de planeación. Se debe analizar los recursos de la organización y decidir cómo asignarlos para obtener sus metas con más eficiencia. [13]

De la correcta toma de decisiones dependerá el éxito o fracaso de la organización, por ello nos vemos en la obligación de realizar una correcta planeación: ejecutándola, controlándola y evaluando todo el proceso.

Para que la toma de decisiones sea lo más efectivo posible, podemos seguir el siguiente procedimiento:

1. Definir el problema
2. Conseguir información
3. Formular alternativas
4. Ponderar y decidir

En nuestro plan estamos tomando datos históricos que servirán como base para la planificación de nuestro presupuesto maestro.

[13] http://www.slideshare.net/cabezaluis/planeacion-jone-y-luis

CAPITULO III

ESTUDIO Y ANALISIS DE COSTOS DE LA PRODUCCION DE CERAMICA EN CHINA Y COLOMBIA COMPARANDO CON EL MERCADO ECUATORIANO.

CAPITULO III

3 ESTUDIO Y ANALISIS DE COSTOS DE LA PRODUCCION DE CERAMICA EN CHINA Y COLOMBIA COMPARANDO CON EL MERCADO ECUATORIANO.

3.1 La cerámica en los tres países.

3.1.1 Los diseños

Durante la llegada de los españoles y con el encuentro de estos dos mundos se presenta un nuevo estilo de los productos cerámicos encontrándose cerámica importada, reproducciones de la cerámica importada, cerámica propia de nuestros aborígenes y una nueva cerámica fruto de la combinación de la extranjera y la nacional.

El producto extranjero ha tenido acogida no sólo por el precio, sino también, por los diseños del producto.

Además algunos clientes de las industrias nacionales han optado por ser importadores de sus productos cerámicos y poder ofrecer mayor variedad y un precio más conveniente a sus clientes.

Las industrias nacionales logran mantener su producción debido a que presentan un producto diferenciado del importado con características propias del sector y muy buena calidad, además por su alta producción manejan mercados internacionales donde el producto les resulta llamativo, por el precio del producto, diseño y calidad sumado a la gran demanda de producto cerámico en mercados extranjeros abre la brecha que propicia nuevos rumbos al producto nacional.

Cerámica Pella al ser una empresa productora de cerámica y caracterizada por la exclusividad de sus productos, tiene diseñadores propios de la fábrica que realizan diseños innovadores y exclusivos para satisfacer las necesidades y gustos de los consumidores. Al ser parte del Centro Cerámico la empresa obtiene varios beneficios al contar con una empresa especializada en pantallas serigraficas y fotolitos, esto

ayuda que el costo del diseño del producto sea económico y pueda competir con el mercado nacional y con productos importados.

Diseños elaborados por Cerámica Pella

5 Fotografía: Mosaico Cubico Negro

Fuente: Cerámica Pella Autora: Priscila Lalvay

6 Fotografía: Mosaico Ajedrez Rojo

Fuente: Cerámica Pella Autora: Priscila Lalvay

7 Fotografía: Decorado a Mano

Fuente: Cerámica Pella Autora: Priscila Lalvay

8 Fotografía: Fondos 25x33

Fuente: Cerámica Pella Autora: Priscila Lalvay

9 Fotografía: Cenefa cocina 8x25

Fuente: Cerámica Pella Autora: Priscila Lalvay

En China bajo la denominación del término general de cerámica se agrupan objetos que se diferencian sensiblemente unos de otros, en la composición de su base, terracota, gres, porcelana, por el exterior en que su forma puede estar cubierta por vidriado o esmalte, y en la forma como se llevó a cabo la cocción, temperatura, atmósfera de oxidación o reducción.

Para los diseños de los artículos chinos, se utiliza figurillas de una pasta porosa, compacta coloreada y revestida de un barniz que da colores verdes y azules turquesa. Fue con la dinastía Sung cuando dotaron a las pastas compactas de gres y porcelana de un aspecto inconfundible, basándose en naturaleza propia de la pasta y a los esmaltes vítreos con los decoraban la ornamentación incisa o en bajo relieve, con un color verde que desde entonces se le conoce como verde celedón.

La cerámica de procedencia china experimento un avance sobre todo en el campo de la decoración, pintado en color turquesa, peonio, crisantemos, dragones, aves, nubes, aunque rara vez la figura humana.

Con la dinastía Ming se siguieron usando y ampliando los dibujos sobre porcelanas de fondo blanco y será con los Chiang, cuando se generalizo el uso de las figura humana en la decoración cerámica, consolidándose unas paletas de tres a cinco colores en la decoración sobre cubierta junto con la monocroma.

En los diseños de cenefas, lístelos y fondos de pared son tomados de diseños españoles, reduciendo sus costos por la falta del departamento de diseño, motivo por lo cual el costo por unidad y metro de cerámica para los acabados de la construcción son más económicos que en otros países.[14]

10 Fotografía: Listelos Chinos

Fuente: Cerámica Pella Autora: Priscila Lalvay

Los diseños de la cerámica en Colombia, son muy exclusivos utilizan colores vivos para sus modelos y con ayuda de la granilla o vertroza realzan sus modelos, razón por lo que sus precios superan el mercado Ecuatoriano. Pero a pesar de sus precios antes del 2015 tenia mucha aceptación, con los nuevos aranceles establecidos por el gobiermo ecuatoriano se espera que el producto nacional sea mas utilizado para los acabados de las construcciones.

El Gobierno colombiano no descarta tomar "medidas de retaliación" contra Ecuador si ese país no reconsidera la subida arancelaria que planea aplicar a la entrada de productos colombianos, la viceministra de Comercio, Mariana Sarasti. La funcionaria explicó que intentarán lograr un acuerdo diplomático con las autoridades ecuatorianas para que den marcha atrás a esta medida pero que, en caso de no

[14] http://es.wikipedia.org/wiki/Cer%C3%A1mica_china

lograrlo, actuarán para defender los intereses de los exportadores colombianos. "Si llegamos a ese punto, donde vemos que Ecuador está firme en ese término, Colombia tendrá que ver qué medidas de retaliación toma también". El Gobierno de Ecuador ha solicitado la aplicación de "salvaguardias por devaluación monetaria" en su territorio, aspecto que ahora debe ser aprobado por la Secretaría General de la Comunidad Andina (CAN) para entrar en vigor, pero que ya ha generado el rechazo de Colombia, los países afectados por la medida. Y es que, según el Ministerio de Comercio Exterior y Turismo, la salvaguardia adoptada por Ecuador fija un derecho aduanero del 7% sobre el valor de todos los productos originarios de Perú, y del 21% para Colombia. Según datos expuestos por la viceministra, Colombia exporta a Ecuador alrededor de USD 900 millones y le importa 900 al año, por lo que la subida arancelaria afecta de manera "grave" a ambos países, pero especialmente a los intereses colombianos. [15]

11 Fotografía: Diseños Colombianos

Fuente: Cerámica Pella Autora: Priscila Lalvay

12 Fotografía: Diseños Colombianos

Fuente: Cerámica Pella Autora: Priscila Lalvay

[15]http://www.elcomercio.com.ec/actualidad/colombia-retaliacion-ecuador-subida-aranceles.html

3.1.2 Los artículos

Existen varios artículos de cerámica que se fabrican en Ecuador, Colombia y China.

Entre estos están vajilla, acabados para la construcción (porcelanatos, fondos de pared, cenefas, lístelos, sanitarios, tinas, lava manos, etc.), artículos para la decoración como jarras, murales, etc.

13 Fotografía: Artículos de Cerámica

Fuente: Cerámica Pella Autora: Priscila Lalvay

14 Fotografía: Artículos de Cerámica

Fuente: Cerámica Pella Autora: Priscila Lalvay

15 Fotografía: Artículos de Cerámica

Fuente: Cerámica Pella Autora: Priscila Lalvay

En épocas modernas el Ecuador presenta una gran variedad de artículos elaborados de cerámica que van desde muy sencillos a otros con hermosos acabados, Ecuador posee un amplio surtido con cerámicas elaboradas a mano hasta grandes empresas industriales localizadas principalmente al sur del país, Ecuador es uno de los

principales países de Sudamérica en la producción de cerámica por encima de Colombia y Brasil, debido a la gran cantidad de materias primas que ofrece nuestro rico suelo nacional, llegando a mercados internacionales donde ha tenido gran aceptación.

La industria nacional muy bien representada para nuestro caso por el Centro Cerámico donde se encuentran varias empresas productoras de cerámica, a este grupo pertenece Cerámica Pella que mantiene relaciones comerciales con empresas nacionales para la elaboración de cenefas, lístelos, fondos de pared y murales.

En el ámbito nacional tiene relación con empresas cartoneras que le proveen de los empaques, empresas de transporte, publicidad, diseño, además de la utilización de mano de obra calificada y no calificada empleada para los procesos de producción y comercialización.

Para la comercialización del producto la empresa lo hace a través de sus distribuidores que se encuentran en diferentes ciudades del país.

Características de la producción de la cerámica en el Ecuador.

Las compañías dedicadas a la producción de cerámica tanto utilitaria como plana que operan en la provincia del Azuay generan alrededor de 1.500 empleos.

Las ventas de la cerámica se las hace tanto a nivel nacional como a nivel internacional. A nivel internacional se exporta a países como: México, Panamá, Chile, Venezuela, Inglaterra, Finlandia, entre otros.

En las exportaciones la forma de comercializar de la cerámica se lo hace principalmente por metros porque proporciona una ventaja sobresalientes, resulta más económico.

En el ámbito nacional las ventas van dirigidas a grandes distribuidores y comercializadores como también directo al consumidor, la producción se destina principalmente a constructoras, municipios y hogares.

Impacto de las importaciones cerámicas a la producción nacional ecuatoriana.

Las importaciones de productos cerámicos han generado un decrecimiento del producto nacional enfocado principalmente por los precios más cómodos del producto extranjero y la amplia distribución que presentan en todo el país.

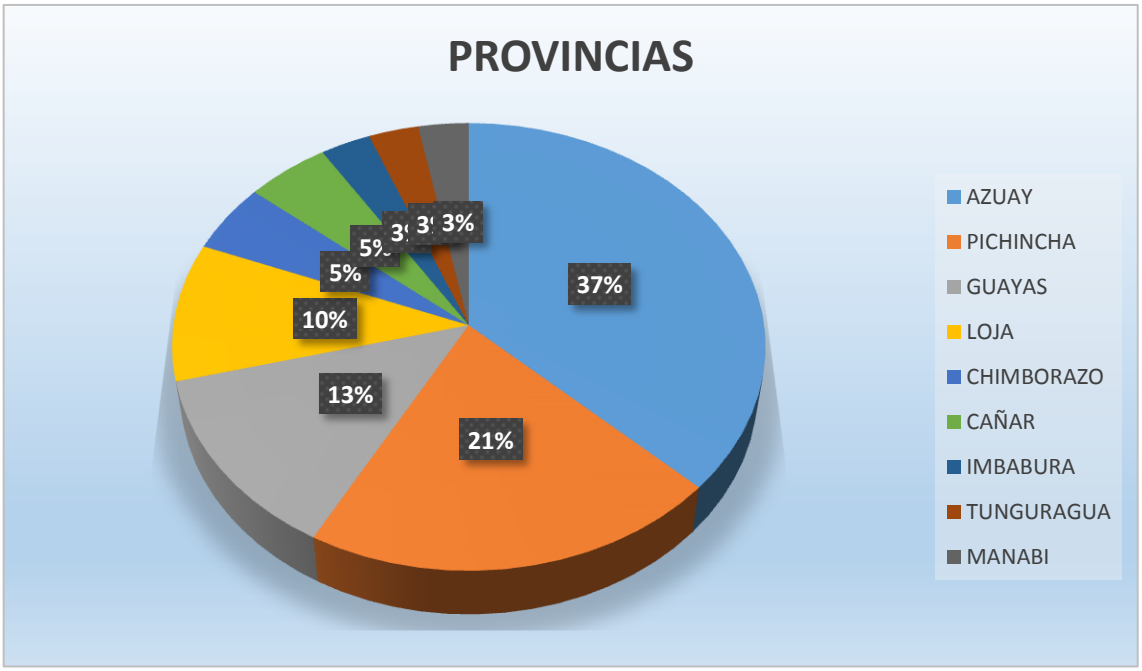
En cuanto al mercado local la demanda si ha variado, bajando la compra del producto nacional lo que motivó a la industria nacional a solicitar una cláusula de salvaguarda debido al daño grave, ocasionado a la industria local.

La dolarización adoptada por el Ecuador fue una de las causas que redujo la competitividad de la industria nacional, al no poder devaluar la moneda, frente a los mercados internacionales.

Provincias donde se fabrica cerámica.

Según el Instituto Nacional de Estadísticas y Censos INEC, en el país existen 1502 industrias de manufactura en el país y 45 mineras.

Estas industrias se encuentran registradas dentro de la base de datos del INEC, de acuerdo a la Clasificación Industrial Internacional Uniforme revisión III (CIIU3), de donde se seleccionaron aquellos códigos que están relacionados a los grupos de actividad económica de la industria cerámica. Una vez obtenido los nombres de las empresas, se procedió a determinar el número de ellas por región, dando como resultado que las 39 industrias, 33 pertenecen a la región sierra (85%) y 6 a la costa (15%), no registrándose ni en el Oriente, ni en Galápagos esta clase de industria.



3 Cuadro. Industrias Cerámicas por Provincia

Autora: Priscila Lalvay

La importancia de la cerámica dentro de la industria radica en su estrecho vínculo con el sector de la construcción; proporcionando productos empleados en el revestimiento de pisos y paredes, así como productos de porcelana sanitaria.[16]

Los artículos elaborados en Colombia bajo las clasificaciones CIIU y del código arancelario colombiano, que pertenecen a los siete eslabones de la cadena. Así mismo, muestra la participación de la producción de cada eslabón, en la producción total de la cadena.

El valor total de la producción en fábrica de la cadena durante 2014 fue de $551,2 millones, 95% de la cual estuvo concentrada en la producción de sólo tres eslabones: baldosas y azulejos (67%), porcelana sanitaria (18%), y locería (10%).

[16] https://colaboracion.dnp.gov.co/CDT/Desarrollo%20Empresarial/Ceramica.pdf.

La balanza comercial de la cadena de la cerámica presentó, un superávit promedio anual de US$36 millones. Las exportaciones de la cadena, durante los tres años, fueron en promedio us$77 millones, mientras que las importaciones alcanzaron en promedio los US$41 millones.

VALOR DE LA PRODUCCION (2014)					
ESLABON	**NUMERO DE PRODUCTOS**			**PRODUCCION EN FABRICA**	
	CIIU1/	**POSICIONES ARANCELARIAS**		**VALOR**	**PARTICIPACION**
				($ MILLONES)	**(%)**
Arcillas plásticas	3	6		2.191	0,4
Fundentes	3	7		n.d.	0
Cerámica de arcilla común cocida	4	1		53.305	0,01
Porcelana sanitaria	6	2		98.383	17,85
Locería y otras cerámicas	15	6		55.504	10,07
Baldosas y azulejos	9	9		370.944	67,3
Porcelana de uso industrial	5	5		24.093	4,37
Total cadena	**45**	**36**		**551.169**	**100**
1 Clasificación Internacional Uniforme, 8 dígitos.					
2 Arancel Armonizado de Colombia, 10 dígitos.					
Fuente: Encuesta Anual Manufacturera (2010), Dane.					

4 Cuadro. Exportaciones y principales destinos

Autora: Priscila Lalvay

Principales países de exportación de Colombia.

Como puede verse, más de 70% de las exportaciones totales de la cadena durante el periodo se concentró en cuatro países de destino: Estados Unidos (37%), Venezuela (16%), Ecuador (12%) y México (8%). Tres de los cinco eslabones de la cadena concentraron más de 90% de las exportaciones de cerámica, durante el período de la referencia. Baldosas y azulejos fue el primero en exportaciones, con US$33 millones, que equivalen a 43% de las exportaciones de la cadena. En segundo lugar estuvo el

eslabón porcelana sanitaria, con 34% de las exportaciones; y en tercero, el eslabón de locería y otras cerámicas, con 14% de las exportaciones de la cadena.

Desde la otra vía de los flujos comerciales, las importaciones, resulta importante destacar la participación de las importaciones del eslabón baldosas y azulejos; que con US$21 millones representó 53% de las importaciones totales de la cadena, durante los últimos tres años.

IMPORTACIONES Y PRINCIPALES PROVEEDORES DE COLOMBIA.

COLOMBIA: IMPORTACIONES Y PRINCIPALES PROVEEDORES (Promedio anual)						
ESLABON	IMPORTACIONES	ORIGEN (PARTICIPACION %)				
	TOTALES (US$ MILES)	ESTADOS UNIDOS	CHINA	ESPANA	ECUADOR	OTROS
Arcillas plásticas	2.028	69,5	0,3	24,06	0	25
Fundentes	1.172	25,9	0,5	0,41	0	52
Cerámica de arcilla común cocida	1.102	3,4	71,4	10,7	0,4	22,8
Porcelana sanitaria	5.051	2,8	2,4	5,49	62,8	31,8
Locería y otras cerámicas	7.736	4,1	70,7	1,69	2,7	22,22
Baldosas y azulejos	21.412	13,7	2,9	20,65	5	47,3
Porcelana de uso industrial	2.092	24,8	4,5	6,15	0	70,1
Total cadena	**40593**	**13,9**	**17,5**	**11,54**	**11**	**40,1**

5 Cuadro. Exportaciones y principales destinos

Autora: Priscila Lalvay

Los empresarios colombianos del sector privado opinan que están de acuerdo con el libre comercio y dado que los acuerdos internacionales por si solos no generan riqueza, consideran importante el papel de todos los agentes económicos, dirigir monitorear y buscar un aumento permanente de los niveles de productividad y de competencia.

La apertura del mercado de Estados Unidos genera oportunidades no previstas de expansión para las empresas que de otra manera no existirían. De la misma forma, la negociación de un Tratado de Libre Comercio con los Estados Unidos.

3.1.3 Las minas de arcilla

3.1.3.1 La explotación minera en Ecuador.

En el Ecuador la minería ha sido un ente de progreso y desarrollo, debido a su espacio e infraestructura de material metálico y minero. En diferentes partes del país se puede observar la producción de minas subterráneas y de cielo abierto. Las más explotadas son las minas de oro, plata, cobre, arcilla, plomo y zinc. Estos metales se pueden encontrar en el Austro junto con un tipo de materiales para la construcción en la que se pueden encontrar cerámicas, cemento entre otras.

En el sur del Ecuador, se puede encontrar minas de oro, plata, cobre y minerales no metálicos; en esta región del país también se pueden encontrar los materiales para la construcción que se deriva de la sección del Austro.

En el Ecuador regional la producción de minerales y metales se evidenciaría más en la región oriental con reservas de oro, plata, cobre, arcilla, zinc y con altas expectativas de producciones de varios materiales de la construcción. Seguidamente se encuentra la región de la sierra, en el que se puede encontrar lo que es yacimientos de materiales de construcción, como cemento y caliza. Al final encontramos la región costera en el que se encuentran lo que es yacimientos de minerales no metálicos y yacimientos áuricos.

En todos estos casos el Ecuador desarrolla la minería a nivel de pequeña minería y minería artesanal. En ambos casos el gobierno ha implementado capacitaciones y ha fomentado la participación ciudadana, atreves de la ley de minería y de fomento de la pequeña minería y minería artesanal.

La minería responsable es aquella que se la realiza bajo las normas aplicadas por el ministerio de recurso naturales no renovables y por varios parámetros que se ha establecido según normas internacionales para ejercer una minera de calidad que no destruya la ecología mundial ni territorial.

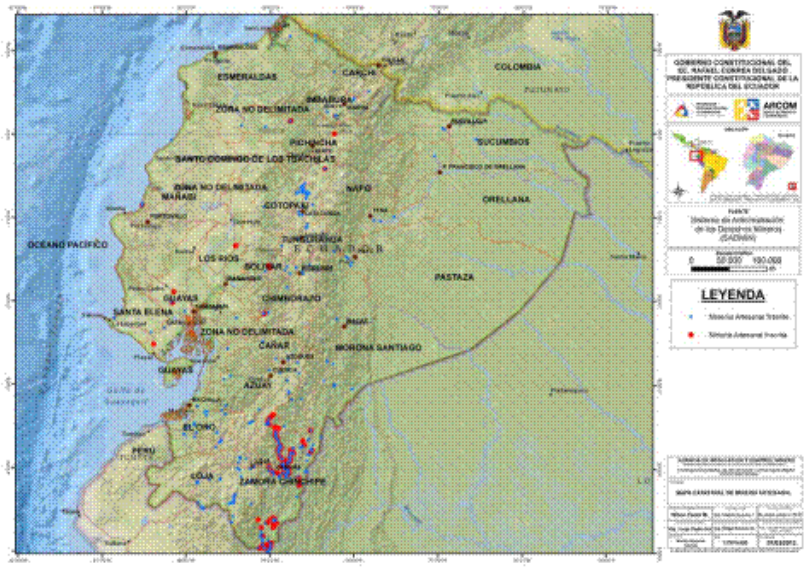
Para esto el ministerio, conjunto con el Gobierno de la República del Ecuador ha creado el Consejo de la Minería Responsable, ente encargado de velar y controlar un

ambiente favorable y sostenible para el desarrollo de una gran minería respetando los valores de la minería y de las personas hasta los derechos ambientales que rigen en el Ecuador.[17]

16 Fotografía: Minas de Ecuador

Fuente: Cerámica Pella Autora: Priscila Lalvay

17 Fotografía: Ubicación de Minas en Ecuador



Fuente: Cerámica Pella Autora: Priscila Lalvay

[17]http://www.monografias.com/trabajos96/explotacion-minera-ecuador/explotacion-minera-ecuador.shtml#ixzz3PDkiO9lg

18 Fotografía: Ubicación de Minas en Ecuador

Fuente: Cerámica Pella Autora: Priscila Lalvay

3.1.3.2 La explotación minera en Colombia.

En atención a la solicitud de la comunidad de pequeños mineros a través de sus representantes, la Dirección de Minas de este Ministerio, y la Gobernación de Boyacá, llevaron a cabo el día 4 de abril de 2014 la visita técnica de reconocimiento al área, con el propósito de recopilar información básica y de verificar que en la zona se encontraban laborando los mineros interesados en la declaratoria y que las explotaciones que adelantaban eran tradicionales y de minería informal.

Los motivos de orden social o económico que debe tener en cuenta el Gobierno Nacional para delimitar el área de Reserva Especial de Sogamoso para un yacimiento de arcilla, localizado en el Departamento de Boyacá, observando que las explotaciones se encuentran en su mayor parte en la ilegalidad, sin una organización empresarial adecuada y sin afiliación al sistema de seguridad social y riesgos profesionales, adicionalmente las explotaciones se vienen desarrollando antitécnicamente desde hace ya más de treinta años, siendo una actividad que se ha transmitido de generación en generación.

La producción de arcilla estimada para la región es de aproximadamente 280 mil toneladas al año proveniente de 300 frentes de trabajo, con la que se fabrican unos noventa millones de ladrillos, los cuales se venden en su mayor parte en la ciudad de Sogamoso y en menor proporción en otros Municipios del Departamento de Boyacá y en el Departamento de Casanare, generando con esto alrededor de 600 empleos en forma directa y 1.200 empleos indirectos.

Los mineros de tradición de la región, han realizado importantes inversiones en infraestructura, equipos y otros, para el desarrollo de su proyecto minero y las condiciones geológicas de la región son viables para el establecimiento de unidades de explotaciones rentables y sostenibles.

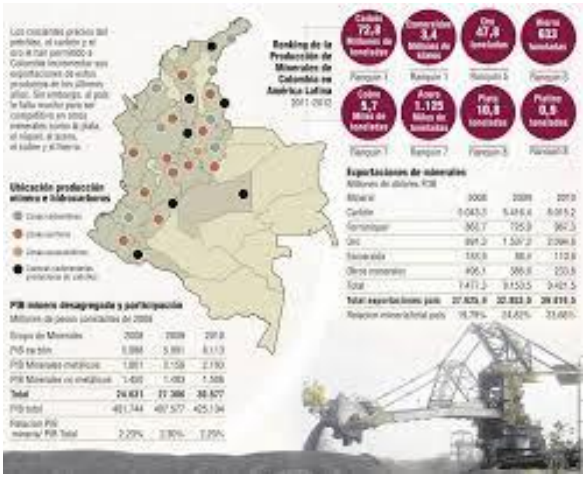
En virtud de que se encuentran cumplidos los requisitos del artículo 31 del Código de Minas y de conformidad con el informe de visita radicado con número 2007047627 del 23 de Octubre de 2007, existe viabilidad para la delimitación del área como reserva especial.

Ráquira	Arcilla	Ráquira – Departamento de Boyacá	189.6 hectáreas	Decreto 371 de 2007
Sogamoso	Arcilla	Sogamoso-Boyacán. Departamento de Boyacá	385 hectáreas	Resolución 478 de 2007
Soraca-Tunja	Arcilla	Vereda Pirbua Departamento de Boyacá	385 hectáreas	Resolución 478 de 207

6 Cuadro: Exportaciones y principales destinos

Autora: Priscila Lalvay

19 Fotografía: Ubicación de Minas en Colombia



Fuente: Cerámica Pella Autora: Priscila Lalvay

3.1.3.3 La explotación minera en China.

China concede mucha atención al desarrollo sostenido y al uso racional de los recursos minerales. Así, el desarrollo sostenido ha sido definido como una estrategia estatal y la protección de los recursos como importante contenido de la estrategia de desarrollo sostenible. Tras la Conferencia de las Naciones Unidas sobre el Ambiente y el Desarrollo, en 1992, el Gobierno chino se adelantó con la elaboración del libro blanco Programa de China en el siglo XXI --población, medio ambiente y desarrollo de China. En abril de 2001 aprobó la puesta en marcha de la Planificación de los Recursos Minerales de Todo el País y en enero de 2003 empezó a ejecutar el Programa de Acción de Desarrollo Sostenible de China a Comienzos del Siglo XXI.

China tiene por meta de lucha para los primeros veinte años del nuevo siglo construir una sociedad modestamente acomodada en todos los aspectos. Asegura las necesidades de sus obras de modernización apoyándose principalmente en la explotación de los recursos minerales domésticos. Con el fin de elevar la capacidad nacional de suministro de minerales, el Gobierno chino estimula la prospección de aquellos que cuenten con fuerte demanda en el mercado, en particular los ubicados en las regiones occidentales y que posean ventajas. A la vez, una importante política china es el apoyo a la introducción de capitales y técnicas del exterior para explotar los recursos minerales del país, el aprovechamiento del mercado y los recursos minerales foráneos y el impulso a las empresas y productos minerales chinos para que entren en los mercados internacionales. El Gobierno chino considera que el ingreso de empresas mineras del exterior y la salida al mundo de las nacionales chinas, hacen realidad la complementación recíproca de los recursos entre todos los países, siendo de gran significado para impulsar la prosperidad conjunta y el desarrollo sano de la prospección y explotación de los recursos minerales del mundo.

En China se utilizaba una arcilla blanca muy pura, el caolín, para elaborar porcelana, mientras que en Occidente estas arcillas eran difíciles de encontrar.

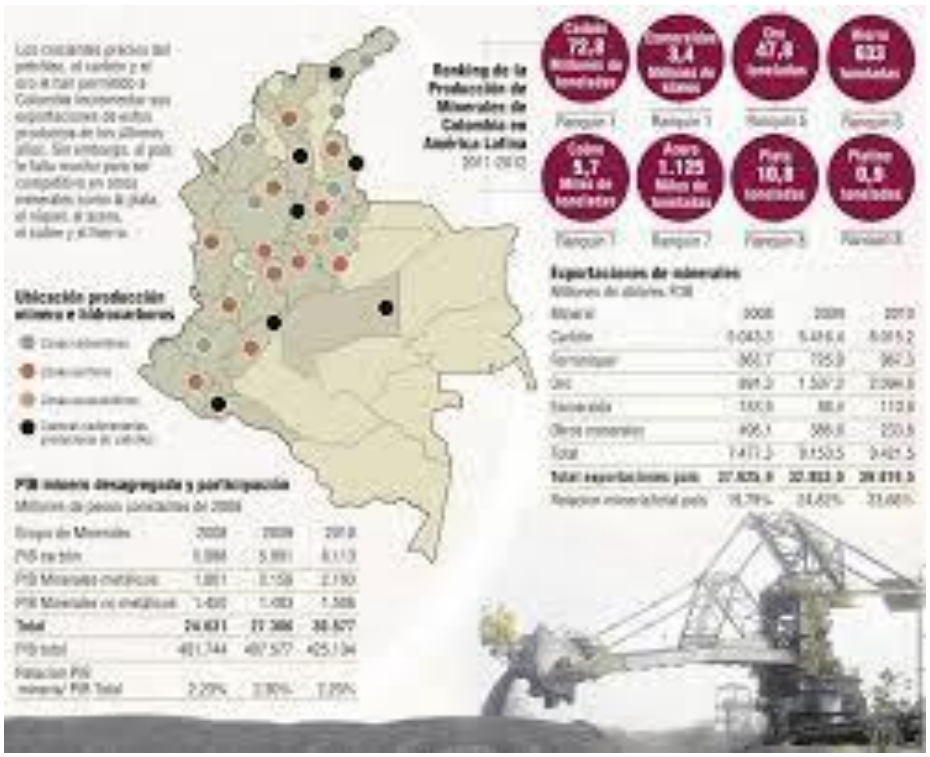
El Caolín, también se conoce como "arcilla de China", pues los yacimientos primeros que se conocen, se sitúan en Kaoling, situados en la Provincia de Kiangsi (China). Su nombre viene del chino kao = alta y ling = colina, que indicaba, en la provincia de

Kiangsi, cerca de Jauchu Fa, el lugar donde los chinos encontraron por primera vez este tipo de arcilla al natural.[18]

20 Fotografía: Ubicación de Minas en China

Fuente: Cerámica Pella Autora: Priscila Lalvay

21 Fotografía: Ubicación de Minas en China



Fuente: Cerámica Pella Autora: Priscila Lalvay

[18] http://www.xatico.com/es/products/caolin-hidratado.php

3.1.3.4 Impacto de la explotación

IMPACTO SOCIAL.

La minería es en cierto casos fuentes de sustento de desarrollo intrafamiliar que merece ser restada atención. La minería causa gran impacto en el ámbito social por ser un eje central de desarrollo y sustento de algunas comunidades y familias que necesitan. Sin embargo, esta misma minería tiene sus lados negativos y positivos tales como:

POSITIVO.

a. Desarrolla una comunidad.

b. Fermenta la unión.

c. Es una fuente externa de economía.

NEGATIVO.

a. No cumple con las leyes que la rigen.

b. Fatales accidentes, por mínima seguridad.

c. Eje de problemas económicos y sociales.

IMPACTO ECONÓMICO.

La minería, por ser una fuente de desarrollo, también es una fuente de ingresos y egresos, ya que con el dinero que se obtenga de los minerales, se tendrá que dar pago, para las maquinarias que ayudan a realizar dicho trabajo. Pero si es en mano de obra humana, se tendrá que pagar su valor y los trabajadores. Por eso, a la minería, se le tener que administrar con mucha precaución y cuidado.

La minería es una acción en la cual se extraen minerales y metales del suelo, ayudado de maquinaria pesada siendo esta una fuente de desarrollo económico social cuando se es tratada con responsabilidad, en el Ecuador, la minería ha sido y será, por muchos años más, una fuente de explotación económica y por ser un país minero y petrolero, el Ecuador tiene amplios objetivos de poder desarrollarse por medio de esta fuente económica y que el Estado Ecuatoriano, en vista de que la minera pasada, no cumplía con los parámetros y requisitos para ser una minería de calidad, realizo y redacto, atreves de la Asamblea Nacional una nueva Ley de la Minera, en la que se

fundamentan, los derechos de los trabajadores mineros y la acción protectora ecológica hacia el ambiente. Atreves de este trabajo, además, se pudo conocer y reflexionar sobre las probabilidades, de que el Ecuador, por medio de la minería, se pueda volver un país competente y desarrolle toda su capacidad explotadora.

