

UNIVERSIDAD PERUANA DE LAS AMÉRICAS

FACULTAD DE CIENCIAS EMPRESARIALES
ESCUELA PROFESIONAL DE CONTABILIDAD Y FINANZAS



TRABAJO DE SUFICIENCIA PROFESIONAL

**SALDO A FAVOR DEL EXPORTADOR COMO
MECANISMO DE AUTOFINANCIAMIENTO
EN LA EMPRESA EXPORTADORA
INDUSTRIAS JHUJAU S.A.C., 2013**

PARA OPTAR EL TÍTULO DE CONTADOR PÚBLICO

INTEGRANTES:

ACEVEDO CRUZ, ROGER CRIMALDO
LIZARBE VALDIVIA, ELINOR TERESA
PICÓN ROJAS, DIANA GENOVEVA

ASESOR: C.P.C. RODOLFO VENTO EGOÁVIL

**LÍNEA DE INVESTIGACIÓN: NORMAS ETICAS CONTABLES
DE EMPRESAS PÚBLICAS Y PRIVADAS**

LIMA, 2013

**SALDO A FAVOR DEL EXPORTADOR COMO
MECANISMO DE AUTOFINANCIAMIENTO EN
LA EMPRESA EXPORTADORA
INDUSTRIAS JHUJAU S.A.C., 2013**

Presentado a la Facultad de Ciencias Empresariales –
Escuela Profesional de Contabilidad y Finanzas, para optar el
Título de Contador Público, en la Universidad Peruana de Las
Américas.

APROBADO POR:

CPC. JUANA ROSA GARCÍA BAYONA -----
Presidente

CPC. LUIS ALBERTO GIL PASQUEL -----
Secretario

CPC. NOÉ VALDERRAMA MARQUINA -----
Vocal

FECHA: 13/12/2013

DEDICATORIA

A Dios por siempre estar con nosotros, a nuestros queridos padres, hermanos y profesores por su apoyo incondicional que sin ellos no podríamos haber acabado esta tesina.

AGRADECIMIENTO

Acevedo Cruz, Roger Crimaldo

Agradezco a Dios, a mi madre Gabriela y hermanas por su apoyo constante en cada momento de mi vida.

Lizarbe Valdivia, Elinor Teresa

Agradezco a Dios, a mis padres, hermanos, sobrinas; por su apoyo incondicional conmigo en todo momento.

Picón Rojas, Diana Genoveva

Agradezco sobre todo a Dios, a mis padres, hermanos y a mis amados hijos Anghela y Javier por su comprensión y apoyo brindado en todo momento.

Resumen

El presente trabajo consiste en la determinación correcta de la devolución de una exportadora y su adecuado manejo del saldo a favor del exportador para obtener recursos sin recurrir a otras fuentes de financiamiento externa, dicho beneficio tributario sufre modificaciones debido a las normas y la poca fiscalización de la información contable, dificultando el proceso de la devolución.

La Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria cumple un papel de rigurosidad en cuanto a la presentación, pagos, bancarizaciones de la información contable y tributaria.

Lo que se busca es evitar una dependencia y gastos financieros externos utilizando este Saldo a Favor del Exportador como una herramienta de autofinanciamiento generando mayor rentabilidad y liquides, y pueda hacer frente a sus pagos a corto plazo, para lo cual tomamos como ejemplo a una empresa real, donde veremos cómo calcular el saldo mal deducido y evitar infracciones, multas y reparos que nos retrasarían o perjudicarían.

Palabras claves: Saldo a Favor, Exportador, Autofinanciamiento.

Abstract

The present work consists in the correct determination of the return of an exporter and its proper handling of the balance in favor of the exporter to obtain resources without resorting to other sources of external financing, said tax benefit undergoes modifications due to the rules and the little oversight of the accounting information, making the return process difficult.

The National Superintendency of Customs and Tax Administration fulfills a rigorous role regarding the presentation, payments, and banking of accounting and tax information.

What is sought is to avoid dependence and external financial expenses using this Balance in Favor of the Exporter as a self-financing tool generating greater profitability and liquids, and able to meet their short-term payments, for which we take as an example a company real, where we will see how to calculate the balance poorly deducted and avoid infractions, fines and repairs that would delay or harm us.

Keywords : Balance in Favor ,Exporter, Self-financing.

Tabla de Contenidos

Caratula	
Dedicatoria	iii
Agradecimiento	iv
Resumen	v
Abstract	vi
Tabla de contenidos	vii
Introducción	

1. Problema de la investigación

1.1. Descripción de la Realidad Problemática	1
1.2. Planteamiento del Problema	1
1.2.1. Problema General	3
1.2.2. Problema Especifico	3
1.2.3. Casuística	4

2. Marco Teórico

2.1. Antecedentes de la Investigación	7
2.1.1. Internacionales	7
2.1.2. Nacionales	7
2.2 Bases Teóricas	11
2.2.1. Definición: Exportaciones	11
2.2.2. Devolución del IGV	19
2.3. Herramientas de Autofinanciamiento	25

2.3.1. Definición de Autofinanciamiento	25
2.3.2. Liquidez y Rentabilidad	28
2.3.3. Plan Estratégico	29

3. Alternativas de Solución

Conclusiones

Recomendaciones

Referencias

Apéndice

Introducción

INDUSTRIAS JHUJAU S.A.C. es una empresa familiar que se constituye e inicia sus actividades en Perú el 27 de noviembre de 2009. Está ubicado en el distrito de La Victoria.

La empresa se encuentra posicionada en el sector económico terciario y se brinda a la exposición de productos finales como ropas de envolver y otros artículos textiles para damas, caballeros y niños; asimismo, exporta sus productos desde el 2010 a la Estado Bolivariano de Venezuela.

En la actualidad, se ha demostrado que los países que más progresan son aquellos que no solo producen o comercializan en su mercado interno, sino al resto del mundo. Por esta razón el Estado Peruano incentiva la exportación con la exoneración del IGV, como el apartado 33 de la Ley del IGV; esto se da con el objetivo de mejorar la competitividad y oferta en el mercado internacional y para ayudar a su vez al progreso del país en indaga de una superior calidad de vida de la ciudad.

Se emplean varios dispositivos de desarrollo a las exportadoras, observando desemejantes peculiaridades de estímulos de escritura dependiente, tributario, monetario, mercantil, productivo y aduanero.

Este trabajo de investigación es importante, porque proporciona explicación e información de la exportación y devolución del IGV, para que la empresa exportadora aproveche al máximo el Saldo a Favor del Exportador para que no tenga contingencias, como auditorías, y posibles multas e infracciones.

Existen casos de empresas que exportan, pero por un periodo corto debido a factores internos y externos en su entorno socioeconómico.

INDUSTRIAS JHUJAU S.A.C., no es la excepción, que ve la necesidad de ampliar el mercado externo y la devolución del IGV es una gran ayuda para el autofinanciamiento de la empresa. Este beneficio junto con los recursos propios

aumenta la cartera de clientes en diferentes países. Asimismo, no espera financiamiento externo, que muchas veces se convierten en trámites engorrosos y altas tasas de interés por préstamo.

Este proyecto está determinado en tres (3) capítulos:

En el **Primer Capítulo**: Trataremos el Inconveniente de la Investigación. En él se desarrollará el esbozo del problema, la enunciación del mismo y la casuística con relación a la indecisa.

En el **Segundo**: El Marco Teórico que expone los referencias de la investigación. Bases hipotéticas de acuerdo a las variables.

En el **Tercer Capítulo**: Opciones de Medida, las consumaciones y encomiendas del presente estudio.

1. PROBLEMA DE LA INVESTIGACIÓN

1.1. Descripción de la Realidad Problemática

La empresa **INDUSTRIAS JHUJAU S.A.C.** es una exportadora que se dedica a la exportación de prendas de vestir a Venezuela desde hace cuatro años, la situación actual de la empresa se caracteriza por la competencia desleal, robos, pérdidas, restricciones de ciertos productos hacia ese país, la cotización de la moneda y sus intereses, generando excesivos e innecesarios gastos es por esto que se busca una alternativa de solucionar la situación financiera con respecto a la liquidez y así poder pagar a corto plazo obligaciones y proveedores, para lo cual la empresa goza del beneficio tributario de Liquidación a Favor del Negociante, que es materia de estudio a tratar en el presente trabajo y manejar adecuadamente el "SALDO A FAVOR DEL EXPORTADOR".

1.2. Planteamiento del problema

De encargo con la pesquisa obtenida de la Delegación de Impulso del Perú para la Expedición y el Turismo – Promperú; entre enero y diciembre los transportes no acostumbrados consiguieron ventas por US\$ 11,059 millones lo que equivale a 8,5% de acrecentamiento. Las industrias agrícolas (US\$ 3,023 millones) fue la porción más importante, continuado por textiles y confecciones (US\$ 2,157 millones), artificial (US\$ 1,624 millones) y piscícola (US\$ 1,034 millones). La excavación no metálica (US\$ 716 millones) reconoció la mayor tasa de incremento (45,6%).

Las exportaciones no tradicionales (textiles) realizadas al país de Venezuela en el 2012; según Valor FOB fueron de USD 1, 212, 550,476.76. Destacan las prendas textiles como camisas, blusas y blusas camiseras, para mujeres o niñas, conjunto de abrigo y demás prendas de vestir para hombres, niños, con un crecimiento del 89%.

La exportación es muy importante para nuestro país; por ello, el Estado incentiva a los empresarios a tener esta actividad con beneficios tributarios como el Liquidación a Favor del Comerciante, que es un dispositivo tributario que busca indemnizar y/o restituir al exportador el Crédito Fiscal del IGV que genera sus ordenamientos de transporte. Es decir, del valor del Gravamen General a las Ventas (IGV e IPM) que tuviere sido depositado en las documentaciones de pago provechosos a los provechos de riquezas, servicios, contratos de construcción y los contratos de transacción.

Según el Gerente General de la Familia de Comercio Exterior del Perú (Comex Perú), Eduardo Ferreyros, se estima que al cierre del 2013 las exportaciones totales peruanas evidenciaron una caída entre el 8 y 10%. Los envíos de productos no tradicionales cayeron en un 4% en valor, pero crecieron en volumen en un 7,5%, respecto al año anterior.

Alguno de las primordiales dificultades que afronta la mediana y pequeña compañía es el financiamiento. Este limita su desarrollo y progreso en mayor dimensión. Los establecimientos financieros pueden enmendar estas suplicas si emplearan mejores manejos bancarias. No consideran la categoría que tiene este sector, los trámites para préstamos muchas veces son dificultosos y la ganancia que se obtiene por depósito es mínima.

El Centro de Comercio Exterior (CCEX) planteó el mejor beneficio de los tratados de Libre Comercio (TLC) actuales porque ya están envueltos muchos de las primordiales empresas mundiales que lograrían ser mejor válidos.

Por ello, indicó que es obligatorio que exista una táctica conjunta entre los divisiones público y privado para coordinar las ejercicios necesarios que brinden el enorme apoyo a las empresas que tienen ya un espacio ganado y que no deben perderlo.

La importancia de nuestra investigación radica en cómo influye la Liquidación a Favor del Exportador en la rentabilidad de la empresa para la obtención del mayor beneficio posible; el cual es el fin básico de la empresa; de hecho, si no hay

beneficios cualquier otro objetivo a largo plazo no podría cubrirse. La liquidez sí va a ayudar a la empresa para atender sus obligaciones de pago a corto plazo, es un hecho que la falta de liquidez provoca un mayor número de cierre de empresas.

Se debe tener una adecuada determinación de la liquidación a asistencia del exportador ya que se hace un causa de comprobación y/o inspección antes que provengan a conceder el cheque de restitución con la finalidad de evitar posibles infracciones, multas y reparos que perjudicaría a la empresa. El efectivo devuelto debe ser utilizado como un mecanismo o herramienta para autofinanciarse, así como para invertir en mejoras de la misma para expandir sus mercados internacionales. Una empresa exportadora- productora logra el plus que se busca con la exportación, que es generar más trabajo y darle solidez a la compañía.

1.2.1. Problema General:

¿En qué forma el Saldo a Favor del Exportador genera mecanismos de autofinanciamiento en la empresa exportadora INDUSTRIAS JHUJAU S.A.C., Lima, 2013?

1.2.2. Problemas Específicos:

¿En qué forma el Saldo a Defensa del Exportador influye en la rentabilidad de la empresa exportadora INDUSTRIAS JHUJAU S.A.C., Lima, 2013?

¿En qué forma el Saldo a Defensa del Exportador influye en la liquidez de la empresa exportadora INDUSTRIAS JHUJAU S.A.C., Lima, 2013?

1.3. Casuística

Aquí se presenta el análisis del caso de INDUSTRIAS JHUJAU S.A.C; para ello, se ha analizado el expediente de la compañía y desiguales fuentes de la singularidad para ejecutar el tratado de la presente indagación.

La finalidad de presentar el caso expuesto de la empresa es determinar la correcta determinación de la devolución que se solicitara ante SUNAT, ya que la empresa tiene un saldo a solicitar a través del área contable. Se va a deducir el adecuado saldo a pedir como devolución, las mismas que se explican detalladamente en el presente caso práctico a exponer. Todo esto para obtener mayor rentabilidad para invertir en el Saldo Materia de Beneficio del Exportador. De este modo, se proporcionará mayor liquidez para afrontar posibles deudas o reinvertir en la empresa.

SALDO A FAVOR DEL IGV MAL DEDUCIDO

En octubre del 2013, la empresa **INDUSTRIAS JHUJAU S.A.C.** solicita ante SUNAT la restitución del IGV - Saldo a Amparo del Exportador del periodo de Setiembre 2013, por el monto de S/ 75,000.00 (Setenta y Cinco Mil Nuevos Soles). Se observa dos cuadros correspondientes al control interno de la empresa para la deducción del saldo a solicitar. Se puede visualizar un saldo incorrecto, por ello, se solicita determinar correctamente el SALDO A FAVOR de EXPORTACIÓN y determinar el S.F.M.B.

