UPEC

POLITÉCNICA DEL CARCHI

EDUCAMOS PARA TRANSFORMAR EL MUNDO

Fundamentos de la CONTABILIDAD

de costos, aplicados al comercio exterior

Galo Fernando Almeida Casanova

Marleny Cecilia Farinango Vivanco



COLECCIÓN CÁTEDRA



Fundamentos de la contabilidad de costos, aplicados al comercio exterior





Facultad de Comercio Internacional, Integración, Administración y Economía Empresarial

Carrera de Contabilidad y Comercio Exterior

Universidad Politécnica Estatal del Carchi

Galo Almeida
Marleny Farinango

Fundamentos de la contabilidad de costos , aplicados al comercio exterior

POLITÉCNICA DEL CARCHI
UNIDAD DE PRODUCCIÓN CIENTÍFICA Y DIFUSIÓN ACADÉMICA

Almeida Casanova, G. F. y Farinango Vivanco, M. C. (2026). Fundamentos de la contabilidad, aplicados al comercio exterior. Unidad de Producción Científica y Difusión Académica.
1. Contabilidad 2. Contabilidad de costos 3. Comercio exterior
Clasificación Thema: KFCC - Contabilidad de costes
Clasificación Dewey: Materia: 657 - Contabilidad

UNIVERSIDAD POLITÉCNICA ESTATAL DEL CARCHI
Dr. Jorge Mina – Rector
Dra. Gladys Urgilés – Vicerrectora Académica
Dr. Hernán Benavides – Vicerrector de Investigación e Innovación y Vinculación con la Sociedad

PROCESO EDITORIAL
Dr. Marco Burbano – Director de Investigación e Innovación
MSc. Johana Morillo – Jefa de la Unidad de Producción Científica y Difusión Académica
Lic. Dody Haro – Diagramación y diseño
Lic. Valeria Huertas - Corrección de estilo
MSc. Diana Ruiz - Editora

AVAL ACADÉMICO
Msc. Leidy Johana Bastidas Sarchi - UNIVERSIDAD CESMAG
Msc. Julio César Urbano - UNIVERSIDAD CESMAG

DATOS DE PUBLICACIÓN
Título: *Fundamentos de la contabilidad de costos, aplicados al comercio exterior*
Autores: MSc. Galo Almeida. MSc. Marleny Farinango
Diseño de portada: Lic. Dody Haro
Comentario de la solapa: MSc. Galo Almeida
DOI:https://doi.org/10.32645/9789942625953
ISBN PDF:978-9942-625-95-3
ISBN EPUB: 978-9942-625-96-0
Disponibilidad digital: https://www.publicacionesupec.org/index.php/carchi
Edición: Primera, Noviembre 2026.

© Universidad Politécnica Estatal del Carchi ©Galo Almeida© Marleny Farinango

Calle Antisana y Avenida Universitaria, Tulcán, Carchi, Ecuador.
Tel: 06 2 980 837 Ext: 1300 / 1301
publicaciones@upec.edu.ec / publicacionesupec@gmail.com
Ecuador, Tulcán. Noviembre 2026

Prohibida la reproducción de este libro, por cualquier medio,
sin la previa autorización por escrito de los propietarios del copyright.

Índice

Prólogo	15
Siglas y abreviaturas utilizadas	17
Fundamentación investigativa de la obra	19
Metodología de revisión documental	20
Antecedentes investigativos recientes	21
Vacíos de conocimiento identificados	22
Líneas futuras de investigación	23
Fundamentos de contabilidad de costos, aplicados al comercio exterior	24
Clasificación de los costos	46
Costo total en referencia a las unidades producidas	55
Costos del producto vs. costos del período	63
Diferencia entre costo, gasto y pérdida	73
Utilidad, punto de equilibrio y pérdida	85
Cálculo de los precios FOB y CIF	94
Costo, seguro y flete (CIF)	101
Costos de comercio internacional	106
Cálculo del punto de equilibrio	113
Margen de contribución	125

Análisis de sensibilidad 132

Ejercicios desarrollados 140

Ejercicios propuestos 147

Actividad integradora 153

Conclusiones 166

Agradecimiento

Universidad Politécnica Estatal del Carchi

"Lo que no se define no se puede medir
Lo que no se mide, no se puede mejorar.
Lo que no se mejora, se degrada siempre."
William Thomson Kelvin

Prólogo

La dinámica actual de los mercados internacionales exige profesionales capaces de comprender no solamente los procesos comerciales y logísticos vinculados al comercio exterior, sino también los elementos financieros y de costos que determinan la competitividad de las organizaciones en escenarios globalizados. En este contexto, la contabilidad de costos se convierte en una herramienta estratégica indispensable para la toma de decisiones empresariales y para la sostenibilidad financiera de las empresas exportadoras.

El presente libro, *Fundamentos de la contabilidad de costos , aplicados al comercio exterior*, surge como una propuesta académica orientada a fortalecer los conocimientos de estudiantes, docentes y profesionales vinculados a las áreas de comercio exterior, negocios internacionales, administración y finanzas. Su principal objetivo es integrar los fundamentos tradicionales de la contabilidad de costos con las necesidades y exigencias propias del comercio internacional contemporáneo.

A lo largo de esta obra se desarrollan contenidos relacionados con la clasificación y estructura de los costos, el análisis costo-volumen-utilidad, el margen de contribución, el punto de equilibrio, los precios FOB y CIF, así como el análisis de sensibilidad y los costos asociados al comercio internacional. Cada tema ha sido abordado desde una perspectiva didáctica y aplicada, incorporando ejemplos relacionados con empresas exportadoras ecuatorianas y situaciones reales del entorno empresarial.

Uno de los principales aportes del texto es , precisamente, la articulación entre la teoría contable y la realidad operativa del comercio exterior, permitiendo al lector comprender cómo los costos logísticos, aduaneros, financieros y productivos influyen directamente en la rentabilidad y competitividad internacional de las organizaciones.

Asimismo, el libro busca promover una visión analítica y estratégica de la gestión empresarial, puesto que proporciona herramientas que permitan interpretar información financiera, evaluar escenarios económicos y tomar decisiones fundamentadas en entornos nacionales e internacionales cada vez más complejos y dinámicos.

A nivel metodológico, el documento ha sido diseñado para facilitar el aprendizaje progresivo, mediante la incorporación de ilustraciones, ejemplos

prácticos, ejercicios aplicativos y actividades integradoras que fortalecen el desarrollo de competencias profesionales en los estudiantes.

Finalmente, esta obra representa un esfuerzo académico orientado a contribuir al fortalecimiento de la formación universitaria en el área de contabilidad de costos,aplicada al comercio exterior, y espera convertirse en una herramienta útil de consulta y apoyo para todos quienes participan en procesos de enseñanza, aprendizaje e investigación dentro del ámbito empresarial y financiero.

Galo F. Almeida C.
Autor

Figura 1

Palabras clave de la obra



Siglas y abreviaturas utilizadas

Con el propósito de facilitar la comprensión del lector, se presenta a continuación el detalle de las principales siglas y abreviaturas utilizadas en la obra. Estas corresponden a conceptos técnicos de contabilidad de costos, análisis financiero, comercio exterior, logística internacional, normativa aduanera e Incoterms. Su inclusión permite una lectura más clara y precisa, especialmente para estudiantes y profesionales que se aproximan por primera vez al estudio de la contabilidad de costos,aplicada al comercio exterior.

Tabla 1

Siglas y abreviaturas

Sigla	Significado	Explicación breve
ABC	Activity based costing / costeo basado en actividades	Sistema de costeo que asigna costos según actividades e inductores.
CIF	Cost, insurance and freight / costo, seguro y flete	Incoterm que incluye costo de mercancía, seguro y flete hasta el puerto de destino.
CIF contable	Costos indirectos de fabricación	Costos necesarios para producir, pero que no se identifican directamente con un producto específico.
CVU	Costo–volumen–utilidad	Herramienta financiera que analiza la relación entre costos, ventas y utilidad.
FOB	Free on board / libre a bordo	Incoterm donde el vendedor entrega la mercancía a bordo del buque en el puerto de salida.
ICC	International chamber of commerce / cámara de comercio internacional	Organismo internacional que regula y publica los Incoterms.
MC	Margen de contribución	Diferencia entre el precio de venta unitario y el costo variable unitario.
MCT	Margen de contribución total	Margen de contribución unitario multiplicado por las unidades vendidas.
PE	Punto de equilibrio	Nivel de ventas donde la empresa no obtiene utilidad ni pérdida.
PE$	Punto de equilibrio en valores monetarios	Monto mínimo de ventas requerido para cubrir los costos totales.
PVU	Precio de venta unitario	Valor de venta de cada unidad de producto.
CVU unitario	Costo variable unitario	Costo variable correspondiente a cada unidad producida o vendida.
SRI	Servicio de Rentas Internas	Entidad tributaria del Ecuador.
Senae	Servicio Nacional de Aduana del Ecuador	Entidad encargada del control aduanero en Ecuador.
OMC	Organización Mundial del Comercio	Organismo internacional que regula y analiza el comercio mundial.
Cepal	Comisión Económica para América Latina y el Caribe	Organismo regional de Naciones Unidas para estudios económicos y sociales.
Mpceip	Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca	Entidad ecuatoriana vinculada a producción, comercio exterior e inversiones.

Fundamentación investigativa de la obra

La presente obra no se limita a la exposición conceptual de la contabilidad de costos, sino que se fundamenta en la necesidad de articular los sistemas tradicionales de acumulación, clasificación y análisis de costos con las exigencias contemporáneas del comercio exterior.

En este sentido, el libro parte del reconocimiento de que las empresas exportadoras enfrentan estructuras de costos cada vez más complejas, integradas por materia prima, mano de obra , costos indirectos de fabricación y costos logísticos, aduaneros, financieros, regulatorios, tecnológicos y de tiempo.

Desde esta perspectiva, la contabilidad de costos aplicada al comercio exterior constituye un campo de estudio relevante para la gestión empresarial, debido a que permite comprender cómo los costos de producción y los costos internacionales inciden en la fijación de precios, la rentabilidad, la competitividad y la sostenibilidad financiera de las organizaciones.

Este enfoque resulta especialmente pertinente para empresas que participan en mercados internacionales, donde los márgenes de utilidad pueden verse afectados por variaciones en fletes, seguros, aranceles, tipo de cambio, tiempos logísticos y exigencias normativas.

La obra se sustenta en una revisión documental de literatura especializada en contabilidad de costos, administración financiera, logística internacional, comercio exterior e Incoterms, así como en reportes técnicos de organismos internacionales vinculados al comercio y la competitividad.

La Organización Mundial del Comercio(OMC) señala que la reducción de costos comerciales mediante digitalización, diversificación de cadenas de valor y transición hacia economías bajas en carbono representa una oportunidad para economías de ingresos medios y bajos. Asimismo, la United Nations *Trade and Development* (Unctad),que en español se conoce como Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Desarrollo, advierte que la volatilidad de los fletes marítimos durante 2024 y 2025 ha elevado los costos del comercio internacional, especialmente por tensiones geopolíticas, cambios de política comercial y desequilibrios entre oferta y demanda.

En consecuencia, el libro propone una aproximación aplicada que vincula los fundamentos contables con problemas reales del comercio exterior. De esta manera, permite que el lector analice no sólo el costo de producir, sino también el costo de exportar, competir y sostener operaciones internacionales en entornos dinámicos.

Metodología de revisión documental

Para fortalecer el rigor académico de la obra, se desarrolló una revisión documental de carácter descriptivo, analítico y aplicado, orientada a identificar los principales fundamentos teóricos, técnicos e investigativos relacionados con la contabilidad de costos y su aplicación al comercio exterior.

La revisión consideró tres grupos de fuentes:

Fuentes académicas especializadas, relacionadas con contabilidad de costos, administración de costos, análisis costo-volumen-utilidad, margen de contribución, punto de equilibrio y sistemas de costeo.

A. Fuentes técnicas e institucionales, vinculadas con comercio internacional, logística, desempeño exportador, Incoterms, aduanas, transporte internacional y competitividad.

B. Investigaciones recientes, relacionadas con costos logísticos, desempeño exportador, sistemas de costeo basados en actividades y gestión estratégica de costos en empresas manufactureras y exportadoras.

C. El análisis de la literatura permitió organizar los contenidos de la obra en torno a cinco ejes principales: fundamentos de contabilidad de costos, clasificación y comportamiento de los costos, análisis financiero para la toma de decisiones, cálculo de precios internacionales FOB y CIF y costos asociados al comercio internacional.

D. Esta metodología permitió construir una obra de carácter académico-formativo, con orientación aplicada, que busca contribuir al aprendizaje de estudiantes y profesionales vinculados a la contabilidad, la administración, el comercio exterior y los negocios internacionales.

Antecedentes investigativos recientes

La literatura reciente evidencia que los costos logísticos y comerciales constituyen factores determinantes en la competitividad internacional de las empresas. El Banco Mundial, a través del Logistics Performance Index 2025, destaca la importancia de medir la conectividad, velocidad y confiabilidad de las cadenas de suministro mediante datos operativos de transporte marítimo, aéreo y postal. Esto demuestra que la competitividad internacional no depende únicamente del precio del producto, sino también de la eficiencia logística y de la capacidad empresarial para controlar costos durante toda la cadena de exportación.

En el ámbito empresarial, Uygur, Çatuk y Uzun (2023), en la investigación titulada *Effect of Logistics Costs on Export and Company Performance: A Research on TRC 1 Region Companies*, analizaron la relación entre los costos logísticos, el desempeño empresarial y el desempeño exportador en una muestra de 391 empresas de la región TRC1 de Turquía. El estudio utilizó escalas de medición previamente validadas y procedimientos estadísticos de correlación y regresión. Los resultados identificaron una relación positiva y estadísticamente significativa entre la adecuación de los costos logísticos y el desempeño empresarial; sin embargo, no se encontró una relación estadísticamente significativa con el desempeño exportador. De manera complementaria, Bugarčićet al. (2024), en el marco de la investigación *Assessing the Effects of Logistics Performance on Export and Competitiveness Using SEM Methodology: Evidence from Firm-Level Data,* aplicaron modelos de ecuaciones estructurales a información de 298 empresas orientadas a la exportación en Serbia. Sus resultados destacaron la importancia de la infraestructura comercial y la calidad de los servicios logísticos para el desempeño exportador y la competitividad empresarial. Ambos estudios aportan evidencia sobre la necesidad de integrar la gestión de costos y el desempeño logístico en las decisiones estratégicas de las empresas que participan en mercados internacionales.