3.2 La competencia

En el Ecuador la competencia más grande se encuentra en las empresas que conforman el Centro Cerámico, estas son Italpisos, Keramikos, Rialto, Ecuaceramica y Graiman estas empresas son directamente la competencia de Pella en el mercado nacional. Sus precios son similares la competencia directa es la variedad de producto que las empresas del grupo tienen. Pella se encuentra en crecimiento y el trascurso del 2015 incrementara sus productos para tener mayor ventas y con esto rentabilidad.

El sector cerámico en Colombia está altamente concentrado; más el 80% de la producción pertenece a cuatro empresas; ColCerámica S.A. (Grupo Corona), Cerámica Italia (10% del mercado de pisos en el país), Alfagrés S.A. (nacional) y Eurocerámica (nacional). Siendo las empresas de mayor competencia cuando se realiza importaciones de Colombia.

Con las importaciones q se realiza al Ecuador, ingresa 800.000 metros por cada mes de cerámica plana, lo que provoca que las ventas del producto nacional bajen a pesar de ser de calidad y diseños innovadores.

Mensualmente se adquiere 314.488 metros que corresponde al 39.31% que ingresa de Colombia, 278.466 metros que corresponde al 34.81% que ingresa de China y 206.966 metros que corresponde al 25.87% que ingresa de otros países como Perú, España, Estados Unidos, Italia, Corea del Norte, Hong Kong, Brasil y Liberia.

A continuación se detalla empresas que importan de China y Colombia en el periodo de enero a noviembre 2014.

PRINCIPALES IMPORTADORES PARTIDAS 690890 Y 690790					
RAZON SOCIAL	PAIS PROCEDENCIA	m2	FOB	CIF	Prom mes m2
BALDOSINES ALFA S.A.	COLOMBIA	1.241.925	5.969.608,41	6.386.807,93	112.902
GRIFINE S.A.	COLOMBIA	88.333	668.334,13	695.503,50	8.030
	CHINA	1.056.860	6.146.332,89	7.436.930,30	96.078
ECUAIMCO S.A.	COLOMBIA	49.138	286.546,24	299.266,50	4.467
	CHINA	405.724	1.935.306,30	2.534.359,84	36.884
MEGAPRODUCTOS S.A.	COLOMBIA	436.289	2.873.532,04	2.921.134,38	39.663
CERLUX INDUSTRIA COMERCIO Y REPRESENTACIONES CIA. LTDA.	CHINA	290.074	1.412.434,20	1.784.202,96	26.370
DURAMAS CIA. LTDA.	CHINA	86.214	546.340,93	671.059,98	7.838
CENYCA S. C. C.	COLOMBIA	370.877	2.217.168,27	2.763.951,53	33.716
SARVIMPORT S.A. ACABADOS DE LA CONSTRUCCION	COLOMBIA	120.456	873.745,38	885.343,85	10.951
	CHINA	16.589	49.934,04	72.855,37	1.508
KERAMIKOS S.A.	CHINA	247.159	1.339.959,63	1.680.912,53	22.469
IMPORTADORA VEGA S.A.	COLOMBIA	51.924	515.122,13	519.175,80	4.720
	CHINA	64.582	491.236,40	594.700,67	5.871
IMPORTADOR FERRETERO TRUJILLO CIA. LTDA.	COLOMBIA	5.567	43.074,52	43.460,92	506
	CHINA	101.244	550.497,04	702.717,19	9.204
ALMACENES BOYACA S.A.	CHINA	97.740	518.922,25	622.984,30	8.885
MACAS ROMERO HERNAN TULIO	COLOMBIA	129.465	1.018.111,71	1.045.239,85	11.770

GERARDO ORTIZ E HIJOS CIA. LTDA.	CHINA	107.919	467.872,74	645.425,39	9.811
CAVIFACOM CIA. LTDA.	CHINA	120.344	550.845,49	727.954,93	10.940
MATERIALES DE CONSTRUCCION SUPERMACONSVI S.A.	COLOMBIA	32.743	264.323,57	268.127,65	2.977
SALVATIERRA CONSTANTINE DARWIN BOLIVAR	CHINA	93.440	10.016,77	11.194,61	8.495
COMPAÑIA ANONIMA PRACTICASA	COLOMBIA	35.310	284.242,02	297.306,01	3.210
	CHINA	22.506	164.231,96	206.994,55	2.046
EDESA SA	COLOMBIA	79.787	781.279,13	786.835,70	7.253
COMPAÑIA FERREMUNDO S.A.	COLOMBIA	5.309	32.689,95	34.130,72	483
	CHINA	83.950	379.972,80	483.738,96	7.632
BENAVIDES REVELO SILVIA PATRICIA	COLOMBIA	126.087	833.417,64	847.956,03	11.462
GRUPO COMERCIAL TERMIKON CIA. LTDA.	CHINA	14.861	95.109,12	119.943,84	1.351
CORPORACION EL ROSADO S.A.	COLOMBIA	144.944	853.429,31	885.306,49	13.177
CATAECSA S.A.	CHINA	75.059	357.447,76	424.603,77	6.824
SERRANO ABAD FRESIA LILIANA	COLOMBIA	3.579	25.543,65	25.921,40	325
COMERCIAL KYWI S.A.	COLOMBIA	30.264	208.660,61	211.290,81	2.751
	CHINA	19.930	123.591,74	149.656,94	1.812
CERAMICCENTER CIA .LTDA.	COLOMBIA	60.722	429.177,97	450.962,12	5.520
ARKETIP`S C.A.	CHINA	1.339	6.895,85	8.164,85	122
F.V - AREA ANDINA S.A.	COLOMBIA	15.202	128.148,77	129.096,47	1.382

REINOSO PAEZ JEFFERSON JOFFRE	COLOMBIA	58.470	327.067,42	335.088,00	5.315
COMERCIAL MAYA COMPAÑIA LIMITADA	COLOMBIA	70.937	605.443,38	611.440,99	6.449
	CHINA	1.510	37.951,78	42.044,04	137
IMPORTACIONES LINEAS EXCLUSIVAS EN ACABADOS TOP LINE CIA. LTDA.	CHINA	7.799	75.860,71	89.188,11	709
SAUD BENITEZ WAHIB ESTEFANO	COLOMBIA	64.826	398.716,68	403.573,59	5.893
PAVIMARSA S.A.	COLOMBIA	31.516	214.359,30	216.663,58	2.865
VILLARREAL RUBIO IMPORTADORES S.A.	COLOMBIA	5.532	44.808,23	45.676,18	503
MATEXSPAIN DEL ECUADOR S.A.	CHINA	15.791	330.537,38	369.110,44	1.436
D`GRES PISOS Y TECHOS S.A.	COLOMBIA	40.088	295.497,47	302.168,75	3.644
INDUMADERA CIA. LTDA.	CHINA	22.918	190.976,07	235.308,82	2.083
REA TOBAR SIMON ALFONSO	COLOMBIA	20.442	148.747,35	150.202,49	1.858
SALCEDO INTERNACIONAL INTERSAL S.A.	CHINA	19.872	87.436,80	115.428,06	1.807
ALMACENES JOTAYETESA S.A.	COLOMBIA	29.758	212.770,83	214.974,17	2.705
REPRESENTACIONES VALERO CIA. LTDA.	COLOMBIA	25.986	517.559,91	524.280,18	2.362
ORTEGA PAREDES RUDHT ELENA	COLOMBIA	16.851	125.155,59	127.225,69	1.532

PROVEEDORA PARA METALMECANICA E INDUSTRIAS PROMETIN CIA. LTDA	CHINA	15.552	80.429,76	100.680,39	1.414
FADESE C LTDA	CHINA	7.871	34.240,63	44.974,71	716
QUIROZ AYALA TOBIAS RODRIGO	COLOMBIA	13.837	64.951,46	65.926,95	1.258
CONSTRUENTORNO S.A.	CHINA	6.336	35.314,99	47.115,48	576
RECUBRIMIENTOS PIEDRAS NATURALES S.A. REPIENA	CHINA	3.577	25.754,10	32.453,37	325
CEVALLOS CORDOVA FERNANDO PATRICIO	CHINA	9.274	80.879,04	92.955,73	843
QUIROZ AYALA EDGAR FABIAN	COLOMBIA	9.163	42.276,40	42.968,11	833
ALICANVER S.A.	COLOMBIA	5.889	27.474,72	28.377,68	535
TOSCANO RAMIREZ MONICA CECILIA	COLOMBIA	13.033	82.715,30	83.741,00	1.185
BRAVO MONTENEGRO DANIEL ANDRES	COLOMBIA	5.949	30.128,32	30.620,83	541
KITTON S.A.	CHINA	8.554	74.219,86	88.034,05	778
MULLO SANDOVAL JOSE MILTON	CHINA	4.838	37.385,20	43.617,04	440
ESPALE S.A.	CHINA	3.972	48.116,74	54.051,90	361
ITALCAUCHOS CIA. LTDA.	CHINA	3.802	20.537,82	25.585,70	346
REDES ECUADOR S.A. REDCUASA	CHINA	3.203	13.930,88	18.089,99	291
QUIROZ ROMO MAGGY GRACIELA	COLOMBIA	2.615	13.313,43	13.586,33	238
ALBORAK S.A.	CHINA	2.270	1.940,16	2.652,36	206

BENAVIDES REVELO GUSTAVO ALFONSO	COLOMBIA	2.243	15.584,60	15.856,70	204
IBARRA RUEDA RICARDO	COLOMBIA	2.438	10.812,97	11.052,97	222
CASTAÑEDA MURILLO LISSETTE MAYRA	CHINA	2.976	627,84	700,54	271
NOBOA OLEAS VILMA GERMANIA	COLOMBIA	3.281	20.375,25	21.629,99	298
ESCOBAR BORJA KLEVER IVAN	COLOMBIA	1.424	8.211,85	8.324,65	129
CIRCULO ECUADORADO CIA. LTDA.	COLOMBIA	1.394	5.522,00	5.698,42	127
DEYESOS DISEÑOS Y CORNISAS CIA. LTDA.	COLOMBIA	1.266	5.860,80	6.042,62	115
ORELLANA UNAMUNO ANDREA CRISTINA	COLOMBIA	1.620	7.692,20	7.845,49	147
IMPORCORDOVA CIA LTDA	SPAIN	1.252	32.647,91	34.493,85	114
MONTENEGRO TERAN NELLY SOCORRO	COLOMBIA	1.560	7.487,07	7.634,35	142
TORRES OROZCO ELSA VICTORIA	COLOMBIA	1.532	6.353,01	6.525,22	139
CASTILLO CUBILLOS ANTONIO	COLOMBIA	1.006	5.046,69	5.213,91	91
VIVAR TELLO MONICA CECIBEL	COLOMBIA	1.462	5.890,01	6.060,00	133
PACHON VARGAS GUILLERMO ALFREDO	COLOMBIA	1.171	4.288,01	4.421,53	106
ALVARADO CARCHI HUGO VINICIO	CHINA	600	600	760,55	55

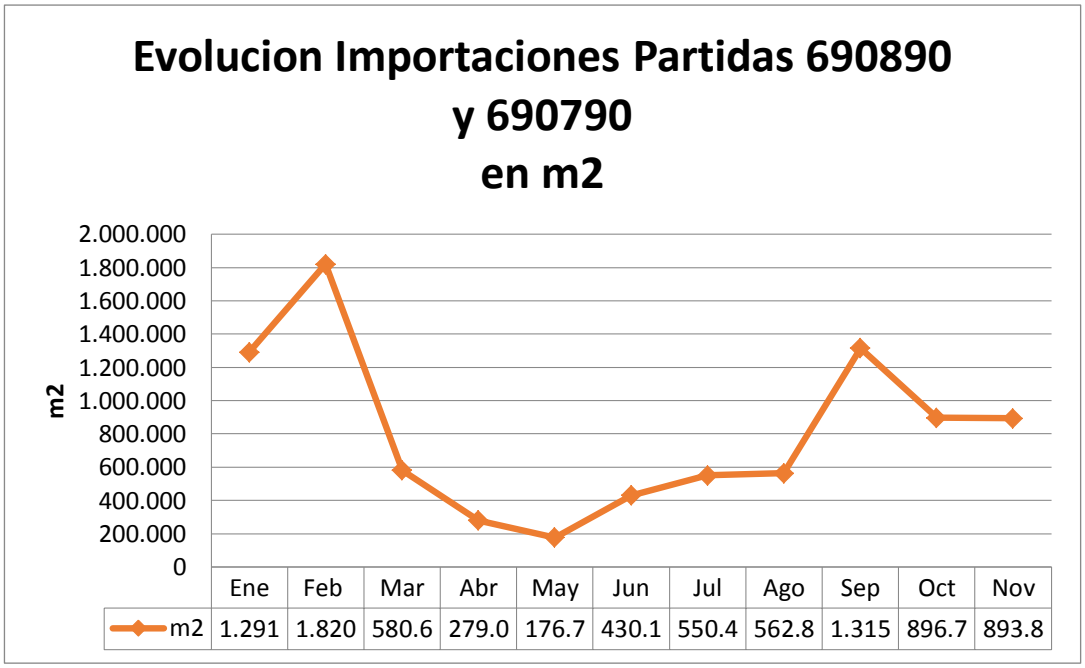
BRAVO MONTENEGRO NELLY GERMANIA	COLOMBIA	948	4.997,87	5.100,42	86
IMPORTACIONES DAR CERAMICS IMPORDARCER S.A.	CHINA	2	13	391,37	0
COMPANIA SERREROQUI IMPORTADORES CIA. LTDA.	COLOMBIA	574	2.900,84	2.980,84	52
ZAROAL REPRESENTACIONES INTERNACIONALES S.A.	CHINA	80	1.763,26	1.935,16	7
URQUIZO SALAMEA JULIA DEL PILAR	CHINA	70	1.110,00	1.730,00	6
MILEMPRO S.A.	COLOMBIA	15	1.640,03	1.665,63	1
SKYCOMPANY S.A.	CHINA	3	20	20,25	0
SEGUINTCAB S.A.	CHINA	141	1.985,28	2.712,94	13
ROMAN HERMANOS CIA. LTDA	CHINA	16.589	79.733,12	108.619,36	1.508

7 Cuadro Importadores Ecuatorianos Autora: Priscila Lalvay

IMPORTACIONES PARTIDAS 690890 Y 690790 ENERO NOVIEMBRE 2014

PAIS PROCEDENCI	Ene m2	Feb m2	Mar m2	Abr m2	May m2	Jun m2	Jul m2	Ago m2	Sep m2	Oct m2	Nov m2	Total m2	Prom/mes m2	%Part
COLOMBIA	539.393	386.564	342	26.056	96.862	314.840	328.677	343.066	681052	405.663	342.519	3.465.034	315.003	39,38%
CHINA	368.640	886.938	461542	225.960	78.747	107.683	110.576	16.013	318.238	320.133	168.660	3.063.130	278.466	34,81%
PERU	41015	361490	61832	3.485			106.139	143.740	244.430	76.643	48.135	1086.909	98.810	12,35%
SPAIN	47.220	57.117	34.866	19.275	1.104	5.934	4.564	47.339	50.392	70.632	49.388	387.830	35.257	4,41%
BRAZIL	215.996	2.073										218.069	19.824	2,48%
ITALY	45.970	64.947	841	2.206		452	529	12.732	21204	23.716	285.179	457.775	41616	5,20%
N/E	14.504	55.374		2.073		933						72.885	6.626	0,83%
HONG KONG	18.816	6.000	21.197									46.013	4.183	0,52%
LIBERIA	334	101										435	40	0,00%
EEUU				35		346		4	1			386	35	0,00%
COREA DEL NORTE		218										218	20	0,00%
Total general	1291889	1820.822	580.620	279.090	176.713	430.189	550.485	562.893	1315.317	896.787	893.881	8.798.685	799.880	100,00%

8 Cuadro Importaciones mensuales Autora: Priscila Lalvay



9 Cuadro Evolución de Importaciones Autora: Priscila Lalvay

3.3 Los Convenios entre Gobiernos

3.3.1 Convenios Comerciales entre Ecuador y China

Existe proyectos mineros, ente Ecuador y China donde se analizara los convenios que existe entre los países. En el Ecuador existen unas 60 empresas chinas que trabajan en Ecuador en minería, infraestructura o petróleo.

Mediante los convenios que existen con China se lograron avances para que más productos nacionales lleguen a China. En el 2012, las exportaciones a China significaron $ 391,6 millones, lo que equivale al 1,6% del total de las ventas al extranjero.

El gobierno ecuatoriano invitó a los empresarios chinos a participar en el cambio de su matriz productiva en planes como la inversión en el procesamiento de los bienes primarios como banano o camarón.

El consejero del Estado Chino, Yang Jiechi, en la Residencia de Huéspedes de Estado de Diaoyutai. Allí, Yang expresó que su país busca lograr una relación con Ecuador que sirva de ejemplo para los países de América Latina y el Caribe.

El presidente del Banco de Exportación e Importación de China, dice estar de acuerdo sobre la continuidad de flujos de financiamiento, el apoyo en proyectos de

infraestructura, la cooperación en proyectos de cambio de la matriz productiva y del préstamo concesional para financiar el proyecto Piñán-Tumbabiro, que beneficiará a Yachay.

Convenio de servicios aéreos para utilizar catorce frecuencias semanales. Esta sería la primera fase para que las compañías aéreas inicien vuelos de conexión.

"Este es el paraguas para permitir que cualquier línea aérea que vaya a China, si hace un estudio de mercado adecuado, establezca sus rutas con nuestro país. Podrían utilizar códigos compartidos que permitirían el acceso, a través de las líneas ecuatorianas, a otras ciudades como Lima, Bogotá o Sao Paulo".

Convenio reducir los requisitos para los visados y flexibilizar las normas para que las agencias de viajes chinas puedan llevar turistas chinos individualmente y no solo en grupo, 12.327 turistas chinos llegaron a Ecuador entre enero y octubre de 2014, según cifras de Ministerio de Turismo ecuatoriano, 10,9% de las importaciones de Ecuador provienen de China, según datos del Banco Central del Ecuador.[19]

3.3.2 Convenios comerciales entre Ecuador y Colombia.

A pesar de los entendimientos entre las delegaciones técnicas de los dos países, cuya última reunión fue hace 15 días, persisten ciertas trabas que afectan a algunos sectores exportadores colombianos, como los de productos de cerámica.

Uno de los reglamentos expedidos obliga a que las baldosas importadas tengan cada una la marca de un pie o de una mano, dependiendo de si son para el piso o para paredes.

La medida cobija también a los productores ecuatorianos.

Por ahora, la solución a este problema específico la planteó Colombia: que esas imágenes no aparezcan en cada tableta sino en los empaques, como se estila aquí en el país, para no obstaculizar el comercio binacional.

[19]http://www.eluniverso.com/noticias/2013/11/21/nota/1768391/china-ecuador-refuerzan-lazos-areas-comerciales-inversion

Aún no hay una decisión.

Entre enero y noviembre del 2013, Colombia le vendió a Ecuador 56 millones de dólares en materiales de construcción, de los cuales, 34,4 millones correspondieron a cerámica, arcilla y piedra, renglón que registró un crecimiento anual del 18,2 por ciento. Problemas como el mencionado son los que abordan las comisiones técnicas, que pusieron en marcha un plan de seguimiento cada 30 días para examinar el comportamiento y las dificultades del comercio y sus soluciones.

Lo anterior significa que Colombia reconoce las certificaciones expedidas por certificadoras ecuatorianas para que productos de ese país entren al nuestro y viceversa.

Sin embargo, Ecuador le agregó una condición: que las certificaciones que expida Colombia deben constatar el cumplimiento de la norma ecuatoriana por el producto Colombiano.

En 'reciprocidad', las autoridades colombianas le aplican a Ecuador la misma exigencia.

Para evitar demoras en las exportaciones colombianas que tengan que ir acompañadas de la mencionada certificación, el Gobierno diseñó un pequeño plan de choque para que la Organización Nacional de Acreditación de Colombia (ONAC) acelere los procesos de expedición del documento.

3.4 La Calidad

Para cualquier organización la calidad debe ser una forma de vida; el hacer bien las cosas desde la primera vez todo para lograr la satisfacción de los clientes, el bienestar de los empleados y del ambiente o entorno en general.

Los sistemas de gestión de calidad permiten mejorar continuamente los procesos y alcanzar los objetivos trazados por la empresa.

Las empresas para lograr un amplio mejoramiento en la aplicación de eficientes sistemas de gestión de calidad y lograr de esta manera una satisfacción de las Normas: Son documentos técnicos con las siguientes características:

Contienen especificaciones técnicas de aplicación voluntaria.

Son elaborados por consenso de las partes interesadas

Se constituyen en una herramienta de apoyo a la gestión para todas las organizaciones que tengan interés de ir profesionalizándose paulatinamente.

Calidad: es el cumplimiento de las características solicitadas por el cliente. Obliga a todas aquellas organizaciones que producen un bien o servicio a garantizar que este se hizo pensando en la satisfacción de sus necesidades

Certificación: Reconocimiento formal de tercera parte (Organismo Certificador), de que una organización cumple requisitos especificados y es competente para desarrollar sus actividades declaradas necesidades de los clientes.[20]

3.4.1 Normas Vigentes en China

En China existe una ausencia de un protocolo específico para la aplicación de normas de calidad, sin embargo algunas empresas de China se rigen por las siguientes normas:

Norma ISO-2859, también conocida como AQL (Aceptable Quality Level), que define los criterios de inspección y niveles de calidad aceptables.

Norma ISO-9000 de gestión de calidad

Norma SA8000 de responsabilidad social.

Norma ISO 9001 de gestión de calidad.

Norma ISO 9001:2008 es la cuarta versión de la norma ISO y es la que actualmente se encuentra vigente.

Norma ISO 14000: 2004 para la gestión de procesos de cualquier organización.

[20]http://www.buenastareas.com/ensayos/Normas-De-Calidad-En-Colombia/561042.html

El crecimiento en la adopción de la norma ISO como estándar de calidad en producción se ha incrementado en la última década, especialmente en China, país cuyo crecimiento está fundamentado en el desarrollo de productos de exportación a nivel mundial. A inicios del 2010, más de 1MM de certificados habían sido emitidos a nivel mundial en más de 150 países. China para esa fecha había alcanzado más de 257,000 certificados, convirtiéndose en el país con el mayor ratio de adopción a nivel mundial, por encima de EE.UU .o Alemania.

Es importante resaltar que la certificación ISO no es una certificación permanente. Esta tiene que renovarse cada tres años de acuerdo con los requerimientos de la norma vigente durante el periodo en cuestión.[21]

3.4.2 Normas Vigentes en Colombia

En Colombia las cuatro empresas más grandes de Cerámica en el país utilizan las siguientes normas:

Normas ISO 9000 se propone: estandarizar la actividad del personal documentando su tarea; trabajar en orden a satisfacer las necesidades de los clientes; monitorear y medir los procesos involucrados en todos los niveles; evitar caer en los re procesos; promover la eficiencia para conseguir objetivos propuestos; promover que los productos mejoren constantemente, entre otros.[22]

Norma ISO 14000 es una norma internacionalmente aceptada que expresa cómo establecer un Sistema de Gestión Ambiental (SGA) efectivo.

- **EMAS** (Eco-Management and Audit Scheme, o Reglamento Comunitario de Ecogestión y Ecoauditoría) es una normativa voluntaria de la Unión Europea que reconoce a aquellas organizaciones que han implantado un SGMA (Sistema de Gestión Medioambiental) y han adquirido un compromiso de mejora continua, verificado mediante auditorías independientes.

[21] http://calidad.pucp.edu.pe/el-asesor/intro-al-iso-9001-10-cosas-que-debes-saber#sthash.Juee2NGA.dpuf

[22] http://www.definicionabc.com/negocios/iso-9000.php#ixzz3PtfZ0Oi2

- **Norma ISO 9001:2008** elaborada por la Organización Internacional para la Estandarización (ISO), determina los requisitos para un Sistema de Gestión de la Calidad (SGC), que pueden utilizarse para su aplicación interna por las organizaciones, sin importar si el producto o servicio lo brinda una organización pública o empresa privada, cualquiera que sea su tamaño, para su certificación o con fines contractuales.

Norma ISO 14000 es una norma internacionalmente aceptada que expresa cómo establecer un Sistema de Gestión Ambiental (SGA) efectivo.

3.4.3 Normas Vigentes en el Ecuador

En el Ecuador existe el Instituto Ecuatoriano de Normalización, INEN, es una entidad con personería jurídica de derecho privado con finalidad social y pública, adscrita al Ministerio de Comercio Exterior, Industrialización y Pesca. Los fines del INEN son: La Normalización Técnica, la Verificación del cumplimiento de las Normas Técnicas Ecuatorianas NTE INEN, el desarrollo de los sistemas de la calidad de las empresas nacionales, la certificación de la calidad de conformidad con norma o reglamento técnico de los productos nacionales e importados, la administración de la Ley de Pesas y Medidas y la Protección al Consumidor.

El apoyo a los sectores productivos se traduce en los siguientes servicios que el INEN ofrece:

Capacitación y entrenamiento en Normalización Técnica, Calidad Total, Aseguramiento de la Calidad, Metrología, Sistema Internacional de Unidades.

Calibración de aparatos, equipos e instrumentos y básculas camioneras de gran capacidad.

Certificación de cumplimiento con norma o reglamentos técnicos para productos de fabricación y producción nacional, para consumo local o para exportación.

Análisis y ensayos físicos, químicos y microbiológicos para diversos productos.

También se aplica las siguientes normas:

Norma ISO 9000

Norma ISO 14000

Norma ISO 13006

Norma ISO 10545

Norma ISO 1006

ISO 9001:2008

Requerimiento de las normas para la producción de cerámica en los tres países.

NORMA ISO 2859 consiste en un conjunto de normas que guían los procedimientos de muestreo para determinar si un lote específico de productos puede satisfacer las expectativas de los clientes.

En las instrucciones específicas para los inspectores de baldosas cerámicas, IE-AIN-013, se dispone de toda la información para determinar la muestra, de un cierto lote de producción de cerámica.

En la inspección se comprobará in situ el cumplimiento del producto con los requisitos de la normativa de referencia.

Para ello, se revisará que las etiqueta de las cajas de la muestra se corresponde a las validadas previamente por el Coordinador Técnico, y revisando el inspector de nuevo el contenido del etiquetado. Para ello, el inspector dispone de una lista de comprobación (R-AIN-026) con todos los requisitos a verificar en el etiquetado.

En todos los casos, el inspector debe señalizar las muestras tomadas con los números de identificación de las etiquetas de toma de muestras. Estas etiquetas están formadas por dos partes, pegando la de mayor tamaño en la caja, y la de menor en la lista de comprobación.

Además, es necesario que el inspector lleve papel adhesivo tipo Celofán, para que las cajas abiertas por el inspector sean de nuevo cerradas con evidencias de que la apertura de las mismas se relaciona con labores de inspección.

Tras la emisión de un informe de inspección favorable, se emitirá el correspondiente Certificado de Conformidad (R-AIN-028) que será firmado por el Director Técnico o por el Coordinador Técnico.

Los certificados de conformidad tendrán una duración de 1 año calendario, y solo ampara a los productos en él descritos.

Pasados los trámites de certificación, el expediente técnico se archivará en dependencias de AENORECUADOR. 23

NORMA ISO 9000 son una serie de estándares relacionados a la gestión de la calidad que han sido diseñados para ayudar a las organizaciones a garantizar el cumplimiento de los requerimientos de todos sus clientes y accionistas, así como cumplir con todos requerimientos de calidad relacionados al producto o servicio.

En la producción de cerámica la norma verifica que se cumpla el diseño, desarrollo, fabricación, comercialización y servicio post venta de sus productos, siendo el reconocimiento a la calidad de sus productos el pilar fundamental sobre la cual ha basado su actual posición de liderazgo.

NORMA SA 8000 es una certificación voluntaria la cual fue creada por una organización estadounidense llamada Responsabilidad Social Internacional (Social Accountability International - SAI), con el propósito de promover mejores condiciones laborales. La certificación SA8000 se basa en los acuerdos internacionales sobre las condiciones laborales, los cuales incluyen temas tales como justicia social, los derechos de los trabajadores, etc.

[23]www.aenorecuador.com%2Fmedia%2F5995%2Fprocedimiento_certificacion_inen033.pdf&ei=EtraVNj6NbXdsASZ64DACQ&usg=AFQjCNHc5Ze6Tg-FG4NdWWv5gbWniLLuMQ

La certificación SA8000, básicamente establece condiciones mínimas para alcanzar un ambiente de trabajo seguro y saludable; la libertad de asociación y negociación colectiva; y una estrategia empresarial para tratar los aspectos sociales relacionados con el trabajo. Además, contiene reglas respecto a la duración de la jornada laboral, los salarios, la lucha a la discriminación y al trabajo infantil o forzado.

Las empresas pueden solicitar la certificación SA8000 a través de una de las agencias de certificación aprobadas por la SAI. La agencia de certificación hace la inspección inicial y una vez el sitio de trabajo es certificado, la empresa es supervisada periódicamente para asegurar que continúa cumpliendo con los requisitos del programa. La empresa productora por lo general paga los costos de la certificación, los cuales incluyen la inspección o auditoria, así como cualquier medida correctiva o preventiva que deba aplicarse para recibir la certificación.

NORMA ISO 9001:2008 Y LA ISO 14000:2004.- es la primera norma del grupo de normas ISO, y está es encargada de todos los requerimientos que una organización debe cumplir para garantizar la calidad de sus productos o servicios.[24]

Esta norma es la que cumple las empresas del Centro Cerámico donde se encuentra incluida Cerámica Pella, donde debe cumplir las siguientes especificaciones.

1.- Mantener y superar los requisitos de calidad exigidos por sus clientes, para proporcionarles el máximo de satisfacción.

2.- Cumplir con los reglamentos de la normativa aplicables en el desarrollo de sus actividades de Diseño y Fabricación de Pavimentos y Revestimientos Cerámicos, así como cumplir la legislación medioambiental aplicable y los acuerdos vigentes en el sector cerámico.

3.- Cerámica Pella de todos los recursos necesarios para cumplir esta política alcanzando los objetivos establecidos en la misma.

4.- Fomentar: la mejor utilización de las materias primas y los recursos naturales; la prevención y disminución de la contaminación, primando la recuperación y el reciclado de los residuos cerámicos generados; el ahorro y la eficiencia energética en

[24] http://calidad.pucp.edu.pe/el-asesor/intro-al-iso-9001-10-cosas-que-debes-saber#sthash.Juee2NGA.dpuf

todos y cada uno de los procesos de la producción; así como el estudio y conocimiento de los impactos ambientales generados durante el ciclo de vida de su producto.

5.- Liderar y fomentar la mejora continua de la eficacia del Sistema de Gestión.

NORMA ISO 13006/ ISO 10545 / ISO 1006 La normativa más amplia que reúne y rige las definiciones, clasificaciones, características y marcas de los revestimientos cerámicos es la **ISO 13006** preparada por el Comité Técnico ISO/TC 189: "Ceramic Tile". La norma **ISO 10545**, se ubica dentro de las ISO 13006 y describe específicamente los procedimientos de control y ensayos para determinar las características requeridas por los productos comerciales entendidos como de 1ra. Calidad comercial.

También incluye las normas **ISO 1006** (Building construction), pero se refieren solo a la instalación, la coordinación modular y los módulos básicos.

ISO 13006

Tabla 1: Clasificación.

Sistema de moldeo	Grupo I E < 3%	Grupo II a 3% < E < 6%	Grupo II b 6% < E < 10%	Grupo III E > 10%
A **Extruído**	Grupo A I (Anexo A)	Grupo A II a-1 (Anexo B) (*) Grupo A II a-2 (Anexo C) (*)	Grupo A II b-1 (Anexo D) (*) Grupo A II b-2 (Anexo E) (*)	Grupo A III (Anexo F)
B **Prensado en seco**	Grupo B I a E < 0,5% (Anexo G) Grupo B I b 0,5% < E < 3% (Anexo H)	Grupo B II a (Anexo J)	Grupo B II b (Anexo K)	Grupo B III (Anexo L) (**)
C Otros procesos	Grupo C I (***)	Grupo C II a (***)	Grupo C II b (***)	Grupo C III (***)

(*): Los grupos II a y II b están subdivididos en dos subgrupos con distintas especificaciones
(**): Cubre solo piezas esmaltadas.
(***): Estas tipologías de producto no están cubiertas por este estándar internacional

10 Cuadro Símbolo de Intención de uso Autora: Priscila Lalvay

Indicado para su uso como revestimiento de pisos.