La empresa **INDUSTRIAS JHUJAU S.A.C.** muestra el cuadro de exportaciones, compras y compensaciones de los tributos para establecer el saldo a defensa del exportador del periodo comprendido de enero a diciembre del 2013.

A. Cuadro de Exportaciones , compras y del arrastre del Saldo a Favor del exportador :

INDUSTRIAS JHUJAU S.A.C.

R.U.C : 20524048940

MES DE ENERO A DICIEMBRE DEL 2013

MES	VENTAS (EXPORTADAS)		COMPRAS			SALDO A FAVOR	RENTA 2 %	Saldo a Favor Del Exportador	Importe Solicitado En Devolución	Saldo Para el Siguiete Mes
	Facturas en el periodo	Embarcadas en el periodo	B.I	I.G.V	TOTAL					
Enero	-	-	-	-	-	5,685.69	-	5,685.69	-	5,685.69
Febrero	-	-	-	-	-	5,685.69	-	5,685.69	-	5,685.69
Marzo	-	-	-	-	-	5,685.69	-	5,685.69	-	5,685.69
Abril	-	-	-	-	-	5,685.69	-	5,685.69	-	5,685.69
Mayo	-	-	-	-	-	5,685.69	-	5,685.69	-	5,685.69
Junio	-	-	-	-	-	5,685.69	-	5,685.69	-	5,685.69
Julio	-	-	-	-	-	5,685.69	-	5,685.69	-	5,685.69
Agosto	-	-	-	-	-	5,685.69	-	5,685.69	-	5,685.69
Septiembre	-	-	-	-	-	5,685.69	-	5,685.69	-	5,685.69
Octubre	162,409.00	162,409.00	163,240.00	29,383.20	192,623.20	35,068.89	3,248.18	31,820.71	-	31,820.71
Noviembre	155,093.00	155,093.00	171,952.00	30,951.36	202,903.36	62,772.07	3,101.86	59,670.21	-	59,670.21
Diciembre	131,780.00	131,780.00	108,887.00	19,599.66	128,486.66	79,269.87	2,635.60	76,634.27	-	76,634.27
TOTAL	449,282.00	449,282.00	444,079.00	79,934.22	524,013.22					

FORMATO 5.1 : "LIBRO DIARIO"
 PERIODO : OCTUBRE 2013
 RUC : 20524048940
 APELLIDOS Y NOMBRES, DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL: INDUSTRIAS JHUJAU S.A.C

NÚMERO CORRELATIVO DEL ASIENTO O CÓDIGO ÚNICO DE LA OPERACIÓN	FECHA DE LA OPERACIÓN	GLOSA O DESCRIPCIÓN DE LA OPERACIÓN	REFERENCIA DE LA OPERACIÓN		CUENTA CONTABLE ASOCIADA A LA OPERACIÓN		MOVIMIENTO	
			CÓD. DEL LIBRO O REGS. (TABLA 8)	N° CORREL.	CÓD.	DENOMINACIÓN	DEBE	HABER
07130200080	06/02/2013	Compra Mercadería según FT 025-0839	5	789	60	COMPRA	445,688.00	
					601	Mercaderías		
					6011	Mercaderías Manufacturadas		
					60112	Polos Para Damas		
					40	Tributos Contrapres. y Aportes AI S.P.	80,223.84	
					401	Gobierno Central		
					4011	Imp. Gral. a las Vtas		
					40111	IGV Cta. Propia		
					42	Ctas. x Pagar Comerciales		525,911.84
					421	Facturas, Boletas y Otros		
07130200081	06/02/2013	Transferencia de Compras a Almacén	5	790	4212	Emitidas		
					20	Mercaderías	445,688.00	
					201	Mercaderías Manufacturadas		
					2011	Mercaderías Manufacturadas		
					20111	Costo		
					61	Variación de Existencias		445,688.00
					611	Mercaderías		
					6111	Variación de Existencias		
					42	Ctas x Pagar Comerciales	525,911.84	
					421	Facturas, Boletas y Otros		
07130200082	06/02/2013	Por Pago de las facturas	5	791	4212	Emitidas		
					10	Efectivo y Equivalente al Efectivo		525,911.84
					104	Ctas Ctes en Inst. Financieras		
					1041	Ctas Ctes Operativas		
					10411	Bco. Continental		
					12	Cuentas Por Cobrar Comerciales - Terceros	449,282.00	
					121	Fact., Boletas y Otros Comprob. Por Cobrar		
					1212	Facturas		
					70	Ventas		449,282.00
					701	Mercaderías		
07130200083	06/02/2013	Por la Venta De La Mercadería según FT 001-4075	5	792	7012	Polos Para Mujeres		
					40	Tributos Contrapres. y Aportes AI S.P.	8,986.00	
					4017	Impuesto a la Renta		
					40171	Renta De Tercera Categoría		
					401711	Pago a cuenta IR 3ra		
					40	Tributos Contrapres. y Aportes AI S.P.		8,986.00
					4017	Impuesto a la Renta		
					40	Tributos Contrapres. y Aportes AI S.P.	75,000.00	
					402	Certificados Tributarios		
					4021	Certificado. Devoluciones I.G.V		
07130200084	06/02/2013	Por la compensacion de la renta mensual	5	793	40	Tributos Contrapres. y Aportes AI S.P.		
					401	Gobierno Central		
					4011	Imp. Gral. a las Vtas		
					40111	IGV Cta. Propia		
					40	Tributos Contrapres. y Aportes AI S.P.		75,000.00
					401	Gobierno Central		
					4011	Imp. Gral. a las Vtas		
					40111	IGV Cta. Propia		
					402	Certificados Tributarios		
					4021	Certificado. Devoluciones I.G.V		
07130200085	06/02/2013	Por la Provisión de la Devolución del I.G.V solicitada por la Empresa INDUSTRIAS JHUJAU S.A.C a la SUNAT la Cual se Encuentra en trámite.	5	794	40	Tributos Contrapres. y Aportes AI S.P.	75,000.00	
					401	Gobierno Central		
					4011	Imp. Gral. a las Vtas		
					40111	IGV Cta. Propia		
					402	Certificados Tributarios		
					4021	Certificado. Devoluciones I.G.V		
					40	Tributos Contrapres. y Aportes AI S.P.		75,000.00
					401	Gobierno Central		
					4011	Imp. Gral. a las Vtas		
					40111	IGV Cta. Propia		
TOTALES							2,030,779.68	2,030,779.68

2. MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes

Para el presente estudio se utiliza la siguiente información:

2.1.1. Internacionales:

Guía básica del exportador, Bancomext (1995). Vivimos en una economía donde las ventajas relativas del pasado están anulando y tienden a igualarse por efectos de la apertura; esto es: los países han abierto las fronteras y reducen sus aranceles de importación, Ningún país puede reclamar la supremacía industrial total. Las economías de todas las nacionales crecerán de manera independientemente, lo cual generaría nuevos retos, pero también mejores oportunidades.

2.1.2. Nacionales:

Rodríguez Cairo, Vladimir. V. (2009). “Financiamiento de las medianas empresas en el mercado primario de valores. (Tesis de Maestría). Universidad Nacional Mayor de San Marcos, Lima”.

El “Mercado de Valores Peruano como alternativa de financiamiento se caracterizó por un dinamismo creciente durante los años 2003-2008 en términos de Oferta Pública Primaria y por el reducido número de medianas empresas emisoras que se incorporaron a este mercado. De las 48 empresas que colocaron ofertas públicas primarias, sólo cuatro son consideradas medianas empresas porque emitieron bonos en siete oportunidades. El instrumento más utilizado como alternativa de financiamiento fue la emisión de bonos corporativos”.

“El marco legal e institucional tiene incidencia en el costo de emisión de las empresas que acceden al Mercado Primario de Valores como alternativa de financiamiento. Nuestra legislación es inflexible con respecto a los requisitos a los cuales se encuentran sujetas las Ofertas Públicas Primarias de Valores”. “De acuerdo con el análisis realizado, los principales requisitos que elevan los costos de emisión de las medianas empresas de bonos corporativos se encuentran establecidos en los artículos 50, 56 y 280 de nuestra Ley del Mercado de Valores (D. Leg. N° 861) y son: a) la obligación de contar con una entidad estructuradora o agente colocador, b) la obligación de contar con dos clasificadoras de riesgo. En el Perú existen 1400 medianas empresas potenciales con posibilidades de acceder a este financiamiento”.

Vargas Pacheco, M. A. (2005). El Financiamiento como estrategia de desarrollo para la mediana empresa en Lima Metropolitana. (Tesis de Maestría). Universidad Mayor de San Marcos. Lima.

“La mediana empresa tiene un papel importante en el desarrollo de la economía peruana, siendo uno de los estratos empresariales más representativos del país, caracterizándose por ser generadora de un 20% del empleo y por su contribución al PBI. La mediana empresa tiene la posibilidad de conseguir financiamiento informal y a través del sistema financiero por su tamaño, solvencia y capacidad de pago”. “De este modo, evita la rigurosidad burocrática de los trámites bancarios; sin embargo, muchas de ellas prefieren generar un historial crediticio que les permita continuar su crecimiento y acceso al crédito”.

Pasquel Velásquez, José Arnaldo (2007). Outsourcing: “Una metodología de negocios para la rentabilidad y competitividad en el sector Textil Peruano. (Tesis de Maestría). Universidad Nacional Mayor de San Marcos. Lima”.

“Son necesarios mayores estudios de campo de carácter dinámico que permitan validar los diferentes modelos que el sector empresarial necesita sobre todo para el caso de la micro y pequeña empresa. Una mayor participación de las instituciones educativas en este sentido para una divulgación de la información más amplia y transparente sería de utilidad para las empresas que no pueden pagar el trabajo de una consultora o el de una empresa de investigación de mercado”. “Sin embargo la gran y mediana industria depende en mucho de su capacidad para poder integrar a los pequeños y microempresas a sus cadenas de suministro”. “Esta inmadurez en el empresariado en general para lograr acuerdos entre empresas, la incertidumbre del nuevo orden mundial en cuanto a la naturaleza de los nuevos pedidos, la probable tendencia al alza de nuestras exportaciones basado en los resultados de los últimos años, entre otros factores han generado que el temor se apodere del empresariado peruano; las ya lentas empresas no dinamizan su gestión y siguen creciendo hacia adentro. Las empresas peruanas en general están orientadas por metas y no por objetivos y sus estrategias en consecuencia no tienen trascendencia”.

“El Outsourcing puede permitirnos lograr un crecimiento del negocio mucho más rápido y a un menor costo sin tener que asumir una alta inversión en infraestructura. Así mismo es posible lograr mayores rendimientos económicos con una infraestructura similar exportando prendas de mayor valor agregado. Para lograrlo es necesaria una mayor calificación del personal a todo nivel y realizar ajustes a nivel operativo y en la gestión del negocio”.

Flores Díaz, Wilder Renán (2010). “Características del riesgo y eficacia de la rentabilidad en las empresas del sector Industrial Peruano. (Tesis de Doctorado). Universidad de San Martín de Porres. Lima”.

“Las causas de riesgo en la empresa industrial es generalmente operativo: escasez de materia prima, hacer mal el uso de los procedimientos, reclamos de los clientes, identificando el riesgo, minimizándolo y optimizando los procedimientos operativos en forma eficaz y coherente se obtiene buena imagen empresarial, generando rendimientos óptimos”.

“La falta de liquidez en la empresa industrial, así como el desgaste de la maquina logro la implementación de medidas de protección frente al riesgo lo cual permite mejorar los rendimientos de la empresa. El desconocimiento del nivel del impacto ocasiono la creación de políticas de control, lo cual facilita la implementación de las normas de riesgo en Perú”.

Salinas Cruzado, Diana Vanessa (2011). “La Implementación del Sistema Integrado de Gestión Aduanera – SIGAD en la determinación del Drawback y su impacto en la Liquidez de la empresa Sociedad Agrícola Viru S.A. (Tesis de Maestría) Universidad Privada del Norte. Lima”.

“La aplicación del Sistema Integrado de Gestión Aduanero – SIGAD permite a la empresa Sociedad Virú S.A. optimizar tiempo y costos en la determinación del Drawback y mejorar la calidad de su presentación y trámite ante Aduanas, lo cual contribuye a mejorar la liquidez de la empresa al obtener la restitución de los derechos arancelarios, en promedio, en cinco días Hábiles”.

“La aplicación del Sistema Integrado de Gestión Aduanera, es una herramienta indispensable para la administración de costos y liquidez de la empresa SAVSA, contribuyendo a un costo beneficio por un monto ascendente a S/ 62,917.91 desde el mes d Abril 2011 a Junio 2011. Esta devolución de Restitución de derechos arancelarios tiene un efecto directo en la liquidez, situación que se refleja en el flujo de caja, ya que se financia y se capitaliza al tener rotación de dinero; así mismo la empresa paga menos comisiones de carta fianza y tendríamos menos giros bancarios”.

2.2. Bases Teóricas

2.2.1. Definición: Exportaciones

Guadalupe, Julio (2006). Nos indica “que la venta es la causa de la exportación y la exportación es el efecto (consecuencia) de la venta; es decir, que el consumo o uso fuera del país de los bienes vendidos, por definición, es la razón de ser tanto de la exportación, como de la venta subyacente a la misma”. (Tributariamente concebida). pp.22.