También se identifica un creciente interés académico por la aplicación del costeo basado en actividades en la gestión de procesos logísticos. En este contexto, Yang et al. (2023), en su investigación titulada *Study on the Application of Activity-Based Costing in Cold Chain Logistics Enterprises under Low Carbon Environment,* analizaron la aplicación del método ABC en empresas de logística de cadena de frío bajo criterios de sostenibilidad y reducción de emisiones de carbono. El estudio desarrolló un modelo de asignación de costos basado en actividades y lo aplicó a

una empresa de logística de cadena de frío en China. Los resultados permitieron identificar las actividades que generan mayores costos operativos y ambientales, mejorar la distribución de los costos indirectos entre los servicios prestados y reconocer oportunidades para optimizar los recursos utilizados. Esta investigación constituye un antecedente relevante para la contabilidad de costos aplicada al comercio exterior, debido a que demuestra la utilidad del costeo ABC para identificar y analizar los componentes del costo logístico, información necesaria para sustentar la planificación financiera y la formación de precios internacionales.

En esta misma línea, respecto de la gestión de costos logísticos en empresas manufactureras , se remarca la necesidad de registrar los costos logísticos como un componente diferenciado dentro de los sistemas contables, a fin de mejorar su medición y uso en la toma de decisiones gerenciales.

Por otra parte, los estudios sobre estrategia empresarial y exportaciones demuestran que las estrategias de liderazgo en costos y enfoque en costos pueden mediar la relación entre capacidades de innovación y desempeño exportador en pequeñas y medianas empresas de economías emergentes. Este hallazgo resulta relevante para la presente obra, ya que confirma que la gestión de costos no debe entenderse únicamente como una herramienta contable, sino también como un recurso estratégico para competir en mercados internacionales.

Vacíos de conocimiento identificados

A partir de la revisión conceptual y documental realizada, se identifican los siguientes vacíos de conocimiento relacionados con la contabilidad de costos aplicada al comercio exterior.

Primero, existe una limitada integración entre los contenidos tradicionales de contabilidad de costos y las particularidades operativas del comercio exterior. Muchos textos abordan la clasificación de costos, el punto de equilibrio o el margen de contribución desde una perspectiva industrial general, pero no siempre incorporan variables como fletes internacionales, seguros, aranceles, tiempos logísticos, costos aduaneros e Incoterms.

Segundo, se evidencia la necesidad de profundizar en modelos de costeo aplicados a empresas exportadoras ecuatorianas, especialmente v cacao, flores, banano, café, camarón y productos agroindustriales. Estos sectores enfrentan

estructuras de costos específicas que requieren análisis adaptados a su realidad productiva y logística.

Tercero, se identifica una escasa aplicación empírica de metodologías de costeo estratégico, como el costeo basado en actividades, en procesos logísticos y exportadores. Este vacío abre la posibilidad de desarrollar investigaciones orientadas a medir con mayor precisión los costos asociados a actividades como empaque, almacenamiento, transporte interno, despacho aduanero, certificaciones, inspecciones y distribución internacional

Cuarto, se requiere mayor investigación sobre el impacto de los costos logísticos internacionales en la rentabilidad de las empresas exportadoras, considerando escenarios de volatilidad en fletes, variaciones del tipo de cambio, cambios normativos y barreras no arancelarias.

Finalmente, existe la necesidad de diseñar herramientas didácticas y modelos aplicados que permitan,a los estudiantes de comercio exterior,interpretar la información de costos no sólo desde una perspectiva contable, sino también desde una visión estratégica, logística y financiera.

Líneas futuras de investigación

Con base en los vacíos identificados, se proponen las siguientes líneas futuras de investigación:

- ✓ Contabilidad de costos y formación de precios internacionales: aplicaciones en el comercio exterior y negocios internacionales - sistemas de costos, logística internacional y gestión exportadora

- ✓ Análisis del impacto de los costos logísticos en la rentabilidad exportadora, considerando transporte interno, flete internacional, seguro, almacenamiento, documentación y trámites aduaneros.

- ✓ Estudios comparativos entre costeo tradicional y costeo basado en actividades en empresas ecuatorianas con orientación exportadora.

✓ Diseño de modelos de cálculo de precios FOB y CIF por sectores productivos, especialmente de cacao, flores, banano, café, camarón y productos agroindustriales.

✓ Evaluación del punto de equilibrio en operaciones de comercio exterior, incorporando costos de producción, costos comerciales, costos logísticos y costos regulatorios.

✓ Análisis de sensibilidad financiera en empresas exportadoras, frente a variaciones de precios internacionales, costos de materia prima, fletes, seguros, aranceles y tipo de cambio.

✓ Estudios empíricos sobre la relación entre gestión de costos y competitividad internacional, con aplicación en pequeñas y medianas empresas exportadoras.

✓ Validación de herramientas didácticas para la enseñanza de contabilidad de costos aplicada al comercio exterior, mediante juicio de expertos, aplicación piloto en aula y análisis de resultados de aprendizaje.

Fundamentos de contabilidad de costos, aplicados al comercio exterior

Objetivo

La presente publicación busca desarrollar, en estudiantes y profesionales,los fundamentos teóricos y prácticos de la contabilidad de costos orientada al comercio exterior. Mediante el análisis integral de costos de producción, costos logísticos y costos internacionales, se proporcionarán las herramientas financieras clave necesarias para la toma de decisiones empresariales. Los participantes aprenderán a aplicar el margen de contribución, el análisis costo-volumen-utilidad y el punto de equilibrio para evaluar rentabilidad, optimizar precios internacionales y mejorar la competitividad en mercados nacionales e internacionales. El objetivo final es fortalecer la capacidad de diagnóstico, planeación y control de costos en entornos globalizados, potenciando la eficiencia operativa y la toma de decisiones estratégicas en empresas que operan o desean operar en mercados exteriores.

Resultado de aprendizaje

Una vez finalizado el estudio del presente libro, el lector será capaz de identificar, clasificar, calcular y analizar los diferentes costos empresariales y de comercio internacional, mediante la aplicación de herramientas de contabilidad de costos y análisis financiero para determinar precios FOB y CIF, evaluar la rentabilidad, calcular el punto de equilibrio y apoyar tanto la formulación como la toma de decisiones estratégicas en empresas orientadas al comercio exterior y negocios internacionales.

Competencias por desarrollar

Competencias cognitivas

- Comprender los fundamentos de la contabilidad de Justificado implementación en el ámbito de las empresas nacionales e internacionales.
- Diferenciar costos de manufactura, costos del período, gastos y pérdidas.
- Interpretar la dinámica de los costos fijos, variables y mixtos.
- Analizar la relación existente entre los costos, el volumen de ventas y la utilidad empresarial.

Competencias procedimentales

- Calcular costos de producción y costos unitarios.
- Determinar márgenes de contribución y puntos de equilibrio.
- Aplicar fórmulas financieras relacionadas con el análisis CVU.
- Elaborar cálculos de precios internacionales FOB y CIF.
- Analizar escenarios financieros mediante herramientas de sensibilidad.
- Resolver ejercicios prácticos relacionados con comercio exterior y costos empresariales.

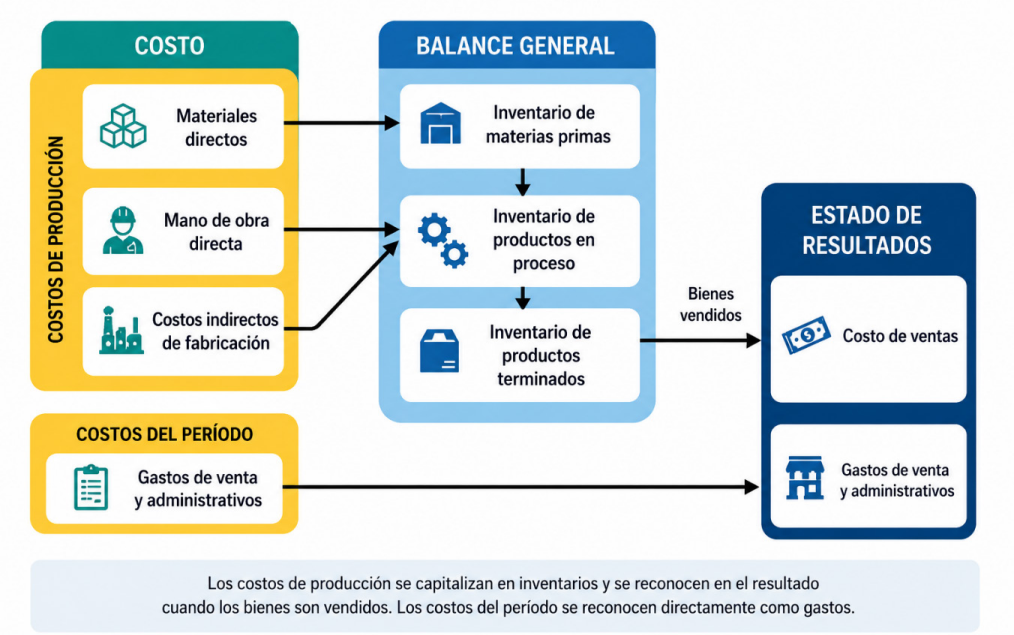
Competencias actitudinales

- Desarrollar pensamiento crítico para apoyar la toma de decisiones financieras.
- Valorar la importancia del control de costos en la competitividad empresarial.
- Fortalecer criterios de eficiencia y rentabilidad en operaciones internacionales.
- Promover una visión estratégica orientada a la sostenibilidad financiera y comercial.

Introducción a la contabilidad de costos

Figura 2

Contabilidad de costos



En la Figura 2,se presenta de manera integral el comportamiento de los costos de una empresa manufacturera y su relación con los principales estados financieros. El esquema permite comprender cómo los costos se originan, se acumulan, se transforman y, finalmente,se reconocencomo parte de la contabilidad, dentro del proceso operativo de la organización.

Desde una perspectiva contable y financiera, la imagen explica el recorrido que siguen los costos desde la adquisición de los materiales hasta el reconocimiento del costo de ventas que se reflejará en el estado de resultados. Este proceso representa una de las bases principales de la contabilidad de costos, ya que permite establecer el valor real de los productos fabricados y evaluar la rentabilidad empresarial.

La estructura presentada evidencia que los costos no son reconocidos inmediatamente como gasto, sino que, dependiendo de su naturaleza y función dentro de la empresa, pueden permanecer temporalmente como inventarios registrados en el balance general hasta el momento en que los bienes sean vendidos.

De esta manera, la figura refleja claramente la aplicación del principio contable de relación entre ingresos y gastos, el cual indica que los costos deben ser registrados en el mismo período donde se generan los ingresos asociados.

Clasificación principal de los costos

En la Figura 2,los costos se dividen en dos grandes categorías fundamentales dentro de la contabilidad empresarial: costos de producción y costos del período. Esta clasificación resulta indispensable para comprender el manejo contable de los costos y el impacto que estos tienen en los estados financieros.

A. Costos de producción. Los costos de producción corresponden a aquellos vinculados directamente con la producción de bienes. Estos costos intervienen en el proceso productivo y forman parte del valor del producto terminado.

La Figura 2 identifica tres elementos esenciales que conforman el costo de producción:

Materiales directos. Se consideran los recursos físicos y las materias primas que pueden identificarse fácilmente dentro del producto final. Constituyen uno de los componentes más importantes del costo de fabricación.

Ejemplos:

- Cacao para producir chocolate
- Tela para confección
- Madera para muebles
- Cartón utilizado en empaques de exportación

Estos materiales representan , generalmente,una parte significativa del costo total de producción, especialmente en empresas industriales y exportadoras.

Mano de obra directa. Se le denomina así al esfuerzo de las personas relacionadas directamente en la transformación de la materia prima hasta convertirla en un producto terminado. Incluye salarios,beneficios sociales, aportes laborales y remuneraciones del personal operativo.

Ejemplos:

- Operarios de planta
- Ensambladores
- Trabajadores agrícolas en procesos de cosecha exportadora

La mano de obra directa cumple un papel fundamental en el proceso productivo y permite la evaluación de la eficiencia operativa de la empresa.

Costos indirectos de fabricación (CIF). Son costos indispensables dentro del proceso de producción, aunque no pueden identificarse directamente con un producto específico. Entre ellos, se encuentran la energía eléctrica de fábrica, la depreciación..., el mantenimiento..., la supervisión... y los materiales....

Los CIF permiten mantener operativo el proceso productivo, aunque su asignación al producto requiere métodos de distribución contable.

Interpretación de los costos de producción

La Figura 2 evidencia que estos costos , inicialmente, no se reconocen como gasto, debido a que generan un activo económico futuro,representado en los inventarios. Por esta razón, los costos de producción son considerados costos inventariables, ya que permanecen registrados temporalmente dentro del balance general hasta que los bienes sean vendidos.

Este tratamiento contable permite valorar inventarios, determinar costos unitarios, calcular utilidades reales y evaluar rentabilidad empresarial.

B) Costos del período. La segunda clasificación corresponde a los costos del período, también conocidos como gastos operativos. Estos costos no participan directamente en el proceso de manufactura de los productos, sino que se relacionan con las actividades administrativas, comerciales y de apoyo empresarial.En tal sentido, la Figura 2 identifica, principalmente, gastos de ventas y gastos administrativos.

Gastos administrativos. Incluyen aquellos costos relacionados con la dirección y administración general de las organizaciones. Por ejemplo, sueldos administrativos, papelería, servicios básicos de oficina, honorarios profesionales, sistemas informáticos administrativos.

Gastos de ventas. Son los costos vinculados tanto con la comercialización como con la distribución de los productos. Por ejemplo, publicidad, comisiones por ventas, promoción comercial, transporte comercial, *marketing* internacional.

Interpretación de los costos del período

Estos costos,a diferencia de los costos de producción,se caracterizan porque no se almacenan como inventario. La Figura 2 muestra los costos que se registran directamente en el estado de resultados en el período en que se producen, debido a que no generan beneficios económicos futuros asociados a inventarios. Por tanto, no se capitalizan, no forman parte del costo del producto y afectan inmediatamente la utilidad empresarial.

Flujo contable de los costos de producción

Uno de los principales aportes de la Figura 2 es mostrar el recorrido progresivo que siguen los costos dentro del balance general. Este flujo contable permite visualizar cómo los costos se transforman conforme avanza el proceso productivo.

A. Inventario de materias primas. Es el primer nivel del proceso contable de producción. Aquí se registran materiales directos comprados, insumos y materias primas aún no utilizadas.Mientras los materiales permanezcan almacenados, continúan siendo considerados activos para la empresa.

B. Inventario de productos en proceso. Cuando las materias primas ingresan al área de producción, se integran con mano de obra directa y costos indirectos de fabricación. En esta fase, los bienes aún no están terminados, pero ya han acumulado costos productivos. Por ello, contablemente se reconocen como productos en proceso.