Indicado para su uso como revestimiento de pared.

Indicación de la resistencia a la abrasión según ISO 10545-7 (ver Anexo N).

Indicación de la resistencia al hielo.

EMAS EMAS (Eco-Management and Audit Scheme, o Reglamento Comunitario de Ecogestión y Ecoauditoría) es una normativa voluntaria de la Unión Europea que reconoce a aquellas organizaciones que han implantado un SGMA (Sistema de Gestión Medioambiental) y han adquirido un compromiso de mejora continua, verificado mediante auditorías independientes. Las organizaciones reconocidas con el EMAS -ya sean compañías industriales, pequeñas y medianas empresas, organizaciones del tercer sector, administraciones y organizaciones internacionales (incluidas la Comisión Europea y el Parlamento Europeo[1])- tienen una política medioambiental definida, hacen uso de un sistema de gestión medioambiental y dan cuenta periódicamente del funcionamiento de dicho sistema a través de una declaración medioambiental verificada por organismos independientes. Estas entidades son reconocidas con el logotipo EMAS, que garantiza la fiabilidad de la información dada por dicha empresa.

PORCENTAJE DE APLICACON DE LA NORMA EN LOS TRES PAISES			
NORMA	**ECUADOR**	**COLOMBIA**	**CHINA**
ISO 2859			53%
ISO 9000	67%	88%	42%
SA 8000			22%
ISO 9001:2008	45%		38%
ISO 14000:2004	57%	64%	35%
EMAS	N/A	79%	N/A
INEN	89%	N/A	N/A

ISO 13006	87%	63%	42%
ISO 10545	87%	63%	42%
ISO 10066	87%	63%	42%

11 Cuadro Porcentaje de aplicación de las normas Autora: Priscila Lalvay

Al realizar el estudio de la aplicación de las normas de calidad, se pudo identificar que China es el país que menos cumple con las normativas establecidas para la producción de Cerámica. Mientras que Ecuador y Colombia compiten entre sí con la calidad de sus productos.

3.5 La moneda

3.5.1 En China

La moneda de curso legal en China es el renminbi (RMB). Renminbi significa "moneda del pueblo" y su unidad básica es el yuan. El yuan se divide a su vez en 10 jiao. Cada jiao se subdivide a su vez en 10 fen. Los nombres que usan para referirse a ellos son kuai en el caso del yuan y mao en el caso del jiao. Los fen no suelen usarse en las grandes ciudades.

Existen billetes de 5, 10, 20, 50 y 100 yuan; y de 1, 2 y 5 jiao. Los billetes llevan escrito su valor tanto en la numeración arábiga como en la tradicional china. Las monedas son de 1, 2 y 5 fen; 1, y 5 jiao y 1 yuan.

En el distrito especial de Hong Kong, la moneda es el dólar de Hong Kong y en Macao es la pataca. Actualmente es posible efectuar cambio de divisas en China tanto de euros como dólares y otras monedas internacionales. Se puede realizar la operación en establecimientos autorizados de forma oficial, normalmente bancos y, en algunos casos, hoteles.

En algunos casos, pueden tenerse problemas para pagar con billetes grandes (de 50 o 100 yuan) o con billetes muy viejos.

Cambio de divisas

Hay que tener en cuenta que la moneda china no cotiza en los mercados internacionales de divisas. Es la General Administration of Exchange Control (a partir de indicaciones del Banco Popular de China) la que establece el cambio de cada moneda extranjera con su homónima china, con lo que es mucho más estable que en el caso de otras monedas. Para consultar el valor de cambio respecto de otras monedas, lo mejor es consultar un conversor de moneda en tiempo real.

Allí podremos cambiar la moneda que llevemos con nosotros en establecimientos oficiales en los aeropuertos, bancos, hoteles y algunas zonas turísticas. Se pueden cambiar dólares americanos, libras esterlinas y euros, entre otras.

Durante este periodo en que China se enfrenta a un crecimiento comparativamente rápido, su moneda queda en un proceso de fomento, y en este sentido sufre la presión de revaluación.

La revaluación de la moneda no es favorable para las exportaciones, en cambio, es un estímulo para las importaciones. O sea, son complicadas las influencias que deja la revaluación de la moneda.

Estas medidas en ocasiones han propiciado una severa depreciación de sus monedas, lo cual incrementa la volatilidad en los mercados de divisas.

El tipo de cambio del yuan está más orientado hacia el mercado desde que China activara su reforma de tipos de cambio en 2005. Añadió que el valor del yuan frente al dólar estadounidense ha experimentado una apreciación nominal del 32 por ciento, y que el tipo de cambio efectivo real, calculado por el Banco de Pagos Internacionales, se incrementó en más de un 36 por ciento desde 2005.[25]

3.5.2 La moneda en Colombia

El peso colombiano es la unidad monetaria de curso legal en la República de Colombia. Su abreviación formal es COP (ISO 4217), e informalmente es abreviada COL$. Localmente se usa el signo peso. Su circulación es controlada por el Banco de la República de Colombia. En 2014, la moneda en acuñación de menor valor es la de

[25] http://espanol.cri.cn/741/2013/04/19/1s276525.htm

cincuenta pesos ($50) y el billete de mayor valor es el de cincuenta mil pesos ($50 000).

Actualmente circulan los billetes de las siguientes denominaciones: 1000 pesos, 2000 pesos, 5000 pesos, 10.000 pesos, 20.000 pesos y 50.000 pesos.

Los billetes de 1.000 pesos se dejaron de producir en Diciembre de 2012 y como su duración promedio es de 12 meses, entonces para finales de 2013 o mediados de 2014, los billetes de esta denominación habrán desaparecido por completo. El billete de mil pesos es reemplazado por la nueva moneda del mismo valor.26

El Banco de la República dentro de su visión general de contribuir al bienestar de los colombianos ha dedicado importantes esfuerzos para brindar servicios incluyentes en sus diferentes áreas. Para cumplir con estos retos en el uso del papel moneda, el Banco realizó la incorporación de señales en sistema braille a los billetes, lo que ha permitido contar con un elemento adicional para la identificación de los mismos por parte de personas con limitaciones visuales. La adición de una marca legible, pero manteniendo el diseño y tamaño y demás características de los billetes actuales, se hizo a través de la un elemento en alto relieve, en sistema braille, que comenzó a ser incorporado a los billetes desde finales de 2010 y que ha contribuido a facilitar la diferenciación de las denominaciones por parte de las personas discapacitadas visualmente.

La dependencia de Colombia al precio del barril del petróleo ha sido una de las principales consecuencias de la devaluación del peso colombiano, que en los últimos tres meses ha caído 17,53%, convirtiéndose en la moneda más depreciada de América Latina.

“El dólar se ha fortalecido en todo el mundo, pero Colombia es el país más afectado de la región. Por la correlación con el precio del petróleo los inversionistas ven al país como petrolero y no lo es, aunque más de 54% de las exportaciones son de ese rubro.27

[26] http://es.wikipedia.org/wiki/Peso_%28moneda_de_Colombia%29

[27] http://www.larepublica.co/peso-colombiano-el-m%C3%A1s-devaluado-de-am%C3%A9rica-latina-por-el-d%C3%B3lar-alto_200681

La devaluación de la moneda afecta principalmente a la balanza de pagos de un país, que refleja las diferencias entre el valor de sus exportaciones y el de sus importaciones.

Son una medida de política monetaria inflacionista, puesto que aumentan el precio nacional de las exportaciones y las importaciones,

3.6 Los recursos y costos para la producción de cerámica en China, Colombia y Ecuador.

3.6.1 Los recursos para la producción de cerámica en China

3.6.1.1 La materia Prima:

La arcilla que es el principal porcentaje de la pasta cerámica, es la que le da las características de resistencia mecánica y de resistencia de flexión. Presentando un mayor porcentaje de arcillas se obtienen mayores porcentajes de resistencia mecánica y mayores contracciones.

Además de las arcillas y los feldespatos se utilizan cuerpos moledores como piedra de río y bolas de alúmina. La diferencia radica en la eficiencia de la molienda, las bolas de alúmina muelen más rápido y la contaminación del Sílice es menor.

La caliza es utilizada para aportar carbonato de calcio a la pasta ayudando así a dar estabilidad en el cuerpo cerámico.

La arcilla por su naturaleza plástica, a variaciones de temperatura se deforma o se mueve y es aquí donde el feldespato ayuda a disminuir estas deformaciones de tamaño y variaciones de la pasta.

La adquisición de la arcilla esta explicado en el capítulo de las minas.

3.6.1.2 El salario básico

Los niveles salariales en China han aumentado constantemente en las últimas dos décadas, la economía se ha desarrollado y el sector privado ha creado nuevas

oportunidades de empleo. Sin embargo, las disparidades entre las regiones geográficas, sectores industriales y entre los altos ejecutivos y los trabajadores también se han incrementado de manera significativa, ampliando la brecha entre ricos y pobres. Por otra parte, los aumentos salariales para los trabajadores peor pagados en China a menudo se han visto erosionadas por el aumento del coste de vida. El problema de los atrasos salariales sigue siendo un problema grave y sin resolver en todo el país.[28]

El crecimiento promedio anual del salario mínimo de China debería ser de al menos 13% hasta el año 2015, según un plan laboral del gobierno del Gigante Asiático.

Las alzas salariales son clave en el informe sobre el mercado laboral, que forma parte del plan económico del gobierno y con el que se busca impulsar el empleo en la segunda economía mundial. [29]

Los salarios en china varían según las regiones y dependen de cada gobierno local.

Los salarios mínimos en China van desde los 1,500 yuanes (US$240 aproximadamente) por mes en Shenzhen a 760 yuanes (US$120) en Lanzhou.

Disposiciones legales sobre las horas de trabajo y los salarios

• La semana de trabajo estándar en China es de 40 horas (ocho horas por día, cinco días a la semana).

• La Ley del Trabajo de 1994 establece que las horas extraordinarias se pagarán por cualquier trabajo que exceda las horas normales de trabajo y que las horas extraordinarias no podrán superar las tres horas al día o las 36 horas al mes (artículo 41).

[28] http://www.sinpermiso.info/articulos/ficheros/chinasalar.pdf

[29] http://37.123.112.29/the-big-picture/el-hilo-de-china/

• El pago de las horas extras no debe ser inferior al 150 por ciento del salario de un empleado durante días normales de trabajo; 200 por ciento de los días de descanso, y el 300 por ciento en las fiestas nacionales, como el Año Nuevo Lunar (artículo 44).

• Los salarios deberán pagarse a los propios trabajadores en moneda de curso legal y de forma mensual. La deducción de los salarios o el retraso en el pago de los salarios está estrictamente prohibido (artículo 50).

• El empleador debe pagar los salarios a los trabajadores durante sus vacaciones legales, permiso por matrimonio o por fallecimiento de familiares (artículo 51). [30]

SALARIOS MINIMOS EN CHINA

N°	Ciudad	Yuanes	Dólares
1	Shenzhen	1500	240
2	Hangzhou	1310	210
3	Ningbo	1310	210
4	Tianjin	1310	210
5	Guanzhou	1300	208
6	Saanghai	1280	205
7	Beijing	1260	202
8	Chargzhou	1140	182
9	Nanjing	1140	182
10	Nantong	1140	182
11	Suzhou	1140	182
12	Wuxi	1140	182
13	Dalian	1100	176
14	Dongguan	1100	176

[30] http://www.sinpermiso.info/articulos/ficheros/chinasalar.pdf

15	Foshan	1100	176
16	Jinan	1100	176
17	Langfang	1100	176
18	Quingdao	1100	176
19	Shenyang	1100	176
20	Shijiazhuang	1100	176
21	Tangshan	1100	176
22	Wuhan	1100	176
23	Xiamen	1100	176
24	Cian	1100	176
25	Yanti	1100	176
26	Zibo	1100	176
27	Zhengzhou	1080	173
28	Chengdu	1050	168
29	Hohhot	1050	168
30	Ordos	1050	168
31	Zhangjiakou	1040	166
32	Changsha	1020	163
33	Hefei	1010	162
34	Chagchun	1000	160
35	Nannig	1000	160
36	Taiyuan	980	157
37	Urumqi	960	154
38	Fuzhou	950	152
39	Kunming	950	152
40	Lhasa	950	152
41	Quanzhou	950	152

42	Guiyang	930	149
43	Xining	900	144
44	Yinchuan	900	144
45	Kashgar	880	141
46	Chongqing	870	139
47	Nanchang	870	139
48	Harbin	840	134
49	Haikou	830	133
50	Lanzho	760	122

12 Cuadro. Salario Mínimo en China Autora: Priscila Lalvay

3.6.1.3 La tecnología

La tecnología, la ciencia, y la innovación son reconocidas como motores centrales de crecimiento económico de mediano y largo plazo. Las innovaciones tecnológicas se traducen en un incremento del nivel de vida de los individuos y en una mayor competitividad de las empresas y los países.[31]

Durante los siglos de la Edad Media, China fue la región más avanzada del mundo: la más poblada, más productiva y de mayor desarrollo técnico. Pero su progreso no fue fácil, ni tranquilo. En varias ocasiones las guerras civiles, las rebeliones campesinas y las invasiones de los pueblos fronterizos transformaron a la sociedad y dividieron al imperio. Sólo con grandes esfuerzos se recuperaron la unidad y el orden.[32]

Debemos a los chinos de esa época muchos inventos y adelantos técnicos como: el papel, las primeras formas de la imprenta y la pólvora.

China ha abierto la zona industrial más grande del mundo dedicado a la alta tecnología en la ciudad de Beijing. El objetivo de esta apertura es el de fomentar la

[31] http://www.eclac.cl/cgi-bin/getProd.asp?xml=/publicaciones/xml/6/42106/P42106.xml&xsl=/mexico/tpl/p9f.xsl
[32] http://bibliotecadigital.ilce.edu.mx/libros/texto/h5/u07t03.html

ciencia y tecnología en las empresas a la vez que atraer compañías extranjeras que ayuden a potenciar estas áreas. [33]

China se ha abierto al mundo, incrementando 23 veces sus exportaciones en 20 años, y diversificándolas cada vez más (30% de ellas ya es de alta tecnología). Ha generado un entorno favorable a la inversión extranjera, equivalente a más de $60 000 millones al año, ha tenido estrategias sectoriales claras y estabilidad macroeconómica.

Cuando era niño todas las cosas eran hechas en Japón, en Estados Unidos. Posteriormente aparecieron otras referencias geográficas como "Made in Korea", hasta que al final llegó la conocida frase de hoy "Made in China".

Según los indicadores predicen que China es uno de los principales países con la habilidad para desarrollar tecnología y ciencia, y convertirla en productos y servicios susceptibles de ser comercializados en todo el mundo.[34]

El informe del Instituto Tecnológico de Georgia mide parámetros relativos a éxitos de 33 naciones en la exportación de productos de alta tecnología. En los datos de los últimos 15 años se ve con claridad cómo China ha ido adelantando posiciones hasta encaramarse casi en el primer puesto.

Asimismo, China pone mucho énfasis en formar a sus científicos e ingenieros. Esto quiere decir que el gigante asiático seguirá agrandando su habilidad para innovar. Por el contrario, en otros países, la formación científica ha decaído. [35]

3.6.1.4 Impuestos

Los impuestos son la fuente más importante de ingresos fiscales de China. Son también una importante palanca económica que emplea el Estado para fortalecer la regulación macroeconómica, la cual tiene impactos trascendentales en el desarrollo económico y social del país. Después de la reforma del sistema tributario en 1994 y su mejoramiento en los años subsiguientes, China ha edificado en lo preliminar un

[33] http://bastadehistorias.wordpress.com/category/uncategorized/
[34] http://www.miportal.edu.sv/blogs/blog/renegarcia/page/184
[35] http://www.tendencias21.net/China-ya-supera-a-Estados-Unidos-en-competitividad-tecnologica_a2037.html

sistema tributario adecuado a la economía de mercado socialista, el cual ha estado desempeñando un importante papel en el aseguramiento de los ingresos fiscales, en la ampliación de la apertura al exterior y en el fomento del desarrollo continuo, rápido y sano de la economía nacional. [36]

Los principales impuestos del sistema tributario de china son:

Impuesto del Valor Añadido

Impuesto al Consumo

Impuesto Comercial

Impuesto sobre Sociedades

Impuesto sobre Sociedades con inversión extranjera y sociedades extranjeras

Impuestos sobre la Renta de personas físicas

Impuesto de recursos

Impuesto de uso de tierras urbanas y de poblados

Impuesto de mantenimiento y construcción urbanos

Impuesto de ocupación de tierras

Impuesto a la igualación de la orientación para la inversión en activos fijos

Impuesto a la apreciación de tierra

Impuesto de propiedad de casa

Impuesto de mueble urbano

Impuesto de uso de vehículo y barco

[36] http://spanish.china.org.cn/economic/archive/tax/node_2226615.htm

Impuesto de uso de placa de licencia de vehículo y barco

Impuesto de estampilla

Impuesto de escritura

Impuesto agrícola

Aranceles aduaneros

El sistema tributario actual en China es el siguiente:

CATEGORIA DE IMPUESTOS	TIPO DE IMPUESTOS
Impuestos de facturación	IVA
	Impuesto al Consumo
	Impuesto Comercial
Impuestos sobre la Renta	Impuesto sobre Sociedades
	Impuesto sobre Sociedades con Inversión Extranjera y Sociedades Extranjeras
	Impuesto sobre las Personas Físicas
Impuestos sobre Recursos	Impuesto sobre Recursos
	Impuesto Territorial en Ciudad y Aldea
Impuestos Especiales	Impuesto Municipal de Construcción y Mantenimiento
	Impuesto Territorial
	Impuesto sobre Regulación y Orientación en Inversión de valor fijo
	Impuesto Territorial
Impuestos sobre propiedad	Impuesto sobre Propiedad
	Impuesto sobre Bienes Raíces
	Impuesto sobre Herencias

Otros Impuestos	Impuesto sobre Tenencia de Vehículos y Embarcaciones
	Impuesto sobre Circulación y Embarcación
	Impuesto de Timbres
	Impuesto sobre Escrituras
	Impuesto sobre Intercambio de Seguridad
	Impuesto de Matanza
	Impuesto sobre Celebraciones
Impuestos Agrícolas	Impuesto Agrícola
	Impuesto sobre Ganado
Derechos de Aduana	Derechos de Aduana

13 Cuadro. Impuestos en China Autora Priscila Lalvay

Los hechos imponibles que son recaudados y administrados por las oficinas de SAT incluyen: IVA; Impuesto al Consumo; Impuesto Comercial; Impuesto Municipal sobre Construcción y Mantenimiento abonado por el departamento de ferrocarriles, las oficinas centrales de varios bancos, y las oficinas centrales de varias compañías aseguradoras; el adicional 3% del Impuesto Comercial abonado por empresas financieras y de seguros; Impuesto sobre Sociedades Centrales; Impuesto sobre Sociedades de Operaciones Conjuntas y Sociedades con Bonos Conjuntos con inversión de empresas locales y centrales y/o instituciones; Impuesto sobre Bancos Locales y Sociedades Locales; Impuesto sobre Recursos a Petroleras; Impuesto sobre Sociedades con Inversión Extranjera y Empresas Extranjeras; Impuesto de Intercambio de Seguridad al Consumo en el escenario de importación y exportación en nombre de la Los hechos imponibles que son recaudados y administrados por el Departamento de Aduanas son: Impuesto de Derechos de Aduana y el Impuesto de

Importación sobre Artículos Postales y Equipaje. Además, el Departamento de Aduanas también recauda el IVA y el Impuesto Administración Estatal Tributaria. [37]

Impuesto del Valor Añadido de los bienes importados

Los productos importados a China están sujetos al IVA, y los tipos impositivos aplicables son los mismos que los aplicados a los productos vendidos en el mercado interno (es decir, 11 por ciento y 6.83 por ciento para algunos productos). El IVA se paga en el momento del despacho aduanero.

El IVA soportado impuesto a la importación de bienes se puede utilizar para deducir el IVA pagado cuando los bienes importados son vendidos en el mercado interno.

Impuesto sobre Consumo para Bienes Importados

Los artículos gravables incluyen productos de lujo como relojes de alta gama, productos derivados del petróleo no renovables como el gasóleo, y productos de consumo de alta energía como los automóviles y motocicletas.

El IC de importación se obtiene ya sea sobre una base ad valorem o en base a la cantidad, con tasas de impuestos y cantidades variables en gran medida. El IC deber pagarse dentro de los 15 días desde el día que la Aduana emite la factura de pago del IC de importación.[38]

Aranceles de Aduana

Los aranceles de aduana son los derechos de importación y exportación, con un total de 8.238 artículos gravables, de acuerdo al Plan de Aplicación de Arancel de

[37] http://spanish.china.org.cn/economic/archive/tax/txt/2006-03/21/content_2227069.htm

[38] **http://www.china-briefing.com/news/2013/03/30/impuestos-y-aranceles-a-la-importacion-y-exportacion-en-china-2.html**

Aduanas 2013 de China ("Plan de Tarifa 2013″). Los aranceles de aduana se calculan ya sea sobre una base ad valorem o en base a la cantidad.

Arancel de Exportación

Los aranceles de exportación sólo se imponen sobre unos pocos recursos naturales y bienes semi-producidos. En 2013, China continúa imponiendo aranceles temporales a la exportación, incluidos el carbón, el petróleo crudo, los fertilizantes químicos y la aleación de hierro para conservar los recursos.

3.6.1.5 Los servicios básicos y combustibles

Los servicios básicos como energía, agua, saneamiento, salud y educación son sumamente necesarios para lograr un desarrollo económico, dentro de un país.

El gobierno de China está trabajando para asegurarse de que cada ciudadano tenga acceso a servicios médicos y de salud segura, efectiva, conveniente y asequible. Ademes anuncio su voluntad de que el sistema básico de salud, que cubre tanto a los residentes urbanos como rurales, llegue a la totalidad de la población china en el año 2020.

A finales de 2011 un 85% de los ciudadanos (unos 1.300 millones) ya estaban registrados en alguno de los tres programas básicos de seguros médicos impulsados por el Estado.

El precio del combustible de china dependerá de los ajustes del precio internacional del crudo. El país en mención, está realizando algunos proyectos como el Proyecto de Demostración del Transporte de Carga no Contaminante, este busca lograr una mayor economía en el combustible y mejorar los efectos ambientales, además estiman que hasta el 2017, eliminaran los vehículos contaminantes, por lo piden la modernización de la tecnología de las empresas de refinería.

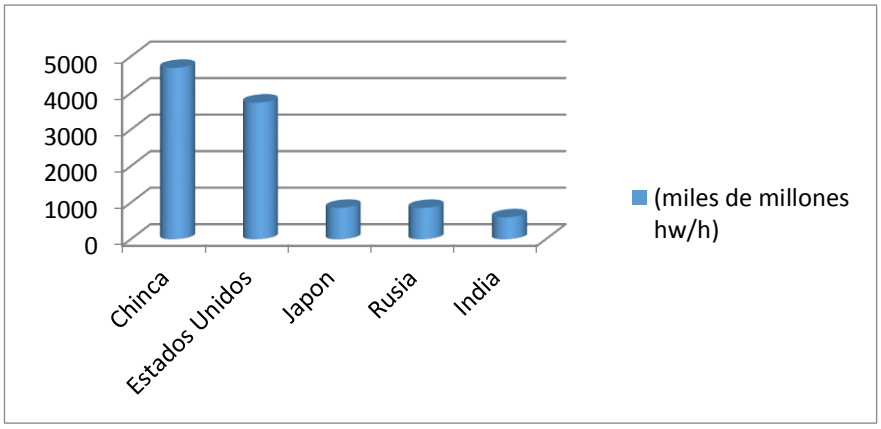
Por otro lado el gobierno chino, está sustituyendo gradualmente las plantas combinadas de calefacción y electricidad por las calderas eléctricas de carbón descentralizada en los grupos de empresas de ingeniería química, fabricación de papel y producción de tinte y curtidos. Otro objetivo es reducir el consumo de carbón por debajo del 65% del total de energía primara hasta el 2017, medida que forma parte de los esfuerzos de esta nación para acelerar el reajuste de la estructura energética y aumentar el suministro de energía limpia.

Esta necesidad resulta muy clara si tenemos en cuenta que China supero a Estados Unidos como mayor consumidor mundial de energía en el 2012, de acuerdo con datos de la Agencia Internacional de la Energía.

CINCO PRIMEROS PAISES CONSUMIDORES DE ENERGIA ELECTRICA

PAIS	**CONSUMO (miles de millones hw/h)**
China	4693
Estados Unidos	3741
Japón	860
Rusia	858
India	601

14 Cuadro. Consumo de Energía Eléctrica Autora Priscila Lalvay



15 Cuadro. Consumo de Energía Eléctrica Autora Priscila Lalvay

En China hay una carencia muy grave de agua. Este país se ha visto azotado en los últimos años por unas continuas sequías provocadas en gran parte por la falta de precipitaciones pero también por la pérdida de masa forestal y el derroche del agua potable causados por la inexistente política medioambiental del gobierno chino que ha resultado nefasta para la población de este país.

3.6.1.6 La migración

El país más poblado del mundo China, tiene dos tipos de migrantes, internos y externos. El milagro chino de las últimas tres décadas tiene datos contundentes. Con un crecimiento económico del 10% anual, el gigante asiático se ha convertido en el primer exportador e importador del planeta, pero el milagro tiene un lado sombrío. La columna vertebral de este salto económico son más de 200 millones de migrantes que abandonaron el campo para buscar trabajo en la ciudad.

Estos migrantes constituyen la tercera parte de la población económicamente activa (en edad laboral: de 15 a 64 años) y no tienen acceso a la salud o la educación, los trabajadores migrantes ganan la mitad del salario típico urbano y no tienen ninguna protección laboral o legal, estos 200 millones de migrantes internos son fantasmas que circulan por las ciudades chinas sin derechos de ningún tipo.[39] La mitad de los emigrantes opta por países pequeños, emigrar a los países que llevan siendo destinos

[39]http://www.bbc.co.uk/mundo/movil/noticias/2012/10/121010_china_emigrantes_campesinos_explotacion_marcelo_jmp.shtml

populares desde hace mucho tiempo, es difícil lograr el permiso y los trámites son complicados además de un largo periodo de espera, por lo que los emigrantes fijan la mirada en países pequeños donde los trámites son simples y se necesita menos dinero de inversión. [40]

Para muchos chinos, la razón principal detrás de la decisión de emigrar es el sentido de inseguridad hogareña. Pese a que China se está desarrollando vertiginosamente y ha mejorado la fortaleza nacional del país, el público no tiene un adecuado sentido de seguridad. Le preocupa la seguridad alimentaria, la calidad del aire y la relativamente pesada carga tributaria. En los últimos años, hay muchos ricos y personas talentosas que han emigrado al extranjero. Según estadísticas, en 2007, unos 270 ciudadanos chinos solicitaron visados de inversión para emigrar a Estados Unidos, de los cuales 161 lograron obtenerlos. Sin embargo, hasta 2011, el número de los solicitantes aumentó 10 veces y más de la mitad logró la autorización. De acuerdo con la investigación, de los ricos con fortunas de más de 100 millones de yuanes, un 40% quiere emigrar a EE.UU., un 37% a Canadá, un 14% a Singapur y un 11% a Europa.[41]

Los chinos acaudalados migran a otros países para resguardar sus fortunas fuera de las fronteras debido a las aún inciertas perspectivas económicas en el gigante asiático. Otras motivaciones dicen relación con la búsqueda de una mejor educación para sus hijos, salud, los elevados índices de contaminación a nivel local y una mayor libertad individual. El 90% de los "súper ricos" planea enviar a sus hijos a estudiar al exterior, el 40% piensa seriamente en obtener otra ciudadanía. Estas ansias de migrar de chinos acaudalados han sido reconocidas como una oportunidad por aquellos países que buscan incrementar la inversión extranjera.

Entre 20 y 30 mil ciudadanos chinos viven en Ecuador, quienes principalmente están en Quito, Guayaquil, Quevedo y Cuenca

Se calcula que hay alrededor de 88 mil establecimientos comerciales en Guayaquil. Según datos del Instituto Nacional de Estadísticas y Censo (INEC) tiene un

[40] http://spanish.peopledaily.com.cn/31619/8339812.html

[41] http://spanish.peopledaily.com.cn/31619/8339812.html

movimiento anual superior a los $35 millones. Datos de la Cámara de Comercio Ecuatoriano-China indican que en el centro de Guayaquil se asientan más de 500 locales. Pero se estima que la cifra superaría los 2000, sobre todo cerca de las llamadas bahías.

3.6.2 Los recursos para la producción de cerámica en Ecuador.

3.6.2.1 El salario básico

En el Ecuador el crecimiento de la economía ecuatoriana en 2014, año en el que el PIB se incrementará un 4,2 %, frente al 4 % estimado en octubre, y pronostica una subida del 3,5 % para 2015. El Fondo eleva su previsión de hace seis meses sobre la inflación de Ecuador para 2014 en cuatro décimas, hasta un 2,8 %, y prevé una subida de los precios algo inferior, un 2,6 %, para 2015. Mientras, el desempleo se mantendrá en un 5 % en 2014 y 2015, y el déficit por cuenta corriente se situará en el 2,4 % del PIB este año y en el 3,1 % en 2015.[42]

Razón por la cual el Gobierno Ecuatoriano, realiza un incremento en el salaria básico de los ecuatorianos del 4,11%, en comparación con la etapa precedente, lo que representa una remuneración mensual mínima para los trabajadores ecuatorianos de 354 dólares.

La medida beneficiará a 564.468 personas que representan el 18,17% de la población económicamente activa del Ecuador que trabaja en relación de dependencia.

Distribuidores de gas, auxiliares de distintos servicios, trabajadoras domésticas, aprendices de artesanos y operarios de micro empresas empezarán a percibir el nuevo salario en 2015.

Con el nuevo valor del SBU, los ingresos mínimos familiares alcanzarían los 660,64 dólares y alcanzaría a cubrir en su totalidad el monto de la Canasta Básica Familiar valorada en 664,74 dólares.

[42] http://www.elcomercio.com.ec/actualidad/negocios/economia-ecuatoriana-se-incrementara-segun.html

Cifras del Ministerio de Trabajo indican que desde 2007 en el Ecuador el SBU creció en un 47%, lo que ha permitido mejorar la capacidad de adquisición de los ciudadanos en un 47%.43

El Ministerio de Trabajo del Ecuador destaca el monto pagado a los obreros ecuatorianos por hora trabajada en relación a los países vecinos como Ecuador y Colombia. "El valor hora en Ecuador es de 2,48 dólares, en Perú sea de 1,32 dólares y en Colombia sea de 1,63 dólares".