Aldea Correa, Vladik; Benítez Ramírez, Junior; Castillo Guzmán, Jorge & Rodríguez Ortiz, Alex. (2009). “Dentro del Texto del TUO de la Ley del IGV e ISC, aprobado por D.S N° 055-99-ef y normas modificatorias, no existe definición alguna del término exportación. En cambio la Ley General de Aduanas, en el artículo 60°, señala que *es el régimen aduanero que permite la salida del territorio aduanero de las mercancías nacionalizadas o nacionales*”. pp.98.

2.2.1.1. ¿La exportación se encuentra gravada con el IGV?

Aldea Correa, Vladik; Benítez Ramírez, Junior; Castillo Guzmán, Jorge & Rodríguez Ortiz, Alex. (2009). Cabe mencionar que de conformidad con el Art. 33 de la “Ley del IGV; la exportación de bienes o servicios, así como los contratos de construcción ejecutada en el exterior, no están afectos al IGV. Debe entenderse que al margen de la inadecuada técnica legislativa, las operaciones que califican como exportaciones si se encuentran gravadas con el IGV, aunque aplicando una tasa equivalente al cero por ciento (0%); por ende, las exportaciones no pueden ser consideradas operaciones no gravadas con el IGV”. pp. 98.

2.2.1.2. La denominada tasa “cero” (0) del IGV aplicable a las operaciones de exportación

Aldea Correa, Vladik; Benítez Ramírez, Junior; Castillo Guzmán, Jorge & Rodríguez Ortiz, Alex. (2009). Se Debe precisar que, en la doctrina, existe una explicación al tratamiento de la exportación de los bienes corporales. En efecto, se sostiene que se debe imponer a las exportaciones la denominada tasa cero (0) la que “supone la compensación del IVA incorporado al costo de adquisiciones e importaciones afectas a operaciones de exportación con el débito fiscal originado por operaciones internas gravadas 0, en el caso de que tal compensación resultara insuficiente o no fuera posible, reembolso (emitiéndose su devolución)”. En este mismo orden de ideas se debe precisar que “la doctrina y la práctica tributaria son partidarias de que la tasa cero del IVA no es incompatible con la devolución del crédito fiscal, en orden a evitar la neutralidad del IVA, que resulta, precisamente, de la aplicación de débitos vs créditos, lo cual debe permitir en todos los casos a los intermediarios recuperar los impuestos causados con sus compras”.

Estando a lo anterior, la restitución del IGV para los exportadores vía el mecanismo del Saldo a Favor del Exportador (SFE) se instrumentaliza a través de su devolución (vía nota de Créditos Negociable) o la compensación de tal importe conforme al procedimiento que medularmente ha sido previsto en el Reglamento de Notas de Crédito Negociables. pp. 98- 99.

2.2.1.3. ¿Quiénes pueden exportar y qué requisitos necesitan?

Superintendencia de Administración tributaria. Nos indica que toda persona natural o jurídica puede exportar señalando su Registro Único de Contribuyente (RUC). Excepcionalmente, no requerirán RUC, las personas naturales que realizan en forma ocasional exportaciones de mercancías, “cuyo valor FOB por operación no exceda de los US \$ 1,000 y siempre que registren hasta tres exportaciones anuales como máximo y las que por

única vez realicen exportaciones cuyo valor FOB no supere los US \$ 3,000”.

“De otro lado, las personas naturales pueden tramitar personalmente la exportación en la aduana sin usar un agente de aduanas siempre que tengan un RUC y cuando el valor FOB de la mercancía no supere los US \$ 2,000”.

“Un requisito necesario para exportar es obtener el Registro Único de Contribuyentes (RUC). Los exportadores que obtengan el respectivo número de RUC, podrán obtener la autorización para la emisión de facturas para la exportación de sus productos”.

“No obstante lo señalado, cabe mencionar que las empresas que se encuentran sujetas al Régimen Único Simplificado y que emiten Boletas de Venta como comprobante de pago, pueden también efectuar exportaciones de mercancías a través del tráfico de envíos o paquetes postales transportados por el servicio postal o los concesionarios postales, así como las exportaciones definitivas de mercancías, a través del despacho simplificado de exportación”.

2.2.1.4. Documentos que se necesita o requiere para exportar:

Aldea Correa, Vladik; Benítez Ramírez, Junior; Castillo Guzmán, Jorge & Rodríguez Ortiz, Alex. (2009).pp. 17-28. “Dentro de los principales documentos necesarios para exportar, dependiendo del sector y producto, podemos citar los siguientes”:

- 1. Declaración Única de Aduana- DUA:** “También entendida como Declaración Aduanera de Mercancías es el documento aduanero con el cual el procedimiento de exportación, indicando el régimen aduanero que deberá aplicarse a las mercancías y suministra los detalles que la Administración Aduanera requiere para su aplicación debiendo consignarse en este la información contenida en los demás documentos comerciales”.

2. Factura Comercial (Invoice): “Emitida por el exportador a la orden de su cliente importador para acreditar la venta efectuada. En el caso peruano, deberá cumplir con los requisitos establecido por el Reglamento de Comprobantes de Pago. Además de ser una constancia de la venta realiza contiene la información del precio pagado o por pagar que servirá de base para determinar la base imponible sobre la cual se pagara los tributos de importación en el país comprador”.

3. Documentos de Transporte: Según el medio de transporte utilizado para exportar puede tratarse de un conocimiento de Embarque (transporte marítimo), guía aérea (transporte aéreo), o Carta Porte (transporte terrestre). En este documento deberá consignarse el lugar de salida y de llegada de la mercancía, el nombre del destinatario, los gastos del flete, y el monto total a pagar.

4. Lista de Empaque o Packing List: “Emitida por el exportador, lista los datos relativos al producto para la facilitar su ubicación y manipulación, además del número, descripción, peso neto unitario y total”.

5. Póliza de Seguro: “Dependiendo del acuerdo entre partes, el exportador adquiere una póliza de seguro para la mercancía a favor del cliente”.

6. Certificado Fito o Zoosanitario: Emitido por las autoridades sanitarias pertinentes, en el Perú es el Servicio Nacional de Sanidad Agraria – **SENASA**.

7. Certificado de Origen: “Cuando en el país de destino de la mercadería a exportarse otorga beneficios o preferencias arancelarias a los productos de origen peruano (ATPDA, TLC, ALADI, PECO, etc.), será de obligatorio cumplimiento acreditar que el producto es de fabricación

nacional. El cual es otorgado por diversas instituciones como la Cámara de Comercio de Lima”.

➤ **Autoridad Cámaras**

El papel de las cámaras de comercio la entrega de los certificados de origen se remonta a la Convención de Ginebra de 1923 relativo a la simplificación de las formalidades aduaneras, el artículo 11 (eventualmente modificado por el Convenio de Kyoto). Existen dos tipos:

-El principal tipo emitido por las cámaras son " **objetores de conciencia no preferenciales** ", es decir ordinarios que certifican que el país de origen de un producto en particular no tiene derecho a ningún tipo de tratamiento preferencial.

-“**Preferenciales**, "se refieren a las oficinas que permiten productos para disfrutar de la reducción o exención de aranceles cuando se exportan a los países que se extienden estos privilegios: por ejemplo, GSP, Certificado Preferencia Commonwealth. Se pueden necesitar certificados de origen para cumplir con las cartas de crédito, los requisitos aduaneros extranjeros o solicitudes de compradores.

2.2.1.5. ¿Cómo se clasifican las exportaciones aduaneramente?

“Conforme a lo normado por la Ley General de Aduanas aprobada mediante Decreto. Legislativo N° 105311, las exportaciones se clasifican en”:

1. Exportación Definitiva: Régimen aduanero que permite la salida del territorio aduanero de las mercancías nacionales o nacionalizadas para su uso o consumo definitivo en el exterior. Las mercancías deben ser embarcadas dentro del plazo máximo de 30 días calendarios contados desde la fecha de numeración de la Declaración Única de Aduanas. La declaración de exportación deberá ser regularizada dentro de un plazo de 30 días calendarios contabilizados a partir de la

“culminación del embarque. Las exportaciones definitivas pueden tramitarse mediante”:

- **Exportaciones por Régimen General:** “son exportaciones cuyo valor FOB es igual o superior a los US\$ 2 000 (dos mil dólares americanos) y requieren obligatoriamente de la intermediación de un agente de Aduanas para el trámite ante SUNAT”.

- **Exportaciones por Régimen Simplificado:** “son aquellas exportaciones cuyo valor FOB es menor a los US\$ 2 000 (dos mil dólares americanos), pudiendo ser realizada directamente por el exportador, tramitando el embarque personalmente, es decir sin necesidad de utilizar un agente de Aduana”.

“Dentro de las exportaciones definitivas podemos mencionar también como casos especiales los siguientes”:

- **Exportaciones por Servicio de Mensajería:** “Se realizan a través de servicios de envío postal regulados por el Convenio Postal Universal o mediante servicios de entrega rápida transportados por empresas denominadas Courier (artículo 98° incisos b y c de la Ley General de Aduanas aprobada por Decreto Legislativo N° 1053)”.

- **Exportación por el Sistema “EXPORTA FÁCIL”:** “Es un mecanismo promotor de exportaciones diseñado principalmente para el micro y pequeño empresario mediante el cual se pueden realizar exportaciones con fines comerciales a través del servicio postal (SERPOST), para mercancías cuyo valor FOB no exceda los US\$ 2 000 (dos mil dólares americanos)”.

2. Exportación temporal para reimportación en el mismo estado

Régimen aduanero que permite la salida temporal del territorio aduanero de mercancías nacionales o nacionalizadas con la finalidad de reimportarlas en un plazo determinado no mayor de doce meses, sin haber experimentado modificación alguna, con excepción del deterioro normal por su uso.

3. Exportación temporal para perfeccionamiento pasivo

De otro lado, aun cuando propiamente forma parte de los regímenes aduaneros de perfeccionamiento, otra modalidad de exportación reconocida por la Ley General de Aduanas aprobada por el Decreto Legislativo N° 105312 es la Exportación Temporal para Perfeccionamiento Pasivo, la cual permite la salida temporal del territorio aduanero de mercancías nacionales o nacionalizadas para su transformación, elaboración o reparación y luego como productos compensadores.

2.2.1.6. Estrategias de Internalización.

Bueno Campo, “E., Salmador Sánchez, P., Merino Moreno, C. y Martin Castillo, J.I. (2006). Las estrategias de internalización vienen siendo una constante desde que las posibilidades de movilidad física y virtual hacen posible la rentabilidad de los esfuerzos empresariales alrededor de la amplitud de los mercados”.

En este sentido, las dinámicas de ajuste a las realidades de cada territorio y la gestión del riesgo asociado requieren del conocimiento y puesta en marcha de ciertas estrategias que permiten la consecución exitosa de la empresa.

Acuerdos Comerciales - Tratados del Perú

➤ “Beneficios de los Acuerdos Comerciales – APEC

Economías

- ❖ Canadá
- ❖ Chile
- ❖ China
- ❖ México
- ❖ República de Corea
- ❖ Singapur
- ❖ Tailandia
- ❖ Estados Unidos”.

➤ **Acuerdo de Alcance Parcial de Naturaleza Comercial entre Perú – Venezuela**

“El Acuerdo de Alcance Parcial de Naturaleza Comercial entre la República del Perú y la República Bolivariana de Venezuela fue suscrito el 7 de enero de 2012, en la ciudad de Puerto Ordaz, República Bolivariana de Venezuela”. “Mediante Decreto Supremo N° 010-2013-MINCETUR se pone en ejecución, a partir del 01 de agosto de 2013, el Acuerdo de Alcance Parcial de Naturaleza Comercial entre la República del Perú y la República Bolivariana de Venezuela”.

“El Acuerdo tiene por objeto el otorgamiento de preferencias arancelarias recíprocas aplicables a las importaciones de productos originarios de las Partes, con el fin de promover el desarrollo económico y productivo de ambos países, a través del fortalecimiento de un intercambio comercial bilateral justo, equilibrado y transparente”. “Asimismo, el Acuerdo establece disposiciones y/o compromisos sobre: Tratamiento Arancelario Preferencial, Régimen de Origen, Normas y Reglamentos Técnicos, Medidas Sanitarias, Zoosanitarias y Fitosanitarias, Medidas de Defensa Comercial, Promoción Comercial, Administración del Acuerdo y Solución de Controversias”.

2.2. Devolución del IGV.

2.2.1. Crédito Fiscal

“El crédito Fiscal está constituido por el IGV consignado separadamente en el comprobante de pago, que respalde la adquisición de bienes y servicios y contratos de construcción o el pago en la importación del bien”.

Solo otorgan derecho a crédito fiscal:

Que se destinen a operaciones por las que se deba pagar impuestos,
Art. 18 TUO Ley IGV

Requisitos formales:

“Que el Impuesto esté consignado por separado en el comprobante de pago que acredite la compra”.

“Que los comprobantes de pago o documentos consignen el nombre y número del RUC del emisor”.

“Que los comprobantes de pago, las notas de débito, los documentos emitidos por la SUNAT hayan sido anotados en cualquier momento por el sujeto del Impuesto en su Registro de Compras, Art. 19 TUO LEY IGV”.

“Es importante resaltar que el segundo párrafo del artículo 19° del TUO de la Ley del IGV señala que el incumplimiento o el cumplimiento parcial, tardío o defectuoso de los deberes formales relacionados con el Registro de Compra no implica la pérdida del derecho al crédito fiscal, el cual se ejercerá en el periodo al que corresponda la adquisición, sin perjuicio de la configuración de las infracciones tributarias tipificadas en el Código Tributario que resulten aplicables”.

“En función a lo expuesto, se puede concluir que en las empresas exportadoras el Saldo a Favor del Exportador se determina en forma similar al Crédito Fiscal del IGV”.

2.2.2. ¿Cuál es el procedimiento para determinar el IGV?