C. Inventario de productos terminados. Al concluir la fabricación, todos los costos acumulados se incorporan al inventario de productos terminados.Aquí se encuentran los bienes listos para: comercialización, exportación, distribución o venta nacional. En esta fase, el producto ya incorpora materiales, mano de obra y costos indirectos.

Balance general al estado de resultados

La Figura 2 también muestra que el costo permanece registrado como inventario hasta el momento de la venta.Cuando el producto terminado es comercializado,deja de formar parte del balance general y pasa al estado de resultados como costo de ventas. Este proceso es fundamental dentro de la contabilidad financiera, debido a que permite relacionar: ingresos, costos y utilidades.

Principio de correspondencia contable. La explicación presentada se relaciona con el principio de asociación o correspondencia, el cual señala que los costos deben reconocerse contablemente en el mismo período en que se obtienen los ingresos que estos contribuyeron a generar.

Esto garantiza información financiera razonable, adecuada medición de utilidades y transparencia contable.

Tratamiento de los gastos de venta y administrativos

En el contexto del comercio exterior, la contabilidad de costos cumple un papel estratégico, ya que permite a las empresas exportadoras tomar decisiones más precisas,en mercados internacionales caracterizados por una alta competencia, variaciones de precios, exigencias logísticas y condiciones comerciales cambiantes

El precio, la eficiencia y la rentabilidad constituyen factores determinantes de competitividad. En ese sentido, las empresas exportadoras deben considerar no solamente costos de producción, sino también costos logísticos, transporte internacional, seguros, aranceles, almacenamiento, trámites aduaneros y distribución internacional. Por esta razón, una adecuada gestión de costos permitedeterminar precios FOB y CIF competitivos, evaluar la rentabilidad exportadora, optimizar recursos y fortalecer el posicionamiento internacional de la empresa.

Concepto de contabilidad de costos

La contabilidad de costos constituye una rama especializada de la contabilidad , que se orienta a identificar, medir, analizar y controlar los costos que intervienen en la producción de bienes o en la prestación de servicios, con el propósito de facilitar una adecuada toma de decisiones empresariales.

A diferencia de la contabilidad financiera, que se dirige principalmente a usuarios externos como inversionistas, entidades de control o acreedores, la contabilidad de costos está enfocada en apoyar la gestión interna de la empresa, en tanto proporciona información útil para planificar, controlar recursos y tomar decisiones operativas y estratégicas, tales como determinar el costo real de sus productos, fijar precios competitivos, reducir gastos innecesarios y optimizar la eficiencia productiva.

Dentro del comercio exterior, la contabilidad de costos adquiere una importancia aún más significativa, ya que las empresas deben desenvolverse en mercados internacionales altamente competitivos, donde aspectos como el precio, la eficiencia operativa y la optimización de recursos son determinantes para mantenerse y crecer comercialmente.

Diferencias entre contabilidad financiera y de costos

Tabla 2

Diferencias entre contabilidad financiera y de costos

Base	Contabilidad financiera	Contabilidad de costos
(i) Objetivo	Proporciona información sobre el desempeño financiero de una entidad.	Determinación de costos con el propósito de control de costos y también la toma de decisiones.
(ii) Naturaleza	Clasifica, registra, presenta e interpreta transacciones en términos monetarios.	Clasifica, registra, presenta e interpreta los costos de forma significativa.
(iii) Registro de datos	Registra datos históricos.	Utiliza tanto costos históricos como costos predeterminados.
(iv) Usuarios de la información	Los usuarios de los estados financieros son accionistas, acreedores, analistas financieros, el gobierno y sus organismos, entre otros.	La información de costos generalmente es utilizada por la administración interna. Sin embargo, algunas veces también por organismos reguladores.
(v) Análisis de costos y utilidad	Muestra la utilidad o pérdida de la organización, ya sea por segmentos o de manera global.	Proporciona detalles de costos para cada objeto de costo, es decir, producto, proceso, trabajo, contratos, etc.
(vi) Período de tiempo	Los estados financieros generalmente se preparan para un año.	Los reportes y estados se preparan cuando y según se requieran.
(vii) Presentación de la información	Se utiliza un formato establecido para presentar la información financiera.	De forma general, no existe un formato fijo para presentar la información de costos.

Usuarios de la información contable

La contabilidad de costos ofrece una visión más precisa y detallada de las operaciones empresariales, lo cual resulta de gran utilidad para el control y análisis de los procesos productivos y logísticos que intervienen en la actividad económica de una organización.

Tabla 3

Usuarios de la información contable

Aspecto	Contabilidad financiera	Contabilidad de costos
Usuario	Externo	Interno
Objetivo	Informar	Controlar y decidir
Periodicidad	Histórica	Continua
Enfoque	Global	Detallado

La contabilidad constituye uno de los sistemas de información más importantes de toda organización, debido a que permite recopilar, registrar, clasificar, analizar, así como también interpretar información financiera relacionada con las operaciones empresariales. A través de los estados financieros y reportes contables, las organizaciones pueden conocer su situación económica, evaluar resultados y proyectar decisiones estratégicas orientadas al crecimiento y la sostenibilidad empresarial.

Sin embargo, la información contable no se elabora únicamente con fines de registro financiero, sino también para satisfacer las necesidades informativas de múltiples usuarios que poseen diferentes intereses sobre la empresa. Cada grupo de usuarios utiliza la información contable de acuerdo con sus objetivos, necesidades y nivel de participación dentro o fuera de la organización.

En este sentido, la contabilidad cumple una función estratégica de comunicación financiera, puesto que permite que diversos actores económicos puedan evaluar la situación y el desempeño de la empresa,mediante información objetiva, confiable y oportuna.

De manera general, los usuarios de la información contable pueden clasificarse en dos grupos importantes: usuarios internos y usuarios externos.

Esta clasificación permite comprender cómo la información financiera influye tanto en la administración interna de la empresa como en las relaciones económicas, legales y comerciales con terceros.

Usuarios internos. Los usuarios internos son quienes forman parte de la organización y participan en sus actividades administrativas, productivas u operativas. Este grupo utiliza la información contable como apoyo para planificar, controlar recursos, evaluar resultados y tomar decisiones que contribuyan al adecuado funcionamiento de la empresa.

La información financiera interna constituye una herramienta indispensable para administrar recursos, controlar costos, evaluar eficiencia, medir productividad y fortalecer la competitividad organizacional.

En empresas modernas, especialmente aquellas vinculadas al comercio exterior y los negocios internacionales, la información contable permite analizar variables relacionadas con los costos de producción, la logística, la rentabilidad exportadora, los mercados internacionales y la competitividad global.

Los principales usuarios internos son:

A. ***Gerencia (management).*** La gerencia es uno de los principales usuarios de la información de tipo contable, debido a que tiene la responsabilidad de dirigir, planificar y controlar las operaciones de la organización.

Las organizaciones y sus directivos utilizan la contabilidad como herramienta estratégica para formular políticas empresariales, evaluar resultados financieros, controlar operaciones, proyectar crecimiento y tomar decisiones orientadas a maximizar la rentabilidad.

La información contable permite a la gerencia analizar costos y gastos, elaborar presupuestos, evaluar inversiones, medir productividad, controlar inventarios y diseñar estrategias competitivas. Dentro del entorno empresarial actual, la gerencia necesita información financiera precisa y oportuna para enfrentar escenarios económicos complejos y altamente competitivos.Por ejemplo, en una empresa exportadora ecuatoriana de cacao, la gerencia debe analizar constantemente, aspectos como costos de producción, variaciones del tipo de cambio, costos logísticos internacionales, aranceles, seguros y precios internacionales. A partir de esta información,puede determinar precios FOB y CIF, rentabilidad exportadora, mercados más competitivos y estrategias comerciales internacionales. Asimismo, la

gerencia utiliza la contabilidad para evaluar indicadores financieros relacionados con liquidez, rentabilidad, solvencia, productividad y sostenibilidad empresarial.

En este sentido, la información contable se convierte en una herramienta fundamental para la gestión estratégica de las organizaciones, ya que facilita el análisis, el control y la toma de decisiones gerenciales orientadas al cumplimiento de los objetivos empresariales.

B. contable, debido a que tienen interés directo en la estabilidad financiera y la continuidad operativa de la empresa.

La situación económica de la organización influye directamente sobre la estabilidad laboral, las remuneraciones, los beneficios sociales, las oportunidades de crecimiento, así como la capacitación y seguridad ocupacional. Los trabajadores emplean la información financiera para analizar factores como la capacidad de pago de la empresa,la estabilidad económica,el crecimiento empresarial,la generación de utilidadesy la sostenibilidad organizacional.

En muchas empresas, especialmente aquellas de gran tamaño, los empleados participan en sistemas de incentivos, reparto de utilidades, bonos de productividad, y programas de desempeño. Por esta razón, el comportamiento financiero de la empresa afecta directamente los intereses del personal.

Además, en organizaciones vinculadas al comercio exterior, los trabajadores requieren estabilidad frente a factores externos como fluctuaciones del mercado internacional, variaciones logísticas, cambios arancelarios y competencia global. Por ejemplo, una reducción en exportaciones puede afectar los niveles de producción, contratación laboral y capacidad operativa de la empresa. En este contexto, la información contable permite generar transparencia y confianza dentro de la organización, fortaleciendo el compromiso institucional y el ambiente laboral.

C. Propietarios (Owners***).*** Los propietarios, accionistas o socios forman parte de los usuarios internos de la información contable, ya que la emplean para analizar el desempeño financiero de la empresa, conocer su nivel de rentabilidad y evaluar el rendimiento de la inversión realizada.

Su principal objetivo es determinarsi la organización genera utilidades, si existe crecimiento económico y si la empresa mantiene sostenibilidad financiera en el tiempo.

Los propietarios e inversionistas analizan constantemente utilidades netas, rentabilidad empresarial, flujo de efectivo, niveles de endeudamiento, retorno sobre inversión y crecimiento patrimonial. La información financiera permite a los propietarios tomar decisiones relacionadas con ampliación de operaciones, reinversión de utilidades, expansión internacional, adquisición de activos y nuevos proyectos empresariales.

En empresas exportadoras, los propietarios también evalúanrelacionadas con competitividad internacional, desempeño logístico, comportamiento de costos y participación en mercados externos Por ejemplo, un propietario puede decidir incrementar inversiones en maquinaria o infraestructura logística si los estados financieros evidencian crecimiento sostenido de las exportaciones. Asimismo, la contabilidad permite a los socios evaluar la eficiencia administrativa,el cumplimiento de objetivos y el desempeño gerencial. Por tanto, la información contable constituye una herramienta fundamental para proteger y optimizar el capital invertido en una empresa.

Usuarios externos. Pueden ser personas, instituciones u organismos que poseen interés económico, financiero, legal o comercial en la empresa, pero que no participan directamente en sus actividades internas.

Estos usuarios requieren información financiera paraevaluar riesgos, verificar el cumplimiento legal, analizar la estabilidad empresarial y tomar decisiones económicas o comerciales.

La información contable facilita relaciones transparentes entre la empresa y su entorno económico, lo cual fortalece la confianza y credibilidad organizacional.

Entre los principales usuarios externos de una empresa, se encuentran:

A. Acreedores (Creditors). Este grupo incluye a los proveedores, los bancos, las cooperativas y, en general, las entidades financieras que se relacionan con la empresa.

Los usuarios emplean la información contable para analizar la capacidad de pago y el nivel de solvencia financiera de la empresa antes de conceder financiamiento o aprobar créditos comerciales.Se enfocan en examinar factores comoliquidez, solvencia, flujo de efectivo, niveles de endeudamiento, rentabilidad y estabilidad financiera.Por ejemplo, una institución financiera evaluará los estados financieros de una empresa exportadora antes de aprobar créditos productivos, financiamiento logístico y líneas de exportación

En el comercio exterior, muchas operaciones internacionales requieren financiamiento paracciones como compra de materia prima, producción, transporte, seguros y capital de trabajo. Por ello, una adecuada información contable facilita el acceso a crédito y mejora la capacidad de negociación financiera de la empresa.

B. Autoridades tributarias (tax authorities). Las autoridades tributarias tienen la responsabilidad de controlar y verificar que las empresas cumplan adecuadamente con sus obligaciones fiscales y tributarias, conforme a la normativa legal vigente.

En Ecuador, organismos como el Servicio de Rentas Internas (SRI) y el Servicio Nacional de Aduana del Ecuador (SENAE), utilizan la información contable para controlar el pago de impuestos, las declaraciones tributarias,el cumplimiento aduanero y la legalidad de las operaciones comerciales. En este sentido, las empresas deben mantener registros contables transparentes que respalden los ingresos, costos, gastos, así como las exportaciones, importaciones y los movimientos financieros

En operaciones de comercio exterior, la información contable resulta esencial para determinar tributos, calcular aranceles, justificar exportaciones y cumplir la normativa internacional.

Tales datos son relevantes en el sentido de que evitan el incumplimiento tributario; de lo contrario, se pueden suscitar sanciones, multas, intereses y problemas legales. Por ello, la contabilidad también cumple una función de control y cumplimiento normativo.

C. Inversionistas (investors). Los inversionistas analizan la información financiera para evaluar si la empresa representa una oportunidad rentable y segura para invertir capital. Estos usuarios estudian aspectos relacionados con: rentabilidad, crecimiento empresarial, liquidez, competitividad, sostenibilidad financiera y riesgos operativos.Y cuando se trata de empresas exportadoras, los inversionistas también consideran participación internacional, estabilidad logística, capacidad exportadora y comportamiento de mercados externos. La información contable permite disminuir incertidumbre y facilita la toma de decisiones de inversión.

D. Clientes (customers). Los clientes también recurren a la información financiera para analizar la estabilidad económica y el nivel de confianza que ofrece una empresa antes de establecer o mantener relaciones comerciales. Especialmente en el comercio internacional, los compradores analizan capacidad productiva, solvencia financiera, cumplimiento contractual y estabilidad operativa. Por ejemplo, un importador internacional requiere asegurarse de que la empresa exportadora tenga capacidad financiera y logística suficiente para cumplir tiempos de entrega, volúmenes de producción y estándares internacionales.

E. Organismos reguladores (regulatory authorities). Los organismos reguladores verifican que las empresas cumplan leyes, regulaciones, normas contables, disposiciones laborales y normativa financiera. En Ecuador se destacan el Ministerio del Trabajo, la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, la Superintendencia de Compañías, el SRI y la SENAE. La información contable permite, en este contexto, la ejecución de auditorías, y de procesos de fiscalización, supervisión y control institucional.

Importancia estratégica de los usuarios de la información contable

La diversidad de usuarios evidencia que la contabilidad cumple una función integral dentro del sistema económico y empresarial. La información financiera facilita decisiones, fortalece la transparencia, mejora el control organizacional, genera confianza en el entorno empresarial.