REMUNERACIONES MINIMAS VIGENTES 2015

CATEGORIAS		
SECTORIAL	MINIMA	MAXIMA
Agricultura y Plantaciones	355,77	366,04
Producción Pecuaria	361,26	374
Pesca, Acuacultura y Maricultura	359,49	372,37
Minas, Canteras y Yacimientos	355,66	623,85
Transf. Alimentos (Incluye Agroindustria)	361,33	578,32
P. Industriales, Farmacéuticos y Químicos	362,28	385,65
Producción Industrial De Bebidas y Tabacos	364,66	367,84
Metalmecánica	363,06	378,37
Productos Textiles, Cuero y Calzado	354,89	356,66
Vehículos Automotores, Carrocerías y Partes	361,89	368,16
Tecnología: Hardware y Software (otras)	372,09	382,71

[43] http://www.andes.info.ec/es/noticias/ecuador-aumento-salario-basico-unificado-2015-411.html

Tecnología: Hardware y Software(Telefonía Móvil)	634,54	1600
Electricidad y Agua	365,36	387,13
Gas	354	377,15
Construcción	363,74	412,94
Comercialización y Venta De Productos	358,85	368,97
Turismo y Alimentación	356,58	361,19
Transp. Almac., y Logística, (Conductores)	515,11	544,94
Trasporte, Almacenamiento y Logística (Otros)	357,04	376,23
Trasp., Almac., y Logis. (Tripil. Vuelo y cabina)	455,38	1016,46
Trasp., Almac., y Logis. (Otros trasp. Aéreo)	357,04	1052,52
Servicios Financieros	357,3	361,12
Actividades Tipo Servicios	354	370,53
Actividades Tipo Serv. (Periodistas profesionales)	849,93	942,03
Enseñanza	355,17	439,96
Actividades de Salud	367,24	382,46
Actividades Comunitarias	366,04	375,31
Actividades Comunitarias Periodistas	570,79	709,16

16 Cuadro. Remuneraciones en el Ecuador Autor: Priscila Lalvay

Los derechos de los trabajadores (bajo relación de dependencia) a la Seguridad Social son irrenunciables. (Art. 34 de la Constitución de la República del Ecuador y Art. 4 del Código del trabajo).

Beneficios.- Tienen derecho al seguro de enfermedad, maternidad, invalidez, vejez, cesantía, muerte y de Riesgos del Trabajo, en las mismas condiciones que se otorga para el Seguro General.

Aportes.- Los trabajadores cotizan un total del 20,50% del salario o sueldo, correspondiendo al patrono el 11,15% y al trabajador el 9,45%(A partir de enero del 2014).

Décimo cuarto sueldo.- El 14to. Sueldo consiste en un sueldo básico unificado vigente para 2015 a la fecha de pago. ($354 usd.)

El período de cálculo del 14to. Sueldo para el trabajador que ha laborado el período completo es:

Décimo tercer sueldo.- El décimo tercer sueldo o Bono Navideño, deberá ser cancelado para todos los trabajadores del país hasta el 24 de diciembre. Es la suma de todos los valores percibidos durante el año, esto es, remuneraciones mensuales, viáticos y emolumentos correspondientes a bonificaciones por trabajos realizados; dividido para 12.

Fondos de Reserva.- En cuanto al fondo de reserva al que tiene derecho el trabajador que preste servicios por más de un año y que corresponde al pago mensual del ocho coma treinta y tres por ciento (8,33%) de la remuneración aportada al Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, de conformidad con las últimas reformas se puede acumular y depositar en el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social, lo que le permitirá al trabajador acceder a los préstamos que otorga esa entidad o se lo puede pagar mensualmente. Para el caso de acumulación tiene que hacerse una solicitud al IESS.

Horas Extras.- Las horas extras, también llamadas horas extraordinarias son aquellas en las que el empleado trabaja en sábados, domingos o días feriados. Base legal ART.55

Vacaciones anuales.- El trabajador tiene derechos a un periodo de vacaciones laborales remunera

Tienen derecho a las vacaciones los trabajadores que han cumplido un año de trabajo para el mismo empleador, en caso de salir del trabajo antes de cumplir el año de

servicio debe cancelarse al trabajador la parte proporcional a las vacaciones no gozadas.

Todo trabajador tendrá derecho a gozar anualmente de un período ininterrumpido de 15 días de vacaciones, incluidos los días no laborables. Quienes hubieren prestado servicios más de cinco años al mismo empleador, gozarán adicionalmente de un día de vacaciones por cada uno de los años excedentes.

3.6.2.2 Tecnología

La empresa Cerámicas Rialto es la primera empresa de este tipo que recibe, en Cuenca, la certificación Punto Verde, que es otorgada por el Ministerio del Ambiente.
Este reconocimiento fue entregado porque la empresa adquirió una impresora de última tecnología que reemplaza la serigrafía tradicional.

Esto significa una reducción de alrededor de 50% del total del agua que se necesitaba para este proceso productivo y, además, se disminuyó 54,36% del consumo de pasta serigráfica.

Tecnología moderna con la incorporación de la Informática y la Robótica, no solo que ha efectivizado la obtención y el tratamiento de los materiales; sino que ha mejorado la capacidad de control y direccionamiento de los procesos internos que en ellos ocurre. Los factores que han influenciado al Ecuador sobre la industria desarrollada son:

- Necesidad de economizar energía
- Urgencia de conservar el medio ambiente
- Conveniencia de disminuir el consumo de materiales estratégicos.
- Necesidad de aumentar su competitividad en los mercados.
- La introducción de los nuevos materiales en las industrias Ecuatorianas viene motivada por los siguientes factores:
- Ahorro de energía en los procesos de fabricación.
- Eliminación de residuos dañinos para el medio y la salud.
- Sustitución de materiales considerados estratégicos.

- Aumento de la competitividad industrial (mejores características y calidad del producto).
- Economía en el empleo de los materiales, por aumento de la duración.
- Mejor aprovechamiento de los materiales durante los procesos de fabricación.
- Aumento de la seguridad en el trabajo.
- Reciclado de materiales.
- Aprovechamiento de residuos.
- Incremento del valor agregado de los productos.
- Creación y multiplicación de segmentos innovadores dentro de las industrias.

Para nuestro país, el poder ir superando el subdesarrollo en el que lamentablemente se halla inmerso, pasa necesariamente por el impulso a la investigación científica tanto básica como aplicada. Lamentablemente los recursos destinados con este fin son completamente exiguos, la información sobre los desarrollos tecnológicos y los avances científicos es dramáticamente escasa.

Con la Tecnología se incorporará cada vez con mayor intensidad la Computación y la Robótica en el análisis de los procesos internos de los materiales así como en los procesos de conformado de los mismos.

Considerando el crecimiento económico del Ecuador su confianza en la ciencia y la tecnología, se esforzará para mejorar la calidad del medio ambiente y fundamentalmente volcará su atención a la calidad de vida; se puede prever un gran dinamismo en los modelos de producción y consumo.[44]

3.6.2.3 Impuestos

En general, cualquier empresa que haga negocios en Ecuador está sujeta a tributación por sus transacciones y actividades a través de los impuestos a la renta, al valor agregado, y a los consumos especiales, y otros tributos aplicables de carácter

[44] http://www.monografias.com/trabajos10/deci/deci.shtml#ixzz3QXZnOc1A

seccional. Las empresas también están sujetas a tributación sobre los inventarios y valores que tengan.

Una compañía es considerada residente en el Ecuador, y por lo tanto sujeta a tributación sobre sus ingresos gravables en el mundo, cuando ha sido establecida y tiene su base principal en el Ecuador, y su estatuto de constitución está en conformidad con las leyes ecuatorianas que regulan las corporaciones. Las compañías extranjeras pagan impuestos únicamente sobre sus ingresos provenientes de fuentes ecuatorianas, o sobre existencias o activos mantenidos en el país. Una compañía es considerada no residente cuando ha sido constituida de conformidad con estatutos extranjeros y tiene su base principal en otro país.
El término "compañía" aquí utilizado es aplicable a todas las varias formas de corporaciones de capital: corporaciones de capital mixto, compañías de responsabilidad limitada, corporaciones privadas, sucursales de compañías extranjeras, y compañías holding, todas las cuales están sujetas a las tasas del impuesto corporativo.

Los impuestos principales en Ecuador son los siguientes:

Impuestos sobre la renta, ganancias y activos:

Impuesto a la Renta, Impuesto sobre Activos Totales, Contribuciones a las Entidades Gubernamentales Reguladoras, , Impuesto a la Propiedad Urbana, Impuesto Especial al Capital Neto de Sociedades.

Impuestos sobre transacciones: Impuesto al Valor Agregado, Impuesto a los Consumos Especiales, Impuesto a la Transferencia de Títulos de Propiedad de Bienes Raíces, Impuestos Aduaneros.

Impuesto a la Renta: La Tarifa Corporativa del Impuesto a la Renta en el Ecuador es del 22% sobre la totalidad de los ingresos gravables. No obstante, las empresas que reinvierten sus utilidades tienen derecho a una reducción del 10% en la tarifa general, es decir que tributan sólo el 12% sobre la porción de utilidades reinvertidas. Para tal efecto deberán realizar un aumento de capital hasta el 31 de Diciembre del año siguiente a aquel en el cual se produjeron las utilidades. Ecuador, además, contempla en su legislación laboral una participación del 15% de las utilidades de la

empresa, en beneficio de sus trabajadores y empleados. Este porcentaje es calculado sobre la base imponible, antes del impuesto a la renta.

Impuesto al Valor Agregado: (IVA) se calcula sobre el total de los bienes transferidos, importaciones y servicios prestados y debe ser cobrado en todos los puntos de intercambio (distribución, venta al por mayor y menor). El tipo impositivo es actualmente del 12%, aunque para la importación y transacciones de algunos bienes (como productos agrícolas, alimentos de primera necesidad y medicinas) y para algunos servicios (salud, educación, transporte fluvial, terrestre y marítimo, entre otros) la tarifa es del 0%. Están sujetas al pago del IVA todas las transacciones que involucran la transferencia del título de bienes materiales entre individuos o compañías (incluso cuando tal transferencia no incluya transacciones monetarias); las ventas de bienes materiales recibidos en consignación, bienes arrendados con opción a compra, bienes intercambiados, bienes presentados como pago en especie, préstamos o servicios, venta de mercancía comercial y arrendamientos mercantiles; así como el consumo personal de los bienes o mercancías que constituyen la fuente de ingreso usual del comerciante.

Impuesto a los Consumos Especiales: Este impuesto (ICE) recae en el consumo interno de tabaco rubio (75%), tabaco negro (18%), cerveza (30%), bebidas gaseosas (10%), vinos y licores (26%), vehículos de hasta 3,5 toneladas nacionales o importados (5%), aviones, avionetas, helicópteros, motos acuáticas tricares, cuadrones, yates y barcos de recreo (10%).

Impuesto Municipal sobre Activos Totales: Los municipios ecuatorianos fijan una tarifa de: 0.15% de los activos totales de una compañía, refiriéndose a los estados financieros del año anterior, para determinar la base tributable. Las obligaciones financieras y contingentes pendientes más de un año son deducibles, para el cálculo del Impuesto a los Activos Totales.

Impuestos Prediales: La Ley de Régimen Municipal del Ecuador establece una tarifa sobre todos los edificios y propiedades localizados dentro de sus límites, sobre la base del valor comercial de la tierra determinado por cada municipio. Se otorga un descuento a los impuestos prediales pagados durante los seis primeros meses del año fiscal. Los impuestos pagados después están sujetos a multas e intereses por mora.

Otros impuestos: Además de los impuestos ya mencionados, las empresas pueden estar sujetas a otras tarifas dependiendo de la jurisdicción a la que pertenezcan, tales como un impuesto del 2 por mil cobrado a todo capital comercial, industrial y bancario de las entidades asociadas a la Cámara de Comercio de Guayaquil.45

3.6.2.4 Los Servicios Básicos y Combustibles

La cobertura de agua potable, energía eléctrica y saneamiento en Ecuador aumentó considerablemente en los últimos años. Sin embargo, el sector se caracteriza por: bajos niveles de cobertura, especialmente en áreas rurales; pobre calidad y eficiencia del servicio. Una limitada recuperación de costos y un alto nivel de dependencia en las transferencias financieras de los gobiernos nacionales y subnacionales. Es más, existe una superposición de responsabilidades, tanto dentro del gobierno nacional como entre los distintos niveles gubernamentales.

En el año 2010, el porcentaje de la cobertura del abastecimiento de agua (conexiones domésticas) era de 96% en las zonas urbanas y 74% en las rurales, mientras que el acceso a un sistema adecuado de saneamiento era de 96% en zonas urbanas y 84% en zonas rurales. La cobertura de los servicios de agua y saneamiento tiende a ser menor en la Costa y en el Oriente que en la Sierra. Además, la cobertura del abastecimiento de agua muestra amplias variaciones según el ingreso, alcanzando aproximadamente el 90% en los primeros tres deciles de ingreso en las zonas urbanas, comparados con niveles de sólo un 60% en los últimos tres deciles de ingreso.

Calidad de los servicios

El servicio de agua es intermitente en la mitad de los centros urbanos. La presión de agua está muy por debajo de la norma, especialmente en barrios marginales. En un 30% de los centros urbanos falta un tratamiento de agua "potable" de aguas superficiales. 92% de las aguas servidas se descargan sin ningún tratamiento.

[45] http://www.lataxnet.net/partners/Ecuador/ecuador-informacion_tributaria/

En las zonas rurales, según un estudio de sostenibilidad realizado en 2004, 38% de los sistemas han colapsados y 20% son con deterioro grave. 29% tienen deterioro leve y solamente 13% son considerados sostenibles.

Tarifas y capacidad de pago

En cuanto a la capacidad de pago, en 1998 los hogares que reportaban gastos por agua en la encuesta nacional de vida indicaron que estos eran, en promedio, el 1.7% de sus gastos totales. Este porcentaje era más alto en áreas urbanas (1.9%) que en el área rural amanzanada (1.3%) y el rural disperso (0.9%). En el decil más pobre, este porcentaje era 1.9% en el marco del promedio del país, pero 3.3% en áreas urbanas. Estos gastos incluyen gastos por agua comprada de carro-tanques, pero excluyen \

Dentro de este segmento, el diésel ($ 1.934,9 millones), el gas nacional ($ 65,4 millones) e importado ($ 601,15 millones) y la gasolina ($ 1.757,55 millones) son los que mayor gasto representan.

El subsidio a la gasolina destinada a los vehículos privados beneficia a personas de mayores recursos. Por ejemplo, quien tiene un vehículo 4x4 de ocho cilindros recibe al año un subsidio de $ 1.000. Mientras quien no tiene carro y paga pasajes, recibe un subsidio de $ 60. Así informó que se está estudiando un sistema de cupos, que podría entrar en vigencia en el 2015, a fin de que cada ecuatoriano en su matrícula reciba una tarjeta magnética para comprar cierta cantidad de galones por año. Quienes consuman más de ese límite deberán pagar el precio internacional.

3.6.2.5 La Migración

La Migración de miles de ecuatorianos se debe; al mal uso de los recursos que genera la economía ecuatoriana, a la incapacidad administrativa nacional, a la falta de compromiso de los políticos ecuatorianos y un alto índice de corrupción, lo que nos lleva a altas tasa de desempleo. Esto motiva a la decisión de migrar y mejorar su nivel y calidad de vida.

Constantes son los intentos de salidas de los ecuatorianos hacia el extranjero, lo que es una respuesta a la permanencia de altas tasas de desempleo y subempleo en el país, productos de la insuficiente capacidad del aparato productivo ecuatoriano de

absorber e insertar en su totalidad y de manera adecuada a la mano de obra disponible. El hecho es altamente preocupante porque a pesar de las migraciones de más de un millón de ecuatorianos desde 1990 hasta el 2010, las tasas de desempleo de subempleo no reducen.

Son varios motivos que señalan una mayor migración de los ecuatorianos en los últimos años, pero es indudable, la falta de medios que garanticen un nivel de vida estable, ha servido a muchos compatriotas a buscar unas nuevas oportunidades en el extranjero ya que en nuestro país la obtención de un empleo estable es muy difícil

Otro motivo de la migración de los ecuatorianos se debe a los mayores ingresos económicos en otros países y mayores oportunidades laborales. Al año un emigrante en España tiene ingresos mínimos de 12.000 dólares. Es importante resaltar, que los emigrantes ganan más en otros países por sus actividades laborales, respecto a las actividades que desempeñaba en el Ecuador, y a sus capacidades y habilidades productivas, es así que laboran como: empleados domésticos, agricultores, limpiadores de piso, cuidados de ancianos, entre otros.

La **Inmigración por jubilación en Ecuador** constituye el traslado de personas, de cualquier nacionalidad, desde sus países de origen hacia Ecuador, con ánimo de establecer una nueva residencia, tras haber alcanzado su jubilación, su retiro o la tercera edad.

Es un fenómeno migratorio recientemente reconocido internacionalmente; pero que ha venido aconteciendo, desde hace varios años atrás.

Actualmente los estadounidenses representan el colectivo retirado inmigrante más extenso radicado en el Ecuador, seguidos de cerca por los colectivos de Noruega, Dinamarca, España, Argentina, Canadá, Portugal, Suecia, Inglaterra, Israel, Japón y Bélgica.

Más del 45% de los inmigrantes jubilados legaliza, en Ecuador, su doble nacionalidad, mientras el resto opta por la nacionalidad temporal por retiro internacional (concedido únicamente por Ecuador, Francia y Chile); siendo este tipo de inmigración la que ha causado a Ecuador un aumento drástico de su población europea y norteamericana.

Los destinos preferidos por los inmigrantes jubilados o retirados o de la tercera edad son: Imbabura, Galápagos, Santa Elena, Cuenca y Quito.

En el 2013 la ciudad ecuatoriana con más inmigrantes jubilados fue Cotacachi.

Causas

Además de los atributos naturales del país, se consideran como causales de preferencia de parte de los inmigrantes hacia Ecuador: los precios muy bajos de sus bienes y servicios; una excelente paisajística e infraestructura habitacional adecuada para estas personas; un potencial turístico inmenso; baja contaminación a pesar de la alta y creciente industrialización; PIB percápita elevado; seguridad social y sanitaria; excelente sistema de servicios; y, una amplia apertura a las diferentes culturas, convirtiendo a Ecuador en una potencia cosmopolita y una creciente receptora de inmigración principalmente europea[46].

3.6.3 Los recursos en Colombia

3.6.3.1 El salario básico

El salario mínimo en Colombia para 2015 tendrá un aumento de 28.350 pesos (11,98 dólares), cifra equivalente al 4,6 por ciento.

Eso significa que el salario mínimo que recibirán los colombianos el 2015 queda en 644.350 pesos (272,18 dólares).

Finalmente, el incremento del 4,6 por ciento fijados por decreto, implica que en 2015 los trabajadores que devengan el mínimo recibirán 944 pesos (0,40 centavos) más por cada día de trabajo.

Los trabajadores que devengan un salario mínimo cada vez reciben menos debido a que los ingresos de los trabajadores siguen cayendo por debajo de esa barrera. “El Ejecutivo no puede eliminar la inequidad con esas fórmulas”.

[46] http://es.wikipedia.org/wiki/Inmigraci%C3%B3n_por_jubilaci%C3%B3n_en_Ecuador

El ministro de Trabajo dijo que el subsidio de transporte tendrá un incremento de 2,78 por ciento, al quedar en 74.000 pesos (para el 2014 estuvo en 70.500 pesos).

"La cifra está 1,6 por encima de la inflación (prevista para el año entrante) y también incluye el aumento en la productividad".

Con el reajuste de 4,6 por ciento para el salario mínimo del 2015, se harán incrementos a las multas de tránsito en el país, al igual que al servicio de patios y grúas que se presta en Bogotá.[47]

Frente a las obligaciones tributarias de los empleados que gozan de la figura del salario integral, el factor prestacional (El 30%) No está exento de impuestos y por consiguiente está sometido a Retención en la fuente, además de los beneficios que le confiere la ley tributaria a los ingresos laborales.

Recordemos que para el efecto de retención en la fuente son aplicables dos procedimientos diferentes y que para determinar la base sobre la cual se le aplicara la tarifa de retención, se le deben, y pueden aplicar varios conceptos que permiten, precisamente disminuir esa base impositiva sobre los ingresos laborales.[48]

SALARIOS		
SALARIOS	**VALOR**	**DEFINICION**
Salario mínimo año 2015. Art 145 CST.	$ 267,28	Jornada Ordinaria 48 horas semanales, 8 horas días. Ley 50 de 1990, Art20
SALARIO MINIMO DIA	$ 8,64	Jornada Ordinaria día 8 horas
SALARIO MINIMO HORA ORDINARIA	$ 1.08	Jornada ordinaria6 a.m. a 10 p.m Ley 789 de 202. Art25
SALARIO MINIMO HORA NOCTURNA Ley 50 de 1999 Art. 24	$ 1,46	Jornada Nocturna 10 p.m a 6 a.m. valor hora ordinaria +35% de recargo.
AUXILIO DE TRANSPORTE		
AUXILIO	**VALOR**	**DEFINICION**
MES	$ 29,77	Se paga a quienes devenguen hasta $1.288.700 (2 salarios mínimos mes).
DIA	$ 0,59	

[47] http://www.portafolio.co/especiales/salario-minimo-colombia-2015/decision-salario-minimo-colombia-2015

[48] http://www.gerencie.com/salario-integral.html

HORAS EXTRAS		
HORAS EXTRAS	**VALOR**	**DEFINICION**
ORDINARIA Ley 50 de 1990 Art. 24	$ 1.35	Valor Hora Ordinaria + 25% de recargo.
NOCTURNA Ley 50 de 1990 Art. 24	$ 1.89	Valor Hora Ordinaria + 75% de recargo.
DOMINICAL Y FESTIVO ORDINARIA	$ 2.16	Valor hora ordinaria +75% por festivo + recargo diurno.
DOMINICAL Y FESTIVO NOCTURNA	$ 2.70	Valor hora ordinaria+75% por festivo+75% recargo nocturno.

DOMINICALES		
DOMINICAL Y FESTIVO	**VALOR**	**DEFINICION**
	OR	
ORDINARIA	$ 1.89	Si se trabaja hora básica + 75% de recargo
NOCTURNA	$ 2.27	Hora básica + 75% recargo festivo 35% recargo nocturno
VACACIONES		
DESCANSO	**VALOR**	**DEFINICION**
Vacaciones Art 186 C.S.T.	Provisión mensual 10,80	15 días hábiles consecutivos de vacaciones remuneradas por cada año de servicio.

PRESTACIONES A CARGO DEL EMPLEADOR		
PRESTACIONES	**VALOR**	**DEFINICION**
CESANTIAS Art 249 C.S.T.	Provisión mensual $24.08	Un mes de salario por cada año de servicio y proporcionalmente por fracciones de año.
Intereses de CESANTIAS Ley 52 de 1975	Provisión mensual $7.184	Intereses legales del 12% anual sobre el valor de la cesantía acumulada al 31 de diciembre de cada año.
PRIMA DE SERVICIOS Art. 306 C.S.T	Provisión mensual $59.863	Un mes de salario pagadero por semestre calendario asi: 15 días el último día de junio y 15 días en los primeros 20 días de diciembre de cada año.
DOTACION Ley 11 de 1984 Art 7	Un par de zapatos y un vestido de labor entregadas así: 30 de abril, 30 de agosto, 20 de diciembre.	Se entrega a quienes devenguen hasta $1.288.700 (2 salarios mínimos mensuales) con más de tres meses de servicio

PRESTACIONES A CARGO DE TERCEROS Y PARAFISCALES		
PRESTACION	**VALOR**	**DEFINICION**
SALUD Ley 1122 del 2007 Art. 10	Por salario mínimo mes (32.39) empleador $ 22.01 trabajador $ 10.38	Con la ley 1607 de 2012, art 25, quedan exonerados excepcionalmente de aportes a salud.
		Las sociedades y personas jurídicas y asimiladas contribuyentes del impuesto de renta y complementarios.
		Las personas naturales empleadoras que tengan dos o más empleados.
		Requisito: No Superen las 10 salarios mínimos.
APORTE ICBF Ley 89 de 1988 SENA Ley 21 de 1982 Cajas de compensación	3% ICBF	Con la ley 1607 de 2012, art. 25 quedan exonerados excepcionalmente de aportes al ICBF y SENA.

familiar.	2% SENA	Las sociedades y personas jurídicas y asimiladas contribuyentes del impuesto de renta y complementarios.
	4% Cajas	Las personas naturales empleadoras que tengan dos o más empleados.
	A cargo de la empresa. Base: sobre los pagos que contribuyan salario $23.33.	Requisito: no superen los 10 salarios mínimos.

17 Cuadro. Salario en Colombia Autor: Priscila Lalvay

3.6.3.2 Tecnología

En Colombia, el concepto de tecnología y empresas de tecnología, no trascienden más allá de las compañías dedicadas a la distribución y maquila de tecnología. Más sin embargo se han visto los pequeños esfuerzos de algunos pocos colombianos emprendedores que están desarrollados Tecnología en Colombia.

A pesar de que la tecnología cubre muchos campos, en donde está la creación de productos y –o servicios, la innovación (Nuevo para el mercado y nuevo para el empresario) de algunos productos ya existentes, o mezcla de tecnologías que dan como resultado un adelanto tecnológico.

Colombia es un país en donde la tecnología a comparación de otros países latinoamericanos, no es tan costosa, una ventaja muy grande para el desarrollo.

Colombia ha tenido una evolución Teleinformática importante. Los negocios y las relaciones interpersonales. Palms inalámbricos, computadores portátiles, video proyectores, cámaras digitales de video y fotografía, televisores de pantalla plana , DVD, notebooks inalámbricos, camafeos digitales, laboratorios virtuales, animación en 3D, bibliotecas digitales, celulares con consola de juegos, Internet inalámbrico, hetset para periodistas, game boys portátiles, libros electrónicos, mouses para zurdos, televisión interactiva, impresoras de bolsillo, weblogs. Sin nombrar los adelantos en

telefonía móvil como la tecnología 3G de empresas como Comcel, los Pcs de Ola, comunicaciones de voz a través de datos sobre software como Asterisk, entre otros.[49]

3.6.3.3 Impuestos

En Colombia existen impuestos a nivel nacional y regional. Los impuestos de carácter nacional aplican para todas las personas naturales o jurídicas residentes en el país y los impuestos de carácter regional son determinados por cada departamento o municipio conforme los parámetros fijados por la Ley.

A continuación encontrará una breve descripción y la tarifa de los principales impuestos que existen en Colombia

Renta y Ganancia Ocasional: El impuesto sobre la renta tiene cubrimiento nacional y grava las utilidades derivadas de las operaciones ordinaras de la empresa. El impuesto de ganancia ocasional es complementario al impuesto sobre la renta y grava las ganancias derivadas de actividades no contempladas en las operaciones ordinarias.

Los principales impuestos nacionales son: el de renta y complementarios, el impuesto de Valor Agregado y el Impuesto de Timbre Nacional

Impuesto sobre la renta y complementarios

El impuesto sobre la renta y complementarios es de carácter nacional y se considera como un solo impuesto con tres componentes: renta, ganancias ocasionales y remesas. Es un impuesto directo.

Tarifa

La tarifa del impuesto de renta es del 35%. Para el año gravable 2014 se aplica una sobretasa del 10%, generando una tarifa del 38.5%.

[49] http://www.solutekcolombia.com/tecnologia_colombia.htm

BASE GRAVABLE

El impuesto de renta se determina aplicando la tarifa a la renta líquida gravable, de la siguiente manera:

Cuando la renta líquida, sea inferior al 6% del patrimonio líquido a 31 de diciembre del año anterior al gravable (activos menos pasivos) se tomará como renta líquida gravable el mayor de cualquiera de estos dos valores.

Ciertos ingresos expresamente contenidos en la ley no están sujetos al impuesto de renta. Dentro de ellos se destacan las participaciones y dividendos, siempre que dichas participaciones o dividendos hayan tributado en cabeza de la sociedad que las distribuye. Tampoco están sujetos al impuesto la utilidad obtenida en la venta de acciones a través de bolsa de valores, cuando no supere el 10% de las acciones en circulación de la sociedad, en este último caso, hasta en un 20%.

Impuesto de renta: 25%

Ganancia Ocasional: 10%

Impuesto sobre la Renta para la Equidad (CREE): El CREE es un impuesto de carácter nacional y consiste en un aporte de las personas jurídicas en beneficio de los trabajadores, la generación de empleo, y la inversión social. El CREE se aplica sobre los ingresos que sean susceptibles de incrementar el patrimonio de las empresas. Este impuesto remplazó algunas contribuciones sociales basadas en la nómina.

9% hasta el 2015, 8% a partir del 2016

Impuesto al Valor Agregado (IVA): Es un impuesto indirecto nacional sobre la prestación de servicios y venta e importación de bienes.

Tres tarifas según el bien o servicio: 0%, 5% y 16%

Impuesto al consumo: Impuesto indirecto que grava los sectores de vehículos, telecomunicaciones, comidas y bebidas.

4%, 8% y 16%

Impuesto a las Transacciones Financieras: Impuesto aplicado a cada transacción destinada a retirar fondos de cuentas corrientes, ahorros y cheques de gerencia.

0,4% por operación.

Impuesto de Industria y Comercio: Impuesto aplicado a las actividades industriales, comerciales o de servicios realizadas en la jurisdicción de una municipalidad o distrito, por un contribuyente con o sin establecimiento comercial, Se cobra y administra por las municipalidades o distritos correspondientes.

Entre 0,2% y 1,4%.

Impuesto Predial: Impuesto que grava anualmente el derecho de propiedad, usufructo o posesión de un bien inmueble localizado en Colombia, que es cobrado y administrado por las municipalidades o distritos donde se ubica el inmueble.50

Entre 0,3% a 3,3%.

Impuesto al consumo de gasolina:

El impuesto de gasolina motor fue establecido por el artículo 84 de la Ley 14 de 1983, a favor de los Departamentos y del Distrito Capital con una tarifa del 2 por mil sobre el precio de venta al público. También se estableció un subsidio de gasolina motor a la tarifa del 1.8 por mil sobre el precio de venta del galón., del cual ECOPETROL es la encargada de girar a cada tesorería departamental y al Distrito Capital, para que se invierta en el mejoramiento de vías y en planes de electrificación rural.

El diesel marino y full oil quedaron exentos. El impuesto global a la gasolina quedó con las siguientes tarifas: a) $330 por galón para la gasolina regular; b) $405 por galón para la gasolina extra; c) $215 por galón para el ACPM. Estos valores se reajustan anualmente teniendo en cuenta la meta de inflación que determine el Banco de la República. Al gobierno nacional le corresponde establecer la forma y plazos

[50] http://www.inviertaencolombia.com.co/como-invertir/impuestos.html

para liquidarlo partiendo de que el 1.1% del impuesto global de la gasolina motor regular y extra, se distribuye a los departamentos y a Bogotá, habiéndose considerado equivalente a los impuestos de consumo y subsidio de gasolina que fueron sustituidos. [51]

IMPUESTO DE INDUSTRIA Y COMERCIO

(Ley 14 de 1983)

Este gravamen de carácter municipal o distrital grava toda actividad industrial, comercial o de servicios que se realice en el distrito o municipio, directamente o indirectamente por el responsable, en forma ocasional o permanente, con o sin establecimientos.

Por este impuesto, responden las personas naturales o jurídicas o las sociedades de hecho, que realicen el hecho generador de la obligación tributaria, que consiste en el ejercicio de actividades industriales, comerciales o de servicios en la jurisdicción del municipio o distrito.

Actividad comercial: es aquella que tiene por objeto el expendio, compraventa o distribución de bienes y mercancías, tanto al por mayor como al por menor y las demás actividades definidas como tales por el Código de Comercio, siempre y cuando no estén consideradas por la ley como actividades industriales o de servicios.

Actividad de servicio: es entendida como la tarea, labor o trabajo ejecutado por la persona natural, jurídica o por la sociedad de hecho, en la que no media relación laboral con quien la contrata, que genere una contraprestación en dinero o en especie

[51] http://www.monografias.com/trabajos46/impuestos-colombia/impuestos-colombia2.shtml#ixzz3QeQQvAMW

y que se concrete en la obligación de hacer, sin importar que en ella predomine el factor material o intelectual.

Actividad industrial: se entiende la producción, extracción, fabricación, manufactura, confección, preparación, reparación, ensamblaje de cualquier clase de materiales, bienes y en general, cualquier proceso de transformación por elemental que esta sea.

Al igual que sucede con el impuesto sobre las ventas - IVA, los contribuyentes del impuesto de industria y comercio se clasifican en régimen común y régimen simplificado.

La pertenencia al régimen simplificado se desprende del cumplimiento de la totalidad de los requisitos enunciados para el caso del impuesto sobre las ventas. Por regla general, los contribuyentes de esos impuestos pertenecen al régimen común y, excepcionalmente, si cumplen los requisitos legales, se clasifican en el régimen simplificado. [52]

3.6.3.4 Los servicios básicos y combustibles

En Colombia, comunidades enteras viven condenadas a su propia suerte, sin acueductos, puestos de salud ni escuelas que funcionen. En 2013, el CICR aumentó la ayuda a las zonas más necesitadas, que suelen ser también las más golpeadas por la violencia.