“Como se aprecia al momento de establecer el importe del SFE se incluyen dentro de tal concepto”:

Determinar el destino de sus adquisiciones: Para el crédito fiscal, “las adquisiciones de bienes y servicios deben destinarse a operaciones de exportación afectas al IGV”.

- **Operaciones Gravadas o de Exportación:** “Saldo a Favor del Exportador”.
- **Operaciones no gravadas:** “Costo o Gasto”.
- **Operaciones comunes o compartidas** (adquisiciones destinadas a operaciones gravadas y no gravadas): “Regla de la prorrata”.

2.2.3. SALDO A FAVOR DEL EXPORTADOR

2.2.3.1. “Saldo a Favor del Exportador (SFE)”:

“El Saldo a Favor del Exportador constituye un mecanismo promotor de las exportaciones, debido a que se procura el reembolso del IGV pagado por el exportador en sus adquisiciones previas a dicha operación con la finalidad de que el precio de sus productos acceda al mercado internacional liberado de tributos y gravámenes que distorsionen su costo”.

“El SFE se encuentra compuesto por la totalidad de las adquisiciones de bienes (locales e importadas), servicios, contratos de construcción destinados a las exportaciones y operaciones gravadas según lo prescrito en el Art. 34° del TUO de la Ley del IGV y ISC; en tal sentido el importe total de dichas adquisiciones otorgarán derecho al beneficio tributario que se precisó en líneas anteriores”.

Además, incluye el saldo a favor de meses anteriores. Es necesario tener presente que el IGV debe encontrarse anotado en los libros y registros contables. Claro que dichos conceptos deben cumplir con los requisitos sustanciales y formales regulados por los Artículos 18° y 19° del TUO de la LIGV.

“Cabe indicar que se deben observar para la determinación del SFE las mismas disposiciones establecidas en la Ley y Reglamento del IGV para el crédito fiscal”.

2.2.3.2. Saldo a Favor Materia de Beneficio (SFMB):

“En caso que el SFE fuese superior al importe del débito fiscal generado por las operaciones gravadas del periodo, el monto remanente ya no se denomina SFE, sino que adquiere la denominación de Saldo a Favor Materia de Beneficio (SFMB)”.

“A partir de la determinación del SFMB la restitución del IGV para los exportadores se aparta de utilizar un mecanismo de restitución al crédito fiscal lo que hace que adquiera sus propias particularidades”.

2.2.3.3. Operatividad del Saldo a Favor del Exportador

“La operatividad del Saldo a Favor del Exportador se encuentra descrita en el artículo 35° de la Ley del IGV y en el Reglamento de Notas de Crédito Negociable, según los cuales para determinar el monto a compensar y/o solicitar la devolución del beneficio se debe considerar los siguientes procedimientos”:

a) Determinación del Saldo a Favor del Exportador

“El Saldo a Favor del Exportador se determinan en base al IGV consignado en los comprobantes de pago correspondientes a las adquisiciones de bienes, servicios, contratos de construcción y las pólizas de importación que otorgan derecho al crédito fiscal del IGV”.

“Se debe recordar que el IGV de Compras (crédito Fiscal) es igual al Saldo a Favor del Exportador”.

b) Deducción del Impuesto Bruto del IGV

“Determinado el Saldo a Favor del Exportador (SFE), este debe deducirse del Impuesto Bruto del Impuesto General a las Ventas (Débito Fiscal del IGV) si lo hubiese. De quedar un monto a favor del exportador, este pasa a denominarse Saldo a Favor Materia del Beneficio (SFMB). Esto lo establece el Art. 3º del reglamento de notas de crédito negociables”.

c) Compensación del Saldo a Favor Materia del Beneficio (SFMB):

“El Saldo a Favor del Beneficio (SFMB) resultante de la diferencia a favor, entre el Impuesto Bruto del IGV y el Saldo a Favor del Exportador, puede compensarse en el orden que sigue a continuación, con las siguientes deudas tributarias”:

➤ Compensación con la deuda tributaria del Tesoro Público:

“El D.S N°029-94-EF, que aprueba el Reglamento de la Ley del IGV, establece en el numeral 4 del artículo 9º que el saldo a favor por exportación sólo podrá ser compensado con la deuda tributaria correspondiente a tributos respecto a los cuales el sujeto tenga la calidad de contribuyente que constituyan ingreso del Tesoro Público y sean de cuenta propia”.

“Ello de conformidad con lo establecido en el artículo 35° de la LIGV y en concordancia con lo prescrito en el numeral 4 del Art. 9° del RLIGV”.

“La compensación sólo opera cuando el beneficiario es contribuyente, es decir, no se puede utilizar para los pagos por retenciones del Impuesto a la Renta de Cuarta y Quinta Categoría”.

❖ **Conceptos que pueden compensarse:**

- “El pago a cuenta del Impuesto a la Renta
- El pago de regularización del Impuesto a la Renta
- El pago a cuenta del Impuesto Selectivo al Consumo
- El Impuesto Extraordinario de Solidaridad
- El pago del Impuesto General a las Ventas – No Domiciliados
- Deuda Tributaria correspondiente a cualquier otro tributo compuesta por multas e intereses, pero deben corresponder a un tributo. Por ello las multas no relacionadas con un tributo no serían compensables”. (Cód. Trib. Art. 28).

➤ **Compensación automática con el Impuesto a la Renta (código tributario, Art. 40 numeral 1):**

El “Saldo a Favor Materia de Beneficio (SFMB) podrá ser compensado con la deuda Tributaria por pagos a cuenta y de regularización del Impuesto a la Renta”.

➤ **Formalidades para compensación “del Saldo a Favor del Exportador”.**

- “La compensación debe comunicarse a Sunat al momento de presentar la DJ IGV”.
- El medio para comunicar la compensación es el Formulario 3435 “Resumen de Datos Exportadores, el cual es generado automáticamente al llenarse el COA Exportadores (software)”.

Según RTF 2136-5-2002, en el caso que no se presentara dicho formulario al efectuar la compensación no habría problema porque la comunicación solo tiene propósito informativo y no constituye autorización para poder compensar.

Por ello, aunque no se presentara la comunicación, la compensación surtirá efectos siempre que efectivamente exista saldo a favor disponible pues así lo dispone el artículo 35 de la ley del IGV.

2.2.3.4. ¿Cuál es el Limite al Saldo a Favor Materia del Beneficio?

“Es el límite establecido para la devolución o compensación del Saldo a Favor y comprende las exportaciones embarcadas en el periodo y debidamente numeradas, facturadas en el periodo o en periodos anteriores al que corresponda la Declaración – Pago”.

Una vez que “se ha determinado el SFMB, el monto que podrá aplicarse contra otros tributos, diferentes del IGV, deberá ser compensado con el límite al que se refiere el Art. 4º del Reglamento de Notas de Crédito Negociables, este indica que la compensación o devolución establecida por los exportadores tendrá como límite el 18% de las exportaciones embarcadas en el periodo”.

El SFMB que exceda dicho importe será arrastrado como Saldo a Favor del Exportador “a los meses siguientes. El SFMB cuya compensación o devolución no hubiera sido aplicada o solicitada, pese a encontrarse incluida en el límite antes mencionado, podrá ser arrastrado a los meses siguientes como SFE”.

“Sin embargo este saldo a favor incrementará el límite del 18% de las exportaciones realizadas en el periodo siguiente (aumenta el SFMB del siguiente periodo)”. De acuerdo al Art. 4º. Y 5º del Reglamento de Notas de Crédito Negociables.

2.2.3.4.1. Determinación de las exportaciones realizadas en el período:

“A fin de determinar el monto de las exportaciones realizadas en el período, se tomará en cuenta, tratándose de la exportación de bienes, el **valor FOB** de las declaraciones de exportación debidamente numeradas (DUA) que sustenten **las exportaciones embarcadas en el período** y cuya facturación haya sido efectuada en el período o en períodos anteriores al que corresponda la Declaración– pago, tal como lo señala el inciso a del artículo 5° del D.S N°126-94-EF”. “Cabe señalar que en el valor FOB el vendedor ha cumplido sus obligaciones cuando la mercancía, ya despachada de aduana para exportación, ha sobrepasado la borda del buque designado en el puerto de embarque convenido. Es decir, asumió todos los riesgos y gastos hasta ese momento”.

2.2.3.5. Sanciones aplicables

Tabla 1 y 2 Código Tributario – Libro Cuarto (Infracciones y sanciones) declarar cifras o datos falsos u omitir circunstancias con el fin de obtener indebidamente notas de crédito negociable u otros valores similares que impliquen un aumento indebido del saldo a favor del deudor tributario numeral 2 Art. 178 50% del saldo crédito u otro concepto determinado indebidamente ó 100% del monto devuelto indebidamente, de haber obtenido la devolución.

2.3. HERRAMIENTAS DE AUTOFINANCIAMIENTO.

2.3.1. Definición de Autofinanciamiento

El autofinanciamiento es la capacidad de una empresa en recoger los beneficios obtenidos durante un ejercicio para financiar sus proyectos

futuros, con el fin de conseguir financiarse con el mínimo endeudamiento posible.

De esta manera, el autofinanciamiento es usado por muchas empresas con beneficios, ya que las empresas que no disponen de los mismos no pueden autofinanciarse, de aquí que las que no pueden realizar esta operación tengan que endeudarse según sus necesidades.

2.3.1.1. Principales Medios de autofinanciamiento de una empresa

1.- Sistema Bancario y no Bancario:

La Institución que se encarga de supervisar y controlar al sistema bancario y no bancario es la Superintendencia de Banca, Seguro y las AFP (SBS).

A. Mercado Bancario

- **Empresa bancaria:** “Es aquella cuyo negocio principal consiste en recibir dinero del público en depósito o bajo cualquier otra modalidad contractual y en utilizar ese dinero, su propio capital y el que obtenga de otras fuentes de financiación en conceder créditos en las diversas modalidades o a aplicarlos a operaciones sujetas a riesgos de mercado”.
- **Empresa Financiera:** “Es aquella que capta recursos del público y cuya especialidad consiste en facilitar las colocaciones de primeras emisiones de valores, operar con valores mobiliarios y brindar asesoría de carácter financiero”.

B. MERCADO NO BANCARIO

- **Empresa de Arrendamiento Financiero:** “Es aquella cuya especialidad consiste en la adquisición de bienes muebles e inmuebles, los que serán cedidos en uso a una persona natural o jurídica a cambio del pago de una renta periódica y con la opción de comprar dichos bienes por un valor predeterminado”.
- **Caja Municipal de Ahorro y Crédito:** “Es aquella que capta recursos del público y cuya especialidad consiste en realizar operaciones de financiamiento, preferentemente, a las pequeñas y micro empresas. En su organización participan representantes de un municipio”.
- **Caja Municipal de Crédito Popular:** “Es aquella especializada en otorgar crédito pignoraticio al público en general, encontrándose también facultada para efectuar operaciones activas y pasivas con los respectivos concejos provinciales y distritales y con las empresas municipales dependientes de los primeros, así como para brindar servicios bancarios a dichos concejos y empresas”.
- **Caja Rural de Ahorro y Crédito (CRAC):** “Es aquella que capta recursos del público y cuya especialidad consiste en otorgar financiamiento preferentemente a la mediana, pequeña y micro empresa del ámbito rural”.
- **Entidad de Desarrollo de la Pequeña y Micro empresa (Edpyme):** “Es aquella cuya especialidad consiste en otorgar financiamiento preferentemente a los empresarios de la pequeña y micro empresa. Las Edpymes no están autorizadas a captar recursos del público mediante depósitos u otra modalidad contractual”.
- **Cooperativa de Ahorro y Crédito:** “Es la asociación de personas que tienen como finalidad atender las necesidades financieras, sociales y culturales de sus miembros”.

2.- Mercado Primario de Valores:

La Institución que se encarga de supervisar y controlar “al mercado primario de valores es la Superintendencia del Mercado de Valores (SMV)”.

“Usualmente las empresas descartan la posibilidad de acceder al mercado de capitales por los siguientes motivos:

- La empresa piensa que no lo necesita en este momento. Un proceso de estructuración no necesariamente se realiza cuando la empresa efectivamente lo necesita”. Dado que es un trámite largo, algunas empresas optan por registrarse en el mercado de valores y esperan el momento más adecuado para realizar colocaciones para financiarse. De este modo, gana un valioso tiempo.
- **Es un proceso complicado:** “puede tomar tiempo y recursos de la empresa”.
- **Es muy costoso:** “existen costos iniciales, que en el corto plazo pueden parecer elevados, pero a largo plazo traen grandes beneficios financieros. La pequeña empresa no puede esperar tanto tiempo”.
- **La empresa va a ser supervisada por Superintendencia del Mercado de Valores (SMV):** “La supervisión de SMV obliga a la empresa a mantener altos estándares de ordenamiento administrativo”.
- **La información de la empresa va a ser de acceso público:** “Toda vez que la empresa accede al mercado de capitales, está obligada a presentar toda información que sea de interés público”.
- **Se debe preparar demasiada información:** “inicialmente se debe pasar por un proceso largo, en el cual la empresa se

prepara para poder elaborar toda la información requerida por SMV y la BVL”.

- **En caso los valores (bonos o papeles comerciales) no se lleguen a colocar, se ha perdido dinero y tiempo:** “es una premisa falsa ya que si bien es cierto que no se puede asegurar al 100% el éxito de una estructuración, se debe considerar que el esfuerzo realizado para registrar a la empresa en el Mercado de Valores no se pierde. Por el contrario, se puede esperar el momento más adecuado para realizar la colocación de los valores y sin necesidad de pasar por todo el proceso administrativo”.