En el contexto del comercio exterior, la contabilidad adquiere aún mayor

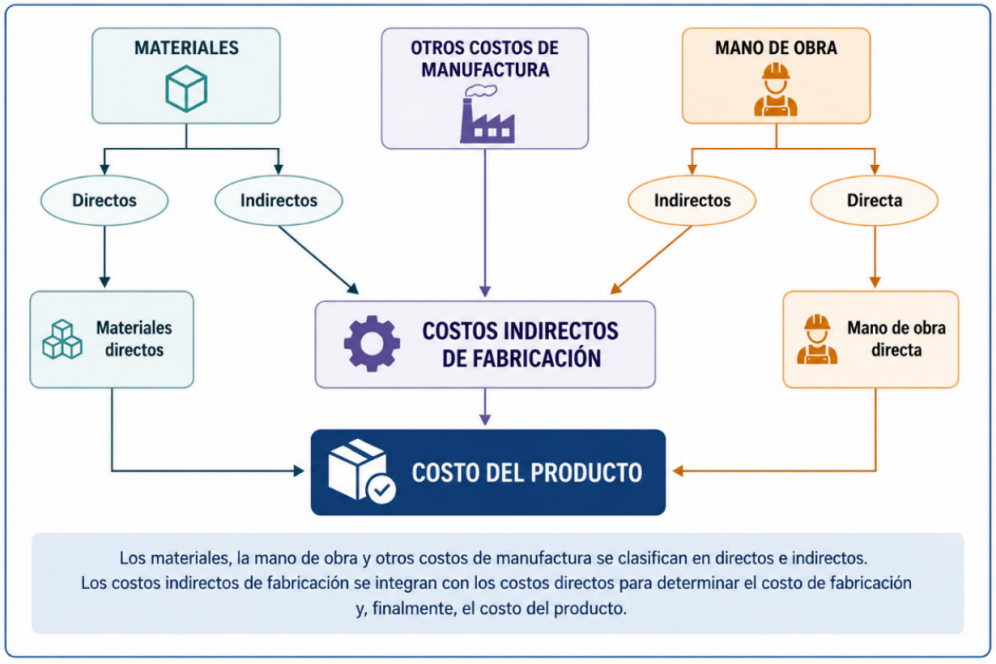
relevancia debido a la complejidad delas operaciones internacionales, la logística, la tributación, el financiamiento y la competitividad global.

Por ello, las organizaciones necesitan sistemas contables eficientes que permitan generar información financiera confiable, oportuna y relevantey, de ese modo, facilitar la toma de decisiones de todos los actores involucrados en la actividad empresarial.

Ciclo de la contabilidad de costos

Figura 3

Etapas del ciclo de la contabilidad de costos



El ciclo de la contabilidad de costos se entiende como un proceso sistemático y ordenado que permite identificar, registrar, clasificar, calcular, analizar y controlar los costos generados dentro de una empresa. Su aplicación resulta fundamental para determinar con mayor precisión cuánto cuesta producir un bien o prestar un servicio, así como para establecer precios de venta adecuados y tomar decisiones empresariales sustentadas en información financiera confiable.

En las empresas manufactureras y exportadoras, este ciclo tiene una importancia particular, ya que el costo final del producto no depende únicamente de la materia prima, la mano de obra y los costos indirectos de fabricación, sino también de aspectos logísticos, comerciales y administrativos que influyen directamente en su competitividad dentro de los mercados nacionales e internacionales.

1. Registro de datos de costos

El registro de datos de costos constituye la primera etapa del ciclo. Consiste en recopilar, organizar y registrar toda la información relacionada con los recursos utilizados en el proceso productivo.

En esta fase,se identifican los costos asociados a mano de obra directa, materia prima directa, costos indirectos de fabricación, mantenimiento, servicios básicos de planta, depreciación de maquinaria, transporte interno , empaques y embalajes.

Un registro adecuado permite contar con información precisa para calcular el costo real del producto. Si los datos se registran de forma incompleta o incorrecta, la empresa puede establecer precios inadecuados, subestimar costos o tomar decisiones financieras erróneas.

En una empresa exportadora, por ejemplo, el registro contable debe contemplar no sólo los costos vinculados al proceso de producción, sino también aquellos relacionados con la adecuación y preparación del producto para su comercialización y salida hacia los mercados internacionales.

2. Clasificación de costos

Una vez recopilada y registrada la información, los costos deben clasificarse considerando su naturaleza, comportamiento y relación directa o indirecta con el producto, con el fin de facilitar su análisis y control dentro de la empresa.

Los costos se pueden clasificar comofijos, variables, directos, indirectos, costos del producto y costos del período. Esta clasificación facilita la comprensión del comportamiento de los costos ante las variaciones en el nivel de producción y ventas, lo que permite un mejor análisis para la planificación y la toma de decisiones empresariales.Por ejemplo, la materia prima que se utiliza para elaborar un producto exportable se considera un costo variable y directo, mientras que el arriendo de la planta puede considerarse un costo fijo. De igual manera, la publicidad internacional puede clasificarse como un gasto del período, ya que no forma parte directa del proceso productivo.En definitiva, clasificar correctamente los costos permite mejorar el control financiero, calcular precios adecuados y evaluar la rentabilidad de cada producto.

3. Determinación del costo total

La determinación del costo total implica integrar y sumar todos los costos que intervienen en el proceso de producción de bienes o en la prestación de servicios, con el propósito de conocer el valor real de las operaciones realizadas por la empresa.

Generalmente, el costo total de producción se obtiene a partir de tres elementos esenciales:

(1)

$$\text{Costo Total} = \text{Materia Prima Directa} + \text{Mano de Obra Directa} + \text{Costos Indirectos de Fabricación}$$

Este cálculo permite conocer cuánto ha invertido la empresa para producir un lote, una orden de producción o una cantidad determinada de unidades. En el caso de empresas exportadoras, el análisis puede ampliarse incorporando costos logísticos y de exportación, tales como transporte interno, embalaje, almacenamiento, seguros, trámites aduaneros, flete internacional. Conocer el costo total permite evaluar si la operación es rentable y si el precio de venta da cobertura adecuada a todos los recursos utilizados.

4. Costo unitario

El costo unitario se determina al dividir el costo total de producción entre la cantidad total de unidades elaboradas. De esa manera, es posible conocer el valor individual de cada producto fabricado.

(2)

$$\text{Costo Unitario} = \frac{\text{Costo Total}}{\text{Unidades Producidas}}$$

Este indicador es esencial porque permite conocer cuánto cuesta producir cada unidad. Así pues, el costo unitario se convierte en la base para fijar precios de venta, calcular márgenes de utilidad, comparar eficiencia productiva, evaluar rentabilidad y tomar decisiones de producción. Por ejemplo, si una empresa ha producido 5000 cajas de cacao para exportación y el costo total asciende a $50000, el costo unitario será de $10 por caja.Dicho valor permite a la empresa evaluar si el precio internacional del producto es suficiente para cubrir los costos incurridos y, además, generar un margen de utilidad adecuado.

5. Precio de venta

El precio de venta se determina tomando como referencia el costo unitario, el margen de utilidad esperado y las condiciones del mercado al que se dirige el producto.

Una fórmula básica para obtenerlo puede expresarse así:

(3)

Precio de Venta = Costo Unitario + Margen de Utilidad

Sin embargo, en el comercio exterior, la fijación del precio requiere un análisis más amplio, ya que intervienen elementos como transporte interno, gastos aduaneros, flete internacional, seguro, tipo de Incoterm, condiciones del mercado internacional, competencia y tipo de cambio. Por ejemplo, el precio FOB comprende los costos asumidos hasta que la mercancía se encuentra lista o cargada en el puerto de salida. En cambio, el precio CIF incorpora, además, el costo del flete y del seguro internacional.

Por esta razón, el precio de venta internacional debe estructurarse cuidadosamente, de manera que permita mantener la competitividad del producto en el mercado externo y, al mismo tiempo, asegurar la rentabilidad de la operación.

6. Control de costos y toma de decisiones

La etapa final del ciclo se enfoca en utilizar la información obtenida para controlar los costos, medir el desempeño de la empresa y respaldar decisiones gerenciales más acertadas.

El control de costos permite identificar desperdicios, reducir gastos innecesarios, mejorar procesos productivos, optimizar recursos, evaluar rentabilidad y corregir desviaciones presupuestarias. De hecho, la información sobre los costos también ayuda a la gerencia a decidir si conviene aumentar la producción, cambiar proveedores, modificar precios, ingresar a nuevos mercados, mejorar procesos logísticos y aceptar o rechazar pedidos internacionales.

En empresas exportadoras, el control de costos es fundamental para mantener precios competitivos en mercados internacionales. Una mala gestión de costos puede reducir el margen de utilidad, afectar la rentabilidad y disminuir la capacidad de competir frente a empresas de otros países.

El ciclo de la contabilidad de costos permite convertir los datos económicos de la empresa en información útil para la gestión y la toma de decisiones. Su aplicación adecuada facilita determinar el costo total, calcular el costo unitario, establecer precios de venta y fortalecer el control financiero.

En el ámbito del comercio exterior, este ciclo ayuda a las empresas a analizar con mayor precisión sus costos de producción y exportación, algo que contribuye a mejorar la rentabilidad, la competitividad internacional y la calidad de las decisiones empresariales.

Clasificación de los costos

Figura 4

Clasificación de los costos



La clasificación de los costos constituye uno de los fundamentos principales de la contabilidad de costos y de la gestión financiera empresarial. Su propósito es ordenar y diferenciar los diversos costos que se generan dentro de una organización, identificando aquellos que se vinculan directamente con la producción y aquellos asociados a actividades administrativas, comerciales o de apoyo.

La Figura 4 muestra una estructura general de los costos empresariales, agrupados en dos categorías principales: costos de manufactura o costos del producto y costos no manufactureros o costos del período. Esta clasificación es esencial, ya que permite comprender mejor el comportamiento financiero de la empresa y aplicar un tratamiento contable adecuado a cada tipo de costo dentro de los estados financieros.

Una subdivisión correcta de los costos permite determinar el costo real de producción, calcular el costo unitario, establecer precios competitivos, controlar gastos, evaluar rentabilidad y apoyar la toma de decisiones estratégicas. Además, en empresas vinculadas al comercio exterior, la clasificación de costos adquiere una importancia aún mayor, debido a que la competitividad internacional depende directamente de la capacidad de controlar costos y establecer precios adecuados para mercados globales.Precisamente, en mercados internacionales, donde las empresas enfrentan competencia de diferentes países, conocer con precisión la estructura de costos permiteoptimizar recursos, mejorar márgenes de utilidad, reducir desperdicios y fortalecer la capacidad competitiva.

Costos de manufactura (costos del producto)

Los costos de manufactura, también conocidos como costos del producto, corresponden a aquellos desembolsos que se relacionan de manera directa con la producción o fabricación de bienes.

Estos costos se incorporan al valor del producto terminado y permanecen registrados como inventarios en el balance general hasta el momento en que los bienes son vendidos. Cuando se realiza la venta, los costos acumulados dejan de formar parte del inventario y se reconocen en el estado de resultados como costo de ventas.

Por esta razón, los costos de manufactura también reciben el nombre de costos inventariables, ya que representan recursos económicos que generarán beneficios futuros para la empresa.

La figura identifica tres componentes principales de los costos de manufactura:

- Materia prima directa
- Mano de obra directa
- Costos indirectos de fabricación

Estos tres elementos conforman la base del costo de producción y permiten determinar el valor total de los bienes elaborados.

A. Materia prima directa

La materia prima directa comprende los materiales y recursos físicos que pueden reconocerse con facilidad dentro del producto terminado. Representa el principal componente tangible del bien producido y, en muchos casos, constituye una parte significativa del costo total de producción.Entre sus principales características se encuentra la participación directa en el producto, la facilidad de identificación, la relación inmediata con la fabricación y la capacidad de medición económica. Algunos ejemplos de ello guardan relación con los siguientes productos:

- Cacao utilizado para fabricar chocolate.
- Tela para confeccionar ropa.
- Madera para fabricar muebles.
- Acero en la industria metalúrgica.
- Plástico en productos industriales.
- Cartón para empaques exportables.

En empresas exportadoras, los materiales directos también incluyen empaques especializados, etiquetas internacionales, embalajes certificados y materiales de protección para transporte internacional.

Importancia de la materia prima directa. Representa uno de los elementos más sensibles dentro de la estructura de costos empresariales, debido a variaciones en precios internacionales, disponibilidad de insumos, tipo de cambio y costos logísticos; en este sentido, pueden afectar significativamente la rentabilidad de la organización.Por ejemplo, en empresas exportadoras de cacao, un incremento en el precio internacional de la materia prima puede elevar el costo total de producción y reducir el margen de utilidad.Debido a ello, las empresas deben implementar mecanismos adecuados de control de inventarios, gestión de compras, evaluación de proveedores y reducción de desperdicios. Una administración eficiente de materiales directos permite disminuir costos, mejorar productividad y fortalecer competitividad internacional.

B. Mano de obra directa

Corresponde al esfuerzo físico e intelectual del personal que participa directamente en el proceso de transformación de la materia prima en productos terminados. Incluye salarios, beneficios sociales, aportes patronales, incentivos y demás costos relacionados con los trabajadores de producción.

La mano de obra directa representa el trabajo realizado por operarios, ensambladores, técnicos, trabajadores agrícolas, empacadores y personal de fabricación.

Importancia de la mano de obra directa. La mano de obra directa constituye un factor clave para la productividad empresarial,la calidad del producto, la eficiencia operativa y la competitividad organizacional; de modo que la capacidad técnica y experiencia del personal productivo influye directamente sobre tiempos de producción, desperdicios, calidad final y costos empresariales.

En empresas exportadoras, la mano de obra adquiere aún mayor importancia debido a que muchos mercados internacionales exigen estándares de calidad, certificaciones, trazabilidad y procesos especializados. Por ejemplo, en empresas exportadoras de flores, la mano de obra especializada es indispensable paralas etapas de cultivo, clasificación, empaque, conservación, preparación del producto para exportación. Una gestión eficiente del talento humano permite reducir errores, optimizar recursos, aumentar productividad y mejorar la competitividad.

C. Costos indirectos de fabricación (CIF)

Los costos indirectos de fabricación son aquellos desembolsos necesarios para que el proceso productivo se desarrolle adecuadamente, aunque no puedan identificarse de forma directa con un producto en particular.Si bien no se observan físicamente en el bien terminado, cumplen un papel esencial para mantener la producción activa, organizada y eficiente.

De forma general, los CIF incluyen energía eléctricapara invernaderos, depreciación de maquinaria exportadora, mantenimiento industrial, supervisión de planta, alquiler de fábrica, materiales indirectos, lubricantescombustibles, salarios de supervisores y servicios industriales.