Por un lado, la falta de acceso a la salud sigue siendo un grave problema para miles de colombianos que habitan en zonas de conflicto y violencia armada.

Llevar a un herido o un enfermo a una instalación sanitaria puede tomar horas y esa distancia puede significar la diferencia entre la vida y la muerte.

Por otro lado, las obras de infraestructura y los servicios públicos aún no llegan a los miles de colombianos que más los necesitan.

[52]http://www.monografias.com/trabajos46/impuestos-colombia/impuestos-colombia2.shtml#ixzz3QeQswbjX

Cuando llegan, su cobertura es limitada, sea por la presencia de actores armados que restringen el acceso, por la falta de recursos de los gobiernos locales o por la estigmatización de las comunidades.

El acceso al agua potable y saneamiento en Colombia y la calidad de estos servicios ha aumentado significativamente durante la última década. Sin embargo, aún quedan desafíos importantes, incluso una cobertura insuficiente de los servicios, especialmente en zonas rurales y una calidad inadecuada de los servicios de agua y saneamiento. En comparación con algunos otros países de América Latina, el sector está caracterizado por altos niveles de inversiones y de recuperación de costos, la existencia de algunas grandes empresas públicas eficientes y una fuerte y estable participación del sector privado local.

Calidad de servicios

Además de los problemas relativos a la cobertura de los servicios, el sector de agua y saneamiento de Colombia enfrenta problemas de calidad de servicio. Sin embargo, la calidad de servicio ha mejorado considerablemente durante los últimos diez años. Las ciudades más grandes tienden a tener un servicio de mejor calidad que las ciudades pequeñas y las zonas rurales.

Agua

El promedio ponderado de continuidad de servicio al nivel nacional era de 88% en 2006, lo que significa una mejora comparado a años anteriores. En las cuatro ciudades más grandes el servicio es continuo. Sin embargo, en muchas ciudades pequeñas el racionamiento del agua y el abastecimiento intermitente son algo común.

Según una encuesta de la Superintendencia de Servicios Sanitarios (SSPD) en 2004, el 72% de los usuarios tenía agua de calidad potable, y el 28% tenía agua de calidad no potable En algunos casos, la presión del sistema de abastecimiento de agua es inadecuada, lo que aumenta el riesgo de contaminación Bacteriana.

Saneamiento

Los sistemas de alcantarillado no tienen la capacidad hidráulica suficiente para manejar los flujos de aguas residuales, especialmente en los barrios pobres, lo que redunda en problemas de desborde. En 2006, el 26% de las aguas residuales generadas en el país recibió algún tipo de tratamiento. El restante 75% de las aguas se descarga sin ningún tipo de tratamiento, contaminando una parte significativa de los recursos naturales de agua.[53]

Es fácil imaginar el efecto desastroso de un modelo de Estado clientelista y corrupto, como el colombiano, en la prestación de los servicios básicos a través de este mismo Estado. Todo el proceso de selección y capacitación del personal queda afectado por los intereses electorales, con el resultado de que lo importante es maximizar el número de puestos disponibles en la administración pública, lo que dadas las restricciones presupuestarias implica un bajo nivel de salarios y una tendencia a que solo permanezcan los funcionarios menos capacitados o más corruptos.

La estructura del precio del combustible

La fórmula para calcular el precio de los combustibles en Colombia está conformada por varios componentes. El primero de ellos es precisamente el ingreso al productor (pago que se le hace a las empresas que exploran y producen como Ecopetrol). Para septiembre este ingreso se situó en $4532,15 para la gasolina corriente oxigenada.

"Extraer un barril de petróleo le vale a Ecopetrol un poco más de US$29 y el Gobierno le paga US$99. Ahí arranca la desproporción, pagamos tres veces el costo. Entiendo que las empresas tienen que ganar, pero por qué tenemos que pagar sobre un precio internacional.

Otros componentes

Luego del ingreso al productor se suma a la estructura de precio de la gasolina, el porcentaje que se les pagan a los productores de etanol que para septiembre son $543,35. De ahí en adelante viene una carga de tributos como el impuesto Nacional

[53] http://es.wikipedia.org/wiki/Agua_potable_y_saneamiento_en_Colombia

que para este mes es de $989,57 y la sobretasa ($1168,12). Con estos valores el precio de la gasolina corriente oxigenada llega a $7233,19. 54

El Ministerio de Minas y Energía informó que a partir del 1 de febrero de 2015 el precio de referencia de venta al público del ACPM disminuye $142 y se ubica en $8.009 por galón en Bogotá, mientras la gasolina baja $138 y queda en $8.263,80 por galón.

La caída de los precios internacionales del crudo sigue impulsando la reducción de los precios de combustibles localmente; sin embargo, el aumento en los precios del biodiesel y la devaluación que sufre el peso colombiano impidieron que la reducción final de la gasolina y del ACPM fuera mayor.

El precio del galón en Medellín quedó en $8.210,99 y el del ACPM es de $8.090,63. En Cali, la gasolina en enero costará $8.264,43 y el ACPM $8.177,41. Por su parte, en Barranquilla los precios quedaron en $8.087,90 y $7.855,39 respectivamente. [55]

3.6.3.5 La migración

Colombia, históricamente, se ha caracterizado por una gran movilidad de población, que se registra en tres olas comprendidas en los periodos de la década de los años sesenta (mayoritariamente hacia Estados Unidos, primera ola), la década de los años ochenta (dirigido a Venezuela, segunda ola) y la década de los años noventa (en rutas hacia España, tercera ola).

Causas de la migración

La migración internacional en Colombia es un fenómeno creciente y heterogéneo cuyas causas y consecuencias están profundamente ligadas a la situación local y global. Los colombianos que emigran lo hacen por diversas razones y hacia diferentes destinos. Entre los principales motivos están la búsqueda de oportunidades laborales, teniendo en cuenta la demanda de fuerza de trabajo poco calificada en los

[54]http://www.eluniversal.com.co/economica/razones-por-las-que-la-gasolina-en-colombia-es-tan-costosa-134773

[55]http://www.portafolio.co/especiales/gasolina-colombia-2015-precios-de-la-gasolina/precios-la-gasolina-febrero-2015-colombia

países desarrollados y el efecto de la globalización sobre el aumento de fuerza de trabajo que busca una mayor remuneración en los países desarrollados. Así mismo, se encuentran causas como la reunificación familiar, la mejora de los niveles de calidad de vida y la oferta de estudios en educación superior de otros estados.[56]

La emigración colombiana a Estados Unidos se produjo en los años sesenta y setenta, y se reprodujo en los noventa, especialmente por factores económicos – posibilidades de conseguir empleo y aumentar los ingresos y, en alguna medida, por razones políticas relacionadas con la amenaza de grupos armados al margen de la ley. Esta migración se caracteriza por un nivel educativo alto de los migrantes, buen conocimiento del idioma inglés, mayor proporción de mujeres y una importante presencia de migrantes de clase media y alta.

En el marco del fenómeno migratorio colombiano también se cuentan procesos de movilidad humana como consecuencia de la propia dinámica social y política del país como es el caso de las personas excombatientes y en proceso de reintegración a la vida civil.

De igual forma, tanto a nivel interno como internacional, el país registra víctimas de la trata de personas como delito asociado a la migración irregular.

Migración y Ruralidad

El Programa Migración y Ruralidad en Colombia se creó en el 2012 con el fin de recoger y enfocar los diferentes esfuerzos realizados por la OIM para apoyar a las instituciones del Estado colombiano en la gestión de la movilidad humana en las zonas rurales del país.

La Unidad de Migración y Salud concentra sus esfuerzos en tres temas transversales:

- inmunoprevenibles.

[56] http://www.cancilleria.gov.co/colombia/migration/historical

- Riesgos asociados a la movilidad y el desastre como es la violencia intrafamiliar y sexual, y promueve la coordinación fronteriza para la prevención y atención de las enfermedades y riesgos enunciados.[57]

3.6.4 Comparación y Análisis

		CUADRO DE ANALISIS COMPARATIVO						
DETALLE	**UNIDADES**	**ECUADOR**	**DETALLE**	**CHINA**	**DETALLE**	**COLOMBIA**	**DIFERENCIA ECUADOR-CHINA**	**DIFERENCIA ECUADOR-COLOMBIA**
COSTOS DIRECTOS								
MATERIA PRIMA								
Biscocho 8x25	Unidad	0,09		0,04		0,07	**0,05**	**0,02**
Pigmentos	Gramos	0,18		0,14		0,15	**0,04**	**0,03**
Platino y Oro	Gramos	0,08		0,08		0,04	**0,00**	**0,04**
Granilla	Gramos	0,06		0,07		0,07	**-0,01**	**-0,01**
Propelenicol	Gramos	0,03		0,04		0,03	**-0,01**	**0,00**
Malla serigrafía		0,09		0,05		0,07	**0,04**	**0,02**
MANO DE OBRA	Sueldo mensual							
Salario Básico	Mes	354,00		170,22		267,28	**183,78**	**86,72**
Décimo tercero/prima	12 Meses	354,00	Seguro de desempleo trabajador	3,40	Auxilio de Trasporte	29,77	**350,60**	**29,77**
			Seguro de desempleo empleador	1,70			**N/A**	**0,00**
Décimo cuarto/prima	12 Meses	354,00	Seguro de maternidad Trabajador	0%	Cesantias	288,96	**354,00**	**65,04**
			Seguro de maternidad Empleador	0,05% - 1%			**N/A**	**N/A**
Vacaciones	12 Meses	177,00	Vacaciones	85,11	Vacaciones	133,64	**91,89**	**43,36**
Fondo de Reserva Empleador	12 Meses	8.33%	Fondo de Vivienda Empleador	5% - 25%	Prima de Servicio	12%	**3,33%**	**-3,67%**
			Fondo de Vivienda Trabajador	5% - 25%			**N/A**	**N/A**
			Seguro Medico Empleador	5% - 12%			**N/A**	**N/A**
			Seguro Medico Empleador	2%				
Aporte Patronal	Mensual	12,15%	Seguro de pensiones	10% - 22%		7,61%	**-3,85%**	**4,54%**
Aporte Personal	Mensual	9,45%	Seguro de pensiones	8%		4%	**1,45%**	**4%**
COSTOS INDIRECTOS								
Agua/comercial	Metro cúbico	0,6		0,13		0,41	**0,47**	**0,19**
Energía Eléctrica	KW-H	0,04		0,08		0,1	**-0,04**	**-0,06**
Teléfono	T. Basica + min	0,02		0,05		0,06	**-0,03**	**-0,04**
Gasolina (Extra)	Galón	1,32		1,27		3,32	**0,05**	**-2**
Gas	Unidad	15,54		22,27		40,00	**-6,73**	**-24,46**
IMPUESTOS								
Impuesto a la Renta	Porcentaje	22%		33%		35%	**-11%**	**-13%**
Impuesto al Valor Agregado	Porcentaje	12%		6,83%		0% - 5% - 16%	**5,17%**	**2,50%**
DEPRECIACIONES								
Depreciación de edificios	Porcentaje	5%		5%		5%	**0**	**0**
Depreciación Maquinarias	Porcentaje	10%		10%		10%	**0**	**0**
Depreciacion de Eq. De compu	Porcentaje	33,33%		33,33%		33,33%	**0**	**0**

18 Cuadro. Comparativo de los tres países Autora: Priscila Lalvay

[57] http://www.oim.org.co/descripcion-salud-migracion.html

Del análisis comparativo de costos y gastos utilizados en el proceso productivo tenemos las siguientes conclusiones:

En Colombia, podemos verificar que los costos de producción de la cerámica son más económicos que en el Ecuador, debido a que su materia prima tiene costos bajos por su fácil localización (minas de arcilla).

La mano de obra económica, debido a que los sueldos y beneficios sociales que se paga a los empleados son bajos con relación a nuestro país. Existen varias situaciones que provocan que sus costos sean menores:

La devaluación de una moneda puede tener muchas causas, sin embargo, ésta generalmente sucede porque no hay demanda de la moneda local o hay mayor demanda que oferta de la moneda extranjera. Esto sucede por la falta de confianza en la economía local, en su estabilidad, en la misma moneda.

La producción de grandes cantidades o producción de lotes provoca que sus costos disminuyan. Al realizar mayor número de piezas, la mano de obra como sus gastos indirectos disminuye. Los beneficios adicionales que tiene derecho el trabajador son bajos en comparación al Ecuador, esto origina una diferencia de precios a favor de Colombia, permitiendo que los precios del producto de la cerámica sea económica.

El precio de los costos indirectos impacta la diferencia en ciertos servicios, como el agua su costo es bajo con relación a nuestro país, mientras que la energía eléctrica, el teléfono, el gas y la gasolina son elevados a relación con el Ecuador, a pesar q los costos indirectos son alto sus precios siguen siendo competitivos para el mercado Ecuatoriano.

China se ha convertido en el país con mayor capacidad competitiva del mundo, debido a la mano de obra barata, a los bajos impuestos, a la reforma de las políticas económicas del gobierno chino, y de esta forma puede maximizar sus sistemas productivos.

La propia estructura de los derechos laborales en China, que, al no reconocer el derecho de los trabajadores, daña gravemente su capacidad de hacer presión para que se respeten el resto de sus derechos laborales.

China sigue una estrategia de desarrollo económico basada en la exportación de manufacturas intensivas en mano de obra, cuya competitividad depende, fundamentalmente, de unos bajos costos laborales.

Los costos son bajos en China, principalmente porque sus modelos son copias de España, ahorrándose costos en sueldos y material Serigraficó, de igual manera sus costos indirectos son bajos especialmente el agua que es el más económico con relación a otros países.

Como conclusión final en el mercado los productos chinos y colombianos tienen mejores precios por lo manifestado de acuerdo a la investigación realizada.

CAPITULO lV

APLICACIÓN PRÁCTICA DEL PRESUPUESTO MAESTRO EN CERAMICA PELLA PARA EL AÑO 2015

CAPITULO IV

4 APLICACIÓN PRÁCTICA DEL PRESUPUESTO MAESTRO EN CEREMICA PELLA PARA EL AÑO 2015

4.1 Elaboración del Presupuesto Operacional aplicada a la Empresa Cerámica Pella.

El presupuesto de operación comprende los siguientes presupuestos: ventas, producción, requerimiento y compras de materia prima, mano de obra directa, gastos indirectos de fabricación, costo de ventas, gastos administrativos y de ventas, estado de resultados presupuestado, las mismas que serán elaborada en base a la información histórica que proporcionara la empresa Cerámica Pella.

4.1.1 Presupuesto de Ventas

El presupuesto de ventas son estimados que tienen como prioridad determinar el nivel de ventas real y proyectado de una empresa, es decir la cantidad de bienes o servicios que planea vender en el plazo de un año o en el tiempo definido por la empresa, y el precio al que esos bienes o servicios serán vendidos.

Como ya habíamos mencionado anteriormente Cerámica Pella vende sus productos en las siguientes zonas del país; Quito, Provincia del Guayas, el Oro, Quito, Manabí, Loja, Oriente, Los Ríos, Centro del País.

Este presupuesto es la base para la elaboración del prepuesto de operación, para el caso propuesto Cerámica Pella vende tres artículos los fondos de pared o revestimientos, cenefas o lístelos y murales.

El departamento de ventas de Cerámica Pella, está conformado por:

- El Gerente General.
- El Gerente Administrativo.
- 1 Supervisores de Ventas.
- 1 Vendedores para la zona de Quito y sus alrededores.
- 1 Vendedores para la zona de Guayaquil, Prov. del Guayas y el Oro.

- 1 Vendedor para la zona del Oriente, Loja y Prov. de Loja.
- 1 Vendedor para la zona de Los Ríos, Manabí y Centro del País.
- 1 Vendedor para la zona de Cuenca, Prov. del Azuay y Cañar.

Para determinar el presupuesto de ventas para el 2015 de Cerámica Pella, se realiza por los reportes del departamento de ventas, entregado cada lunes luego de haber terminados las giras correspondientes. Según las ventas en cada zona del país se establece cumplimiento de ventas para los vendedores por artículo.

RUTAS	% DE VENTA POR ARTICULO		
	LISTELOS	FONDOS	D. MANO
Guayaquil	15%	15%	30%
Prov. De Guayaquil	5%	10%	
EL Oro	3%	5%	
TOTAL VENDEDOR 1	**23%**	**30%**	**30%**
Quito	6%	30%	30%
Latacunga	3%	3%	
Ibarra	2%	3%	
Sto. Domingo	15%	3%	
Esmeraldas	3%	1%	
TOTAL VENDEDOR 2	**29%**	**40%**	**30%**
Oriente	8%	10%	10%
Loja	8%	5%	
Prov. De Loja	5%	3%	
TOTAL VENDEDOR 3	**21%**	**18%**	**10%**
Los Rios	8%	3%	
Centro del País	8%	3%	
Manabí	8%	3%	
TOTAL VENDEDOR 4	**24%**	**9%**	**0%**
Cuenca	1%	1%	30%
Azuay	1%	1%	
Ca;ar	1%	1%	
TOTAL VENDEDOR 5	**3%**	**3%**	**30%**
TOTAL VENTAS	**100%**	**100%**	**100%**

19 Cuadro. Ventas por Artículos Autora Priscila Lalavay

	PRESUPUESTO DE VENTAS AÑO 2015		
LINEA	**CANTIDAD**	**PRECIO**	**PRESUPUESTO**
CENEFAS	608696	0,92	560000,00
FONDO 25X33	73081	9,25	676000,00
FONDO 20X20	49032	7,75	380000,00
MURALES	42328	1,89	80000,00
TOTAL PRESUPUESTO DE VENTAS			**1696000**

20 Cuadro. Presupuesto de Ventas Autora: Priscila Lalvay

ANEXO PRESUPUESTO DE VENTAS 2015													
MESES 2015	**ENE**	**FEB**	**MAR**	**ABR**	**MAY**	**JUN**	**JUL**	**AGO**	**SEP**	**OCT**	**NOV**	**DIC**	**TOTAL**
CENEFAS	20000	20000	60000	60000	60000	60000	60000	60000	60000	60000	20000	20000	**560000**
FONDO 25X33	50000	50000	59500	59500	59500	59500	59500	59500	59500	59500	50000	50000	**676000**
FONDO 20X20	20000	20000	37500	37500	37500	37500	37500	37500	37500	37500	20000	20000	**380000**
MURALES	0	0	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	10000	0	0	**80000**
Volumen de ventas $	**90000**	**90000**	**167000**	**167000**	**167000**	**167000**	**167000**	**2E+05**	**167000**	**167000**	**90000**	**90000**	**1696000**

21 Cuadro. Presupuesto de Ventas Autora: Priscila Lalvay

4.1.2 Presupuesto de Producción

En este presupuesto se determinar el número de unidades que se van a producir para satisfacer las ventas planteadas, a través de niveles de inventarios apropiados y razonables, los cuales puede resultar en importantes ahorros de costos para la empresa.

PRESUPUESTO DE PRODUCCION	=	VENTAS PRESUPUESTADAS	-	INVENTARIO INICIAL DE PRODUCTOS TERMINADOS	+	INVENTARIO FINAL DESEADO DE PRODUCTOS TERMINADOS

"Para determinar la producción de cada artículo que vende Pella, hay que considerar las siguientes variables: ventas presupuestadas de cada línea; inventarios finales deseados para cada tipo de línea (que pueden ser determinados en función de rotaciones que se deseen de los inventarios por línea; dicha rotación debe ser la óptima para el caso específico de que se trate), y los inventarios iniciales con que se cuente para cada línea."[58]

Se elaborara el presupuesto de producción en unidades y metros, el mismo que servirá para determinar los .metros y unidades a producirse, para lo cual necesitamos conocer lo siguiente:

Ventas presupuestadas en unidades y metros, inventario final deseado de productos terminados, y el inventario inicial de productos necesarios.

Para obtener las cantidades anuales a producirse se elabora proyecciones mensuales.

CERAMICA PELLA
PRESUPUESTO DE PRODUCCION
AÑO 2015

	ARTICULOS			
MESES 2015	**D. MANO**	**CENEFAS**	**FONDO 20X20**	**FONDO 25X33**
ENERO	0	21739	2581	5405
FEBRERO	0	21739	2581	5405
MARZO	5291	65217	4839	6432
ABRIL	5291	65217	4839	6432
MAYO	5291	65217	4839	6432
JUNIO	5291	65217	4839	6432
JULIO	5291	65217	4839	6432
AGOSTO	5291	65217	4839	6432
SEPTIEMBRE	5291	65217	4839	6432
OCTUBRE	5291	65217	4839	6432
NOVIEMBRE	0	21739	2581	5405
DICIEMBRE	0	21739	2581	5405
TOTAL	**42328**	**608696**	**49032**	**73081**
Ventas Presupuestadas	**42328**	**608696**	**49032**	**73081**
(+) Inventario Final de Productos terminados	540	22424	2000	4080
(=)UNIDADES REQUERIDAS	**42868**	**631120**	**51032**	**77161**
(-) Inventario Inicial de Productos terminados	675	28657	1850	5280
(=) PRESUPUESTO DE PRODUCCION	**42193**	**602463**	**49182**	**71881**
TOTAL PRESUPUESTADO DE PRODUCCION				**765719**

22 Cuadro. Presupuesto de Producción

[58] RAMIREZ PADILLA, DAVID NOEL; REV. TEC. COCINA MARTINEZ, JAVIER. Contabilidad administrativa/ McGraw HIll. México. 3 ed. 1992. 373 p. Es. Página 253

4.1.3 Presupuesto de Requerimiento de Materia Prima

Este presupuesto especifica las cantidades planificadas de los diferentes insumos, por período, producto y centros de responsabilidad, que se tendrá disponible, para el proceso de la producción, evitando la acumulación de excedentes y la falta de inventarios y los insuficientes en los mismos.

PRESUPUESTO DE REQUERIMIENTO DE MATERIA PRIMA	=	PRODUCCION PRESUPUESTADA POR LINEA	X	PRECIO UNITARIO DE CADA INSUMO

Se debe establecer un stock de inventarios máximos (mayor cantidad de existencias que se pueden mantener en stock) y mínimo (menor cantidad de existencias que se pueden mantener en stock), y se recomienda utilizar el método del punto de pedido el cual logrará un efectivo control financiero de las existencias, este indica el momento en el cual se deber reaprovisionar el stock, se debe tener muy en cuenta el tiempo de entrega de los proveedores. Consiste en establecer la diferencia entre la existencia máxima calculada y las existencias actuales de inventario.

Cerámica Pella tiene tres líneas lístelos, murales y fondos de pared, los artículos que elabora la Pella requiere de sus propias materias primas para la producción de unidad.

La materia prima más relevante para la elaboración de los productos de la fábrica es el biscocho esmaltados.

En este presupuesto de requerimiento de materia prima para Pella, nos ayuda a determinar los niveles de materia prima que se necesita para la fabricación de cada

artículo. Además es necesario conocer el precio de los materiales y las cantidades exactas a utilizar.

Para conocer el costo total de la materia prima a utilizarse se multiplica el presupuesto de materia prima con su respectivo precio unitario.

(Revisar anexos del 1 al 12)

	CERAMICA PELLA **PRESUPUESTO DE REQUERIMIENTO DE MATERIA PRIMA** **2015**						
ARTICULO	**MATERIA PRIMA**	**PRODUCCION PRESUPUESTADA METROS**	**REQUERIMIENTO POR UNI**	**PRESUPUESTO DE MATERIA PRIMA**	**PRECIO UNITRIO**	**TOTAL**	**TOTAL X LINEA**
CENEFAS	Biscocho esmaltado 8x25	608696	1	608696	0,09	54782,61	
LISTELOS	Granilla Fina	608696	4	2434783	0,01	24347,83	
	Granilla Gruesa	608696	2	1217391	0,01	12173,91	
	Propilenicon	608696	1	608696	0,03	18260,87	
	Platino	608696	2	1217391	0,02	24347,83	
	Oro	608696	1	608696	0,04	24347,83	
	Malla serigrafica	608696	1	608696	0,05	30434,78	
	DP-140	608696	3	1826087	0,01	18260,87	
	DP-105	608696	3	1826087	0,01	18260,87	
	DP-343	608696	3	1826087	0,01	18260,87	
	DP-656	608696	3	1826087	0,01	18260,87	
	DP-035	608696	2	1217391	0,01	12173,91	
	DP-120	608696	2	1217391	0,01	12173,91	
	DP-345	608696	2	1217391	0,01	12173,91	
	Decafix	608696	1	608696	0,02	12173,91	
	Aceite de Pino	608696	1	608696	0,01	6086,96	
	Disolvente	608696	1	608696	0,01	6086,96	**322608,70**
DECORADO	Biscocho esmaltado 10x1	42328	1	42328	0,09	3809,52	
A	Propilenicon	42328	1	42328	0,03	1269,84	
MANO	Malla serigrafica	42328	1	42328	0,05	2116,40	
	DP-140	42328	2	84656	0,01	846,56	
	DP-105	42328	2	84656	0,01	846,56	
	DP-343	42328	2	84656	0,01	846,56	
	DP-656	42328	2	84656	0,01	846,56	
	DP-035	42328	1	42328	0,01	423,28	
	DP-120	42328	1	42328	0,01	423,28	
	DP-345	42328	1	42328	0,01	423,28	
	Decafix	42328	1	42328	0,02	846,56	
	Aceite de Pino	42328	1	42328	0,01	423,28	
	Disolvente	42328	1	42328	0,01	423,28	**13544,97**
FONDO 20X20	FONDO 20X20 MTS	49032	1	49032	5,05	247612,90	**247612,90**
FONDO 25X33	FONDO 25X33 MTS	73081	1	73081	4,70	343481,08	**343481,08**

23 Cuadro. Presupuesto de Requerimiento de Materia Prima Autor: Priscila Lalvay

Nota: *Los fondos de 20x20 y 25x33 los Fabrica Rialto y Pella los comercializa.*

4.1.4 Presupuesto de Compras de Materia Prima

El presupuesto de compras se refiere exclusivamente a la compra de materia prima, para poder cumplir con la producción requerida.

Objetivo del presupuesto de compra de materia prima son:

- Garantizar el abastecimiento oportuno de materia prima
- Obtener adecuados precios de adquisición, lo cual incluiría el máximo aprovechamiento de descuentos por pronto pago y bonificación sobre volumen.
- Coordinadamente con lo anterior evitar en lo posible la sobre inversión en inventarios.

Toda la materia prima de Pella son adquirida dentro del país, sus principales proveedor son:

- Rialto
- Esfel
- Cartorama
- Ecuaceramica
- ConGas.
- Interborder

Para realizar este modelo debemos realizar el siguiente procedimiento, al presupuesto anterior, se sumara y restara el inventario final e inicial respectivamente, y se multiplicara por cada uno de los precios.

			CERAMICA PELLA PRESUPUESTO DE COMPRA DE MATERIA PRIMA AÑO 2015						
ART	MATERIA PRIMA	UNI	PRESUPUESTO DE MATERIA PRIMA	(+) INVENTARIO FINAL	(-) INVENTARIO INICIAL	PRESUPUESTO COMPRAS	PRECIO UNITARIO	TOTAL PRESUPUESTO COMPRAS	TOTAL
LISTELOS Y CENEFAS	Biscocho esmaltado 8x25	unidad	608696	91304	58000	642000	0,09	57780,00	
	Granilla Fina	gramos	2434783	365217	64090	2735910	0,01	27359,10	
	Granilla Gruesa	gramos	1217391	182609	48767	1351233	0,01	13512,33	
	Propilenicon	gramos	608696	91304	8000	692000	0,03	20760,00	
	Platino	gramos	1217391	182609	5876	1394124	0,02	27882,48	
	Oro	gramos	608696	91304	15898	684102	0,04	27364,08	
	Malla serigrafica	unidad	608696	91304	35000	665000	0,05	33250,00	
	DP-140	gramos	1826087	273913	86890	2013110	0,01	20131,10	
	DP-105	gramos	1826087	273913	86890	2013110	0,01	20131,10	
	DP-343	gramos	1826087	273913	86890	2013110	0,01	20131,10	
	DP-656	gramos	1826087	273913	86890	2013110	0,01	20131,10	
	DP-035	gramos	1217391	182609	86890	1313110	0,01	13131,10	
	DP-120	gramos	1217391	182609	86890	1313110	0,01	13131,10	
	DP-345	gramos	1217391	182609	86890	1313110	0,01	13131,10	
	Decafix	gramos	608696	91304	0	700000	0,02	14000,00	
	Aceite de Pino	gramos	608696	91304	5900	694100	0,01	6941,00	
	Disolvente	gramos	608696	91304	10000	690000	0,01	6900,00	
DECORADO A MANO	Biscocho esmaltado 10x1	unidad	42328	6349	3800	44877,24868	0,09	4038,95	
	Propilenicon	gramos	42328	6349	1800	46877,24868	0,03	1406,32	
	Malla serigrafica	unidad	42328	6349	8000	40677,24868	0,05	2033,86	
	DP-140	gramos	84656	12698	597	96757,49735	0,01	967,57	
	DP-105	gramos	84656	12698	597	96757,49735	0,01	967,57	
	DP-343	gramos	84656	12698	597	96757,49735	0,01	967,57	
	DP-656	gramos	84656	12698	597	96757,49735	0,01	967,57	
	DP-035	gramos	42328	6349	597	48080,24868	0,01	480,80	
	DP-120	gramos	42328	6349	597	48080,24868	0,01	480,80	
	DP-345	gramos	42328	6349	597	48080,24868	0,01	480,80	
	Decafix	gramos	42328	6349	0	48677,24868	0,02	973,54	
	Aceite de Pino	gramos	42328	6349	5900	42777,24868	0,01	427,77	
	Disolvente	gramos	42328	6349	10000	38677,24868	0,01	386,77	
FONDO	METRO DE 20X20	unidad	49032	7355	6545	49842,09677	5,05	251702,59	
FONDO	METRO DE 25X33	unidad	73081	10962	7545	76498,24324	4,70	359541,74	**981490,95**

24 Cuadro. Presupuesto de Compra de Materia Prima Autora: Priscila Lalvay

4.1.5 Presupuesto de Mano de Obra

El Presupuesto de Mano de Obra Directa, representa el segundo reglón del costo de producción y muestra las estimaciones hechas con respecto al esfuerzo humano necesario para realizar la elaboración de los productos; se realiza en función de los sueldos, salarios y demás beneficios que cubrirán las exigencias del esfuerzo humano necesario para producir los artículos y cantidades de productos presupuestados.

Para su calcula es necesario conocer:

1. Horas de mano de obra directa

2. Costos de la mano de obra, obtenida del sueldo del trabajador más los beneficios sociales, en definitiva lo que el trabajador le cuesta a la empresa.

(Revisar anexo 13)

ARTICULO	CANTIDAD POR HORA
1Cenefa o Lístelo	3:33 Minutos
1 Decorado a Mano	20:00 Minutos

La cantidad de horas de mano de obra directas multiplicada por el número de unidades a producirse nos da el total de mano de obra a utilizarse en un período.