2.3.2. LIQUIDEZ Y RENTABILIDAD

Las organizaciones empresariales deben tener un adecuado manejo de la liquidez y al mismo tiempo una óptima rentabilidad que garantice su éxito; no obstante cuando se presentan crisis económicas esos dos conceptos se contraponen, convirtiéndose en un dilema para el responsable de las finanzas, que deberá direccionar las políticas financieras con el fin de superar las dificultades.

- **LIQUIDEZ:** “Es la capacidad que tiene un ente económico para cumplir con sus obligaciones, deudas o compromisos los cuales se deben solucionar en un corto plazo porque la ausencia de capital de trabajo neto, el incumplimiento en el pago a los proveedores, acreedores, empleados, entidades financieras, administraciones de impuestos, entre otros, obstaculizan la operación y el normal funcionamiento de la empresa, además imposibilita la obtención de recursos (créditos) que faciliten mejorar la iliquidez, debido a que nadie presta dinero al que no tiene capacidad de pago”.

- **RENTABILIDAD:** Se dice que una empresa es rentable cuando genera suficiente utilidad o beneficio; es decir, cuando sus ingresos son mayores que sus gastos y la diferencia entre ellos considerada aceptable. “Los inconvenientes económicos de rentabilidad se pueden resolver en un largo plazo mediante una mejora en la estructura de costos, al incrementar los volúmenes de ventas, minimizar gastos, entre otras políticas que al implementarlas maximizan la rentabilidad (utilidad) de las empresas”.

En la investigación se tocan dos posibles alternativas:

A. Rentabilidad en el Sistema Bancario: Se hace un depósito plazo “con la devolución obtenida del Saldo a Favor del Exportador”.

DEPÓSITOS A PLAZO: Depósito de dinero por un determinado plazo [60, 90, 180, 360 días o más]. Los fondos depositados normalmente no pueden ser retirados antes del plazo estipulado. En caso de retiro, se pierde parte o la totalidad de los intereses correspondientes. Aquí tenemos la tasa de interés de las empresas de Banca Múltiple, Financieras, Cajas Municipales, Cajas Rurales.

B. Rentabilidad en la Reinversión: Con la devolución del IGV se puede autofinanciar la empresa sin necesidad de un préstamo a terceros. Invertirá en las debilidades encontradas al realizar nuestro plan estratégico.

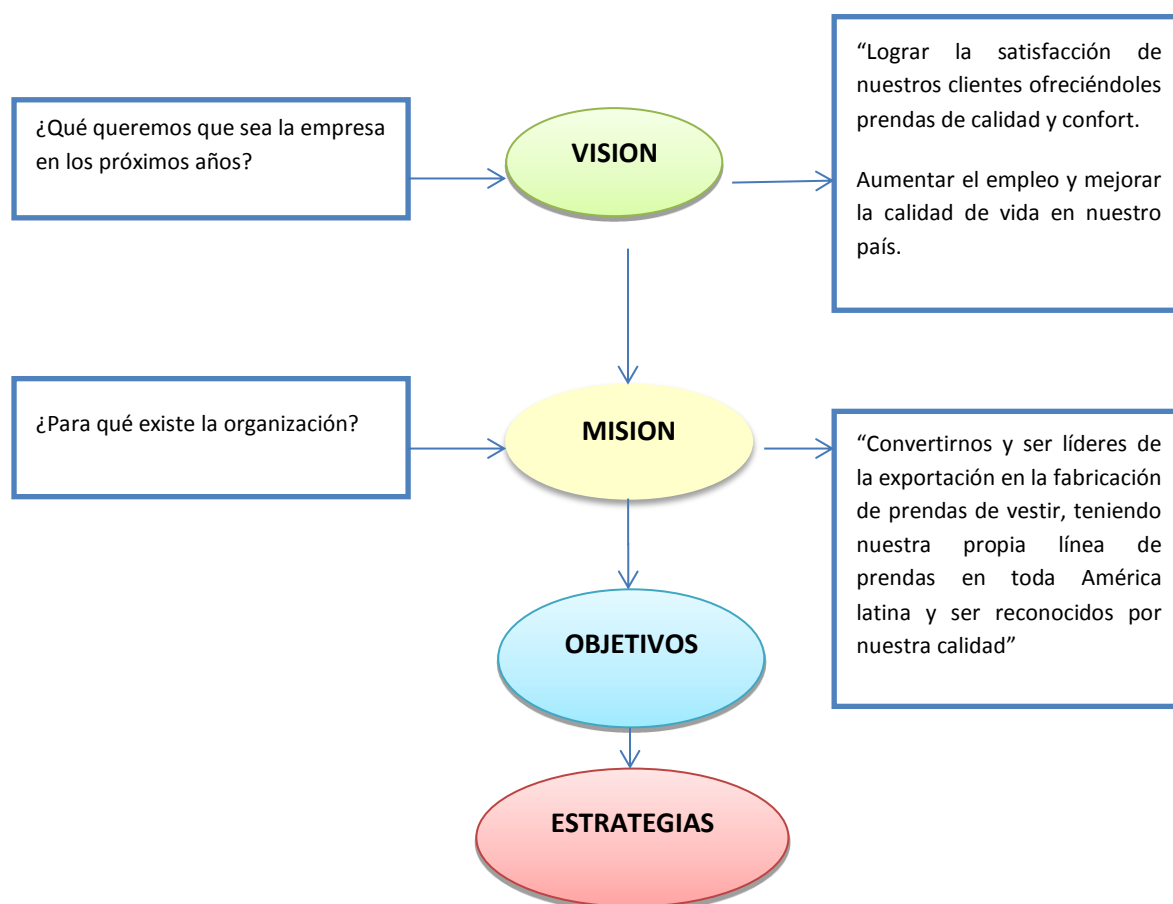
Pondrá en marchas las estrategias y también mejorará la infraestructura de la empresa.


2.3.3. Plan Estratégico:

Para saber en qué se debe utilizar adecuadamente este saldo se debe elaborar un plan estratégico para conocer las necesidades de la empresa. Debe tomarse como una herramienta de autofinanciamiento para INDUSTRIAS JHUJAU S.A.C.

Instituto Superior Tecnológico [CEVATEC], 2003, p 178. Es la capacidad estratégica para “observar y anticipar los desafíos y las oportunidades generadas, tanto de las condiciones externas a la organización, como de su realidad interna. En otras palabras, la planificación estratégica es un mecanismo de diagnóstico, análisis, reflexión, proyección y toma de decisiones colectivas en torno a la situación actual y al futuro que deben aspirar”.

Plan Estratégico Organizacional



	<p style="text-align: center;"><u>FORTALEZAS</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Personal capacitado en la empresa 2. calidad de los productos, moda y estilo. 3. Responsabilidad laboral de la empresa. 4. Producto o servicio con características diferenciadoras 	<p style="text-align: center;"><u>DEBILIDADES</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Falta de políticas empresariales por parte de gerencia en relaciones comerciales 2. Estrategia comercial deficiente 3. Falta de política de inversión 4. Control interno débil. 5. Falta de conciencia tributaria
<p style="text-align: center;"><u>OPORTUNIDADES</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Alta demanda de nuestros productos. 2. Acuerdo Bilateral entre República del Perú y la República Bolivariana de Venezuela sobre el Alcance Parcial de Naturaleza Comercial entre la 3. No están afectas las operaciones del IGV en las exportaciones. 4. "Devolución del Saldo a Favor del Exportador". 	<p style="text-align: center;"><u>ESTRATEGIA (FO)</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Mantener nuestros estándares de calidad y eficiencia. 2. Invertir nuestras devoluciones en mejoras de la empresa para ser una empresa productora. 3. Aprovechar los beneficios que nos brinda la exportación para seguir diferenciando nuestros productos. 4. en Venezuela no hay industrias especializadas en las prendas de vestir por lo cual existe la necesidad de nuestro producto, por lo cual aprovecharemos devoluciones del IGV para seguir innovando en nuestra mercadería 	<p style="text-align: center;"><u>ESTRATEGIA(DO)</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Constituir empresas con <i>Joint venture</i>. 2. Invertir nuestras devoluciones para autofinanciarnos. 3. Capacitarnos en el comercio exterior y enviar personal capacitado sobre el tema. 4. Tomar decisiones de mejoras de la empresa y utilizar la devolución del IGV como herramientas de autofinanciamiento.
<p style="text-align: center;"><u>AMENAZAS</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Competencia desleal 2. Delincuencia y robo de mercadería 3. Restricciones de ciertas mercaderías al ingreso de este país. 	<p style="text-align: center;"><u>ESTRATEGIA(FA)</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Entrar a campañas o ferias donde se muestre nuestros productos y se vea la calidad de ellos. 2. Conocer que productos son salvaguardados por este país. 3. Contratar seguridad externa. 4. Tener claro cuál es la necesidad del producto, sus gustos, hacer un estudio del mercado ya que es cambiante por distintos factores como la moda, temporada, etc. 	<p style="text-align: center;"><u>ESTRATEGIA(DA)</u></p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Conocer a nuestros competidores. 2. Realizar Alianzas entre los empresarios que exporten a Venezuela.

3. ALTERNATIVAS DE SOLUCIÓN

3.1. Alternativas de solución

En principio, se debe tener presente que en la casuística planteada, la empresa **“INDUSTRIAS JHUJAU S.A.C”**, está arrastrando un saldo a favor del Exportador por S/. 5,685.00, el cual fue considerado como resultado a apoyo materia de gracia del etapa preliminar (2012), cuando solo el monto era de S/ 975.00

Se debe precisar que el apartado 4° del Ordenanza de Notas de Crédito Disponibles señala que el resarcimiento o retorno del SFMB tiene como meta una comisión semejante a la tasa del Gravamen Corriente a las Ventas que incluye el Gravamen de Impulso Municipal sobre los envíos ejecutados en la etapa. Asimismo, obliga que el Venta a Favor Elemento del Beneficio -cuya resarcimiento o retorno no tuviere sido aplicado o solicitado, pese a hallarse comprendido en el término determinado- logrará arrastrarse a los meses subsiguientes como Venta a Favor por Expedición. El valor de la concerniente venta a favor aumentará el término conveniente en el artículo primero de los envíos ejecutadas en la etapa subsiguiente.

En tal caso, el saldo a favor que se transporte de periodos preliminares debe añadirse al saldo por expedición del mes, lo que incrementará dicho monto. El SFMB preliminar también aumentará el límite del mismo.

El departamento de auditoría interna, detecta el error cometido por el área encargada de hacer el cálculo. El SFMB de manera errónea fue por S/. 75,000.00. No diferenciaron los dos tipos de saldo que cuenta toda empresa exportadora al solicitar la devolución del IGV.

Por lo detectado se realizó un análisis adecuado del arrastre del Saldo a Favor del exportador (SFE) y el saldo a Favor del Exportador Materia de Beneficio (SFMB). Es decir, se debe considerar lo que establece la Normativa.

Luego del estudio se llegó a deducir el SFMB correcto que asciende a S/. 72,860.00, monto que se solicitará a la SUNAT.

La gerencia de la empresa, al recibir dicho beneficio económico por parte del Estado (SUNAT) S/. 72,860.00 aplicará el flujo de caja como herramienta financiera para evaluar la rentabilidad de invertir financieramente ese dinero o usar como herramienta de Autofinanciamiento para dicha producción de la empresa.

A. CALCULO DEL SALDO A FAVOR DEL EXPORTADOR DEL MES - MONTO A DEVOLVER

1.- OPERACIONES DEL MES	OCT. 2012	NOV. 2012	DIC. 2012	ENE. 2013	FEB. 2013	MAR. 2013	ABR. 2013	MAY. 2013	JUN. 2013	JUL. 2013	AGO. 2013	SET. 2013	OCT. 2013
Ventas Gravadas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Ventas No Gravadas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Exportaciones Facturadas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2.- DEBITO FISCAL	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3.- CREDITO FISCAL (S. FAVOR POR EXPORTACION)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Crédito Fiscal Destinado a Ventas Gravadas y Exportaciones	-	611.00	814.00	959.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Crédito Fiscal Destinado a Ventas Gravadas y No Gravadas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Porcentaje - Coeficiente Prorrata (12 Últimos Meses)	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
S.F.E.	-	611.00	814.00	959.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-
S.F.E. del Mes Anterior	3,301.00	3,301.00	3,912.00	4,726.00	5,685.00	5,685.00	5,685.00	5,685.00	5,685.00	5,685.00	5,685.00	5,685.00	5,685.00
S.F.E.	3,301.00	3,912.00	4,726.00	5,685.00	5,685.00	5,685.00	5,685.00	5,685.00	5,685.00	5,685.00	5,685.00	5,685.00	5,685.00
4.- APLICACIÓN AL DEBITO DEL S.F.E	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
5.- S. F. M. B.	3,301.00	3,912.00	4,726.00	5,685.00	5,685.00	5,685.00	5,685.00	5,685.00	5,685.00	5,685.00	5,685.00	5,685.00	5,685.00
6.- LIMITE	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total Exportaciones Embarcadas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Porcentaje de exportaciones Embarcadas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
S.F.M.B. No Utilizado en el Mes Anterior	975.00	975.00	975.00	975.00	975.00	975.00	975.00	975.00	975.00	975.00	975.00	975.00	975.00
LIMITE DEL MES	975.00	975.00	975.00	975.00	975.00	975.00	975.00	975.00	975.00	975.00	975.00	975.00	975.00
7.- S.F.M.B OBJETO DE COMPENSA. Y DEVOLUCION	975.00	975.00	975.00	975.00	975.00	975.00	975.00	975.00	975.00	975.00	975.00	975.00	975.00
8.- COMPENSACIONES	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Impuesto a la Renta Anual	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Impuesto a la Renta Mensual	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL COMPENSACIONES	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
9.- DEVOLVER POR NOTAS DE CREDITO NEGOCIABLES	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Monto Solicitado	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
SMFB Objeto de Devolución	975.00	975.00	975.00	975.00	975.00	975.00	975.00	975.00	975.00	975.00	975.00	975.00	975.00
Monto Devuelto en Verificaciones Anteriores	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
DEVUELTO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
10.- DATOS PARA EL SIGUIENTE PERIODO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
"Saldo a Favor del exportadora para el Mes Siguiente	3,301.00	3,912.00	4,726.00	5,685.00	5,685.00	5,685.00	5,685.00	5,685.00	5,685.00	5,685.00	5,685.00	5,685.00	5,685.00
S.F.M.B. Objeto de compensación y Devolución No Utilizado".	975.00	975.00	975.00	975.00	975.00	975.00	975.00	975.00	975.00	975.00	975.00	975.00	975.00
11.- INFORMACION COMPLEMENTARIA	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ompensaciones en Exceso	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Monto Devuelto en Exceso en Verificaciones Anteriores	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Impuesto Resultante	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