Importancia de los costos indirectos de fabricación. Estos costos permiten sostener toda la infraestructura productiva de la empresa, ya que, sin ellos la producción no podría desarrollarse de manera eficiente.

No obstante, debido a que estos costos no pueden relacionarse directamente con un producto determinado, es necesario aplicar métodos técnicos de distribución y asignación que permitan incorporarlos adecuadamente al costo de producción. Entre los métodos más utilizados se encuentran las horas máquina, horas mano de obra, volumen de producción y unidades producidas.

El adecuado control de los CIF permite mejorar la eficiencia operativa, optimizar recursos, reducir gastos innecesarios y fortalecer la rentabilidad empresarial. En empresas exportadoras, algunos costos indirectos pueden incrementarse debido a exigencias de calidad internacional, certificaciones, controles sanitarios, procesos logísticos especializados y requerimientos de exportación.

Costos no de manufactura (costos del período)

Los costos no manufactureros, también conocidos como costos del período, corresponden a los desembolsos relacionados con actividades administrativas, comerciales y operativas que no intervienen directamente en la fabricación del producto.A diferencia de los costos de manufactura, estos no forman parte del inventario, no se incorporan al costo del producto y se reconocen directamente como gasto en el estado de resultados del período en que se generan.Sin embargo, son necesarios para el funcionamiento organizacional y la comercialización empresarial.Tal como se aprecia en la Figura 4, estos se dividen en gastos de venta y gastos administrativos.

A. Gastos de venta

Los gastos de venta corresponden a los costos relacionados con comercialización, promoción, distribución, publicidad y actividades orientadas a generar ventas.

Ejemplos:

- Publicidad
- Marketing

- Promociones
- Comisiones de vendedores
- Transporte comercial
- Participación en ferias internacionales

Importancia de los gastos de venta

Estos gastos permiten posicionar productos, atraer clientes,incrementar ventas y fortalecer presencia comercial.En comercio exterior, los gastos de venta pueden incluir promoción internacional, estudios de mercado, misiones comerciales, ruedas de negocios y campañas internacionales. Y aunque no forman parte del producto, son fundamentales para la expansión empresarial y el acceso a mercados internacionales.

B. Gastos administrativos

Los gastos administrativos corresponden a los desembolsos vinculados con la dirección,la organización y el funcionamiento general de la empresa, necesarios para apoyar y coordinar sus actividades operativas y estratégicas.

Ejemplos:

- Sueldos administrativos
- Servicios básicos
- Papelería
- Sistemas informáticos
- Asesoría legal
- Honorarios profesionales

Importancia de los gastos administrativos. Estos gastos permiten coordinar operaciones, controlar recursos, planificar actividades y garantizar funcionamiento organizacional.En empresas exportadoras, los gastos administrativos también incluyen documentación internacional, trámites aduaneros, certificaciones, gestión financiera y coordinación logística.

Importancia estratégica de la clasificación de los costos

La clasificación adecuada de los costos permite a las empresas determinar costos reales, determinar precios competitivos, evaluar rentabilidad, controlar gastos, analizar eficiencia, mejorar toma de decisiones. Además, facilita la planificación financiera, la elaboración de presupuestos, el control de inventarios y la evaluación de desempeño.

Relación con el comercio exterior

En el ámbito del comercio exterior, la clasificación de costos adquiere un valor estratégico, ya que las empresas deben competir en mercados internacionales cada vez más dinámicos, exigentes y sensibles al precio.

Una clasificación adecuada permite determinar con mayor precisión los costos reales de exportación, calcular precios internacionales bajo condiciones FOB y CIF, evaluar el nivel de competitividad del producto en mercados externos, así como analizar los márgenes de utilidad esperados y controlar de mejor manera los costos logísticos asociados a la operación internacional.

Por ejemplo, en una empresa exportadora de flores, se tendría la siguiente clasificación.

Materiales directos:

- Fertilizantes
- Cajas
- Empaques especializados
- Mano de obra directa
- Trabajadores agrícolas
- Clasificadores
- Empacadores

CIF

- Energía de invernaderos
- Mantenimiento
- Supervisión productiva

Gastos de venta

- Promoción internacional
- Transporte comercial
- Publicidad

Gastos administrativos

- Documentación de exportación
- Coordinación logística
- Gestión financiera

La clasificación de los costos representa una herramienta fundamental para comprender la estructura financiera de una empresa, ya que facilita el análisis, el control y una adecuada gestión de los recursos utilizados en sus operaciones.

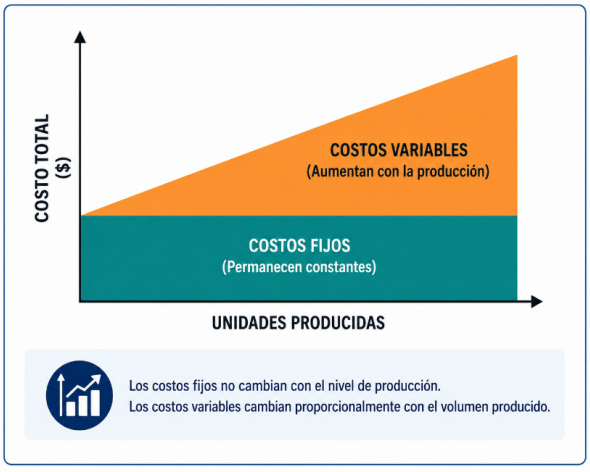
De igual manera, diferenciar apropiadamente entre costos del producto y costos del período permitecontrolar recursos, optimizar operaciones, calcular utilidades reales y fortalecer la competitividad organizacional.

En el contexto del comercio exterior, esta ramificación permite a las empresas exportadoras analizar con precisión sus costos de producción y exportación, que, en consecuencia, facilita la toma de decisiones estratégicas y mejora su posicionamiento en mercados internacionales.

Costo total en referencia a las unidades producidas

Figura 5

Costo total



La Figura 5 representa el comportamiento de los costos empresariales en relación con el nivel de producción de una empresa. Este análisis constituye uno de los fundamentos más importantes de la contabilidad de costos y de la administración financiera, debido a que permite comprender cómo reaccionan los costos cuando la organización incrementa o reduce su nivel de actividad productiva.

Comprender el comportamiento de los costos es indispensable para planificar operaciones, elaborar presupuestos, controlar recursos, determinar precios de venta, calcular el punto de equilibrio, evaluar rentabilidad y tomar decisiones estratégicas.

La figura utiliza dos ejes principales:

- Eje vertical (Y): representa el costo total.
- Eje horizontal (X): representa las unidades producidas.

El objetivo del gráfico es mostrar cómo evolucionan los costos a medida que aumenta la producción.

La representación gráfica permite observar claramente que algunos costos permanecen constantes,independientemente de la producción, mientras que otros crecen proporcionalmente,conforme aumenta la actividad productiva.Este comportamiento permite analizar eficiencia operativa, capacidad productiva, rentabilidad empresarial y sostenibilidad financiera.

En empresas manufactureras y exportadoras, el análisis del comportamiento de los costos es fundamental porque permite determinar, cuánto cuesta producir, cuánto debe venderse y cuál es el nivel mínimo de operación necesario para cubrir los costos y generar utilidad.

Costos fijos

En la parte inferior de la Figura 5, aparece el área correspondiente a los costos fijos, es decir, aquellos costos que permanecen constantes,independientemente del nivel de producción o ventas de la empresa. Esto significa que la empresa debe asumir estos costos aun cuando no produzca y su valor no cambia significativamente en el corto plazo.

Los costos fijos representan gastos necesarios para mantener la capacidad operativa y administrativa de la organización. Estos se encuentran relacionados principalmente con infraestructura, administración, capacidad instalada y funcionamiento general de la empresa.

Características de los costos fijos

Los costos fijos presentan características particulares que permiten diferenciarlos de otros tipos de costos:

- Permanecen constantes dentro de un rango determinado de producción.
- No dependen directamente del volumen producido.
- Se mantienen incluso si la empresa no produce.
- Son relativamente estables en el corto plazo.
- Están asociados a la estructura operativa de la organización.

Ejemplos de costos fijos

Entre los principales ejemplos de costos fijos se encuentra el arriendo de la fábrica, los sueldos administrativos,la depreciación de maquinaria,los seguros empresariales,el alquiler de oficinas,las licencias operativas , los servicios de vigilancia y el mantenimiento básico de instalaciones.

En empresas exportadoras,también pueden existir costos fijos relacionados con certificaciones internacionales, contratos logísticos permanentes, sistemas tecnológicos, almacenamiento y plataformas de exportación.

La Figura 5 representa los costos fijos mediante una línea horizontal constante.Esto significa que producir 100 unidades, 500 unidades o 1000 unidades no modifica el valor total del costo fijo, como se aprecia en la Tabla 4.

Tabla 4

Ejemplo costos fijos

Producción	Costos fijos
100 unidades	$8000
500 unidades	$8000
1000 unidades	$8000

La línea de la Figura 5, por tanto,evidencia que estos costos no tienen relación directa con la producción.

Relación entre costos fijos y eficiencia empresarial

Aunque el costo fijo total permanece constante, el costo fijo unitario disminuye conforme aumenta la producción. Esto sucede porque el costo fijo se distribuye entre una mayor cantidad de unidades producidas. Una muestra de ello se aprecia en la Tabla 5.

Tabla 5

Ejemplo relación costo fijo-eficiencia empresarial

Producción	Costo fijo total	Costo fijo unitario
100 unidades	$8.000	$80
1000 unidades	$8.000	$8

Esta situación genera economías de escala, lo que permite reducir el costo unitario y mejorar la rentabilidad empresarial. Por esta razón, muchas empresas buscan aumentar sus niveles de producción para aprovechar mejor su capacidad instalada.

Importancia estratégica de los costos fijos

Los costos fijos representan una responsabilidad financiera permanente para la empresa. Cuando las ventas disminuyen, estos costos pueden convertirse en un riesgo financiero importante, debido a que deben seguir pagándose, aunque la producción sea baja. Por ello, las organizaciones deben controlar el crecimiento de costos fijos, optimizar su infraestructura y mantener niveles adecuados de producción y ventas.

En empresas exportadoras, una estructura excesiva de costos fijos puede afectar la competitividad internacional, especialmente cuando existen fluctuaciones en demanda internacional, precios globales, costos logísticos o tipo de cambio.

Costos variables

La parte superior ascendente de la Figura 5,por su parte,corresponde a los costos variables, aquellos que cambian proporcionalmente con el nivel de producción o de ventas. Esto significa que, si la empresa produce más, los costos variables aumentan y si produce menos, estos disminuyen. Así pues, los costos variables tienen una relación directa con la actividad operativa de la empresa.

Características de los costos variables

Los costos variables presentan las siguientes características:

- ✓ Cambian según el volumen de producción.
- ✓ Están directamente relacionados con la actividad productiva.
- ✓ Aumentan cuando aumenta la producción.
- ✓ Disminuyen cuando baja la producción.
- ✓ Generalmente,mantienen un costo unitario constante.

Ejemplos de costos variables

Entre los principales ejemplos de costos variables,se encuentran la materia prima,los empaques,las etiquetas,el combustible,la mano de obra directa,las comisiones por ventas y el transporte por unidad producida. En el contexto de las empresas exportadoras,también pueden incluir embalajes internacionales, etiquetas de exportación, materiales de protección y transporte internacional por volumen exportado.

La Figura 5, igualmente, representa los costos variables mediante una línea ascendente. Esto refleja que conforme aumenta la producción, también aumentan los costos variables totales. Además, existe una relación proporcional entre producción, consumo de recursos y costos variables. Un ejemplo de esta realidad se plasma en la Tabla 6.

Tabla 6

Ejemplo costos variables

Producción	Costos variables
100 unidades	$2000
500 unidades	$10000
1000 unidades	$20000

Esto significa que producir más requiere mayor consumo de materia prima, más empaques, más transporte y mayores recursos operativos.

Importancia de los costos variables

Los costos variables son fundamentales porque permiten medir eficiencia operativa, calcular márgenes de contribución, analizar rentabilidad y controlar desperdicios.En el caso de las empresas exportadoras, estos costos pueden verse afectados por factores como el incremento de materias primas,los costos logísticos internacionales,las variaciones del combustible,los aranceles y el tipo de cambio. Por esta razón, una

adecuada gestión de costos variables permite reducir gastos, mejorar competitividad y aumentar rentabilidad.

Costo total

El costo total representa la suma de los costos fijos y costos variables.

Su fórmula básica es:

(4)

Costo Total = Costos Fijos + Costos Variables

De igual manera, la Figura 5 demuestra que la empresa inicia operaciones teniendo costos fijos,pero conforme aumenta la producción, se agregan costos variables; por lo tanto, el costo total crece progresivamente a medida que aumenta la producción.El comportamiento del costo total refleja cómo evolucionan los gastos empresariales conforme aumenta el nivel de actividad.

Inicialmente,predominan los costos fijos; posteriormente,el crecimiento de la producción genera mayores costos variablese incrementa el costo total de operación. Este análisis permite proyectar gastos futuros, elaborar presupuestos, evaluar rentabilidad y analizar escenarios financieros.

Relación entre producción y costos

A través de la Figura 5, se comprende una relación financiera fundamental. Los costos fijos permanecen constantes, mientras que los costos variables aumentan con la producción.

Esta relación constituye la base para herramientas financieras como:

- Análisis costo-volumen-utilidad
- Margen de contribución
- Punto de equilibrio
- Análisis de sensibilidad

Comprender esta dinámica permite a las empresas planificar su producción, controlar costos, proyectar utilidades, y mejorar la toma de decisiones.

Aplicación en el comercio exterior

En empresas exportadoras, el análisis del comportamiento de los costos resulta esencial debido a la complejidad de las operaciones internacionales.La relación entre costos fijos y variables permite determinar precios internacionales, calcular precios FOB y CIF, evaluar competitividad exportadora, analizar márgenes de rentabilidad y planificar niveles óptimos de producción.

Ejemplo aplicado

Empresa exportadora de café:

Costos fijos:

- Alquiler de planta :$3000
- Sueldos administrativos: $2000
- Seguros: $1500

Costos variables:

- Café en grano
- Empaques
- Etiquetas
- Transporte por unidad exportada.

Si la empresa incrementa las exportaciones,los costos variables aumentarán, mientras los costos fijos permanecerán constantes. Esto permite distribuir mejor los costos fijos y reducir el costo unitario promedio.

Importancia estratégica del análisis de costos

El análisis del comportamiento de los costos permite a las empresas optimizar recursos, controlar gastos, mejorar productividad, evaluar eficiencia operativa, fortalecer rentabilidad y apoyar decisiones gerenciales. Además, facilita la elaboración de presupuestos, planeación estratégica, control financiero y evaluación de escenarios empresariales.