A continuación se presentan los costos de mano de obra directa:

CERAMICA PELLA
PRESUPUESTO DE ROL DE PAGOS MENSUAL

NUM	AREA	NOMBRE	DIAS TRAB	SUELDO NORMAL	TOTAL INGRESOS	APORTE IESS 9,45%	TOTAL DESCUENTO	LIQUIDO A PAGAR
1	CORTE	PATRICIO CHICAIZA	30	354,00	354,00	33,45	33,45	320,55
2	ARTE	MARTHA CHAPA	30	370,00	370,00	34,97	34,97	335,03
3	HORNO	MANUEL GUARTAN	30	390,00	390,00	36,86	36,86	353,14
4	SERIGRAFIA	MARIA CORONEL	30	354,00	354,00	33,45	33,45	320,55
5	SERIGRAFIA	GLADYS LIMA	30	354,00	354,00	33,45	33,45	320,55
6	SERIGRAFIA	LUIS AGREDA	30	380,00	380,00	35,91	35,91	344,09
7	SERIGRAFIA	VIVIANA CHIMBO	30	354,00	354,00	33,45	33,45	320,55
8	HORNO	WILSON YUNGA	30	354,00	354,00	33,45	33,45	320,55
9	HORNO	KLEVER YUNGA	30	354,00	354,00	33,45	33,45	320,55
10	HORNO	LUIS AGREDA	30	354,00	354,00	33,45	33,45	320,55
11	SERIGRAFIA	BLANCA PESANTEZ	30	354,00	354,00	33,45	33,45	320,55
12	SERIGRAFIA	WILMER CUZCO	30	354,00	354,00	33,45	33,45	320,55
13	SERIGRAFIA	PEDRO SUAREZ	30	356,28	356,28	33,67	33,67	322,61
14	SERIGRAFIA	ANGEL MARTINEZ	30	356,28	356,28	33,67	33,67	322,61
15	SERIGRAFIA	ANA PATIÑO	30	356,28	356,28	33,67	33,67	322,61
	TOTAL			**5394,84**	**5394,84**	**509,80**	**509,80**	**4885,04**

25 Cuadro. Rol de Pagos Mensual Autora: Priscila Lalvay

			CERAMICA PELLA PRESUPUESTO TOTAL ROL DE PAGOS 2015					
NUM	**AREA**		**DIAS TRAB**	**SUELDO NORMAL**	**TOTAL INGRESOS**	**APORTE IESS 9,45%**	**TOTAL DESCUENTO**	**LIQUIDO A PAGAR**
1	CORTE	PATRICIO CHICAIZA	30	4248,00	4248,00	401,40	401,40	3846,60
2	ARTE	MARTHA CHAPA	30	4440,00	4440,00	419,64	419,64	4020,36
3	HORNO	MANUEL GUARTAN	30	4680,00	4680,00	442,32	442,32	4237,68
4	SERIGRAFIA	MARIA CORONEL	30	4248,00	4248,00	401,40	401,40	3846,60
5	SERIGRAFIA	GLADYS LIMA	30	4248,00	4248,00	401,40	401,40	3846,60
6	SERIGRAFIA	LUIS AGREDA	30	4560,00	4560,00	430,92	430,92	4129,08
7	SERIGRAFIA	VIVIANA CHIMBO	30	4248,00	4248,00	401,40	401,40	3846,60
8	HORNO	WILSON YUNGA	30	4248,00	4248,00	401,40	401,40	3846,60
9	HORNO	KLEVER YUNGA	30	4248,00	4248,00	401,40	401,40	3846,60
10	HORNO	LUIS AGREDA	30	4248,00	4248,00	401,40	401,40	3846,60
11	SERIGRAFIA	BLANCA PESANTEZ	30	4248,00	4248,00	401,40	401,40	3846,60
12	SERIGRAFIA	WILMER CUZCO	30	4248,00	4248,00	401,40	401,40	3846,60
13	SERIGRAFIA	PEDRO SUAREZ	30	4275,36	4275,36	404,04	404,04	3871,32
14	SERIGRAFIA	ANGEL MARTINEZ	30	4275,36	4275,36	404,04	404,04	3871,32
15	SERIGRAFIA	ANA PATIÑO	30	4275,36	4275,36	404,04	404,04	3871,32
	TOTAL			**64738,08**	**64738,08**	**6117,60**	**6117,60**	**58620,48**

26 Cuadro. Rol de Pagos Anual Autora: Priscila Lalvay

				CERAMICA PELLA PRESUPUESTO DE PROVISIONES MENSUAL DE MOD					
NUM	**CARGO**	**INGRESO**	**NOMBRE**	**APORTE IESS 11,15%**	**IECE Y SECAP 1%**	**FONDOS DE RESERVA**	**XIII SUELDO**	**XIV SUELDO**	**VACACIONES**
1	CORTE	354,00	PATRICIO CHICAIZA	39,47	3,54	29,49	29,50	29,50	14,75
2	ARTE	370,00	MARTHA CHAPA	41,26	3,70	30,82	30,83	29,50	15,42
3	HORNO	390,00	MANUEL GUARTAN	43,49	3,90	32,49	32,50	29,50	16,25
4	SERIGRAFIA	354,00	MARIA CORONEL	39,47	3,54	29,49	29,50	29,50	14,75
5	SERIGRAFIA	354,00	GLADYS LIMA	39,47	3,54	29,49	29,50	29,50	14,75
6	SERIGRAFIA	380,00	LUIS AGREDA	42,37	3,80	31,65	31,67	29,50	15,83
7	SERIGRAFIA	354,00	VIVIANA CHIMBO	39,47	3,54	29,49	29,50	29,50	14,75
8	HORNO	354,00	WILSON YUNGA	39,47	3,54	29,49	29,50	29,50	14,75
9	HORNO	354,00	KLEVER YUNGA	39,47	3,54	29,49	29,50	29,50	14,75
10	HORNO	354,00	LUIS AGREDA	39,47	3,54	29,49	29,50	29,50	14,75
11	SERIGRAFIA	354,00	BLANCA PESANTEZ	39,47	3,54	29,49	29,50	29,50	14,75
12	SERIGRAFIA	354,00	WILMER CUZCO	39,47	3,54		29,50	29,50	14,75
13	SERIGRAFIA	356,28	PEDRO SUAREZ	39,73	3,56		29,69	29,50	14,85
14	SERIGRAFIA	356,28	ANGEL MARTINEZ	39,73	3,56	29,68	29,69	29,50	14,85
15	SERIGRAFIA	356,28	ANA PATIÑO	39,73	3,56	29,68	29,69	29,50	14,85
	TOTAL	**5394,84**		**601,52**	**53,95**	**390,22**	**449,57**	**442,50**	**224,79**

27 Cuadro. Rol de Provisiones Mensual MOD Autora: Priscila Lalvay

				CERAMICA PELLA PRESUPUESTO TOTAL DE PROVISIONES MOD 2015					
NUM	CARGO	INGRESO	NOMBRE	APORTE IESS 11,15%	IECE Y SECAP 1%	FONDOS DE RESERVA	XIII SUELDO	XIV SUELDO	VACACIONES
1	CORTE	4248,00	PATRICIO CHICAIZA	473,65	42,48	353,86	354,00	354,00	177,00
2	ARTE	4440,00	MARTHA CHAPA	495,06	44,40	369,85	370,00	354,00	185,00
3	HORNO	4680,00	MANUEL GUARTAN	521,82	46,80	389,84	390,00	354,00	195,00
4	SERIGRAFIA	4248,00	MARIA CORONEL	473,65	42,48	353,86	354,00	354,00	177,00
5	SERIGRAFIA	4248,00	GLADYS LIMA	473,65	42,48	353,86	354,00	354,00	177,00
6	SERIGRAFIA	4560,00	LUIS AGREDA	508,44	45,60	379,85	380,00	354,00	190,00
7	SERIGRAFIA	4248,00	VIVIANA CHIMBO	473,65	42,48	353,86	354,00	354,00	177,00
8	HORNO	4248,00	WILSON YUNGA	473,65	42,48	353,86	354,00	354,00	177,00
9	HORNO	4248,00	KLEVER YUNGA	473,65	42,48	353,86	354,00	354,00	177,00
10	HORNO	4248,00	LUIS AGREDA	473,65	42,48	353,86	354,00	354,00	177,00
11	SERIGRAFIA	4248,00	BLANCA PESANTEZ	473,65	42,48	353,86	354,00	354,00	177,00
12	SERIGRAFIA	4248,00	WILMER CUZCO	473,65	42,48	353,86	354,00	354,00	177,00
13	SERIGRAFIA	4275,36	PEDRO SUAREZ	476,70	42,75		356,28	354,00	178,14
14	SERIGRAFIA	4275,36	ANGEL MARTINEZ	476,70	42,75		356,28	354,00	178,14
15	SERIGRAFIA	4275,36	ANA PATIÑO	476,70	42,75	356,14	356,28	354,00	178,14
	TOTAL	**64738,08**		**7218,30**	**647,38**	**4680,41**	**5394,84**	**5310,00**	**2697,42**

28 Cuadro. Presupuesto total de provisiones MOD Autora: Priscila Lalvay

Cerámica Pella tiene la política de no realizar horas extras, se lo hará en casos sumamente necesarios como un trabajo crítico, o para superar retrasos, Sin embargo, la empresa calculara los beneficios de las horas extras con los costos, lo cual incluye la pérdida de productividad.

			CERAMICA PELLA PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA AÑO 2015					
LINEA	TAREAS	PERSONAL	TIEMPO EN MINUTOS	Q	TOTAL HORAS	COSTO POR HORA	TOTAL	TOTAL X LINEA
PRESUPUESTO DEL COTOS DE LA MOD PARA PRODUCIR LISTELOS	Serigrafía	Serigrafista	1:00	602463	10041:04:00	1,91	19178,39	
	Horno	Hornero	2:00	602463	20082:08:00	1,91	38356,77	
	Corte	Cortador	0:30	602463	3012:31:00	1,91	5753,51	
	Embalaje	Bodeguero	0:03	602463	301:23:00	1,91	575,35	
	TOTAL		**3:33**		**33436:68:00**			**63864,02**
PRESUPUESTO DEL COTOS DE LA MOD PARA PRODUCIR D. MANO	Decorado	Decoradora	12:00	42193	8438:60:00	1,91	16117,73	
	Horno	Hornero	4:00	42193	2812:86:00	1,91	5372,56	
	Embalaje	Bodeguero	4:00	42193	2812:86:00	1,91	5372,56	
	TOTAL		**20:00**		**14064:34:00**			**26862,85**
TOTAL DE PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA DIRECTA								**90726,87**

29 Cuadro. Presupuesto de Mano de Obra Autora: Priscila Lalvay

4.1.6 Presupuesto de Gasto Indirectos de Fabricación

El presupuesto de gastos de fabricación es una proyección de gastos que intervienen en alguna de las etapas del proceso productivo, y que deben ser cargados al costo del producto.

Para la estimación del presupuesto de gastos indirectos de fabricación es necesario determinar una tasa predeterminada en función de las diferentes bases de aplicación como pueden ser:

- Horas mano de obra directa.
- Costo materia prima
- Unidades a producir
- Horas máquina
- Costo mano de obra
- Costo primo.

Este presupuesto contiene los gastos que no están directamente relacionados con la fabricación de las líneas, pero hacen posible su elaboración.

(Revisar anexo 14)

				CERAMICA PELLA PRESUPUESTO DE ROL DE PAGOS MENSUAL MOI				
NUM	**CARGO**	**NOMBRE**	**DIAS TRAB**	**SUELDO NORMAL**	**TOTAL INGRESOS**	**APORTE IESS 9,45%**	**TOTAL DESCUENTO**	**LIQUIDO A PAGAR**
1	JEFE PRODUCCION	LAURO RIVERA	30	500,00	500,00	47,25	47,25	452,75
1	JEFE BODEGA	MIGUEL PACURUCU	30	380,00	380,00	35,91	35,91	344,09
	TOTAL			**880,00**	**880,00**	**83,16**	**83,16**	**796,84**

30 Cuadro. Rol de Pagos Mensual de MOI Obra Autora: Priscila Lalvay

				CERAMICA PELLA PRESUPUESTO TOTAL DE ROL DE PAGOS MOI 2015				
NUM	**CARGO**	**NOMBRE**	**DIAS TRAB**	**SUELDO NORMAL**	**TOTAL INGRESOS**	**APORTE IESS 9,45%**	**TOTAL GASTOS**	**LIQUIDO A PAGAR**
1	JEFE PRODUCCION	LAURO RIVERA	360	6000,00	6000,00	567,00	567,00	5433,00
1	JEFE BODEGA	MIGUEL PACURUCU	360	4560,00	4560,00	430,92	430,92	4129,08
	TOTAL			**10560,00**	**10560,00**	**997,92**	**997,92**	**9562,08**

31 Cuadro. Presupuesto Total de Rol de Pagos MOI Obra Autora: Priscila Lalvay

				CERAMICA PELLA PRESUPUESTO MENSUAL DE PROVISIONES MOI 2015					
NUM	CARGO	NOMBRE	INGRESO	APORTE IESS 11,15%	IECE Y SECAP 1%	FONDOS DE RESERVA	XIII SUELDO	XIV SUELDO	VACACIONES
1	JEFE PRODUCCION	LAURO RIVERA	500,00	55,75	5,00	41,65	41,67	29,50	20,83
2	JEFE BODEGA	MIGUEL PACURUCU	380,00	42,37	3,80	31,65	31,67	29,50	15,83
	TOTAL		**880,00**	**98,12**	**8,80**	**73,30**	**73,33**	**59,00**	**36,67**

32 Cuadro. Presupuesto mensual de Provisiones MOI Autora: Priscila Lalvay

				CERAMICA PELLA PRESUPUESTO TOTAL DE PROVISIONES MOI 2015					
NUM	CARGO	NOMBRE	INGRESO	APORTE IESS 11,15%	IECE Y SECAP 1%	FONDOS DE RESERVA	XIII SUELDO	XIV SUELDO	VACACIONES
1	JEFE PRODUCCION	LAURO RIVERA	6000,00	669,00	60,00	499,80	500,00	354,00	250,00
2	JEFE BODEGA	MIGUEL PACURUCU	4560,00	508,44	45,60	379,85	380,00	354,00	190,00
	TOTAL		**10560,00**	**1177,44**	**105,60**	**879,65**	**880,00**	**708,00**	**440,00**

33 Cuadro. Rol de Provisiones Anual MOI Autora: Priscila Lalvay

CERAMICA PELLA
PRESUPUESTO DE GASTOS INDIRECTOS
AÑO 2015

GASTOS FIJOS		GASTOS VARIABLES	
Sueldos MOI	10560,00	**Mantenimiento MQ**	6806,02
FR	879,65	**Mantenimiento de la planta**	2151,09
IESS Patronal	1283,04	**Servicios basicos**	4885,00
XIII	880,00	**Transporte**	28684,92
XIV	708,00	**Material de serif**	2151,00
Arriendo	15652,20	**Suministro de Producción**	14599,17
Limpieza y seguridad	2053,44	**Material de Embalaje**	1846,00
Gas planta	19200,00		
Dep. Maquinaria	2051,40		
Dep. Muebles y Ens	59,64		
Dep. Equipo de Computación	14,76		
Dep. Herramientas	624,96		
Amort. Poliza de Seguros	775,92		
TOTAL GASTOS FIJOS	**54743,01**	**TOTAL GASTOS VARIABI**	**61123,20**
TOTAL GASTOS INDIRECTOS DE FABRICACION			**115866,21**

34 Cuadro. Presupuesto de Gastos Indirectos Autora: Priscila Lalvay

A continuación se va a realizar la tarjeta de costos unitarios por línea:

	CERAMICA PELLA TARJETA DE COSTO UNITARIO LISTELO		
DESCRIPCION	**CANTIDAD**	**PRECIO**	**COSTO**
MATERIA PRIMA			
Biscocho esmaltado 8x25	1	0,09	0,09
Granilla Fina	4	0,01	0,04
Granilla Gruesa	2	0,01	0,02
Propilenicon	1	0,03	0,03
Platino	2	0,02	0,04
Oro	1	0,04	0,04
Malla serigrafica	1	0,05	0,05
DP-140	3	0,01	0,03
DP-105	3	0,01	0,03
DP-343	3	0,01	0,03
DP-656	3	0,01	0,03
DP-035	2	0,01	0,02
DP-120	2	0,01	0,02
DP-345	2	0,01	0,02
Decafix	1	0,02	0,02
Aceite de Pino	1	0,01	0,01
Disolvente	1	0,01	0,01
TOTAL MATERIA PRIMA			**0,53**
MANO DE OBRA			
Serigrafía	1:00	0,031	**0,031**
Horno	2:00	0,031	**0,062**
Corte	0:30	0,031	**0,0093**
Embalaje	0:03	0,031	**0,00093**
TOTAL MOD	**3:33**		**0,10**
COSTO IND. FABRICACION			
Horas MOD	3:33	0,04	0,1332
TOTAL COSTO INDIRECTO	**3:33**		**0,1332**
COSTO UNITARIO			**0,77**

35 Cuadro. Tarjeta de costo de lístelo Autora: Priscila Lalvay

	CERAMICA PELLA TARJETA DE COSTO UNITARIO DECORADO A MANO		
DESCRIPCION	**CANTIDAD**	**PRECIO**	**COSTO**
MATERIA PRIMA			
Biscocho esmaltado 10x10	1	0,09	0,09
Propilenicon	1	0,03	0,03
Malla serigrafica	1	0,05	0,05
DP-140	2	0,01	0,02
DP-105	2	0,01	0,02
DP-343	2	0,01	0,02
DP-656	2	0,01	0,02
DP-035	1	0,01	0,01
DP-120	1	0,01	0,01
DP-345	1	0,01	0,01
Decafix	1	0,02	0,02
Aceite de Pino	1	0,01	0,01
Disolvente	1	0,01	0,01
TOTA MATERIA PRIMA			**0,32**
MANO DE OBRA			
Horas	20 MIN	0,031	0,62
TOTAL MOD	**20 MIN**		**0,62**
COSTO IND. FABRICACION			
Horas MOD	20 MIN	0,04	0,8
TOTAL COSTO INDIRECTO	**20 MIN**		**0,8**
COSTO UNITARIO			**1,74**

36 Cuadro. Tarjeta de costo de Decorado a Mano Autora: Priscila Lalvay

CALCULO TP:	GASTOS INDIRECTOS DE FABRICACION / NUMERO DE HORAS MANO DE OBRA		
HORAS DE MOD			
LISTELOS	33436,66		
D. A MANO	14064,34		
TOTAL	47501		
TP=	115866,21 / 47501	=	**2,44**

22 Fotografía: Decorado a Mano

Fuente Pella Autora: Priscila Lalvay

Los datos históricos servirán para elaborar los estándares del presente periodo.

4.1.7 Presupuesto de Gastos de Administración y Ventas

Es la parte medular de todo presupuesto porque se destina la mayor parte del mismo; son estimados que cubren la necesidad inmediata de contar con todo tipo de personal para sus distintas unidades, buscando darle operatividad al sistema. El objetivo es

determinar en forma anticipada para el período de la proyección todos los gastos del período que no correspondan directamente a la financiación o la gestión de ventas.

Está compuesta por gastos adicionales que son necesarios para el normal funcionamiento de la empresa Cerámica Pella.

(Revisar anexo 15)

			CERAMICA PELLA PRESUPUESTO DE ROL DE PAGOS MENSUAL ADM Y VENTAS					
NUM	**CARGO**	**NOMBRE**	**DIAS**	**SUELDO NOMINAL**	**TOTAL INGRESOS**	**APORTE IESS 9,45%**	**TOTAL DESCUENTO**	**LIQUIDO A PAGAR**
1	GERENTE GENERAL	GILMO CARRASCO	30	3000,00	3000,00	283,50	283,50	2716,50
2	GERENTE ADMINISTRATIVO	JOHANNA PAREDES	30	1600,00	1600,00	151,20	151,20	1448,80
3	CONTADORA	SAMANTHA ASTUDILLO	30	700,00	700,00	66,15	66,15	633,85
4	CHOFER	KLEVER DUMAS	30	400,00	400,00	37,80	37,80	362,20
	TOTAL ADM			**5700,00**	**5700,00**	**538,65**	**538,65**	**5161,35**
5	SUPERVISOR DE VENTAS 1	XAVIER GARZON	30	500,00	500,00	47,25	47,25	452,75
6	SUPERVISOR DE VENTAS 2	FABIAN CARPIO	30	500,00	500,00	47,25	47,25	452,75
7	VENDEDOR 1	CARLOS ACRI	30	370,00	370,00	34,97	34,97	335,04
8	VENDEDOR 2	JUAN PABLO GALARZA	30	370,00	370,00	34,97	34,97	335,04
9	VENDEDOR 3	CAMILO TORES	30	370,00	370,00	34,97	34,97	335,04
10	VENDEDOR 4	ANA ERNANDES	30	370,00	370,00	34,97	34,97	335,04
11	VENDEDOR 5	PEDRO REINOSO	30	370,00	370,00	34,97	34,97	335,04
12	SECRETARIA DE VENTAS	KAROL CAREÑO	30	520,00	520,00	49,14	49,14	470,86
13	SECRETARIA DE LOGISTICA	KARINA CABRERA	30	465,00	465,00	43,94	43,94	421,06
	TOTAL VENTAS			**3835,00**	**3835,00**	**362,41**	**362,41**	**3472,59**
	TOTAL			**9535,00**	**9535,00**	**901,06**	**901,06**	**8633,94**

37 Cuadro. Presupuesto de Rol de Pagos Mensual ADM y Ventas Autora: Priscila Lalvay

			CERAMICA PELLA PRESUPUESTO TOTAL ROL DE PAGOS ADM Y VENTAS 2015					
NUM	**CARGO**	**NOMBRE**	**DIAS**	**SUELDO NOMINAL**	**TOTAL INGRESOS**	**APORTE IESS 9,45%**	**TOTAL DESCUENTO**	**LIQUIDO A PAGAR**
1	GERENTE GENERAL	GILMO CARRASCO	360	36000,00	36000,00	3402,00	3402,00	32598,00
2	GERENTE ADMINISTRATIVO	JOHANNA PAREDES	360	19200,00	19200,00	1814,40	1814,40	17385,60
3	CONTADORA	SAMANTHA ASTUDILLO	360	8400,00	8400,00	793,80	793,80	7606,20
4	CHOFER	KLEVER DUMAS	360	4800,00	4800,00	453,60	453,60	4346,40
	TOTAL ADM			**68400,00**	**68400,00**	**6463,80**	**6463,80**	**61936,20**
5	SUPERVISOR DE VENTAS 1	KARINA CABRERA	360	6000,00	6000,00	567,00	567,00	5433,00
6	SUPERVISOR DE VENTAS 2	XAVIER GARZON	360	6000,00	6000,00	567,00	567,00	5433,00
7	VENDEDOR 1	FABIAN CARPIO	360	4440,00	4440,00	419,58	419,58	4020,42
8	VENDEDOR 2	CARLOS ACRI	360	4440,00	4440,00	419,58	419,58	4020,42
9	VENDEDOR 3	JUAN PABLO GALARZA	360	4440,00	4440,00	419,58	419,58	4020,42
10	VENDEDOR 4	CAMILO TORES	360	4440,00	4440,00	419,58	419,58	4020,42
11	VENDEDOR 5	ANA ERNANDES	360	4440,00	4440,00	419,58	419,58	4020,42
12	SECRETARIA DE VENTAS	PEDRO REINOSO	360	6240,00	6240,00	589,68	589,68	5650,32
13	SECRETARIA DE LOGISTICA	KAROL CAREÑO	360	5580,00	5580,00	527,31	527,31	5052,69
	TOTAL VENTAS			**46020,00**	**46020,00**	**4348,89**	**4348,89**	**41671,11**
	TOTAL			**114420,00**	**228840,00**	**21625,38**	**21625,38**	**207214,62**

38 Cuadro. Presupuesto de Rol de Pagos Anual ADM y Ventas: Priscila Lalvay

			CERAMICA PELLA PRESUPUESTO DE PROVISION MENSUAL ADMINISTRACION Y VENTAS						
NUM	CARGO	NOMBRE	INGRESO	APORTE IESS 11,15%	IECE Y SECAP 1%	FONDOS DE RESERVA	XIII SUELDO	XIV SUELDO	VACACIONES
1	GERENTE GENERAL	GILMO CARRASCO	3000,00	334,50	30,00	249,90	250,00	29,5	125,00
2	GERENTE ADMINISTRATIVO	JOHANNA PAREDES	1600,00	178,40	16,00	133,28	133,33	29,5	66,67
3	CONTADORA	SAMANTHA ASTUDILLO	700,00	78,05	7,00	58,31	58,33	29,5	29,17
4	CHOFER	KLEVER DUMAS	400,00	44,60	4,00		33,33	29,5	16,67
	TOTAL ADM		**5700,00**	**635,55**	**57,00**	**441,49**	**475,00**	**118,00**	**237,50**
5	SUPERVISOR DE VENTAS 1	XAVIER GARZON	500,00	55,75	5,00	41,65	41,67	29,5	20,83
6	SUPERVISOR DE VENTAS 2	FABIAN CARPIO	500,00	55,75	5,00		41,67	29,5	20,83
7	VENDEDOR 1	CARLOS ACRI	370,00	41,26	3,70		30,83	29,5	15,42
8	VENDEDOR 2	JUAN PABLO GALARZA	370,00	41,26	3,70		30,83	29,5	15,42
9	VENDEDOR 3	CAMILO TORES	370,00	41,26	3,70		30,83	29,5	15,42
10	VENDEDOR 4	ANA ERNANDES	370,00	41,26	3,70	30,82	30,83	29,5	15,42
11	VENDEDOR 5	PEDRO REINOSO	370,00	41,26	3,70	30,82	30,83	29,5	15,42
12	SECRETARIA DE VENTAS	KAROL CAREÑO	520,00	57,98	5,20	43,32	43,33	29,5	21,67
13	SECRETARIA DE LOGISTICA	KARINA CABRERA	465,00	51,85	4,65	38,73	38,75	29,5	19,38
	TOTAL VENTAS		**3835,00**	**427,60**	**38,35**	**185,34**	**319,58**	**265,50**	**159,79**
	TOTAL		**9535,00**	**1063,15**	**95,35**	**626,83**	**794,58**	**383,50**	**397,29**

39 Cuadro. Presupuesto de Provisiones mensual de ADM y Ventas: Priscila Lalvay

			CERAMICA PELLA PRESUPUESTO TOTAL DE PROVISION ADMINISTRACION Y VENTAS 2015						
NUM	CARGO		INGRESO	APORTE IESS 11,15%	IECE Y SECAP 1%	FONDOS DE RESERVA	XIII SUELDO	XIV SUELDO	VACACIONES
1	GERENTE GENERAL	GERENTE GENERAL	36000,00	4014,00	360,00	2998,80	3000,00	354,00	1500,00
2	GERENTE ADMINISTRATIVO	GERENTE ADMINISTRAT	19200,00	2140,80	192,00	1599,36	1600,00	354,00	800,00
3	CONTADORA	CONTADORA	8400,00	936,60	84,00	699,72	700,00	354,00	350,00
4	CHOFER	CHOFER	4800,00	535,20	48,00		400,00	354,00	200,00
	TOTAL ADM		**68400,00**	**7626,60**	**684,00**	**5297,88**	**5700,00**	**1416,00**	**2850,00**
5	SUPERVISOR DE VENTAS 1	SUPERVISOR DE VENTA	6000,00	669,00	60,00	499,80	500,00	354,00	250,00
6	SUPERVISOR DE VENTAS 2	SUPERVISOR DE VENTA	6000,00	669,00	60,00		500,00	354,00	250,00
7	VENDEDOR 1	VENDEDOR 1	4440,00	495,06	44,40		370,00	354,00	185,00
8	VENDEDOR 2	VENDEDOR 2	4440,00	495,06	44,40		370,00	354,00	185,00
9	VENDEDOR 3	VENDEDOR 3	4440,00	495,06	44,40		370,00	354,00	185,00
10	VENDEDOR 4	VENDEDOR 4	4440,00	495,06	44,40	369,85	370,00	354,00	185,00
11	VENDEDOR 5	VENDEDOR 5	4440,00	495,06	44,40	369,85	370,00	354,00	185,00
12	SECRETARIA DE VENTAS	SECRETARIA DE VENTA	6240,00	695,76	62,40	519,79	520,00	354,00	260,00
13	SECRETARIA DE LOGISTICA	SECRETARIA DE LOGIST	5580,00	622,17	55,80	464,81	465,00	354,00	232,50
	TOTAL VENTAS		**46020,00**	**5131,23**	**460,20**	**2224,11**	**3835,00**	**3186,00**	**1917,50**
	TOTAL		**114420,00**	**12757,83**	**1144,20**	**7521,99**	**9535,00**	**4602,00**	**4767,50**

40 Cuadro. Presupuestó Total de Provisiones l de ADM y Ventas: Priscila Lalvay

CERAMICA PELLA
PRESUPUESTO DE ADMINISTRACION
2015

DESCRIPCION		
GASTOS ADMINISTRATIVOS		**115566,89**
Sueldos ADM	68400,00	
IESS ADM	8310,60	
Beneficios ADM	15263,88	
Mantenimiento oficina	428,52	
Arriendo oficina	5217,36	
Agasajo	1700,00	
Agua ADM	305,88	
Luz ADM	1005,24	
Teléfono ADM	2063,40	
Internet ADM	588,00	
Impuestos y Contribuciones	2400,00	
Depreciación Muebles ADM	60,36	
Depreciación Equipos ADM	48,72	
Depreciacion Eq, Comp ADM	353,28	
Amortización Poliza de seguro	3069,84	
Jubilación Patronal	2390,89	
Desahucio	710,00	
Suministros de Oficina	480,00	
Seguridad y Vigilancia	2134,92	
Varios	636,00	
	TOTAL GASTOS ADM	**115566,89**

41 Cuadro. Presupuesto Administrativo Autora: Priscila Lalvay

GASTOS DE VENTA		174482,61
Sueldos Ventas	46020,00	
IESS Ventas	5591,43	
Beneficios Ventas	18904,50	
Publicidad Ventas	9600,00	
Trasporte Ventas	18000,00	
Comisiones en Ventas	36000,00	
Viaticos Ventas	30000,00	
Agua Ventas	305,88	
Luz Ventas	1005,36	
Telefono Ventas	3396,00	
Internet Ventas	252,00	
Arriendo Ventas	5208,00	
Depreciación de Eq de comp	92,64	
Depreciación de Oficina	32,16	
Depreciacion de Muebles y Ens	74,64	
	TOTAL GASTO DE VENTAS	**174482,61**

42 Cuadro. Presupuesto de Ventas Autora: Priscila Lalvay

4.1.8 Presupuesto de Gastos Financieros

El presupuesto financiero muestra la posición financiera estimada para el período presupuestado. Señala los ingresos y egresos de dinero que se pronostica habrán de operarse y el resultante saldo de efectivo. Tiene por finalidad prevenir desequilibrios financieros adoptando las medidas necesarias con suficiente anticipación, mejorar el aprovechamiento de las disponibilidades de la empresa y posibilitar la adecuada utilización de los recursos crediticios.[59]

Factores a considerar:

- Fuente de los fondos
- Probabilidad de su obtención
- Uso de los fondos
- Prioridad en los egresos

En este presupuesto básicamente van los gastos por intereses y comisiones financieras.

(Revisar anexo 16)

CERAMICA PELLA
PRESUPUESTO FINANCIERO
2015

DESCRIPCION	GASTO
INTERESES	1114,26
GASTOS BANCARIOS	1218,00
TOTAL	**2332,26**

43 Cuadro. Presupuesto Financiero 2015 Autora: Priscila Lalvay

[59]http://www.monografias.com/trabajos93/sobre-presupuestos/sobre-presupuestos2.shtml

4.1.9 Costo de Ventas Presupuestado

El presupuesto de requerimiento, compra de materia prima, el presupuesto de mano de obra directa, y el presupuesto de gastos indirectos son el punto de partida para la preparación del presupuesto de costo de ventas. El inventario final deseado y el inventario inicial estimado son combinados con esta información para determinar el presupuesto del costo de lo vendido.[60]

	Presupuesto de Requerimiento de Materia Prima
(+)	Presupuesto de Mano de Obra
(+)	Gastos Indirectos de Fabricación
	Costo de Productos Presupuestados
(+)	Inventario Inicial de Productos Terminados
	Costo de Productos Terminados Disponibles
(-)	Inventario Final de Productos Terminados Disponible
	COSTO DE VENTAS

Fórmula aplicada en el cuadra 44

[60] http://www.gestiopolis.com/recursos/documentos/fulldocs/fin/presumaestro.htm

	CERAMICA PELLA PRESUPUESTO DE INVENTARIO FINALES 2015		
ARTICULO	**INV. FINAL DESEADO**	**COSTO UNITARIO**	**TOTAL**
DECORADO A MANO	540	1,74	939,60
LISTELO	22424	0,77	17186,43
FONDO 20X20	2000	5,05	10100,00
FONDO 25X33	4080	4,70	19176,00
TOTAL			**47402,03**

44 Cuadro. Presupuesto de Inventarios Finales Autora: Priscila Lalvay

CERAMICA PELLA
COSTO DE VENTAS PRESUPUESTADO
PARA EL 2015

	Presupuesto de Requerimiento de Materia Prima	891490,95
(+)	Presupuesto de Mano de Obra	90726,87
(+)	Gastos Indirectos de Fabricación	115866,21
	Costo de Productos Presupuestados	**1098084,03**
(+)	Inventario Inicial de Productos Terminados	57398,89
	Costo de Productos Terminados Disponibles	**1155482,92**
(-)	Inventario Final Deseado de Productos Terminados	47402,03
	COSTO DE PRODUCTOS VENDIDOS	**1108080,89**

45 Cuadro. Costo de Venta Presupuestado Autora: Priscila Lalvay

4.1.10 Estado de Resultados Presupuestado

El estado de resultados presupuestado demuestra la utilidad esperada en el periodo, está integrado por presupuestos de ventas, costo de lo vendido y gastos de administración y ventas, combinados con la información de impuestos, este presupuesto permite a la administración, conocer hacia donde se dirigirán los esfuerzos en torno a la operación de la compañía.