B. CALCULO DEL SALDO A FAVOR MATERIA DE BENEFICIO - MONTO A DEVOLVER

1.- OPERACIONES DEL MES	OCT. 2012	NOV. 2012	DIC. 2012	ENE. 2013	FEB. 2013	MAR. 2013	ABR. 2013	MAY. 2013	JUN. 2013	JUL. 2013	AGO. 2013	SET. 2013	OCT. 2013
Ventas Gravadas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Ventas No Gravadas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Exportaciones Facturadas	162,409.00	155,093.00	131,780.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL	162,409.00	155,093.00	131,780.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
2.- DEBITO FISCAL	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
3.- CREDITO FISCAL (S. A FAVOR POR EXPORTACION)													
Crédito Fiscal Destinado a Ventas Gravadas y Exportaciones	29,383.00	30,951.00	19,600.00	-	-	-	-	-	290.00	-	-	-	-
Crédito Fiscal Destinado a Ventas Gravadas y No Gravadas	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Porcentaje - Coeficiente Prorrata (12 Últimos Meses)	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Saldo a Favor del Exportador del Periodo	29,383.00	30,951.00	19,600.00	-	-	-	-	-	290.00	-	-	-	-
Saldo a Favor del Exportador del Mes Anterior	5,685.00	31,820.00	59,669.00	76,633.00	76,633.00	76,633.00	76,633.00	76,633.00	76,633.00	76,923.00	76,923.00	76,923.00	76,923.00
SALDO A FAVOR DEL EXPORTADOR	35,068.00	62,771.00	79,269.00	76,633.00	76,633.00	76,633.00	76,633.00	76,633.00	76,923.00	76,923.00	76,923.00	76,923.00	76,923.00
4.- APLICACIÓN AL DEBITO DEL S.F.E.	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
5.- SALDO A FAVOR MATERIA DEL BENEFICIO	35,068.00	62,771.00	79,269.00	76,633.00	76,633.00	76,633.00	76,633.00	76,633.00	76,923.00	76,923.00	76,923.00	76,923.00	76,923.00
6.- LIMITE													
Total Exportaciones Embarcadas	162,409.00	155,093.00	131,780.00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Porcentaje de exportaciones Embarcadas	29,234	27,917	23,720	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
S.F.M.B. No Utilizado en el Mes Anterior	975.00	26,961	51,776	72,860.00	72,860.00	72,860.00	72,860.00	72,860.00	72,860.00	72,860.00	72,860.00	72,860.00	72,860.00
LIMITE DEL MES	30,209	54,878	75,496	72,860	72,860	72,860	72,860	72,860	72,860	72,860	72,860	72,860	72,860
7.- S.F.M.B OBJETO DE COMPENSA. Y DEBOLUC.	30,209	54,878	75,496	72,860	72,860	72,860	72,860	72,860	72,860	72,860	72,860	72,860	72,860
8.- COMPENSACIONES													
Impuesto a la Renta Anual	3,248	3,102	2,636	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Impuesto a la Renta Mensual	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ITAN (Anual y/o Formulario 1648)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL COMPENSACIONES	3,248	3,102	2,636	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
9.- DEVOLVER POR NOTAS DE CREDITO NEGOCI.													
Monto Solicitado	26,961.00	51,776.00	72,860.00	72,860.00	72,860.00	72,860.00	72,860.00	72,860.00	76,923.00	76,923.00	76,923.00	76,923.00	4,063.00
SMFB Objeto de Devolución(Monto calculado)	30,209.00	54,878.00	75,496.00	72,860.00	72,860.00	72,860.00	72,860.00	72,860.00	72,860.00	72,860.00	72,860.00	72,860.00	-
Monto Devuelto en Verificaciones Anteriores	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
DEVUELTO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
10.- DATOS PARA EL SIGUIENTE PERIODO													
Saldo a Favor del exportador para el Mes Siguiente	31,820.00	59,669.00	76,633.00	76,633.00	76,633.00	76,633.00	76,633.00	76,633.00	76,633.00	76,633.00	76,633.00	76,633.00	3,773.00
S.F.M.B. Objeto de compensación y Devolución No Utilizado	26,961.00	51,776.00	72,860.00	72,860.00	72,860.00	72,860.00	72,860.00	72,860.00	72,860.00	72,860.00	72,860.00	72,860.00	72,860.00
11.- INFORMACION COMPLEMENTARIA													
Compensaciones en Exceso	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Monto Devuelto en Exceso en Verificaciones Anteriores	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Impuesto Resultante	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-

FORMATO 5.1: "LIBRO DIARIO"

PERÍODO : OCTUBRE 2013

RUC : 20524048940

APELLIDOS Y NOMBRES, DENOMINACIÓN O RAZÓN SOCIAL: INDUSTRIAS JHUJAU S.A.C

NÚMERO CORRELATIVO DEL ASIENTO O CÓDIGO ÚNICO DE LA OPERACIÓN	FECHA DE LA OPERACIÓN	GLOSA O DESCRIPCIÓN DE LA OPERACIÓN	REFERENCIA DE LA OPERACIÓN		CUENTA CON TABLE ASOCIADA A LA OPERACIÓN		MOVIMIENTO	
			CÓD. DEL LIBRO O REGIS. (TABLA 8)	NÚMERO CORRELATIVO	CÓD.	DENOMINACIÓN	DEBE	HABER
07130200086	30/10/2013	Por el Registro del cobro de la Devlución	5	795	10	Efectivo y Equivalente al Efectivo	72,860.00	
					104	CtasCtes en Inst Financieras		
					1041	CtasCtes Operativas		
					10411	Bco. Continental		
					40	Tributos Contraprest. y Aportes Al Sistema De .P		72,860.00
					402	Certificados Tributarios		
					4021	Certificado. Devluciones I.G.V		
TOTALES							72,860.00	72,860.00

FLUJO DE CAJA

(EXPRESADO EN NUEVOS SOLES)

RUBROS	AÑO 2013									
	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	TOTALES
SALDO INICIAL	18,950	125,887	108,694	87,659	68,814	59,607	39,265	29,780	21,302	18,950
INGRESOS DE CAJA										
COBRANZA DE VENTAS	131,780	24,698	15,897	15,987	19,865	20,195	22,695	21,695	22,695	295,507
OTROS INGRESOS (IGV)	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
CUENTAS POR COBRAR	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
PRESTAMOS	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
TOTAL INGRESOS	150,730	150,585	124,591	103,646	88,679	79,802	61,960	51,475	43,997	314,457
EGRESOS DE CAJA										
PAGOS PROVEEDORES	15,539	31,611	26,784	24,682	18,865	30,324	18,835	19,938	23,453	210,031
GASTOS DE ADMINISTRACION	2,100	2,100	2,100	2,100	2,100	2,100	4,200	2,100	2,100	21,000
GASTO DE VENTA	1,600	1,600	1,600	1,600	1,600	1,600	3,200	1,600	1,600	16,000
PAGO SOBREGIRO	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
PAGO DE IMPUESTO		976	844	846	904	909	340	931	946	6,696
AMORTIZACION PRESTAMO	5,604	5,604	5,604	5,604	5,604	5,604	5,604	5,604	5,604	50,436
TOTAL EGRESOS	24,843	41,891	36,932	34,832	29,073	40,537	32,180	30,173	33,703	304,163
SALDO MENSUAL	125,887	108,694	87,659	68,814	59,607	39,265	29,780	21,302	10,294	10,294

SALDO EXPORTADOR 01-10-13

72,860

SALDO FINAL DE CAJA

83,154

Con la devolución de la SUNAT (Devolución del IGV), la empresa analiza en qué invertirá dicho monto o lo utiliza como herramienta de autofinanciamiento, pues el día 15 de noviembre del 2013 llegó la orden de pedido N° 001-20013 que solicita 3,500 polos para dama con pedrería y estampado para la BOUTIQUE MARITZA C.A. de Venezuela. La fecha de entrega de la mercadería será el 01 de noviembre del 2013.

RENTABILIDAD ATRAVES DE LA REINVERSIÓN EN LA EMPRESA

ANALISIS DE LA MANO DE OBRA DIRECTA

CUADRO N°1

<u>MANO DE OBRA DIRECTA</u>	<u>COSTO</u>
PLANILLA DE SALARIOS	
SALARIO DE 2PERSONAS	875.00
DSCTO	
ONP 13%	113.75
CARGAS SOCIALES	
ESSALUD	78.75
C.T.S.	72.91
TOTAL CARGA SOCIAL	151.66
TOTAL CARGA PERSONAL	1,026.66

ANALISIS GASTOS DE FABRICACION

CUADRO N°2

<u>GASTOS DE FABRICACION</u>	<u>COSTO POR DOS SEMANAS</u>
MATERIAL AUXILIAR	
CAJAS PARA EMPAQUE	83.05
ROTULOS	1.23
ETIQUETAS Y HAN TANG	805.00
ZUNCHO Y GRAPAS	145.00
TRANSPORTE MERCADERIA ADUAN	200.00
BOLSAS EMPAQUE	17.65
PAGO AGENCIA CARGA	138.50
DEPRECIACION	4.20
TOTAL GASTO DE FABRICACION	1,394.63

ANALISIS GASTOS DE OPERACIÓN

CUADRO N°3

<u>DETALLE</u>	<u>G.ADM.</u>	<u>G.VETAS.</u>
SUELDOS	500.00	550.00
ELECTRICIDAD	19.00	28.50
AGUA	8.00	12.00
TELEFONO	25.21	37.82
C.TS.	41.66	45.83
ESSALUD	45.00	49.50
DEPRECIACION	4.66	4.66
TOTAL	643.53	728.31

MANO DE OBRA INDIRECTA

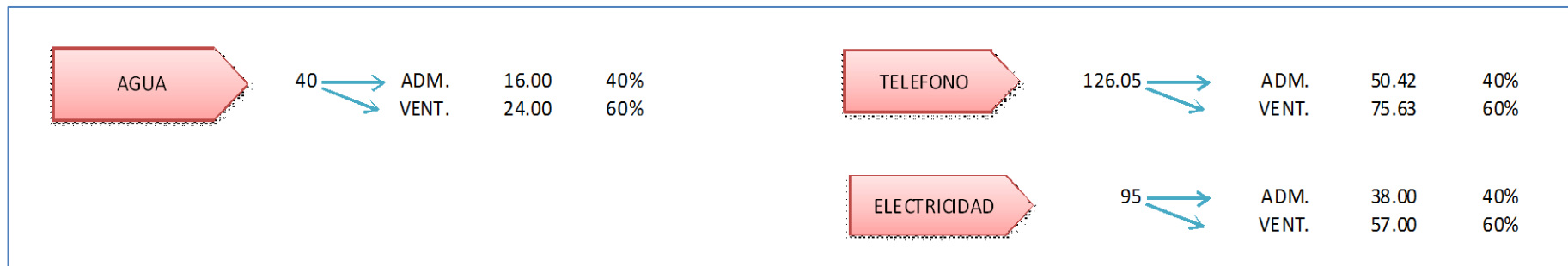
MANO DE OBRA INDIRECTA	
PLANILLA DE SUELDOS	
SUELDOS	2,100.00

INDUSTRIAS JHUJAU S.A.C

CUADRO DE TRABAJO DE EXPORTACION ORDEN DE PEDIDO N° 001-20013

O/P	COMPRA DE MERCADERIA			MANO DE OBRA DIRECTA (2)	GASTOS DE FABRICACION (3)	TOTAL COSTO DE PRODUCCION (A)	GASTOS ADMINISTRATIVOS (B)	GASTOS DE VENTAS (C)	COSTO TOTAL O GLOBAL	MARGEN DE UTILIDAD	TOTAL PRECIO VENTA	IGV	TOTAL
	CANTI. DE PRENDAS	COSTO UNITARIO	TOTAL COSTO DE MERCADERIA (1)										
002-2002012	3,500.00	18.00	63,000.00	1,026.66	1,394.63	65,421.29	643.53	728.31	66,793.13	22,264.38	89,057.51	0.00	89,057.51

NOTA : SUMATORIA (1)+(2)+(3) = COSTO TOTAL DE PRODUCCION
 SUMATORIA (A)+(B)+(C) = COSTO TOTAL O GLOBAL



“Industrias JHUJAU S.A.C”
R.U.C : 20524048940
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA
AL 31 de Diciembre del 2013
(Expresado en Nuevos Soles)