En la misma Figura 5, se refleja claramente el comportamiento de los costos empresariales frente a diferentes niveles de producción. Los costos fijos permanecen constantes, independientemente del volumen producido, mientras que los costos variables aumentan conforme crece la actividad productiva. La combinación de ambos genera el costo total, elemento fundamental para analizar rentabilidad, calcular precios, determinar el punto de equilibrio y tomar decisiones estratégicas.

En el contexto del comercio exterior, comprender el comportamiento de los costos permite a las empresas exportadoras mejorar su competitividad internacional, optimizar recursos y fortalecer su sostenibilidad financiera en mercados globales altamente dinámicos y exigentes.

Costos del producto vs. costos del período

Figura 6

Costos del producto vs. costos del período



La Figura 6,por su parte,presenta una de las clasificaciones más relevantes dentro de la contabilidad de costos: la diferenciación entre los costos del producto y los costos del período. Esta clasificación constituye un elemento fundamental para comprender cómo se acumulan, registran y reconocen los costos dentro de los estados financieros de una empresa.

La correcta identificación de estos costos permite determinar el costo real de producción, establecer precios adecuados, calcular utilidades, controlar gastos, evaluar rentabilidad y fortalecer la toma de decisiones gerenciales.

Adicionalmente,, la figura incorpora conceptos complementarios de gran importancia dentro de la administración financiera y productiva,que permiten analizar de manera más profunda la estructura financiera y operativa de las organizaciones,tales como:

- Costo primo
- Costo de conversión
- Gastos operativos

A nivel de las empresas manufactureras y exportadoras, comprender esta clasificación resulta indispensable,debido a que no todos los costos tienen la misma naturaleza, no todos participan directamente en la producción y no todos reciben el mismo tratamiento contable. Por ello, la contabilidad de costos organiza y diferencia los costos según su función y relación con la producción.Esta distinción facilita el control financiero, la elaboración de presupuestos, el análisis de rentabilidad, la valoración de inventarios y la evaluación de competitividad empresarial.

Costos del producto

Los costos del producto son aquellos costos directamente relacionados con la fabricación o producción de bienes. Estos costos forman parte del inventario y permanecen registrados dentro del balance general hasta el momento en que el producto terminado es vendido. Cuando ocurre la venta, los costos acumulados dejan de ser inventario y pasan al estado de resultados como costo de ventas. Por esta razón, los costos del producto son conocidos también como costos inventariables.

En este sentido, la Figura 6 identifica cuatro componentes fundamentales: materia prima directa, gastos directos de fabricación, mano de obra directa y costos indirectos de fabricación. En conjunto, estos conforman la ...

Estos elementos conforman la estructura básica del costo de producción y permiten determinar cuánto cuesta fabricar un bien.

A. Materia prima directa

La materia prima directa corresponde a los materiales principales utilizados en la fabricación y que pueden identificarse fácilmente dentro del producto terminado. Esta representa el componente físico esencial del producto y , generalmente,constituye una parte significativa del costo total de producción. Sus características son las siguientes:se incorpora físicamente al producto, puede identificarse fácilmente, tiene relación directa con la producción y su consumo depende del volumen producido.

Ejemplos de materia prima directa

Entre los principales ejemplos se encuentran materiales como tela en la confección de ropa, madera en la fabricación de muebles, cacao en la producción de chocolate, acero en la industria metalúrgica, plástico en envases industriales, cartón para empaques. Mientras que, en empresas exportadoras, la materia prima directa también puede incluir empaques certificados, etiquetas internacionales, materiales de embalaje, conservantes y materiales especializados para exportación.

Importancia de la materia prima directa. La materia prima directa tiene un impacto significativo sobre el costo unitario, la calidad del producto, la competitividad empresarial y el margen de utilidad.Puede tener variaciones según precios internacionales, tipo de cambio, disponibilidad de insumos, costos logísticos o aranceles, Además, afectan directamente la estructura de costos de la empresa.Por esta razón, las organizaciones deben implementar mecanismos adecuados de control de inventarios, planificación de compras, evaluación de proveedores y reducción de desperdicios. Una gestión eficiente de la materia prima permite, optimizar recursos, reducir costos, mejorar la productividad y fortalecer la rentabilidad empresarial.

B. Gastos directos de fabricación

Los gastos directos de fabricación son aquellos costos relacionados específicamente con la producción y que pueden identificarse claramente con un producto, pedido o proceso determinado.Aunque no corresponden necesariamente a materia prima o mano de obra directa, participan directamente en la elaboración del producto y se refieren, por ejemplo, a:

- Transporte específico de materia prima
- Regalías de producción
- Diseños especializados
- Moldes exclusivos
- Licencias técnicas
- Pruebas específicas de calidad

En empresas exportadoras , dentro de este ámbito, pueden caber diseños personalizados para clientes internacionales, empaques especiales, certificaciones técnicas específicas y adaptación de productos a normas internacionales.

Importancia de los gastos directos de fabricación. Estos gastos permiten calcular , con mayor precisión, el costo real de producción. Además, facilitan el control financiero, mejoran la asignación de costos, permiten evaluar rentabilidad por producto y fortalecen la planificación empresarial. Su adecuada identificación evita subvaloración de costos, errores en fijación de precios y distorsiones financieras.

A. Mano de obra directa

La mano de obra directa corresponde al esfuerzo humano aplicado directamente al proceso productivo. Incluye salarios, beneficios sociales, aportes patronales, incentivos y demás costos laborales del personal productivo, por ejemplo, de obreros industriales, operarios de ensamblaje, trabajadores agrícolas, técnicos de producción, empacadores y personal de manufactura.

Importancia de la mano de obra directa

La mano de obra directa influye sobre la productividad, la calidad del producto, la eficiencia operativa, tiempos de producción y costos empresariales.En empresas exportadoras, la mano de obra especializada es fundamental para cumplir estándares internacionales, requisitos de calidad, procesos técnicos y certificaciones internacionales. Por ejemplo, en empresas florícolas exportadoras, la mano de obra interviene en todas las etapas del proceso: cultivo, clasificación, empaque, conservación y preparación para exportación. En consecuencia, una adecuada gestión del recurso humano permite reducir errores, mejorar calidad, aumentar productividad y fortalecer competitividad.

B. Costos indirectos de fabricación (CIF)

Los costos indirectos de fabricación son aquellos costos necesarios para producir, pero que no pueden identificarse directamente con una unidad específica de producto. Aunque no forman parte visible del producto, son indispensables para mantener operativa la producción. Algunos ejemplos de CIF pueden ser:

- Energía eléctrica de fábrica
- Depreciación de maquinaria
- Mantenimiento industrial
- Supervisión de planta
- Alquiler de instalaciones
- Materiales indirectos

- Lubricantes
- Servicios de limpieza industrial

Dentro de las empresas exportadoras, se pueden incluir, en este ámbito, elementos como energía de invernaderos, mantenimiento de sistemas de refrigeración, controles fitosanitarios y procesos de conservación.

Importancia de los CIF. Los costos indirectos permiten mantener, infraestructura productiva, funcionamiento operativo, capacidad instalada, y continuidad de producción.Debido a que no pueden identificarse directamente con un producto específico, requieren métodos técnicos de distribución, tales como horas máquina, horas mano de obra, unidades producidas y volumen de producción. Un adecuado control de los CIF permite mejorar eficiencia, optimizar recursos y reducir gastos innecesarios.

Costo primo

La Figura 6, además, presenta el concepto de costo primo mediante la siguiente fórmula:

(5)

Costo Primo = Materia Prima Directa + Mano de Obra Directa

El costo primo representa los costos directamente vinculados con la fabricación del producto.Incluye, los materiales utilizados y el trabajo humano aplicado directamente a la producción.

Importancia del costo primo. El análisis del costo primo permite controlar costos directos, evaluar eficiencia productiva, calcular precios de venta, analizar desperdicios y mejorar productividad. Además, constituye una herramienta importante para evaluar procesos industriales, comparar eficiencia entre períodos y analizar rentabilidad empresarial.

Costo de conversión

Por medio de la Figura 6, también se presenta el concepto de costo de conversión:

(6)

Costo de Conversión = Mano de Obra Directa + CIF

El costo de conversión representa el costo de transformar la materia prima en producto terminado e implica, fundamentalmente, el esfuerzo humano y los costos indirectos necesarios para el proceso productivo.

Importancia del costo de conversión. El costo de conversión permite medir eficiencia industrial, evaluar productividad, controlar procesos de transformación y analizar capacidad operativa.En empresas manufactureras y exportadoras, este indicador ayuda a identificar procesos ineficientes, exceso de gastos indirectos y oportunidades de mejora operativa.

Costos del período

Los costos del período son aquellos gastos relacionados con actividades administrativas, comerciales y financieras que no participan directamente en la fabricación del producto.Estos costos no forman parte del inventario y se reconocen inmediatamente como gasto en el estado de resultados. En este contexto, la Figura 6 identifica gastos administrativos, gastos de ventas, gastos financieros y otros gastos.

A. Gastos de administración

Son gastos relacionados con dirección, planificación, control y funcionamiento administrativo.

Ejemplos:

- Sueldos administrativos
- Papelería
- Servicios básicos
- Sistemas informáticos
- Asesoría legal

B. Gastos de ventas

Corresponden a gastos relacionados con comercialización, promoción, distribución y publicidad. Ejemplos:

- Publicidad,
- Promociones,
- Transporte comercial,
- Comisiones,
- Marketing internacional.

C. Gastos financieros

Son costos derivados del uso de financiamiento externo.

Ejemplos:

- Intereses bancarios,
- Comisiones financieras,
- Costos crediticios.

D. Otros gastos

Incluyen gastos adicionales no clasificados en categorías anteriores. Por ejemplo. aquí se consideran los gastos operativos, que, tal como se evidencia en la Figura 6, agrupa los componentes de la siguiente fórmula:

(7)

Gastos Operativos = Gastos Administrativos + Gastos de Ventas

Estos gastos son necesarios para mantener operaciones comerciales, administración empresarial y funcionamiento organizacional.

Aplicación en el comercio exterior

En empresas exportadoras, esta clasificación resulta fundamental para determinar costos reales de exportación, calcular precios FOB y CIF, evaluar rentabilidad internacional, analizar competitividad, controlar costos logísticos y administrativos. Por ejemplo, para el caso de una empresa exportadora de flores, se desglosarían así:

Costos del producto:

- Fertilizantes
- Mano de obra agrícola
- Energía de invernaderos
- Empaques especializados.

Costos del período:

- Publicidad internacional
- Gastos administrativos
- Intereses bancarios,
- Promoción comercial.

Importancia estratégica de esta clasificación

La adecuada diferenciación entre costos del producto y costos del período permite elaborar estados financieros confiables, calcular utilidades reales, optimizar recursos, mejorar control financiero y fortalecer toma de decisiones.

Los costos empresariales pueden clasificarse según su relación con la producción y las actividades operativas de la empresa. Los costos del producto participan directamente en la fabricación y forman parte del inventario, mientras que los costos del período corresponden a funciones administrativas, comerciales y

financieras que se reconocen como gasto inmediato.

Comprender esta clasificación permite a las organizaciones mejorar su gestión financiera, optimizar recursos, fortalecer el control de costos y mejorar su competitividad en mercados nacionales e internacionales.

En el contexto del comercio exterior, esta estructura resulta esencial para calcular costos reales de exportación, establecer precios internacionales competitivos y fortalecer la sostenibilidad financiera de las empresas exportadoras.

Diferencia entre costo, gasto y pérdida

La diferenciación entre costos y gastos constituye uno de los fundamentos más importantes dentro de la contabilidad financiera y la contabilidad de costos. Comprender esta diferencia permite interpretar correctamente la información financiera, elaborar estados financieros confiables y fortalecer la toma de decisiones empresariales.

En el ámbito empresarial, especialmente en organizaciones manufactureras, comerciales y exportadoras, los términos costo y gasto suelen utilizarse de manera cotidiana; sin embargo, desde la perspectiva contable poseen significados, funciones y tratamientos completamente distintos.

La comparación integral entre costos y gastos considera aspectos relacionados con naturaleza, finalidad, registro contable, impacto financiero, relación con la utilidad, liquidez, estructura de capital y funcionamiento empresarial.

Distinguir adecuadamente entre ambos conceptos permite calcular costos reales de producción, determinar utilidades correctas, fijar precios competitivos, controlar recursos financieros y analizar rentabilidad empresarial.

Además, en empresas vinculadas al comercio exterior, esta diferenciación adquiere una importancia estratégica debido a que los costos influyen directamente sobre el precio de exportación, mientras que los gastos afectan la rentabilidad operativa y financiera de la empresa.

Por ello, una clasificación incorrecta puede generar errores financieros, distorsión de utilidades, problemas de liquidez y decisiones empresariales inadecuadas.

Concepto de costos

Los costos representan inversiones o desembolsos realizados por la empresa con el objetivo de adquirir bienes, producir productos o generar beneficios económicos futuros. Desde una perspectiva contable, el costo se relaciona directamente con la adquisición de activos, el proceso productivo o la generación futura de ingresos.

Por esta razón, inicialmente,los costos no se reconocen inmediatamente como gasto, sino que pueden mantenerse temporalmente registrados como inventarios, activos, producción en proceso, propiedades, planta y equipo. El costo, entonces, representa un recurso económico que posee capacidad de generar beneficios futuros para la organización.

Características principales de los costos

Los costos presentan características específicas que permiten diferenciarlos claramente de los gastos,pues generan beneficios económicos futuros, se relacionan con producción o adquisición de bienes, inicialmente pueden registrarse como activos, forman parte de inventarios o producción, se reconocen como gasto cuando se venden o consumen los bienes, contribuyen a generar ingresos futuros.Entre los principales ejemplos de costos se encuentran:

- Compra de maquinaria
- Adquisición de materia prima
- Inventarios
- Construcción de planta industrial
- Empaques de exportación
- Transporte interno de mercancías
- Compra de equipos tecnológicos
- Producción en proceso

En empresas exportadoras también pueden considerarse como costos, los materiales de embalaje internacional,la preparación logística de exportación,el almacenamiento productivo,el transporte interno hasta puerto y las inspecciones técnicas de exportación.

Interpretación económica de los costos

Desde una perspectiva económica, el costo representa una inversión empresarial orientada a generar ingresos futuros, por ejemplo, la compra de materia prima permitirá fabricar productos, la maquinaria permitirá producir durante varios años y los inventarios generarán ingresos cuando sean comercializados. En consecuencia, el costo no desaparece inmediatamente después de realizarse el desembolso, sino que permanece asociado a un activo o producto hasta que este sea utilizado o vendido.