Para finalizar el presupuesto operativo, debemos realizar un estado de pérdidas y ganancias presupuestado, para lo cual se trasladan los datos obtenidos en los siguientes presupuestos:

- Presupuesto de Ventas
- Presupuesto de Costo de Ventas
- Presupuesto de Gastos Administrativos y de Ventas

Con el resultado de estos cálculos obtenemos la Utilidad Neta, de la cual calcularemos el 15% Participación de Trabajadores y el 22% de Impuesto a la Renta.

CERAMICA PELLA ESTADO DE RESULTADOS PROYECTADO 2015			
Ventas			**1696000,00**
Costo de Ventas			1108080,89
Utilidad Bruta Estimada			**587919,11**
Gastos de Administración			**115566,89**
Sueldos ADM	68400,00		
IESS ADM	8310,60		
Beneficios ADM	15263,88		
Mantenimiento oficina	428,52		
Arriendo oficina	5217,36		
Agasajo	1700,00		
Agua ADM	305,88		
Luz ADM	1005,24		
Teléfono ADM	2063,40		
Internet ADM	588,00		
Impuestos y Contribuciones	2400,00		
Depreciación Muebles ADM	60,36		
Depreciación Equipos ADM	48,72		
Depreciacion Eq, Comp ADM	353,28		
Amortización Poliza de seguro	3069,84		
Jubilación Patronal	2390,89		
Desahucio	710,00		
Suministros de Oficina	480,00		
Seguridad y Vigilancia	2134,92		
Varios	636,00		
Gastos de Ventas			**174482,61**
Sueldos Ventas	46020,00		
IESS Ventas	5591,43		
Beneficios Ventas	18904,50		
Publicidad Ventas	9600,00		
Trasporte Ventas	18000,00		
Comisiones en Ventas	36000,00		
Viaticos Ventas	30000,00		
Agua Ventas	305,88		
Luz Ventas	1005,36		
Telefono Ventas	3396,00		
Internet Ventas	252,00		
Arriendo Ventas	5208,00		
Depreciación de Eq de comp	92,64		
Depreciación de Oficina	32,16		
Depreciacion de Muebles y Ens	74,64		
Utilidad Operacional			**297869,61**
Gastos Financieros			**1397,97**
Intereses y Comisiones	1397,97		
Utilidad antes 15% Participación e impuestos			**296471,64**
15% Utilidad Trabajadores			44470,75
Utilidad antes del Impuesto a la renta			**252000,90**
22% Impuesto a la Renta			55440,20
UTILIDAD NETA			**196560,70**

46 Cuadro. Presupuesto del Estado de Resultado Autora: Priscila Lalvay

4.1.11Balance General presupuestado

El balance general proyectado se utiliza para mostrar la estructura económica estimada del proyecto en el futuro, este se basa en datos de todos los presupuestos indicados con anterioridad, permite tener una visión sobre el estado futuro de los bienes y de los derechos, obligaciones con terceros y el patrimonio de la organización.

El balance proyectado es un estado fundamental de la empresa por cuanto nos mostrará en forma anticipada cual será el crecimiento del patrimonio líquido a través de la utilidad esperada.

Este estado proyectado nos reflejara cual es la situación económica y financiera de la empresa si se cumplieran todos los planes trazados por la empresa para el período, a través de la relación sistematizada de los recursos económicos y financieros, debidamente clasificados y valorizados.

CERAMICA PELLA
PRESUPUESTO DEL ESTADO DE SITUACION FINAL
AL 31 DE DICIEMBRE DEL 2015

ACTIVO				PASIVO		
ACTIVO CORRIENTE		**451538,96**		**PASIVO CORRIENTE**		**420322,83**
DISPONIBLE		**83770,75**				
CAJA		**2400,00**		**CUENTAS POR PAGAR**		**295950,62**
Caja chica	800,00			Proveedores Nacionales	275747,34	
Caja Viaticos	1600,00			Sueldo por pagar	13613,67	
BANCOS		**81370,75**		Mercaderia en consignacion	5885,64	
Banco del Pichincha	26809,69			Fondos de Reserva	703,97	
Banco del Austro	47708,04			**OBLIGACIONES CON INSTITUCIONES**		**5793,57**
Banco de Guayaquil	6853,02			Banco de Guayaquil	917,63	
EXIGIBLE		**153120,33**		Tarjeta American Express	4875,94	
CUENTAS POR COBRAR		**153120,33**		**OTRAS OBLIGACIONES CORRIENTES**		**61419,44**
Clientes	141333,33			SRI por pagar	55440,20	
Cheques posfechados	11787,00			Anticipo impuesto a la renta	2518,97	
REALIZABLE		**203665,70**		Aporte personal por pagar	1441,63	
INVENTARIO DE MATERIA PRIMA		**203665,70**		Aporte patronal	1853,53	
Materia prima	127498,67			Fondos de Reserva	165,11	
Producto en proceso	28765,00			**POR BENEFICIOS DE LEY EMPLEADOS**		**55482,45**
				15% Utilidad emoleados	44470,75	
Productos terminados	47402,03			Decimo tercer sueldo por pagar	1271,29	
ANTICIPOS		**10982,18**		Decimo cuarto sueldo por pagar	3541,76	
Poliza Fabrica	2884,15			Vacaciones por pagar	6198,65	
Anticipo proveedores	2539,96			**ANTICIPOS CLIENTES**		**1676,76**
Anticipo del impuesto a la renta	5558,07			Anticipos Clientes	1676,76	
ACTIVO FIJO		**332109,34**		**PATRIMONIO**		**363325,47**
ACTIVOS FIJOS TANGIBLES		**332109,34**				
Muebles y Enseres		**5284,66**		**CAPITAL Y RESULTADOS**		
Muebles y Enseres	18011,08			**CAPITAL**		**31100,00**
Depreciación Muebles y enseres	12726,42			Carrasco Perez Gilmo	6220,00	
Herramientas Planta		**28565,60**		Keramikos S.A.	24880,00	
Herramientas Planta	50977,54			**APORTES FUTURA CAPITALIZACION**		**42335,90**
Depreciación Herramientas Planta	22411,94			Carrasco Perez Gilmo	18567,00	
Maquinaria y Equipo		**258858,93**		Keramikos S.A.	23768,90	
Maquinaria y Equipo	470168,90			**RESERVAS**		**20640,98**
Depreciación Maquinaria Planta	211309,97			Reserva Legal	7750,98	
Vehículo Planta		**14153,90**		Reserva de Capital	12890,00	
Vehículo Planta	40046,59			**RESULTADOS ACUMULADO**		**72687,89**
Depreciación Vehículo Planta	25892,69			Ganancias Acumuladas	29619,98	
Muebles ADM				Resultados por exposicion a NIFF	43067,91	
Muebles y Enseres	18011,08	**20456,87**		**UTILIDAD DEL EJERCICIO**		**196560,70**
Equipos de oficina	7617,36			UTILIDAD DEL EJERCICIO	196560,70	
Depreciación Muebles ADM	5171,57					
Equipos de computación		**4789,38**				
Equipos de computación	17189,78					
Depreciación de Computación	12400,40					
TOTAL ACTIVO		**783648,30**		**TOTAL PASIVO + PATRIMONIO**		**783648,30**

47 Cuadro. Balance General Presupuestado Autora: Priscila Lalvay

4.1.12 Presupuesto de Efectivo

El presupuesto de efectivo, también conocido como flujo de caja proyectado, es un presupuesto que muestra el pronóstico de las futuras entradas y salidas de efectivo (dinero en efectivo) de una empresa, para un periodo de tiempo determinado.

La importancia del presupuesto de efectivo, consiste en que éste nos permite prever la futura disponibilidad del efectivo: saber si vamos a tener un déficit o una falta de efectivo, o si vamos a tener un excedente; y, de acuerdo a ello, tomar decisiones, por ejemplo:

Si vamos a tener un déficit o va a ser necesario contar con un mayor efectivo, podemos:

- Solicitar oportunamente un financiamiento.
- Solicitar el refinanciamiento de una deuda.
- Solicitar un crédito comercial (pagar las compras al crédito en vez de al contado) o, en todo caso, solicitar un mayor crédito.
- Cobrar al contado y ya no al crédito o, en todo caso, otorgar uno menor crédito.

(Revisar anexo 17)

			CERAMICA PELLA PRESUPUESTO DE EFECTIVO PARA EL 2015											
			ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
	Saldo Inicial		68909,90	20068,80	-38513,51	-75114,95	-95582,35	-119108,96	-119739,32	-96006,24	-77099,47	-28258,43	23016,39	66276,46
(+)	Entradas		76087,00	64757,00	86454,98	104754,00	99585,00	123153,67	151930,33	142359,00	175215,00	176934,65	167000,00	141333,33
		Cobro de Clientes	0,00	30000,00	60000,00	90000,00	90000,00	115666,67	141333,33	130000,00	167000,00	167000,00	167000,00	141333,33
		Cheques posfechados	76087,00	34757,00	26454,98	14754,00	9585,00	7487,00	10597,00	12359,00	8215,00	9934,65		
(-)	Salidas													
	Normales		124928,10	123339,31	123056,42	125221,40	123111,61	123784,04	128197,25	123452,23	126373,96	125659,83	123739,93	123839,04
		Compra de Materia Prima	81790,91	81790,91	81790,91	81790,91	81790,91	81790,91	81790,91	81790,91	81790,91	81790,91	81790,91	81790,91
		Mano de Obra Directa	7560,57	7560,57	7560,57	7560,57	7560,57	7560,57	7560,57	7560,57	7560,57	7560,57	7560,57	7560,57
		Gastos Indirectos de Fabricación	10488,20	8899,41	8616,52	10781,50	8671,71	9344,14	10978,31	9012,33	9155,02	11219,93	9300,03	9399,14
		Anticipó Impuesto a la Renta	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2779,04	0,00	2779,04	0,00	0,00	0,00
		Gastos Administrativos y Ventas	24170,79	24170,79	24170,79	24170,79	24170,79	24170,79	24170,79	24170,79	24170,79	24170,79	24170,79	24170,79
		Préstamo	917,63	917,63	917,63	917,63	917,63	917,63	917,63	917,63	917,63	917,63	917,63	917,63
	Excepciones		166,04	157,52	140,11	142,80	126,65	122,48	113,54	103,00	97,78	83,46	76,86	67,73
		Intereses Bancarios	166,04	157,52	140,11	142,80	126,65	122,48	113,54	103,00	97,78	83,46	76,86	67,73
(=)		DISPONIBLE	20068,80	-38513,51	-75114,95	-95582,35	-119108,96	-119739,32	-96006,24	-77099,47	-28258,43	23016,39	66276,46	83770,75

48 Cuadro. Presupuesto de Efectivo Autora: Priscila Lalvay

CERAMICA PELLA CIA. LTDA
ESTADOS DE EVOLUCION DEL PATRIMONIO
Al 31 DE OCTUBRE DEL 2014

DESCRIPCION	Capital social	Aporte Futura Capitalizacion	Reservas			Resultados Acumulados			Resultados del Ejercicio		TOTAL PATRIMONIO NETO
			Reserva Legal	Reserva Facultativa y Estatutaria	Reserva de Capital	Ganancias Acumuladas	(-) Pérdidas Acumuladas	(-) Resultados Acum. Aplicación 1ra. Vez NIIF	Ganancia Neta del Periodo 2015	(-) Pérdida Neta del Periodo 2015	
Saldos al 31 de diciembre de 2014	31.100,00	18.567,00	7.750,98		12.890,00	29.619,98		43.067,91			142.995,87
											0,00
Aumento (disminicion) de capital social											0,00
Aportes para futura capitalizacion		23.768,90									23.768,90
Por compra de acciones											0,00
Transferencia de resultados a otras cuentas patrimoniales											0,00
Reserva por Valuacion de Activos Financieros											0,00
Reserva por Valuacion de Propiedad Planta y Equipo											0,00
Reserva Por Valuacion de activos Intangibles											0,00
Resultado Ganancia o perdida mes mayo									196.560,70		196.560,70
Saldos al 31 de diciembre de 2015	**31.100,00**	**42.335,90**	**7.750,98**	**0,00**	**12.890,00**	**29.619,98**	**0,00**	**43.067,91**	**196.560,70**	**0,00**	**363.325,47**

49 Cuadro. Estado de Evolución del Patrimonio Autora: Priscila Lalvay

4.2 Análisis Financiero

4.2.1 Índices de Liquidez

Se utilizan para determinar la capacidad que tiene una empresa pare enfrentar las obligaciones contraídas a corto plazo. Cuanto más elevado es el indicador de liquidez, mayor es la posibilidad de que la empresa consiga cancelar las deudas a corto plazo.

LIQUIDEZ $\dfrac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$

INFORMACION	
Activo Corriente	451538,96
Pasivo Corriente	420322.83

Liquidez :	451538,96
	420322.83
Liquidez :	**1,07**

Del análisis realizado a través del presupuesto obtenemos las siguientes conclusiones:

- El grado de ganancia con respecto a lo invertido es de un 0.60; es decir que gana 0.60 centavos por dólar invertido.
- El margen de ganancia por venta es de 60%, este dato es uno de los más importantes pues nos indica cuanto ganamos por dólar vendido.
- La inversión de la empresa ha sido financiada directamente por el rendimiento de la empresa.
- La empresa tiene 90 días para recuperar el dinero de la venta, esto es por el crédito que conceden.
- El promedio de días en los cuales cancelamos a nuestros proveedores es de 40 días.
- Cerámica Pella por cada $1.00 que gasta, dispón $1,07 para cubrir sus deudas, por lo que se puede deducir la empresa tiene liquidez.

4.2.2 Índice de Solvencia

El ratio de solvencia mide la capacidad de una empresa de hacer frente al pago de sus deudas. Es decir, si una empresa tuviese que pagar todas sus deudas en un momento dado, determina si tendría activos para hacer frente a esos pagos.

De esta forma, utilizando los recursos corrientes, se consideran solamente los recursos actuales que posee la empresa.

Solvencia Activo Total

Pasivo Total

INFORMACION	
Activo Total	783648,30
Pasivo Total	420322.83

Solvencia : Activo Total/Pasivo Total 783648,30

420322.83

Solvencia : **1,86**

El resultado del índice de Solvencia es mayo a 1,50 lo que significa que la Cerámica Pella puede cumplir con sus obligaciones y deudas respaldándose con sus activos. De acuerdo con cálculo realizado, nos indica que la empresa es solvente.

4.2.3 Índice de Rentabilidad

El índice de rentabilidad mide la cantidad en que aumenta la inversión en relación con cada unidad monetaria invertida. Éstos índices de rentabilidad comprenden aquellos ratios que relacionan ganancias de cierto período con algunas partidas del Estado de Resultado, como así también de Situación Patrimonial.

Entre estas tenemos:

DU PONT

$$\frac{\text{Utilidad Neta Liquida}}{\text{Patrimonio}}$$

INFORMACION	
Ganancia o utilidad liquida	196560.70
Patrimonio	363325.47

DU PONT :

$$\frac{196560.70}{363325.47}$$

DU PONT : **0,54**

MARGEN DE GANANCIA

$$\frac{\text{Utilidad Neta Liquida}}{\text{Ventas}}$$

INFORMACION	
Ganancia o utilidad liquida	196560.70
Ventas Totales	1696000,00

Margen /ganancia :	137403,74
	1696000,00
Margen /ganancia :	**0,11**

4.3 Conclusiones y Recomendaciones

4.3.1 Conclusiones

Al finalizar la elaboración del Presupuesto Maestro de la empresa se concluye con lo siguiente:

Al operar sin un presupuesto maestro, la empresa no tiene claro si se cumple o no los objetivos y metas trazadas para el periodo.

El presupuesto es fundamental por cuanto al departamento de ventas en base y conocimiento de los mercados y como opera en el ejercicio inmediato anterior, puede aportar de forma fundamental para armar el presupuesto del año comercial.

Mediante el presupuesto se pueden controlar, comparar y verificar los gastos de operación y costos de producción del periodo.

Con el presupuesto de efectivo la empresa planificara el disponible necesario para la operación y que valor debe de obtener de terceros para determinar su liquidez durante el periodo.

En base a la planificación del ejercicio la dirección espera posibles utilidades o rendimiento del ejercicio mediante sus ventas menos sus costos y gastos.

4.3.2 Recomendaciones

Para la práctica de la presente investigación desarrollada, recomendamos a los directivos de Cerámica Pella, utilizar los diferentes presupuestos realizados en esta

tesis, para que sus proyectos de crecimiento, generen resultados al final de cada periodo contable.

En base al presupuesto de requerimiento de materia prima, se sugiere realizar negociaciones con proveedores por monto de compras para obtener mejores precios.

Se recomienda llevar un mejor control de los costos y gastos para comprobar que se esté manejando todo correctamente a lo planeado.

Se recomienda implementar un sistema de presupuesto constantemente, para programar los ingresos, costos, y gastos de la fábrica y de esta manera poder llevar un mejor control.

Se recomienda realizar presupuestos, de esta manera se elimina o minimicen los desvíos de fondos, una gestión administrativa ineficiente, irregularidades en la producción, etc., es decir, actividades que no permitan el crecimiento de la actividad de la empresa.

BIBLIOGRAFIA

LIBROS

- RAMIREZ PADILLA, DAVID NOEL; REV. TEC. COCINA MARTINEZ, JAVIER. Contabilidad administrativa/ McGraw HIll. México. 8 ed. 2008. 373 p. Es.
- MOISSON, MARCEL. Práctica del control presupuestario/ Deusto. Bilbao. 1977. 164 p. Es.
- ALLEN SWEENY, H. W; RACHLIN, ROBERT. Manual de presupuestos/ McGraw-Hill. México. 1981. 884 p. Es.
- MAC CORMICK, EDMUND J. MAYNARD, H. B. Control presupuestario/ Manual de ingeniería y organización industrial/ Reverté. Barcelona. 3. ed. 1985. xxv, 1900 p. pp. 1069-1101. Es.
- WELSCH, Glenn: Presupuestos: planificación y control de utilidades.Prentice hall internacional. Madrid. 1979. 602.p
- MOCCIARO, OSWALDO A. Presupuesto integrado/ Macchi. Buenos Aires. 1993. 190 p. Es.
- BORST, DUANE R. SIDNEY DAVIDSON; WEIL, ROMAN L. Presupuestos de operación/ Manual de contabilidad de costos/ McGraw-Hill. México. 1982. xi, 182 p. pp.1-22. Es.
- ORTEGA, MARISOL. CONICIT: CONSEJO NACIONAL DE INVESTIGACIONES CIENTIFICAS Y TECNOLOGICAS. Gerencia de costos y presupuestos: Módulo No. 13/ Secretaría Ejecutiva del Convenio Andrés Bello. Bogotá. 1994. 63 p. Es.

INTERNET

- Wikipedia. Plan estratégico. 2015-01. En internet: http://es.wikipedia.org/wiki/plan_estrategico
- Instituto de la calidad. Introducción al ISO 9001. 2015-01. En internet: http://calidad.pucp.edu.pe/el-asesor/intro-al-iso-9001-10-cosas-que-debes-saber#sthash.Juee2NGA.dpuf
- Guía OSC. Que es el plan estratégico. 2015-01. En internet: http://guiaosc.org/que-es-plan-estrategico-como-se-define

- Monografías. Contabilidad de costos. 2015-01. En internet: http://monografias.com/trabajos31/contabilidad-costos/contabilidad-costos4.shtml
- Soluciones integrales para las empresas. Contabilidad de gestión o administrativa. 2015-01. En internet: http://siempresas.com/boletin/b9/b9a1.html
- Universidad de Cuenca. Contabilidad de costos por órdenes de producción. 2015-01. En internet: http://cdjbv.ucuenca.edu.ec/ebooks/tcon565.pdf
- Slideshare. Planeación. 2015-01. En internet: http://slideshare.net/cabezaluis/planeacion-jone-y-luis
- Wikipedia. Cerámica China. 2015-01. En internet: http://es.wikipedia.org/wiki/Cer%C3%A1mica_china
- Diario el comercio. Aranceles en Ecuador y Colombia. 2015-01. En internet http://elcomercio.com.ec/actualidad/colombia-retaliacion-ecuador-subida-aranceles.html
- Monografías. Explotación minera en el Ecuador. 2015-01. En internet: http://monografias.com/trabajos96/explotacion-minera-ecuador/explotacion-minera-ecuador.shtml#ixzz3PDkiO9lg
- XATICO. Caolín-hidratado. 2015- 01. En internet: http://xatico.com/es/products/caolin-hidratado.php
- El universo. China y Ecuador refuerzan lazos en áreas comerciales y de investigación. 2015-01. En internet: http://eluniverso.com/noticias/2013/11/21/nota/1768391/china-ecuador-refuerzan-lazos-areas-comerciales-inversion
- Buenas tardes. Normas de calidad en Colombia. 2015-01. En internet: http://buenastareas.com/ensayos/Normas-De-Calidad-En-Colombia/561042.html
- Definición. Que es ISO 9000. 2015-01. En internet: http://definicionabc.com/negocios/iso-9000.php#ixzz3PtfZ0Oi2
- CRIoline. Riesgo por revalorización de la moneda en China. 2015-01. En internet: http://espanol.cri.cn/741/2013/04/19/1s276525.htm
- Wikipedia. La moneda Colombiana. 2015-01. En internet: http://es.wikipedia.org/wiki/Peso_%28moneda_de_Colombia%29

- Sinpermiso. Los salarios en China. 2015-01. En internet: http://sinpermiso.info/articulos/ficheros/chinasalar.pdf
- Tendencias21. China ya supera a Estados Unidos en tecnología. 2015-01. En internet: http://tendencias21.net/China-ya-supera-a-Estados-Unidos-en-competitividad-tecnologica_a2037.html
- China.org. Visión general del sistema tributario en China. 2015-01. En internet: http://spanish.china.org.cn/economic/archive/tax/node_2226615.htm
- China Briefing. Impuestos y aranceles en China. 2015-01. En internet: http://china-briefing.com/news/2013/03/30/impuestos-y-aranceles-a-la-importacion-y-exportacion-en-china-2.html
- BBC mundo. El lado oscuro del milagro chino. 2015-01. En internet: http://bbc.co.uk/mundo/movil/noticias/2012/10/121010_china_emigrantes_campesinos_explotacion_marcelo_jmp.shtml
- Spanish people. Emigración mediante inversión sigue siendo popular para los chinos. 2015-01. En internet: http://spanish.peopledaily.com.cn/31619/8339812.html
- Monografías. Perspectivas del desarrollo de la ciencia y tecnología de materiales. 2015-01. En internet: http://monografias.com/trabajos10/deci/deci.shtml#ixzz3QXZnOc1A
- LATAXNET. Impuestos en el Ecuador. 2015-01, En internet: http://lataxnet.net/partners/Ecuador/ecuador-informacion_tributaria/
- Portafolio. Salario mínimo. 2015-01. En internet: http://portafolio.co/especiales/salario-minimo-colombia-2015/decision-salario-minimo-colombia-2015
- Gerencia.com. Salario integral. 2015-01. En internet: http://gerencie.com/salario-integral.html
- SOLUTEK. Tecnología en Colombia. 2015-01. 2015-01. En internet: http://solutekcolombia.com/tecnologia_colombia.htm
- Monografías. Principales impuestos nacionales en Colombia. 2015-01. En internet: http://monografias.com/trabajos46/impuestos-colombia/impuestos-colombia2.shtml#ixzz3QeQswbjX

- Wikipedia. Agua potable y saneamiento en Colombia. 2015-01. En internet: http://es.wikipedia.org/wiki/Agua_potable_y_saneamiento_en_Colombia
- El universo. Razones por la que la gasolina es costosa en Colombia. 2015-01. En internet: http://eluniversal.com.co/economica/razones-por-las-que-la-gasolina-en-colombia-es-tan-costosa-134773

ANEXOS

1 ANEXO

REQUERIMIENTO DE MATERIA PRIMA PARA ENERO 2015							
LINEA	**MATERIA PRIMA**	**PRODUCCION PRESUPUESTADA UNIDADES**	**REQUERIMIENTO POR GRAMOS**	**PRESUPUESTO DE MATERIA PRIMA**	**PRECIO UNITRIO**	**TOTAL**	**TOTAL X LINEA**
CENEFAS	Biscocho esmaltado 8x25	21739	1	21739	0,09	1956,52	
LISTELOS	Granilla Fina	21739	4	86957	0,01	869,57	
	Granilla Gruesa	21739	2	43478	0,01	434,78	
	Propilenicon	21739	1	21739	0,03	652,17	
	Platino	21739	2	43478	0,02	869,57	
	Oro	21739	1	21739	0,04	869,57	
	Malla serigrafica	21739	1	21739	0,05	1086,96	
	DP-140	21739	3	65217	0,01	652,17	
	DP-105	21739	3	65217	0,01	652,17	
	DP-343	21739	3	65217	0,01	652,17	
	DP-656	21739	3	65217	0,01	652,17	
	DP-035	21739	2	43478	0,01	434,78	
	DP-120	21739	2	43478	0,01	434,78	
	DP-345	21739	2	43478	0,01	434,78	
	Decafix	21739	1	21739	0,02	434,78	
	Aceite de Pino	21739	1	21739	0,01	217,39	
	Disolvente	21739	1	21739	0,01	217,39	**11521,74**
FONDO 20X20	FONDO 20X20 MTS	2581	1	2581	5,05	13032,26	**13032,26**
FONDO 25X33	FONDO 25X33 MTS	5405	1	5405	4,70	25405,41	**25405,41**

2 ANEXO

REQUERIMIENTO DE MATERIA PRIMA PARA FEBRERO 2015							
LINEA	**MATERIA PRIMA**	**PRODUCCION PRESUPUESTADA UNIDADES**	**REQUERIMIENTO POR GRAMOS**	**PRESUPUESTO DE MATERIA PRIMA**	**PRECIO UNITRIO**	**TOTAL**	**TOTAL X LINEA**
CENEFAS	Biscocho esmaltado 8x25	21739	1	21739	0,09	1956,52	
LISTELOS	Granilla Fina	21739	4	86957	0,01	869,57	
	Granilla Gruesa	21739	2	43478	0,01	434,78	
	Propilenicon	21739	1	21739	0,03	652,17	
	Platino	21739	2	43478	0,02	869,57	
	Oro	21739	1	21739	0,04	869,57	
	Malla serigrafica	21739	1	21739	0,05	1086,96	
	DP-140	21739	3	65217	0,01	652,17	
	DP-105	21739	3	65217	0,01	652,17	
	DP-343	21739	3	65217	0,01	652,17	
	DP-656	21739	3	65217	0,01	652,17	
	DP-035	21739	2	43478	0,01	434,78	
	DP-120	21739	2	43478	0,01	434,78	
	DP-345	21739	2	43478	0,01	434,78	
	Decafix	21739	1	21739	0,02	434,78	
	Aceite de Pino	21739	1	21739	0,01	217,39	
	Disolvente	21739	1	21739	0,01	217,39	**11521,74**
FONDO 20X20	FONDO 20X20 MTS	2581	1	2581	5,05	13032,26	**13032,26**
FONDO 25X33	FONDO 25X33 MTS	5405	1	5405	4,70	25405,41	**25405,41**

3 ANEXO

REQUERIMIENTO DE MATERIA PRIMA PARA MARZO 2015							
LINEA	**MATERIA PRIMA**	**PRODUCCION PRESUPUESTADA METROS**	**REQUERIMIENTO POR UNI**	**PRESUPUESTO DE MATERIA PRIMA**	**PRECIO UNITRIO**	**TOTAL**	**TOTAL X LINEA**
CENEFAS	Biscocho esmaltado 8x25	65217	1	65217	0,09	5869,57	
LISTELOS	Granilla Fina	65217	4	260870	0,01	2608,70	
	Granilla Gruesa	65217	2	130435	0,01	1304,35	
	Propilenicon	65217	1	65217	0,03	1956,52	
	Platino	65217	2	130435	0,02	2608,70	
	Oro	65217	1	65217	0,04	2608,70	
	Malla serigrafica	65217	1	65217	0,05	3260,87	
	DP-140	65217	3	195652	0,01	1956,52	
	DP-105	65217	3	195652	0,01	1956,52	
	DP-343	65217	3	195652	0,01	1956,52	
	DP-656	65217	3	195652	0,01	1956,52	
	DP-035	65217	2	130435	0,01	1304,35	
	DP-120	65217	2	130435	0,01	1304,35	
	DP-345	65217	2	130435	0,01	1304,35	
	Decafix	65217	1	65217	0,02	1304,35	
	Aceite de Pino	65217	1	65217	0,01	652,17	
	Disolvente	65217	1	65217	0,01	652,17	**34565,22**
DECORADO	Biscocho esmaltado 10x1	5291	1	5291	0,09	476,19	
	Propilenicon	5291	1	5291	0,03	158,73	
	Malla serigrafica	5291	1	5291	0,05	264,55	
	DP-140	5291	2	10582	0,01	105,82	
	DP-105	5291	2	10582	0,01	105,82	
	DP-343	5291	2	10582	0,01	105,82	
	DP-656	5291	2	10582	0,01	105,82	
	DP-035	5291	1	5291	0,01	52,91	
	DP-120	5291	1	5291	0,01	52,91	
	DP-345	5291	1	5291	0,01	52,91	
	Decafix	5291	1	5291	0,02	105,82	
	Aceite de Pino	5291	1	5291	0,01	52,91	
	Disolvente	5291	1	5291	0,01	52,91	**1693,12**
FONDO 20X20	FONDO 20X20 MTS	4839	1	4839	5,05	24435,48	**24435,48**
FONDO 25X33	FONDO 25X33 MTS	6432	1	6432	4,70	30232,43	**30232,43**