Activos	S/.	Pasivo	S/.
Activos Corrientes		Pasivo Corrientes	
Efectivo y Equivalente de Efectivo	84,875.00	Prestamos a corto plazo	4,250.00
Cuentas por cobrar Comerciales	16,085.00	Total Pasivos Corrientes	4,250.00
Inventarios	6,000.00	Pasivos no Corrientes	
Gastos Pagados por Anticipado	5,000.00	Deudas a Largo Plazo	11,000.00
Total Activos Corrientes	111,960.00	Total Pasivo No Corriente	11,000.00
		Total Pasivos	15,250.00
		Patrimonio	
Propiedades ,Planta y Equipo	10,011.00	Capital Emitido	24,886.00
		Utilidad acumulada	35,250.00
		Utilidad neta del ejercicio	46,585.00
		Total Patrimonio	106,721.00
TOTAL ACTIVOS	121,971.00	TOTAL PASIVOS Y PATRIMONIO	121,971.00

“Industrias JHUJAU S.A.C”
R.U.C : 20524048940
ESTADO DE RESULTADOS INTEGRALES
AL 31 de Diciembre del 2013
(Expresado en Nuevos Soles)

	S/.	2013
<u>Ventas Netas</u>		449,282.00
Costo de Ventas		-344,038.80
<hr/>		
GANANCIA BRUTA		105,243.20
<hr/>		
<u>Gastos OPERACIONALES :</u>		
Gastos de Administración		-9,411.30
Gastos de Ventas		-6,274.20
<hr/>		
GANANCIA POR ACTIVIDAD DE OPERACIÓN		89,557.70
<hr/>		
<u>Otros Ingresos - Egresos</u>		
Ingresos Financieros		0.00
Gastos financieros		-23,007.70
<hr/>		
RESULTADO ANTES DE IMPUESTO A LAS GANANCIAS		66,550.00
<hr/>		
Impuesto a la Renta		-19,965.00
<hr/>		
GANANCIA NETA DEL EJERCICIO		46,585.00
<hr/>		

A. RATIOS DE LIQUIDEZ

1.- Liquidez Corriente

$$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}} = \frac{111,960.00}{4,250.00} = 26.34$$

2.- Prueba Acida

$$\frac{\text{Activo Corriente} - (\text{Inventarios} + \text{Gastos pagados por antic.})}{\text{Pasivo Corriente}} = \frac{100,960.00}{4,250.00} = 23.76$$

3.- Capital de trabajo

$$\text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente} = 107,710.00$$

B. RATIOS DE GESTIÓN

4.- Rotación de Activos

$$\frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Activo Total}} = \frac{449,282.00}{121,971.00} = 3.6835$$

5.- Rotación de Cuentas Por Cobrar

$$\frac{\text{Ventas Netas}}{\text{Cuentas por Cobrar}} = \frac{449,282.00}{16,085.00} = 27.9317$$

6.- Rotación de Existencias

$$\frac{\text{Costo de Ventas}}{\text{Inventarios}} = \frac{344,038.80}{6,000.00} = 57.34$$

c. RATIOS DE SOLVENCIA

7.- Apalancamiento Financiero o Solvencia

$$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}} = \frac{15,250.00}{121,971.00} = 0.13$$

CONCLUSIONES

- 1.- El Resultado a beneficio del Negociante genera mecanismos de autofinanciamiento en la empresa exportadora porque permite usar el beneficio que da el Estado para reinvertirlo en el giro del negocio, esto genera mayor rentabilidad y liquidez.
- 2.- El Resultado a beneficio del Negociante influye en la rentabilidad en la medida que la empresa obtenga mayor productividad, por consiguiente ser económicamente autosuficiente genera mayores utilidades.

Al analizar y comparar las dos alternativas anteriormente mencionadas se decide reinvertir en el giro del negocio para poder autofinanciarse sin la necesidad de terceros; pues invertir en una entidad financiera la rentabilidad a obtener en dos meses es de 0,43 % (S/. 624.00), mientras que en la segunda opción en dos meses la utilidad es del 25% (S/ 22,268.00).

Además, se obtiene el beneficio que otorga el Estado por las exportaciones (SFMB), que es la suma de S/. 10,280.00 y con la reunión de los montos se tendrá la rentabilidad de (S/ 32,548.00) del dinero invertido en la empresa.

- 3.- El Resultado a Favor del Negociante influye en la liquidez de la empresa exportadora; en la medida que obtiene dinero en efectivo de manera inmediata que puede utilizarse para cumplir obligaciones de corto plazo, invertir en el giro del negocio para hacerla más sólida y competitiva en el mercado internacional sin tener la necesidad de endeudarse con el sector financiero.

RECOMENDACIONES

- 1.- Que la administración recapitalice el saldo a favor del exportador como principal propio de negocio y se obtenga mayor utilidad en corto plazo.
- 2.- Los beneficios económicos obtenidos fuera de la utilidad se pueden capitalizar para aumentar la producción y así mostrar más rentabilidad económica.
- 3.- Implementar en la empresa la utilización del FLUJO DE CAJA como HERRAMIENTA DE GESTIÓN para poder proyectarse en inversiones futuras y minimizar en lo posible cualquier contingencia para obtener mayor liquidez.

REFERENCIAS

Aldea, V., Benítez, J., Castillo, J. y Rodríguez, A. (2009). Manual Práctico de Importación y Exportación /TLC PERÚ – EE.UU. Primera Edición.

Bueno E., Salmador, P., Merino, C. y Martin, J. (2006). Dirección Estratégica / Desarrollo de la estrategia y análisis de casos.

Flores, W. (2010). Características del riesgo y eficacia de la rentabilidad en las empresas del sector Industrial Peruano.

Guadalupe, J. (2006). Exportaciones e Impuesto General a las Ventas.

Pasquel, J. (2007). Outsourcing: Una metodología de negocios para la rentabilidad y competitividad en el sector Textil Peruano.

Salinas, D. (2011). La Implementación del Sistema Integrado de Gestión Aduanera – SIGAD en la determinación del Drawback y su impacto en la Liquidez de la empresa Sociedad Agrícola Viru S.A.

Rodríguez, V. (2009). Financiamiento de las medianas empresas en el mercado primario de valores.

Sullivam P, Daniel, D., John, H. y Rodebough, L. (2009). Negocios Internacionales / Ambientes y operaciones.

Vargas, M. (2005). El Financiamiento como estrategia de desarrollo para la mediana empresa en Lima Metropolitana.

Pagina Webs

- 1.** Superintendencia de Bancos y Seguros [SBS]. Costo de Créditos. Recuperado de <http://www.sbs.gob.pe>.
- 2.** *Superintendencia Nacional de Aduanas y de Administración Tributaria [SUNAT]. Orientación Tributaria. Recuperado de <http://www.sunat.gob.pe/>*

APENDICE

BOUTIQUE**MARITZA.CA****ORDEN COMPRA N° 001-20013**

PROVEEDOR :INDUSTRIAS JHUJAU SAC
 DIRECCION :JR. SAN CRISTOBAL N° 1660-1636
 INT. 4108 URB. SAN PABLO - LA VICTORIA

FECHA DE RECEPCION :15/09/2013
 FECHA DE EMBARQUE :15 Dias despues de recibir
 la Orden de Compra

NIT.

CONTACTO :Srta. Magdalena

EMBARQUE :AEREO

TELEFONO : 773-4433

TELEFONO :(00505)212-42156

PAIS :PERU (Lima)

CONTACTO :GUSTAVO

PRECIO :F.O.B

MODO DE PAGO :CREDITO

REF.	CANT.	PARTIDA ARANCELARIA	DESCRIPCION	COLOR	TALLAS			PRECIO F.O.B.	TOTAL
					P	M	L		
PDEP	360	6109.90.90	Polos para dama con estampado y piedreria manga corta 60% polyester 40% algodón	ROSADO	120	120	120	\$ 8.84	\$ 3,182.40
PDEP	720	6109.90.90	Polos para dama con estampado y piedreria manga corta 60% polyester 40% algodón	NEGRO	240	240	240	\$ 8.84	\$ 6,364.80
PDEP	620	6109.90.90	Polos para dama con estampado y piedreria manga corta 60% polyester 40% algodón	BEIGE	207	207	206	\$ 8.84	\$ 5,480.80
PDEP	360	6109.90.90	Polos para dama con estampado y piedreria manga corta 60% polyester 40% algodón	FUCSIA	120	120	120	\$ 8.84	\$ 3,182.40
PDEP	360	6109.90.90	Polos para dama con estampado y piedreria manga corta 60% polyester 40% algodón	MELANGE	120	120	120	\$ 8.84	\$ 3,182.40
PDEP	360	6109.90.90	Polos para dama con estampado y piedreria manga corta 60% polyester 40% algodón	BLANCO	120	120	120	\$ 8.84	\$ 3,182.40
PDEP	720	6109.90.90	Polos para dama con estampado y piedreria manga corta 60% polyester 40% algodón	AZUL	240	240	240	\$ 8.84	\$ 6,364.80
TOTAL	3500				TOTAL F.O.B				\$ 30,940.00

EL DEPOSITO DE HACE DESPUES DE 30 DIAS DE RECIBIDA LA MERCADERIA A LA CUENTA DEL PROVEEDOR.

BANCO CONTINENTAL DEL PERU

N° CUENTA CORRIENTE :199-20044569872022

CODIGO SWUIT :BLMPM05204

BENEFICIARIO :INDUSTRIAS JHUJAU SAC

INDUSTRIAS JHUJAU S.A.C.

EXPORTACION E IMPORTACION

Jr. Sebastian Barranca N° 1412 int. 308 La Victoria - Lima
Telf: 773-4433

R.U.C. 20524048940

FACTURA - PROFORMA

002 N° 7854

CLIENTE	: MARITZA BOUTIQUE . CA.	FECHA DE ENVIO	:15/09/2013
DIRECCION	:AV. Principal de Sorocaima edif. Virgen del Valle Caracas - Venezuela	FACTURA	
PAG	:Credito 30 dias	FECHA DE	:15 Dias despues de enviar la Factura Proforma
CONTACTO	:GUSTAVO	EMBARQUE	:AEREO
RIF	:J- 29396566-7	CONTACTO:	:SRTA. MAGDALENA
PAIS	:VENEZUELA (CARACAS)		
PRECIO	:FOB		

REF.	CANT.	PARTIDA ARANCELARIA	DESCRIPCION	COLOR	TALLAS			PRECIO F.O.B.	TOTAL
					P	M	L		
PDEP	360	6109.90.90.00	Polos para dama con estampado y piedreria manga corta 60% polyester 40% algodón	ROSADO	120	120	120	\$ 8.84	\$ 3,182.40
PDEP	720	6109.90.90.00	Polos para dama con estampado y piedreria manga corta 60% polyester 40% algodón	NEGRO	240	240	240	\$ 8.84	\$ 6,364.80
PDEP	620	6109.90.90.00	Polos para dama con estampado y piedreria manga corta 60% polyester 40% algodón	BEIGE	207	207	206	\$ 8.84	\$ 5,480.80
PDEP	360	6109.90.90.00	Polos para dama con estampado y piedreria manga corta 60% polyester 40% algodón	FUCSIA	120	120	120	\$ 8.84	\$ 3,182.40
PDEP	360	6109.90.90.00	Polos para dama con estampado y piedreria manga corta 60% polyester 40% algodón	MELANGE	120	120	120	\$ 8.84	\$ 3,182.40
PDEP	360	6109.90.90.00	Polos para dama con estampado y piedreria manga corta 60% polyester 40% algodón	BLANCO	120	120	120	\$ 8.84	\$ 3,182.40
PDEP	720	6109.90.90.00	Polos para dama con estampado y piedreria manga corta 60% polyester 40% algodón	AZUL	240	240	240	\$ 8.84	\$ 6,364.80
TOTAL	3500				SUB TOTAL F.OB.			\$ 30,940.00	
					TOTAL F.O.B			\$ 30,940.00	

EL CLIENTE DEPOSITARA 30 DIAS DESPUES DE RECIBIR LA MERCADERIA EMBARACADA DE ACUERDO AL MEDIO POR EL CUAL SE DISPONGA DICHO DESPACHO EL NUMERO DE CUENTA AL QUE DEPOSITARA ES LA SIGUIENTE:

BANCO CONTINENTAL DEL PERU

N° CUENTA CORRIENTE :199-20044569872022

CODIGO SWUIT :BLMPM05204

BENEFICIARIO :INDUSTRIAS JHUJAU SAC

DUA - INDUSTRIAS JHUJAU S.A.C.

DECLARACION UNICA DE ADUANAS (A)

ADUANA: AEREA DEL CALLAO		CODIGO: 235		2. REGISTRO DE ADUANA	
Nº ORDEN: 2011-010309		Destinación: 41		Nº Orden de Embarque: 120059	
1. IDENTIFICACION		1.1 Importador/Exportador: INDUSTRIAS JHUJAU S.A.C.		Nº Declaración: 235-2011-41-120059-01-2-00	
1.2 Cód. y Doc. de Identificación: 20524049940		1.3 Dirección de Importador/Exportador: JR. SEBASTIAN BARRANCA NRO. 1412 INT. 308 LIMA - LIMA - LA V - LA VICTORIA		Fecha Numeración: 13/04/2012	
3. TRANSPORTE		3.1 Empresa Transporte: LAN PERU S.A.		3.2 Nº Manifiesto: IP 235-2011-26347	
3.4 Fecha Término Deso/Embar: 16 12 2011		3.5 Empresa Transporte (Tránsito, Reembarque): LAN PERU S.A.		3.3 Via transporte: AEREA	
4. ALMACEN		4.1 Terminal de Almacenamiento: TALMA MENZIES SRL		4.2 Depósito Aduanero Autorizado: 3517	
5. TRANSACCION		5.1 Entidad Financiera: PAGO DIFERIDO		5.2 Modalidad: 2	
6. VALOR ADUANA		6.1 FOB / Valor Cláusula Venta: 48 880,000		6.5 Valor Aduana / Valor Neto Entrega: 48 880,000	
7. DECLARACION DE MERCANCIAS		7.1 Nº Serie / Total: 11		7.2 Items Ejemplar: B	
7.6 Puerto de Embarque: CALLAO		7.7 Fecha de Emb.: 14 12 2011		7.8 Doc. Transp.: 014541676560	
7.12 Cantidad Bultos: 8,000		7.13 Clase: BH		7.14 Peso Neto Kilos: 75,385	
7.19 Subpartida Nacional: 4109100050		7.20 Tipo: 10		7.21 Subpartida NALADISA / NABANDINA: DV	
7.29 FOB Moneda Transacción: 7 520,000		7.30 FOB US \$		7.31 Flete US \$	
7.35 Descripción: RIVIDI DE ALGODON CABALLEROS		7.36 Nº Factura Comercial: 0001-000006		7.37 Información Complementaria	
8. DECLARANTE		8.1 Nombre o Razón Social: CORPORACION MAREC - AGENCIA DE		9. Nº CONTENEDORES/PRECINTOS	
8.2 Fecha: 12 04 2011		Código: 6199			
10. DILIGENCIA ADUANERA		10.1 Cód. Especialista		11. CONTROL OFICIAL DE ADUANAS	
10.2 Fecha Vencimiento		10.3 Plazo Autorizado		11.1 Código	
10.4 Fecha				11.2 Fecha	
				12. REGULARIZACION / CONTROL DE EMBARQUE / TORNAGUIA	
				12.1 Código	
				12.2 Fecha	

DUA - INDUSTRIAS JHUJAU S.A.C.