Relación entre costos y producción

Los costos tienen una relación directa con la fabricación de bienes,la generación de inventarios,la transformación productiva y la creación de valor empresarial.En el ámbito de las empresas manufactureras, los costos se acumulan durante el proceso productivo y posteriormente forman parte del costo de ventas. Por esta razón, la correcta determinación de costos resulta indispensable para calcular el costo unitario, analizar rentabilidad y establecer precios de venta competitivos.

Ubicación de los costos en los estados financieros

Los costos forman parte inicialmente del balance general debido a que se registran como inventarios, activos corrientes, producción en proceso o activos fijos. Posteriormente, cuando el producto se vende o cuando el activo se consume, el costo pasa al estado de resultados como costo de ventas, depreciación, amortización o consumo del activo.

Relación entre costos y utilidad

Los costos no afectan de forma inmediata a las utilidades empresariales. En primer lugar, los desembolsos se transforman en inventarios, activos o producción en proceso. Sólo cuando el producto se vende o el activo se consume, el costo se

reconoce como gasto y afecta la utilidad del período. Este tratamiento responde al principio contable de correspondencia o asociación, según el cual los costos deben reconocerse en el mismo período en que generan ingresos.

Finalidad de los costos

La principal finalidad de los costos es producir bienes, adquirir activos, generar beneficios económicos futuros y fortalecer la capacidad productiva empresarial. Como ejemplos adicionales, se pueden enumerar los siguientes:

- Compra de inventarios
- Adquisición de maquinaria
- Producción de bienes
- Construcción de instalaciones
- Inversión en infraestructura productiva.

Impacto de los costos en la estructura de capital

Los costos pueden modificar significativamente la estructura financiera y patrimonial de una empresa cuando representan activos importantes.Por ejemplo:

- La compra de maquinaria incrementa los activos fijos.
- La construcción de una planta industrial aumenta la capacidad instalada.
- La adquisición de inventarios incrementa los activos corrientes.

Esto significa que los costos pueden fortalecer el patrimonio empresarial, ampliar capacidad operativa, incrementar activos productivos y mejorar capacidad competitiva.

Impacto de los costos en la liquidez

Los costos también pueden afectar la liquidez empresarial, especialmente cuando implican compras elevadas de inventarios, inversiones importantes o adquisición de

activos de gran valor. Ocurre, por ejemplo, cuando un exceso de inventarios puede reducir la disponibilidad de efectivo o grandes inversiones productivas pueden limitar temporalmente el flujo de caja. inversiones productivas pueden limitar temporalmente el flujo de caja. Esta razón, las empresas deben mantener equilibrio entre inversión, producción, inventarios y liquidez financiera.

Concepto de gastos

Los gastos representan el consumo de recursos necesarios para mantener el funcionamiento operativo, administrativo, comercial y financiero de la empresa. A diferencia de los costos, los gastos no generan beneficios económicos futuros permanentes y se reconocen inmediatamente en el estado de resultados. En este sentido, los gastos corresponden al uso o consumo de recursos durante un período contable para mantener operativa la organización.

Características principales de los gastos

- ✓ Se consumen en el período contable.
- ✓ Reducen directamente la utilidad empresarial.
- ✓ No forman parte del inventario.
- ✓ No generan activos permanentes.
- ✓ Se reconocen inmediatamente en resultados.
- ✓ Son necesarios para operar la empresa.

Entre los ejemplos más comunes,se encuentran:

- Servicios básicos
- Publicidad
- Sueldos administrativos

- Papelería
- Comisiones
- Promoción comercial
- Mantenimiento administrativo
- Gastos financieros

En empresas exportadoras,también pueden incluir promoción internacional, marketing internacional, servicios bancarios, coordinación logística, asesoría aduanera.

Interpretación económica de los gastos

El gasto representa el consumo inmediato de recursos necesarios para administrar, comercializar, financiar y mantener operativa la empresa. Esto se evidencia cuando la publicidad ayuda a generar ventas, los servicios básicos permiten operar oficinas o los intereses bancarios permiten acceder a financiamiento. Sin embargo, estos recursos se consumen durante el período y no generan activos permanentes.

Ubicación de los gastos en los estados financieros

Los gastos forman parte directamente del estado de resultados debido a que afectan inmediatamente la utilidad del período.Entre los principales tipos de gastos se encuentran:

- Gastos administrativos
- Gastos de ventas
- Gastos financieros
- Otros gastos operativos

Relación entre gastos y utilidad

Los gastos sí afectan directamente las utilidades empresariales, ya que cada gasto registrado disminuye la utilidad neta, reduce la rentabilidad y afecta el resultado financiero del período. Por esta razón, el control de gastos constituye un elemento fundamental para mantener sostenibilidad financiera.

Finalidad de los gastos

La finalidad principal de los gastos es mantener operativa la empresa, apoyar la generación de ingresos, la comercialización y coordinar actividades administrativas.

Ejemplos de finalidad de los gastos

- Publicidad
- Administración
- Ventas
- Promoción comercial
- Financiamiento
- Servicios empresariales

Impacto de los gastos en la estructura de capital

Generalmente, los gastos no modifican significativamente la estructura patrimonial de la empresa, debido a que no generan activos permanentes y se consumen dentro del período. Por ello, afectan resultados financieros, pero no incrementan patrimonio productivo.

Impacto de los gastos en la liquidez

Aunque contablemente los gastos afectan principalmente las utilidades, financieramente también pueden influir de manera considerable sobre el flujo de efectivo. Esto ocurre en situaciones relacionadas con el pago de publicidad, los servicios básicos, los intereses bancarios y las comisiones.

Esto implica salidas de dinero que reducen la liquidez empresarial. De modo que las empresas deben controlar adecuadamente los gastos operativos, los gastos financieros,el flujo de caja y la disponibilidad de efectivo.

Diferencias fundamentales entre costos y gastos

Tabla 7

Diferencias costos-gastos

Aspecto	Costos	Gastos
Finalidad	Generar beneficios futuros	Mantener operaciones
Registro inicial	Balance general	Estado de resultados
Relación con inventarios	Sí	No
Generación de activos	Sí	No
Impacto inmediato en utilidad	No	Sí
Duración del beneficio	Futuro	Período actual
Relación con producción	Directa	Indirecta

Aplicación en el comercio exterior

En empresas exportadoras, diferenciar correctamente entre costos y gastos resulta esencial para determinar el costo real de exportación, calcular márgenes de rentabilidad internacional, elaborar precios FOB y CIF, controlar operaciones logísticas y tomar decisiones estratégicas. Como muestra, se enumeran los costos y gastos de una empresa exportadora de cacao:

Costos: Compra de cacao,

- Empaques,
- Transporte interno,
- Almacenamiento productivo.

Gastos:

- Publicidad internacional,
- Sueldos administrativos,
- Servicios bancarios,
- Promoción comercial.

Importancia estratégica de diferenciar costos y gastos

Comprender esta diferencia permite elaborar estados financieros confiables, calcular utilidades reales, controlar recursos empresariales, fijar precios adecuados, analizar rentabilidad y fortalecer competitividad empresarial. Además, facilita la planificación financiera,el análisis estratégico,el control presupuestario y la evaluación empresarial.

Los costos y los gastos representan conceptos distintos dentro de la contabilidad y la administración financiera. Los costos se relacionan con la producción de bienes o la adquisición de activos capaces de generar beneficios futuros, mientras que los gastos corresponden al consumo de recursos necesarios para mantener operativa la empresa durante un período determinado.Comprender adecuadamente esta diferencia resulta esencial para la correcta elaboración de estados financieros, el control empresarial, la fijación de precios y la toma de decisiones estratégicas. En el contexto del comercio exterior y los negocios internacionales, esta distinción permite calcular con precisión los costos reales de exportación, evaluar la rentabilidad internacional y fortalecer la competitividad de las empresas en mercados globales altamente dinámicos y exigentes.

Figura 7

Costo vs. gasto



La Figura 7 presenta una comparación entre los conceptos de costo y gasto, mediante la explicación de sus diferencias desde el enfoque contable y financiero.

Costos

Los costos representan desembolsos realizados para adquirir activos, producir bienes o generar beneficios futuros. Pueden relacionarse con inventarios, maquinaria, edificios o procesos productivos y, en muchos casos, forman parte del balance general antes de convertirse en gasto.

Gastos

Los gastos corresponden al consumo de recursos necesarios para el funcionamiento operativo de la empresa. Se registran directamente en el estado de resultados y afectan inmediatamente la utilidad del período. Estos pueden abarcar los sueldos, el alquiler o los servicios básicos.

De forma general, la Figura 7 evidencia que los costos están orientados a generar beneficios futuros, los gastos se relacionan con la operación diaria de la empresa, los costos también pueden transformarse en gastos con el tiempo y que ambos conceptos son esenciales para el control financiero y la toma de decisiones.

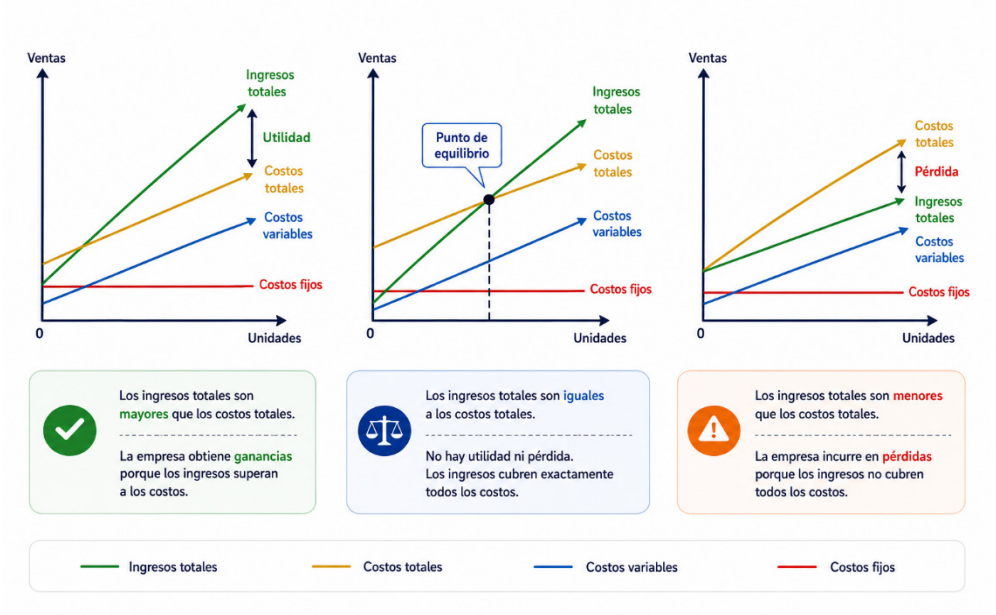
Relación con el comercio exterior

En empresas exportadoras, diferenciar costos y gastos permite calcular correctamente el costo de exportación, determinar precios FOB y CIF, analizar la rentabilidad internacional y mejorar la competitividad empresarial.

Utilidad, punto de equilibrio y pérdida

Figura 8

Utilidad, punto de equilibrio y pérdida



La Figura 8 representa tres escenarios financieros fundamentales dentro de la contabilidad de costos y del análisis costo-volumen-utilidad (CVU): la utilidad o ganancia, el punto de equilibrio y la pérdida. Estos escenarios permiten comprender cómo la relación entre ingresos, costos fijos, costos variables, volumen de producción y nivel de ventas determina el resultado financiero de una empresa.

La figura compara gráficamente el nivel de ingresos frente a los costos totales. Esto evidencia que la rentabilidad empresarial depende de la capacidad de la organización para generar ingresos suficientes que permitan cubrir todos sus costos y, adicionalmente, obtener utilidad.

El análisis de utilidad, punto de equilibrio y pérdida constituye una herramienta esencial dentro de la contabilidad de costos, la administración financiera, la planeación estratégica y la gestión empresarial.Su aplicación permite evaluar la viabilidad financiera de un negocio, analizar escenarios operativos,

establecer niveles mínimos de producción, controlar costos y, tomar decisiones relacionadas con precios, inversiones y expansión empresarial.

En empresas manufactureras y exportadoras, este análisis adquiere una importancia aún mayor debido a que los costos logísticos, los gastos de exportación, los cambios en precios internacionales y las variaciones en el volumen de ventas pueden afectar significativamente la rentabilidad de las operaciones internacionales. Además, el análisis CVU permite comprender cómo pequeñas variaciones en costos fijos, costos variables, precios de venta o volumen de producción pueden generar grandes cambios en la utilidad empresarial.

Escenario de utilidad o ganancia

En el primer escenario, la barra correspondiente a los ingresos es superior a la suma de costos variables y costos fijos.

Por ello, en la Figura 8, se representa la siguiente relación:

$$\text{Ingresos} > \text{Costos Totales}$$

Esto significa que la empresa genera ingresos suficientes para cubrir todos sus costos, recuperar la inversión operativa y obtener una ganancia.

Interpretación del escenario de utilidad

La utilidad representa el beneficio económico que obtiene la empresa después de cubrir todos los costos y gastos relacionados con su actividad. En este escenario, la operación es rentable, existe sostenibilidad financiera y la empresa genera crecimiento económico.La utilidad evidencia que la organización administra eficientemente sus recursos, controla adecuadamente sus costos y mantiene un nivel adecuado de ventas.

Fórmula de la utilidad

La utilidad puede calcularse mediante la siguiente fórmula:

(8)

$$\text{Utilidad} = \text{Ingresos} - \text{Costos Totales}$$

Donde:

(9)

$$\text{Costos Totales} = \text{Costos Fijos} + \text{Costos Variables}$$

Características del escenario de utilidad

Entre las principales características de este escenario, se encuentran las siguientes condiciones:

- ✓ La empresa cubre todos sus costos operativos.
- ✓ Existe rentabilidad financiera.
- ✓ El negocio es sostenible en el tiempo.
- ✓ Se fortalece el patrimonio empresarial.
- ✓ Existe capacidad de crecimiento e inversión.
- ✓ Se generan beneficios para propietarios e inversionistas.

Importancia financiera de la utilidad

La utilidad constituye uno de los principales objetivos de toda organización empresarial, debido a que representa crecimiento económico, rentabilidad, sostenibilidad y fortalecimiento financiero.

Generar utilidades permite reinvertir recursos, ampliar operaciones, adquirir maquinaria, contratar personal, mejorar tecnología y expandirse hacia nuevos mercados. Además, fortalece la liquidez, mejora la capacidad de financiamiento y aumenta el valor empresarial.