4 ANEXO

REQUERIMIENTO DE MATERIA PRIMA PARA ABRIL 2015							
LINEA	**MATERIA PRIMA**	**PRODUCCION PRESUPUESTADA METROS**	**REQUERIMIENTO POR UNI**	**PRESUPUESTO DE MATERIA PRIMA**	**PRECIO UNITRIO**	**TOTAL**	**TOTAL X LINEA**
CENEFAS	Biscocho esmaltado 8x25	65217	1	65217	0,09	5869,57	
LISTELOS	Granilla Fina	65217	4	260870	0,01	2608,70	
	Granilla Gruesa	65217	2	130435	0,01	1304,35	
	Propilenicon	65217	1	65217	0,03	1956,52	
	Platino	65217	2	130435	0,02	2608,70	
	Oro	65217	1	65217	0,04	2608,70	
	Malla serigrafica	65217	1	65217	0,05	3260,87	
	DP-140	65217	3	195652	0,01	1956,52	
	DP-105	65217	3	195652	0,01	1956,52	
	DP-343	65217	3	195652	0,01	1956,52	
	DP-656	65217	3	195652	0,01	1956,52	
	DP-035	65217	2	130435	0,01	1304,35	
	DP-120	65217	2	130435	0,01	1304,35	
	DP-345	65217	2	130435	0,01	1304,35	
	Decafix	65217	1	65217	0,02	1304,35	
	Aceite de Pino	65217	1	65217	0,01	652,17	
	Disolvente	65217	1	65217	0,01	652,17	**34565,22**
DECORADO	Biscocho esmaltado 10x1	5291	1	5291	0,09	476,19	
	Propilenicon	5291	1	5291	0,03	158,73	
	Malla serigrafica	5291	1	5291	0,05	264,55	
	DP-140	5291	2	10582	0,01	105,82	
	DP-105	5291	2	10582	0,01	105,82	
	DP-343	5291	2	10582	0,01	105,82	
	DP-656	5291	2	10582	0,01	105,82	
	DP-035	5291	1	5291	0,01	52,91	
	DP-120	5291	1	5291	0,01	52,91	
	DP-345	5291	1	5291	0,01	52,91	
	Decafix	5291	1	5291	0,02	105,82	
	Aceite de Pino	5291	1	5291	0,01	52,91	
	Disolvente	5291	1	5291	0,01	52,91	**1693,12**
FONDO 20X20	FONDO 20X20 MTS	4839	1	4839	5,05	24435,48	**24435,48**
FONDO 25X33	FONDO 25X33 MTS	6432	1	6432	4,70	30232,43	**30232,43**

5 ANEXO

REQUERIMIENTO DE MATERIA PRIMA PARA MAYO 2015							
LINEA	**MATERIA PRIMA**	**PRODUCCION PRESUPUESTADA METROS**	**REQUERIMIENTO POR UNI**	**PRESUPUESTO DE MATERIA PRIMA**	**PRECIO UNITRIO**	**TOTAL**	**TOTAL X LINEA**
CENEFAS	Biscocho esmaltado 8x25	65217	1	65217	0,09	5869,57	
LISTELOS	Granilla Fina	65217	4	260870	0,01	2608,70	
	Granilla Gruesa	65217	2	130435	0,01	1304,35	
	Propilenicon	65217	1	65217	0,03	1956,52	
	Platino	65217	2	130435	0,02	2608,70	
	Oro	65217	1	65217	0,04	2608,70	
	Malla serigrafica	65217	1	65217	0,05	3260,87	
	DP-140	65217	3	195652	0,01	1956,52	
	DP-105	65217	3	195652	0,01	1956,52	
	DP-343	65217	3	195652	0,01	1956,52	
	DP-656	65217	3	195652	0,01	1956,52	
	DP-035	65217	2	130435	0,01	1304,35	
	DP-120	65217	2	130435	0,01	1304,35	
	DP-345	65217	2	130435	0,01	1304,35	
	Decafix	65217	1	65217	0,02	1304,35	
	Aceite de Pino	65217	1	65217	0,01	652,17	
	Disolvente	65217	1	65217	0,01	652,17	**34565,22**
DECORADO	Biscocho esmaltado 10x1	5291	1	5291	0,09	476,19	
	Propilenicon	5291	1	5291	0,03	158,73	
	Malla serigrafica	5291	1	5291	0,05	264,55	
	DP-140	5291	2	10582	0,01	105,82	
	DP-105	5291	2	10582	0,01	105,82	
	DP-343	5291	2	10582	0,01	105,82	
	DP-656	5291	2	10582	0,01	105,82	
	DP-035	5291	1	5291	0,01	52,91	
	DP-120	5291	1	5291	0,01	52,91	
	DP-345	5291	1	5291	0,01	52,91	
	Decafix	5291	1	5291	0,02	105,82	
	Aceite de Pino	5291	1	5291	0,01	52,91	
	Disolvente	5291	1	5291	0,01	52,91	**1693,12**
FONDO 20X20	FONDO 20X20 MTS	4839	1	4839	5,05	24435,48	**24435,48**
FONDO 25X33	FONDO 25X33 MTS	6432	1	6432	4,70	30232,43	**30232,43**

6 ANEXO

REQUERIMIENTO DE MATERIA PRIMA PARA JUNIO 2015							
LINEA	**MATERIA PRIMA**	**PRODUCCION PRESUPUESTADA METROS**	**REQUERIMIENTO POR UNI**	**PRESUPUESTO DE MATERIA PRIMA**	**PRECIO UNITRIO**	**TOTAL**	**TOTAL X LINEA**
CENEFAS	Biscocho esmaltado 8x25	65217	1	65217	0,09	5869,57	
LISTELOS	Granilla Fina	65217	4	260870	0,01	2608,70	
	Granilla Gruesa	65217	2	130435	0,01	1304,35	
	Propilenicon	65217	1	65217	0,03	1956,52	
	Platino	65217	2	130435	0,02	2608,70	
	Oro	65217	1	65217	0,04	2608,70	
	Malla serigrafica	65217	1	65217	0,05	3260,87	
	DP-140	65217	3	195652	0,01	1956,52	
	DP-105	65217	3	195652	0,01	1956,52	
	DP-343	65217	3	195652	0,01	1956,52	
	DP-656	65217	3	195652	0,01	1956,52	
	DP-035	65217	2	130435	0,01	1304,35	
	DP-120	65217	2	130435	0,01	1304,35	
	DP-345	65217	2	130435	0,01	1304,35	
	Decafix	65217	1	65217	0,02	1304,35	
	Aceite de Pino	65217	1	65217	0,01	652,17	
	Disolvente	65217	1	65217	0,01	652,17	**34565,22**
DECORADO	Biscocho esmaltado 10x1	5291	1	5291	0,09	476,19	
	Propilenicon	5291	1	5291	0,03	158,73	
	Malla serigrafica	5291	1	5291	0,05	264,55	
	DP-140	5291	2	10582	0,01	105,82	
	DP-105	5291	2	10582	0,01	105,82	
	DP-343	5291	2	10582	0,01	105,82	
	DP-656	5291	2	10582	0,01	105,82	
	DP-035	5291	1	5291	0,01	52,91	
	DP-120	5291	1	5291	0,01	52,91	
	DP-345	5291	1	5291	0,01	52,91	
	Decafix	5291	1	5291	0,02	105,82	
	Aceite de Pino	5291	1	5291	0,01	52,91	
	Disolvente	5291	1	5291	0,01	52,91	**1693,12**
FONDO 20X20	FONDO 20X20 MTS	4839	1	4839	5,05	24435,48	**24435,48**
FONDO 25X33	FONDO 25X33 MTS	6432	1	6432	4,70	30232,43	**30232,43**

7 ANEXO

REQUERIMIENTO DE MATERIA PRIMA PARA JULIO 2015							
LINEA	**MATERIA PRIMA**	**PRODUCCION PRESUPUESTADA METROS**	**REQUERIMIENTO POR UNI**	**PRESUPUESTO DE MATERIA PRIMA**	**PRECIO UNITRIO**	**TOTAL**	**TOTAL X LINEA**
CENEFAS	Biscocho esmaltado 8x25	65217	1	65217	0,09	5869,57	
LISTELOS	Granilla Fina	65217	4	260870	0,01	2608,70	
	Granilla Gruesa	65217	2	130435	0,01	1304,35	
	Propilenicon	65217	1	65217	0,03	1956,52	
	Platino	65217	2	130435	0,02	2608,70	
	Oro	65217	1	65217	0,04	2608,70	
	Malla serigrafica	65217	1	65217	0,05	3260,87	
	DP-140	65217	3	195652	0,01	1956,52	
	DP-105	65217	3	195652	0,01	1956,52	
	DP-343	65217	3	195652	0,01	1956,52	
	DP-656	65217	3	195652	0,01	1956,52	
	DP-035	65217	2	130435	0,01	1304,35	
	DP-120	65217	2	130435	0,01	1304,35	
	DP-345	65217	2	130435	0,01	1304,35	
	Decafix	65217	1	65217	0,02	1304,35	
	Aceite de Pino	65217	1	65217	0,01	652,17	
	Disolvente	65217	1	65217	0,01	652,17	**34565,22**
DECORADO	Biscocho esmaltado 10x1	5291	1	5291	0,09	476,19	
	Propilenicon	5291	1	5291	0,03	158,73	
	Malla serigrafica	5291	1	5291	0,05	264,55	
	DP-140	5291	2	10582	0,01	105,82	
	DP-105	5291	2	10582	0,01	105,82	
	DP-343	5291	2	10582	0,01	105,82	
	DP-656	5291	2	10582	0,01	105,82	
	DP-035	5291	1	5291	0,01	52,91	
	DP-120	5291	1	5291	0,01	52,91	
	DP-345	5291	1	5291	0,01	52,91	
	Decafix	5291	1	5291	0,02	105,82	
	Aceite de Pino	5291	1	5291	0,01	52,91	
	Disolvente	5291	1	5291	0,01	52,91	**1693,12**
FONDO 20X20	FONDO 20X20 MTS	4839	1	4839	5,05	24435,48	**24435,48**
FONDO 25X33	FONDO 25X33 MTS	6432	1	6432	4,70	30232,43	**30232,43**

8 ANEXO

REQUERIMIENTO DE MATERIA PRIMA PARA AGOSTO 2015							
LINEA	**MATERIA PRIMA**	**PRODUCCION PRESUPUESTADA METROS**	**REQUERIMIENTO POR UNI**	**PRESUPUESTO DE MATERIA PRIMA**	**PRECIO UNITRIO**	**TOTAL**	**TOTAL X LINEA**
CENEFAS	Biscocho esmaltado 8x25	65217	1	65217	0,09	5869,57	
LISTELOS	Granilla Fina	65217	4	260870	0,01	2608,70	
	Granilla Gruesa	65217	2	130435	0,01	1304,35	
	Propilenicon	65217	1	65217	0,03	1956,52	
	Platino	65217	2	130435	0,02	2608,70	
	Oro	65217	1	65217	0,04	2608,70	
	Malla serigrafica	65217	1	65217	0,05	3260,87	
	DP-140	65217	3	195652	0,01	1956,52	
	DP-105	65217	3	195652	0,01	1956,52	
	DP-343	65217	3	195652	0,01	1956,52	
	DP-656	65217	3	195652	0,01	1956,52	
	DP-035	65217	2	130435	0,01	1304,35	
	DP-120	65217	2	130435	0,01	1304,35	
	DP-345	65217	2	130435	0,01	1304,35	
	Decafix	65217	1	65217	0,02	1304,35	
	Aceite de Pino	65217	1	65217	0,01	652,17	
	Disolvente	65217	1	65217	0,01	652,17	**34565,22**
DECORADO	Biscocho esmaltado 10x1	5291	1	5291	0,09	476,19	
	Propilenicon	5291	1	5291	0,03	158,73	
	Malla serigrafica	5291	1	5291	0,05	264,55	
	DP-140	5291	2	10582	0,01	105,82	
	DP-105	5291	2	10582	0,01	105,82	
	DP-343	5291	2	10582	0,01	105,82	
	DP-656	5291	2	10582	0,01	105,82	
	DP-035	5291	1	5291	0,01	52,91	
	DP-120	5291	1	5291	0,01	52,91	
	DP-345	5291	1	5291	0,01	52,91	
	Decafix	5291	1	5291	0,02	105,82	
	Aceite de Pino	5291	1	5291	0,01	52,91	
	Disolvente	5291	1	5291	0,01	52,91	**1693,12**
FONDO 20X20	FONDO 20X20 MTS	4839	1	4839	5,05	24435,48	**24435,48**
FONDO 25X33	FONDO 25X33 MTS	6432	1	6432	4,70	30232,43	**30232,43**

9 ANEXO

REQUERIMIENTO DE MATERIA PRIMA PARA SEPTIEMBRE 2015							
LINEA	**MATERIA PRIMA**	**PRODUCCION PRESUPUESTADA METROS**	**REQUERIMIENTO POR UNI**	**PRESUPUESTO DE MATERIA PRIMA**	**PRECIO UNITRIO**	**TOTAL**	**TOTAL X LINEA**
CENEFAS	Biscocho esmaltado 8x25	65217	1	65217	0,09	5869,57	
LISTELOS	Granilla Fina	65217	4	260870	0,01	2608,70	
	Granilla Gruesa	65217	2	130435	0,01	1304,35	
	Propilenicon	65217	1	65217	0,03	1956,52	
	Platino	65217	2	130435	0,02	2608,70	
	Oro	65217	1	65217	0,04	2608,70	
	Malla serigrafica	65217	1	65217	0,05	3260,87	
	DP-140	65217	3	195652	0,01	1956,52	
	DP-105	65217	3	195652	0,01	1956,52	
	DP-343	65217	3	195652	0,01	1956,52	
	DP-656	65217	3	195652	0,01	1956,52	
	DP-035	65217	2	130435	0,01	1304,35	
	DP-120	65217	2	130435	0,01	1304,35	
	DP-345	65217	2	130435	0,01	1304,35	
	Decafix	65217	1	65217	0,02	1304,35	
	Aceite de Pino	65217	1	65217	0,01	652,17	
	Disolvente	65217	1	65217	0,01	652,17	**34565,22**
DECORADO	Biscocho esmaltado 10x1	5291	1	5291	0,09	476,19	
	Propilenicon	5291	1	5291	0,03	158,73	
	Malla serigrafica	5291	1	5291	0,05	264,55	
	DP-140	5291	2	10582	0,01	105,82	
	DP-105	5291	2	10582	0,01	105,82	
	DP-343	5291	2	10582	0,01	105,82	
	DP-656	5291	2	10582	0,01	105,82	
	DP-035	5291	1	5291	0,01	52,91	
	DP-120	5291	1	5291	0,01	52,91	
	DP-345	5291	1	5291	0,01	52,91	
	Decafix	5291	1	5291	0,02	105,82	
	Aceite de Pino	5291	1	5291	0,01	52,91	
	Disolvente	5291	1	5291	0,01	52,91	**1693,12**
FONDO 20X20	FONDO 20X20 MTS	4839	1	4839	5,05	24435,48	**24435,48**
FONDO 25X33	FONDO 25X33 MTS	6432	1	6432	4,70	30232,43	**30232,43**

10 ANEXO

REQUERIMIENTO DE MATERIA PRIMA PARA OCTUBRE 2015							
LINEA	**MATERIA PRIMA**	**PRODUCCION PRESUPUESTADA METROS**	**REQUERIMIENTO POR UNI**	**PRESUPUESTO DE MATERIA PRIMA**	**PRECIO UNITRIO**	**TOTAL**	**TOTAL X LINEA**
CENEFAS	Biscocho esmaltado 8x25	65217	1	65217	0,09	5869,57	
LISTELOS	Granilla Fina	65217	4	260870	0,01	2608,70	
	Granilla Gruesa	65217	2	130435	0,01	1304,35	
	Propilenicon	65217	1	65217	0,03	1956,52	
	Platino	65217	2	130435	0,02	2608,70	
	Oro	65217	1	65217	0,04	2608,70	
	Malla serigrafica	65217	1	65217	0,05	3260,87	
	DP-140	65217	3	195652	0,01	1956,52	
	DP-105	65217	3	195652	0,01	1956,52	
	DP-343	65217	3	195652	0,01	1956,52	
	DP-656	65217	3	195652	0,01	1956,52	
	DP-035	65217	2	130435	0,01	1304,35	
	DP-120	65217	2	130435	0,01	1304,35	
	DP-345	65217	2	130435	0,01	1304,35	
	Decafix	65217	1	65217	0,02	1304,35	
	Aceite de Pino	65217	1	65217	0,01	652,17	
	Disolvente	65217	1	65217	0,01	652,17	**34565,22**
DECORADO	Biscocho esmaltado 10x1	5291	1	5291	0,09	476,19	
	Propilenicon	5291	1	5291	0,03	158,73	
	Malla serigrafica	5291	1	5291	0,05	264,55	
	DP-140	5291	2	10582	0,01	105,82	
	DP-105	5291	2	10582	0,01	105,82	
	DP-343	5291	2	10582	0,01	105,82	
	DP-656	5291	2	10582	0,01	105,82	
	DP-035	5291	1	5291	0,01	52,91	
	DP-120	5291	1	5291	0,01	52,91	
	DP-345	5291	1	5291	0,01	52,91	
	Decafix	5291	1	5291	0,02	105,82	
	Aceite de Pino	5291	1	5291	0,01	52,91	
	Disolvente	5291	1	5291	0,01	52,91	**1693,12**
FONDO 20X20	FONDO 20X20 MTS	4839	1	4839	5,05	24435,48	**24435,48**
FONDO 25X33	FONDO 25X33 MTS	6432	1	6432	4,70	30232,43	**30232,43**

11 ANEXO

REQUERIMIENTO DE MATERIA PRIMA PARA NOVIEMBRE 2015							
LINEA	**MATERIA PRIMA**	**PRODUCCION PRESUPUESTADA UNIDADES**	**REQUERIMIENTO POR GRAMOS**	**PRESUPUESTO DE MATERIA PRIMA**	**PRECIO UNITRIO**	**TOTAL**	**TOTAL X LINEA**
CENEFAS	Biscocho esmaltado 8x25	21739	1	21739	0,09	1956,52	
LISTELOS	Granilla Fina	21739	4	86957	0,01	869,57	
	Granilla Gruesa	21739	2	43478	0,01	434,78	
	Propilenicon	21739	1	21739	0,03	652,17	
	Platino	21739	2	43478	0,02	869,57	
	Oro	21739	1	21739	0,04	869,57	
	Malla serigrafica	21739	1	21739	0,05	1086,96	
	DP-140	21739	3	65217	0,01	652,17	
	DP-105	21739	3	65217	0,01	652,17	
	DP-343	21739	3	65217	0,01	652,17	
	DP-656	21739	3	65217	0,01	652,17	
	DP-035	21739	2	43478	0,01	434,78	
	DP-120	21739	2	43478	0,01	434,78	
	DP-345	21739	2	43478	0,01	434,78	
	Decafix	21739	1	21739	0,02	434,78	
	Aceite de Pino	21739	1	21739	0,01	217,39	
	Disolvente	21739	1	21739	0,01	217,39	**11521,74**
FONDO 20X20	FONDO 20X20 MTS	2581	1	2581	5,05	13032,26	**13032,26**
FONDO 25X33	FONDO 25X33 MTS	5405	1	5405	4,70	25405,41	**25405,41**

12 ANEXO

REQUERIMIENTO DE MATERIA PRIMA PARA DICIEMBRE 2015							
LINEA	**MATERIA PRIMA**	**PRODUCCION PRESUPUESTADA UNIDADES**	**REQUERIMIENTO POR GRAMOS**	**PRESUPUESTO DE MATERIA PRIMA**	**PRECIO UNITRIO**	**TOTAL**	**TOTAL X LINEA**
CENEFAS	Biscocho esmaltado 8x25	21739	1	21739	0,09	1956,52	
LISTELOS	Granilla Fina	21739	4	86957	0,01	869,57	
	Granilla Gruesa	21739	2	43478	0,01	434,78	
	Propilenicon	21739	1	21739	0,03	652,17	
	Platino	21739	2	43478	0,02	869,57	
	Oro	21739	1	21739	0,04	869,57	
	Malla serigrafica	21739	1	21739	0,05	1086,96	
	DP-140	21739	3	65217	0,01	652,17	
	DP-105	21739	3	65217	0,01	652,17	
	DP-343	21739	3	65217	0,01	652,17	
	DP-656	21739	3	65217	0,01	652,17	
	DP-035	21739	2	43478	0,01	434,78	
	DP-120	21739	2	43478	0,01	434,78	
	DP-345	21739	2	43478	0,01	434,78	
	Decafix	21739	1	21739	0,02	434,78	
	Aceite de Pino	21739	1	21739	0,01	217,39	
	Disolvente	21739	1	21739	0,01	217,39	**11521,74**
FONDO 20X20	FONDO 20X20 MTS	2581	1	2581	5,05	13032,26	**13032,26**
FONDO 25X33	FONDO 25X33 MTS	5405	1	5405	4,70	25405,41	**25405,41**

13 ANEXO

CERAMICA PELLA ANEXO LISTADO DE TIEMPOS LISTADO DE TIEMPO POR LINEA AÑO 2015			
LINEA	**TAREAS**	**PERSONAL**	**TIEMPO EN MINUTOS**
CENEFAS Y LISTELOS	Serigrafía	Serigrafista	1:00
	Horno	Hornero	2:00
	Corte	Cortador	0:30
	Embalaje	Bodeguero	0:03
	TOTAL		**3:33**
DECORADO A MANO	Decorado	Decoradora	12:00
	Horno	Hornero	4:00
	Embalaje	Bodeguero	4:00
	TOTAL		**20:00**

14 ANEXO

CERAMICA PELLA
PRESUPUESTO DE GASTOS INDIRECTOS
MENSUAL

GASTOS FIJOS	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
Sueldos MOI	880,00	880,00	880,00	880,00	880,00	880,00	880,00	880,00	880,00	880,00	880,00	880,00	10560,00
FR	73,30	73,30	73,30	73,30	73,30	73,30	73,30	73,30	73,30	73,30	73,30	73,30	879,65
IESS Patronal	106,92	106,92	106,92	106,92	106,92	106,92	106,92	106,92	106,92	106,92	106,92	106,92	1283,04
XIII	73,33	73,33	73,33	73,33	73,33	73,33	73,33	73,33	73,33	73,33	73,33	73,33	880,00
XIV	59,00	59,00	59,00	59,00	59,00	59,00	59,00	59,00	59,00	59,00	59,00	59,00	708,00
Arriendo	1304,35	1304,35	1304,35	1304,35	1304,35	1304,35	1304,35	1304,35	1304,35	1304,35	1304,35	1304,35	15652,20
Limpieza y seguridad	171,12	171,12	171,12	171,12	171,12	171,12	171,12	171,12	171,12	171,12	171,12	171,12	2053,44
Gas planta	1600,00	1600,00	1600,00	1600,00	1600,00	1600,00	1600,00	1600,00	1600,00	1600,00	1600,00	1600,00	19200,00
Dep. Maquinaria	170,95	170,95	170,95	170,95	170,95	170,95	170,95	170,95	170,95	170,95	170,95	170,95	2051,40
Dep. Muebles y Ens	4,97	4,97	4,97	4,97	4,97	4,97	4,97	4,97	4,97	4,97	4,97	4,97	59,64
Dep. Equipo de Computación	1,23	1,23	1,23	1,23	1,23	1,23	1,23	1,23	1,23	1,23	1,23	1,23	14,76
Dep. Herramientas	52,08	52,08	52,08	52,08	52,08	52,08	52,08	52,08	52,08	52,08	52,08	52,08	624,96
Amort. Poliza de Seguros	64,66	64,66	64,66	64,66	64,66	64,66	64,66	64,66	64,66	64,66	64,66	64,66	775,92
TOTAL	**4561,92**	**4561,92**	**4561,92**	**4561,92**	**4561,92**	**4561,92**	**4561,92**	**4561,92**	**4561,92**	**4561,92**	**4561,92**	**4561,92**	**54743,01**
GASTOS VARIABLES													
Mantenimiento MQ	580,67	545,89	454,00	565,98	602,19	787,90	457,98	543,09	647,07	454,98	564,08	602,19	6806,02
Mantenimiento de la planta	280,00	234,00	120,00	98,00	300,00	100,00	89,09	280,00	130,00	88,00	320,00	112,00	2151,09
Servicios basicos	380,00	386,00	467,00	435,00	478,00	410,00	390,00	390,00	386,00	412,00	381,00	370,00	4885,00
Transporte	1743,44	2091,60	2091,60	2091,60	2091,60	2510,32	2510,32	2510,32	2761,03	2761,03	2761,03	2761,03	28684,92
Material de serif	118,00	70,00	145,00	183,00	167,00	136,00	189,00	135,00	246,00	340,00	232,00	190,00	2151,00
Suministro de Producción	2584,17	890,00	657,00	2679,00	347,00	679,00	2657,00	458,00	267,00	2468,00	346,00	567,00	14599,17
Material de Embalaje	240,00	120,00	120,00	167,00	124,00	159,00	123,00	134,00	156,00	134,00	134,00	235	1846,00

15 ANEXO

DESCRIPCION	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
Sueldos ADM	5700,00	5700,00	5700,00	5700,00	5700,00	5700,00	5700,00	5700,00	5700,00	5700,00	5700,00	5700,00	68400,00
IESS ADM	692,55	692,55	692,55	692,55	692,55	692,55	692,55	692,55	692,55	692,55	692,55	692,55	8310,60
Beneficios ADM	1271,99	1271,99	1271,99	1271,99	1271,99	1271,99	1271,99	1271,99	1271,99	1271,99	1271,99	1271,99	15263,88
Mantenimiento oficina	35,71	35,71	35,71	35,71	35,71	35,71	35,71	35,71	35,71	35,71	35,71	35,71	428,52
Arriendo oficina	434,78	434,78	434,78	434,78	434,78	434,78	434,78	434,78	434,78	434,78	434,78	434,78	5217,36
Agasajo	141,67	141,67	141,67	141,67	141,67	141,67	141,67	141,67	141,67	141,67	141,67	141,67	1700,00
Agua ADM	25,49	25,49	25,49	25,49	25,49	25,49	25,49	25,49	25,49	25,49	25,49	25,49	305,88
Luz ADM	83,77	83,77	83,77	83,77	83,77	83,77	83,77	83,77	83,77	83,77	83,77	83,77	1005,24
Teléfono ADM	171,95	171,95	171,95	171,95	171,95	171,95	171,95	171,95	171,95	171,95	171,95	171,95	2063,40
Internet ADM	49,00	49,00	49,00	49,00	49,00	49,00	49,00	49,00	49,00	49,00	49,00	49,00	588,00
Impuestos y Contribuciones	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	200,00	2400,00
Depreciación Muebles ADM	5,03	5,03	5,03	5,03	5,03	5,03	5,03	5,03	5,03	5,03	5,03	5,03	60,36
Depreciación Equipos ADM	4,06	4,06	4,06	4,06	4,06	4,06	4,06	4,06	4,06	4,06	4,06	4,06	48,72
Depreciacion Eq, Comp ADM	29,44	29,44	29,44	29,44	29,44	29,44	29,44	29,44	29,44	29,44	29,44	29,44	353,28
Amortización Poliza de seguro	255,82	255,82	255,82	255,82	255,82	255,82	255,82	255,82	255,82	255,82	255,82	255,82	3069,84
Jubilación Patronal	199,24	199,24	199,24	199,24	199,24	199,24	199,24	199,24	199,24	199,24	199,24	199,24	2390,89
Desahucio	59,17	59,17	59,17	59,17	59,17	59,17	59,17	59,17	59,17	59,17	59,17	59,17	710,00
Suministros de Oficina	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	40,00	480,00
Seguridad y Vigilancia	177,91	177,91	177,91	177,91	177,91	177,91	177,91	177,91	177,91	177,91	177,91	177,91	2134,92
Varios	53,00	53,00	53,00	53,00	53,00	53,00	53,00	53,00	53,00	53,00	53,00	53,00	636,00
TOTAL ADM	**9630,57**	**9630,57**	**9630,57**	**9630,57**	**9630,57**	**9630,57**	**9630,57**	**9630,57**	**9630,57**	**9630,57**	**9630,57**	**9630,57**	**115566,89**
DESCRIPCION	**ENE**	**FEB**	**MAR**	**ABR**	**MAY**	**JUN**	**JUL**	**AGO**	**SEP**	**OCT**	**NOV**	**DIC**	**TOTAL**
Sueldos Ventas	3835,00	3835,00	3835,00	3835,00	3835,00	3835,00	3835,00	3835,00	3835,00	3835,00	3835,00	3835,00	46020,00
IESS Ventas	465,95	465,95	465,95	465,95	465,95	465,95	465,95	465,95	465,95	465,95	465,95	465,95	5591,43
Beneficios Ventas	1575,38	1575,38	1575,38	1575,38	1575,38	1575,38	1575,38	1575,38	1575,38	1575,38	1575,38	1575,38	18904,50
Publicidad Ventas	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	800,00	9600,00
Trasporte Ventas	1500,00	1500,00	1500,00	1500,00	1500,00	1500,00	1500,00	1500,00	1500,00	1500,00	1500,00	1500,00	18000,00
Comisiones en Ventas	3000,00	3000,00	3000,00	3000,00	3000,00	3000,00	3000,00	3000,00	3000,00	3000,00	3000,00	3000,00	36000,00
Viaticos Ventas	2500,00	2500,00	2500,00	2500,00	2500,00	2500,00	2500,00	2500,00	2500,00	2500,00	2500,00	2500,00	30000,00
Agua Ventas	25,49	25,49	25,49	25,49	25,49	25,49	25,49	25,49	25,49	25,49	25,49	25,49	305,88
Luz Ventas	83,78	83,78	83,78	83,78	83,78	83,78	83,78	83,78	83,78	83,78	83,78	83,78	1005,36
Telefono Ventas	283,00	283,00	283,00	283,00	283,00	283,00	283,00	283,00	283,00	283,00	283,00	283,00	3396,00
Internet Ventas	21,00	21,00	21,00	21,00	21,00	21,00	21,00	21,00	21,00	21,00	21,00	21,00	252,00
Arriendo Ventas	434,00	434,00	434,00	434,00	434,00	434,00	434,00	434,00	434,00	434,00	434,00	434,00	5208,00
Depreciación de Eq de comp	7,72	7,72	7,72	7,72	7,72	7,72	7,72	7,72	7,72	7,72	7,72	7,72	92,64
Depreciación de Oficina	2,68	2,68	2,68	2,68	2,68	2,68	2,68	2,68	2,68	2,68	2,68	2,68	32,16
Depreciacion de Muebles y Ens	6,22	6,22	6,22	6,22	6,22	6,22	6,22	6,22	6,22	6,22	6,22	6,22	74,64
TOTAL VENTAS	**14540,22**	**14540,22**	**14540,22**	**14540,22**	**14540,22**	**14540,22**	**14540,22**	**14540,22**	**14540,22**	**14540,22**	**14540,22**	**14540,22**	**174482,61**
TOTAL	**24170,79**	**24170,79**	**24170,79**	**24170,79**	**24170,79**	**24170,79**	**24170,79**	**24170,79**	**24170,79**	**24170,79**	**24170,79**	**24170,79**	**290049,50**

16 ANEXO

	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
INTERESES	108,04	99,52	82,11	84,80	68,65	64,48	55,54	45,00	39,78	25,46	18,86	9,73	701,97
GASTOS BANCARIOS	58,00	58,00	58,00	58,00	58,00	58,00	58,00	58,00	58,00	58,00	58,00	58,00	696,00
TOTAL	**166,04**	**157,52**	**140,11**	**142,80**	**126,65**	**122,48**	**113,54**	**103,00**	**97,78**	**83,46**	**76,86**	**67,73**	**1397,97**

17 ANEXO

			ene-15	feb-15	mar-15	abr-15	may-15	jun-15	jul-15	ago-15	sep-15	oct-15	nov-15	dic-15
Ventas ene-2015	90000,00	30000,00		30.000,00	30.000,00	30.000,00								
Ventas feb-2015	90000,00	30000,00			30.000,00	30.000,00	30.000,00							
Ventas mar-2015	167000,00	55666,67				30.000,00	30.000,00	30.000,00						
Ventas abril-2015	167000,00	55666,67					30.000,00	30.000,00	30.000,00					
Ventas may-2015	167000,00	55666,67						55.666,67	55.666,67	55.666,67				
Ventas jun-2015	167000,00	55666,67							55.666,67	55.666,67	55.666,67			
Ventas jul-2015	167000,00	55666,67								55.666,67	55.666,67	55.666,67		
Ventas ago-2015	167000,00	55666,67									55.666,67	55.666,67	55.666,67	
Ventas sep-2015	167000,00	55666,67										55.666,67	55.666,67	55.666,67
Ventas oct-2015	167000,00	55666,67											55.666,67	55.666,67
Ventas nov-2015	90000,00	30000,00												30000,00
Ventas dic-2015	90000,00	30000,00												
TOTAL	**1696000,00**		**-**	**30.000,00**	**60.000,00**	**90.000,00**	**90.000,00**	**115.666,67**	**141.333,33**	**130.000,00**	**167.000,00**	**167.000,00**	**167.000,00**	**141.333,33**