145- 40957556		145- 40957556	
SHIPPER'S NAME AND ADDRESS Nombre y Dirección del Expedidor INDUSTRIAS JHUJAU S.A.C. JR. SEBASTIAN BARRANCA N° 1412 INT. 308 GALERIA LAS TORRES DE SEBASTIAN BARRANCA - TELF: 773-4433 RUC 20524048940		SHIPPER'S ACCOUNT NUMBER Núm. de Cuenta del Expedidor	
CONSIGNEE'S NAME AND ADDRESS Nombre y Dirección del Destinataria INVERSIONES LIBANAN C.A. CALLE ANZATEGUI ENTRE CALLE SUCRE E 19 DE ABRIL CASA 30 No. 30 URB. GUATINE CARACAS VENEZUELA TELEF. 0058 212 352 204		CONSIGNEE'S ACCOUNT NUMBER Núm. de Cuenta del Destinataria	
ISSUING CARRIER'S AGENT NAME AND CITY Agente del Transportista Emisor, Nombre y Ciudad ANDEAN PERU CARGO SAC TELEF. 7 15-1479		AIR WAYBILL ISSUED BY Emitida por LAN LAN CARGO S.A. Arturo Merino Benavente International Airport, Santiago, Chile	
AGENT'S IATA CODE (Codigo IATA del Agente) ACCOUNT NO. (Número de Cuenta)		NOT NEGOTIABLE No Negociable COPIES 1, 2, AND 3 OF THIS AIR WAYBILL ARE ORIGINALS AND HAVE THE SAME VALIDITY. Las Copias 1, 2, y 3 de este Documento son originales y tienen igual validez.	
AIRPORT OF DEPARTURE ADDRESS OF FIRST CARRIER Aeropuerto de Salida del Primer Transportista INTL JORGE CHAVEZ		REQUESTED STOPPING PLACES (Paradas Solicitadas) (Las Escalas Previstas)	
TO/A BY FIRST CARRIER (Primer Transportista) CCS LAN		TO/A BY AIR (Por Avión) USM CC CC CC	
AIRPORT OF DESTINATION (Aeropuerto de Destino) CARACAS VENEZUELA		DISCOUNT VALUE FOR CARRIAGE (Valor Descuento para el Flete) NVD	
FLIGHT DATE (Fecha de Vuelo)		DISCOUNT VALUE FOR CUSTOMS (Valor Descuento para los Aranceles) NCV	
FLIGHT DATE FOR CARRIER USE ONLY (Fecha de Vuelo para uso exclusivo del transportista)		AMOUNT OF INSURANCE (Monto de Seguro) NIL	
HANDBOOK INFORMATION (INCL. REFERENCE TO HOUSE AIR WAYBILLS, IF APPLICABLE) (Información para el manual (incl. Referencia a Guías Aéreas, si aplica))			
SE ADJUNTA SOBRE CON DOCUMENTOS.....		SUCURSAL PERU RUC: 20503314585 Av. José Pardo 513 Piso 2	
NO. OF PACKS (No. de Paquetes) 05		GROSS WEIGHT (Peso Bruto) 170.00 Kg	
RATE CLASS (Clase Tarifa) 170.00		RATE (Tarifa) \$ 3.60	
CHARGEABLE WEIGHT (Peso Neto a Cargo) 170.00		TOTAL \$ 612.00	
TAX (Impuesto)		OTHER CHARGES / Otros Cargos UA. 6.77 PS. 85.00 AWB. 20.00 PRAFEE. 50.00 PPA. 500.00	
TOTAL OTHER CHARGES (Total Otros Cargos)		SHIPPER CERTIFIES THAT THE PARTICULARS ON THE FACE HEREOF ARE CORRECT AND THAT ASSUMES ANY PART OF THE CONSIGNMENT COMPLIES WITH THE APPLICABLE DANGEROUS GOODS REGULATIONS. El expedidor certifica que los detalles del envío son correctos y en la medida que parte del embarque contiene mercancías peligrosas, dicha persona está descrita debidamente por su nombre y está en conformidad con las reglas de los Reglamentos de Mercancías Peligrosas aplicables.	
TOTAL OTHER CHARGES (Total Otros Cargos)		ANDEAN PERU CARGO SAC Name and Company of Issuing Agent / Nombre, Cia. del Emisor o de la Empresa EDUAR BENITES OLAZABAL Signature of Issuer of this Agent / Firma del Expedidor o su Agente	
TOTAL OTHER CHARGES (Total Otros Cargos)		LIMA 16 DE NOVIEMBRE DEL 2012 WCCSAC/Benites	
TOTAL OTHER CHARGES (Total Otros Cargos)		EXECUTED ON DATE (Ejecutado en Fecha)	
TOTAL OTHER CHARGES (Total Otros Cargos)		AT PLACE (En Lugar)	
TOTAL OTHER CHARGES (Total Otros Cargos)		NAME AND SIGNATURE OF ISSUING CARRIER OR ITS AGENT (Nombre y Firma del Transportista Emisor o su Agente)	
TOTAL OTHER CHARGES (Total Otros Cargos)		145- 40957556	

ORIGINAL 3 (FOR SHIPPING)

CERTIFICADO DE ORIGEN - INDUSTRIAS JHUJAU S.A.C.



CERTIFICADO DE ORIGEN
Asociación Latinoamericana de Integración
Associaçao Latino-Americana de Integraçao

Certificado

CCLI Nº 50765

País Exportador: PERU

País Importador: VENEZUELA

Nº de Orden(1)	NALADISA	Denominación de las Mercaderías
01	61091000	POLOS PARA CABALLERO DE ALGODON TEJIDO PUNTO

DECLARACION DE ORIGEN
(Declaración jurada)

DECLARAMOS que las mercaderías indicadas en el presente formulario, correspondientes a la Factura comercial N° ~~XXXXXXXXXX~~ cumplen con lo establecido en las normas de origen del Acuerdo (2) CAN de conformidad con el siguiente desglose:

Nº de Orden	Normas (3)
01	DECISION 416 ^{ma} , CAP II, ART 2 LITERAL C

Fecha **LIMA 16 DE NOVIEMBRE DEL 2,009**

Razón Social, sello y firma del exportador o productor:

Observaciones **FACTURAS. 001-000032, 001-000033, 001-000034**

CERTIFICACION DE ORIGEN

Certifico la veracidad de la presente declaración, que sello y firmo en la ciudad de _____ a los _____

LIMA, 16 NOV. 2009



Camara de Comercio de Lima

Nombre, sello y firma Entidad Certificadora

- Nota: (1) Esta columna indica el orden en que se individualizan las mercaderías comprendidas en el presente certificado. En caso de ser insuficiente, se continuará la individualización de las mercaderías en ejemplares suplementarios de este certificado, numerados correlativamente
- (2) Especificar si se trata de un Acuerdo de alcance regional o de alcance parcial, indicando número de registro.
- (3) En esta columna se identificará la norma de origen con que cumple cada mercadería individualizada por su número de orden.
- El formulario no podrá presentar raspaduras, tachaduras o enmendaduras.

PACKING LIST

Fecha :28 de Agosto del 2009	FACTURA N°
Proveedor :INDUSTRIAS JHUJAU S.A.C	Cliente :INVERSIONES FROGS C.A.
RUC :20524048940	Rif
Dirección :Urb. San Cristobal N° 1660 - 1636 Interior 4108 Galeria Yuyi La Victoria	Dirección :Calle Anzoategui entre Sucre y 19 de abril casas N° 30 urb Guaire -Venezuela

N° de Bultos	DESCRIPCION	CANTIDAD DE PRENDAS	CLIENTE VENEZUELA	PESO KG	PROVEEDOR
1	POLOS PARA DAMA CON ESTAMPADO	170	Luis Alberto Gually	60	Machis
2	POLOS PARA DAMA CON ESTAMPADO	80	Luis Alberto Gually	45	Machis
3	POLOS PARA DAMA CON ESTAMPADO	204	Ivan Frabicio Alba	50	Elmer Cortez
4	POLOS PARA DAMA CON ESTAMPADO	288	Ivan Frabicio Alba	50	Elmer Cortez
5	POLOS PARA DAMA CON ESTAMPADO	208	Luis Alberto Gually	60	sharhunkn kid's sac
6	POLOS PARA DAMA CON ESTAMPADO	180	Luis Alberto Gually	49	sharhunkn kid's sac
7	POLOS PARA DAMA CON ESTAMPADO Y LENTEJUELAS	204	Miguel Osorio	50	conf. Brava surf
8	POLOS PARA DAMA CON ESTAMPADO Y LENTEJUELAS	400	Miguel Osorio	95	Sra.Aida
9	POLOS PARA DAMA CON ESTAMPADO Y LENTEJUELAS	200	Jose Osorio	30	Sra.Aida
10	POLOS PARA DAMA CON ESTAMPADO Y LENTEJUELAS	100	Jose Osorio	35	Sra.Aida
11	POLOS PARA DAMA CON ESTAMPADO Y LENTEJUELAS	100	Jose Osorio	35	Sra.Aida
12	POLOS PARA DAMA CON ESTAMPADO Y LENTEJUELAS	100	Luis Alberto Gually	35	varios
13	POLOS PARA DAMA CON ESTAMPADO Y LENTEJUELAS	295	Luis Alberto Gually	60	Danke
14	POLOS PARA DAMA CON ESTAMPADO Y LENTEJUELAS	210	Luis Alberto Gually	59	Danke
15	POLOS PARA DAMA CON ESTAMPADO Y LENTEJUELAS	115	Luis Alberto Gually	50	Danke
16	POLOS PARA DAMA CON ESTAMPADO Y LENTEJUELAS	252	Luis Alberto Gually	70	Bremer
17	POLOS PARA DAMA CON ESTAMPADO Y LENTEJUELAS	252	Luis Alberto Gually	70	Bremer
18	POLOS PARA DAMA CON ESTAMPADO	264	Luis Alberto Gually	70	Bremer

973.00

TASA DE INTERÉS PROMEDIO DEL SISTEMA BANCARIO

Ingrese fecha:	01/10/2013	(dd/mm/aaaa)	<input type="button" value="Consultar"/>
----------------	------------	--------------	--

[Moneda Nacional](#) | [Moneda Extranjera](#)

Tasas Pasivas Anuales de las Operaciones en Moneda Nacional Realizadas en los Últimos 30 Días Útiles Por

Tipo de Depósito ¹ al 01/10/2013

Tasa Anual (%)	Depósitos de Ahorro	Depósitos a Plazo					Depósitos CTS
		Hasta 30 días	31-90 días	91-180 días	181-360 días	Más de 360 días	
BANCO CONTINENTAL	0.52	3.65	3.17	2.9	2.14	1.52	2.63
BANCO DE COMERCIO	1.93	2.16	1.38	4.29	4.46	5.95	6.8
BANCO DE CRÉDITO	0.2	3.88	3.64	3.34	3.22	3.8	2.03
BANCO FINANCIERO	0.87	3.73	3.98	3.98	4.56	5.83	5
BANBIF	1.24	3.56	3.96	4.02	4.66	4.99	4.08
SCOTIABANK PERÚ	0.62	3.49	3.17	2.85	3.13	3.22	3.05
CITIBANK DEL PERÚ	0.47	3.74	2.74	2.97	2.03	2.8	0.5
INTERBANK	0.29	3.83	3.65	2.9	3.47	2.16	2.91
MIBANCO	0.61	3.79	4.08	4.17	4.04	5.7	7.44
BANCO HSBC	1.24	3.94	3.98	3.98	4.01	5.21	4.31
BANCO FALABELLA	1.96	4.04	3.88	3.72	4.71	5.55	-
SANTANDER PERÚ	-	3.76	3.91	3.51	3.9	3.14	-
BANCO RIPLEY	0.75	2.5	2.82	3.6	4.88	5.81	7.51
BANCO AZTECA	1	4.75	5.25	7.3	7.74	9.27	-
DEUTSCHE BANK PERÚ	-	3.97	-	-	-	-	-
BANCO CENCOSUD	-	-	3.8	-	-	-	8.51
Promedio del Sistema	0.39	3.81	3.6	3.53	3.5	3.97	3.46

SEGÚN PAGINA PORTAL WEB SBS : http://www.sbs.gob.pe/app/stats/TasaDiaria_6A.asp