Utilidad y competitividad empresarial

La utilidad no sólo representa ganancias financieras, sino también un indicador de eficiencia operativa, productividad, competitividad y adecuada gestión administrativa.Una empresa rentable posee mayores posibilidades de mantenerse en el mercado, competir internacionalmente y enfrentar escenarios económicos adversos. Por ejemplo, en el caso de una empresa exportadora de café, se podría dibujar el siguiente escenario:

Ingresos:

$50000

Costos variables:

$25000

Costos fijos:

$15000

Cálculo:

Utilidad = 50000 – (25000 + 15000)

Utilidad = 10000

La empresa obtiene una utilidad de $10000

Interpretación del ejemplo

La empresa cubre todos sus costos operativos, recupera la inversión realizada y genera rentabilidad.Esto evidencia que el precio de exportación es adecuado, el volumen de ventas internacionales es suficiente y la estructura de costos es sostenible. Además, la operación exportadora resulta competitiva y existe capacidad de crecimiento empresarial.

Punto de equilibrio

En el segundo escenario, la barra de ingresos es exactamente igual a la suma de costos fijos, y costos variables.Por ello, la Figura 8 representa:

Ingresos = costos totales

Interpretación del punto de equilibrio

El punto de equilibrio representa el nivel de operación en el cual la empresa no gana dinero, pero tampoco pierde. En este punto los ingresos cubren exactamente todos los costos y el resultado financiero es igual a cero. Así pues, el punto de equilibrio constituye uno de los indicadores más importantes dentro de la planeación financiera y la contabilidad de costos.

Características del punto de equilibrio

- ✓ Los ingresos son iguales a los costos totales.
- ✓ No existe utilidad ni pérdida.
- ✓ La empresa recupera toda la inversión operativa.
- ✓ Representa el nivel mínimo de operación sostenible.
- ✓ Marca el límite entre rentabilidad y pérdida.

Importancia estratégica del punto de equilibrio

El punto de equilibrio permite determinar, cuántas unidades deben venderse, el nivel mínimo de producción, el volumen mínimo de exportación, el nivel mínimo de ingresos y la viabilidad financiera del negocio. Además, constituye una herramienta esencial para reducir incertidumbre, proyectar escenarios financieros, controlar riesgos y planificar operaciones.

Punto de equilibrio y toma de decisiones

El análisis del punto de equilibrio ayuda a la gerencia a tomar decisiones relacionadas con la expansión productiva,la fijación de precios,la reducción de costos,la evaluación de proyectos y la apertura de mercados internacionales. También permite analizar cómo afectan los cambios en costos o ventas y qué nivel de actividad se necesita para mantener sostenibilidad financiera.

Fórmula básica del punto de equilibrio

(10)

$$\text{Punto de Equilibrio} = \frac{\text{Costos Fijos}}{\text{Margen de Contribución Unitario}}$$

Donde:

(11)

Margen de Contribución = Precio de Venta – Costo Variable Unitario

Aplicación del punto de equilibrio en comercio exterior

En negocios internacionales, el punto de equilibrio permite determinar cuántas unidades hay que exportar para cubrir costos logísticos, calcular precios FOB y CIF mínimos, analizar rentabilidad internacional, evaluar competitividad exportadora y planificar niveles óptimos de producción.Por ejemplo, una empresa exportadora puede calcular cuántas cajas necesita exportar para cubrir transporte, seguros, aranceles, costos administrativos y logística internacional.

Relación entre punto de equilibrio y riesgo empresarial

Mientras más alto sea el punto de equilibrio, mayor será el riesgo financiero y más ventas necesitará la empresa para evitar pérdidas. Por esta razón, las organizaciones buscan reducir costos fijos, optimizar costos variables y aumentar márgenes de contribución.

Escenario de pérdida

En el tercer escenario, los ingresos son menores que los costos totales.Esto, en la Figura 8, se representa como el resultado de la siguiente fórmula:

Ingresos < Costos Totales

Interpretación del escenario de pérdida

La pérdida ocurre cuando la empresa no logra generar ingresos suficientes para cubrir todos sus costos y gastos. En este escenario,existe déficit financiero, disminuye la rentabilidad y se reduce el patrimonio empresarial. De modo que la pérdida evidencia problemas relacionados con costos elevados, ventas insuficientes, precios inadecuados, baja productividad y deficiencias administrativas.

Características del escenario de pérdida

- ✓ Los ingresos son inferiores a los costos totales.
- ✓ Existe reducción de capital empresarial.
- ✓ La operación no es rentable.
- ✓ Se debilita la sostenibilidad financiera.
- ✓ Puede existir riesgo de insolvencia.

Ejemplo aplicado

Ingresos:

$20000

Costos variables:

$15000

Costos fijos:

$10000

Cálculo:

Pérdida = 20000 –(15000 + 10000)

Pérdida = - 5000

Existe una pérdida de:

$5000

Interpretación del ejemplo

En este caso, la empresa no logra cubrir sus costos, presenta déficit financiero y disminuye su capital empresarial. Esta situación puede originarse por incremento de costos, caída de ventas, reducción de precios, baja productividad o problemas logísticos.

Consecuencias de las pérdidas

Las pérdidas sostenidas pueden generar problemas de liquidez, reducción de inversiones, endeudamiento, disminución de competitividad e incluso cierre empresarial. Por ello, el análisis financiero permite detectar oportunamente problemas operativos, exceso de costos o deficiencias administrativas.

Relación entre costos fijos y variables

La Figura 8 también permite analizar el comportamiento de costos fijos y costos variables. Los costos fijos son costos que permanecen constantes independientemente del volumen producido, a saber: arriendo, sueldos administrativos, seguros y depreciación. Mientras que los costos variables, son aquellos que cambian según el nivel de producción o ventas, como materia prima, empaques, transporte por unidad y comisiones.

La Figura 8, precisamente, resume el comportamiento financiero de la empresa dependiendo de la relación entre los ingresos, costos fijos, costos variables. El resultado financiero dependerá de la capacidad de generar ventas, controlar costos y mantener eficiencia operativa.

Importancia académica y financiera

Este análisis constituye una herramienta esencial paralas áreas de contabilidad de costos, planeación financiera, fijación de precios, toma de decisiones, análisis de rentabilidad, comercio exterior y exportaciones.Además, permite proyectar escenarios, evaluar riesgos, controlar operaciones y mejorar competitividad empresarial.

Aplicación en el comercio exterior

En negocios internacionales,este análisis permite determinar precios FOB y CIF rentables, evaluar competitividad internacional, analizar costos logísticos, establecer metas mínimas de exportacióne inclusive, proyectar rentabilidad exportadora.

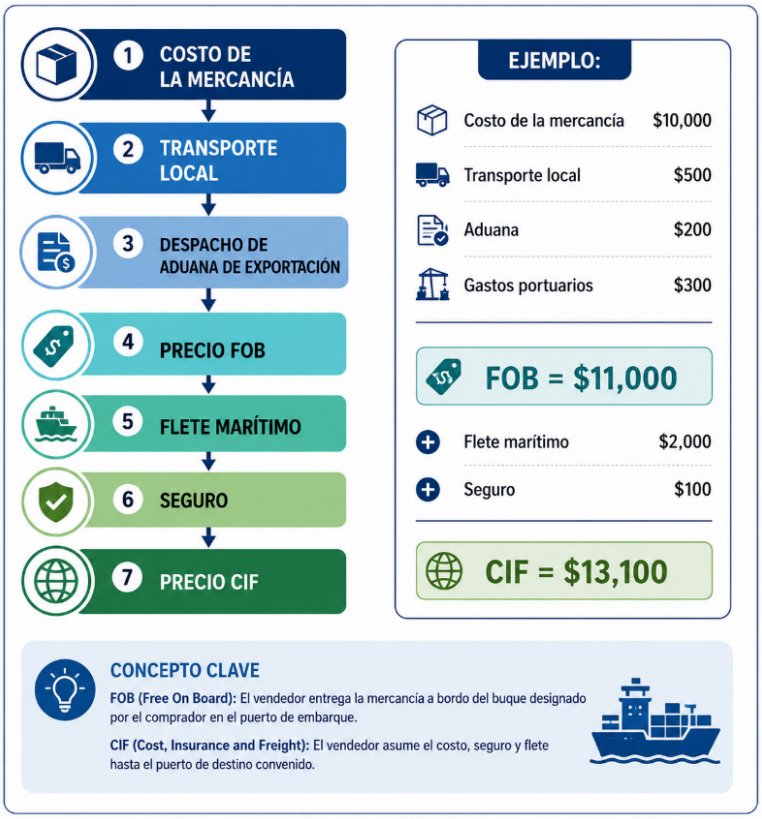
En mercados internacionales, pequeños incrementos en costos logísticos, aranceles, seguros, transporte o tipo de cambio pueden afectar significativamente la utilidad empresarial.Por esta razón, las empresas exportadoras deben analizar constantemente sus costos, márgenes de contribución, precios internacionales y niveles mínimos de exportación.

En este sentido, la Figura 8 demuestra que el resultado financiero de una empresa depende directamente de la relación entre ingresos y costos totales. Así, cuando los ingresos superan los costos, existe utilidad; cuando los ingresos igualan los costos, se alcanza el punto de equilibrio; y cuando los ingresos son menores que los costos, se registra pérdida.Comprender esta relación, especialmente desde la perspectiva del comercio exterior y los negocios internacionales,permite evaluar la sostenibilidad financiera, controlar operaciones, planificar producción, establecer precios adecuados , fortalecer la toma de decisiones estratégicas y, como resultado de ello, garantizar rentabilidad, competitividad y sostenibilidad empresarial, dentro de mercados globales altamente dinámicos y exigentes.

Cálculo de los precios FOB y CIF

Figura 9

Precio FOB y CIF



La Figura 9 explica el proceso de cálculo de los precios internacionales FOB y CIF, dos términos ampliamente utilizados en las operaciones de comercio exterior. Esta representación permite comprender cómo los costos se van acumulando desde la producción o adquisición de la mercancía hasta su traslado internacional.

El análisis de los precios FOB y CIF es fundamental para las empresas exportadoras, debido a que permite establecer precios internacionales adecuados, calcular márgenes de rentabilidad, preparar cotizaciones comerciales y definir con claridad las responsabilidades entre comprador y vendedor. En este sentido, la correcta determinación de estos precios no solo tiene una función contable, sino también estratégica, logística y comercial.

En el comercio internacional, el precio de exportación no se limita únicamente al valor del producto. También debe considerar costos asociados al transporte interno, despacho aduanero, gastos portuarios, flete internacional y seguro. Por esta razón, el cálculo de FOB y CIF permite construir de manera ordenada el valor real de una operación internacional.

Costo de la mercancía

El costo de la mercancía corresponde al valor de producción o adquisición del producto que será destinado a la exportación. Este valor representa la base inicial para calcular el precio internacional, ya que sobre él se agregarán posteriormente los costos logísticos y aduaneros.

En una empresa manufacturera, el costo de la mercancía incluye materia prima, mano de obra directa y costos indirectos de fabricación. Por ejemplo, en una empresa exportadora de cacao, este costo puede estar integrado por la compra del cacao en grano, la mano de obra utilizada en su procesamiento, los empaques, la energía eléctrica utilizada en planta y otros costos necesarios para dejar el producto listo para la venta.

Desde una perspectiva financiera, este componente es esencial porque permite conocer cuánto cuesta producir o adquirir el bien antes de iniciar el proceso de exportación. Si la empresa no identifica correctamente este valor, puede establecer precios internacionales inadecuados y afectar su rentabilidad.Por ejemplo, si una empresa exportadora determina que el costo total de la mercancía asciende a $10000, este valor será el punto de partida para calcular el precio FOB.

Transporte local

El transporte local representa el traslado interno de la mercancía desde la fábrica, bodega o centro de producción hasta el puerto o aeropuerto de salida. Este costo forma parte de las responsabilidades asumidas por el exportador antes del embarque internacional.En el caso de una exportación ecuatoriana, este transporte puede corresponder al traslado de la mercancía desde una planta ubicada en la Sierra o en

la Costa hasta el puerto de Guayaquil, Manta, Esmeraldas o Posorja, dependiendo del punto de salida de la operación.

El transporte local puede incluir transporte terrestre, carga, descarga, manipulación logística y movilización interna. Por ejemplo, una empresa exportadora de cacao puede incurrir en un costo de $500 para trasladar su mercancía desde la planta de producción hasta el puerto de embarque.Este valor debe incorporarse al cálculo del precio FOB, debido a que representa un costo necesario para que la mercancía llegue al lugar donde será entregada al transporte internacional.

Despacho de aduana de exportación

El despacho de aduana de exportación comprende los trámites, documentos y costos necesarios para autorizar legalmente la salida de la mercancía del país. Este proceso es obligatorio dentro de una operación internacional, ya que permite cumplir con la normativa aduanera vigente.Dentro de este componente,pueden incluirse los honorarios del agente de aduana, documentación de exportación, certificados de origen, inspecciones, autorizaciones, tasas portuarias y demás gastos relacionados con la salida legal de la mercancía.Por ejemplo, si la empresa exportadora incurre en $200 por trámites aduaneros y $300 por gastos portuarios, estos valores deben sumarse al costo de la mercancía y al transporte local para calcular el precio FOB. Finalmente, cabe destacar que el despacho aduanero es importante porque garantiza que la exportación se realice de manera legal, ordenada y documentada. Además, evita retrasos, sanciones o costos adicionales que podrían afectar la competitividad de la empresa en el mercado internacional.

Precio FOB

El precio FOB, conocido como *free on board* o libre a bordo, representa el valor de la mercancía puesta a bordo del buque en el puerto de salida. Bajo este Incoterm, el vendedor asume todos los costos y riesgos hasta que la mercancía queda cargada en el medio de transporte internacional.

La fórmula general para calcular el precio FOB es:

(12)

FOB = Costo de la mercancía + Transporte local + Gastos de exportación

En este caso, los gastos de exportación pueden incluir despacho aduanero, gastos portuarios y otros costos necesarios para dejar la mercancía lista para el embarque.

Aplicando el ejemplo de la figura, se tiene un costo de mercancía de $10000, transporte local de $500, aduana de $200 y gastos portuarios de $300. El cálculo sería el siguiente:

FOB = 10000 + 500 + 200 + 300

FOB = 11000

Esto significa que el precio FOB de la mercancía es de $11000. Este valor representa el costo asumido por el exportador hasta que la mercancía se encuentra lista o cargada en el buque en el puerto de salida.

El precio FOB es muy utilizado en comercio exterior porque permite delimitar claramente las responsabilidades del vendedor y del comprador. A partir del embarque, el comprador asume normalmente los costos y riesgos relacionados con el transporte internacional, el seguro, la descarga y la nacionalización en el país de destino.

Flete marítimo

El flete marítimo corresponde al costo del transporte internacional de la mercancía desde el puerto de origen hasta el puerto de destino. Este valor depende de varios factores, como la distancia, tipo de carga, volumen, peso, condiciones del mercado naviero, disponibilidad de contenedores y ruta internacional.

En operaciones de comercio exterior, el flete marítimo puede representar una parte significativa del costo final, especialmente cuando la mercancía se exporta hacia mercados lejanos. Por ejemplo, una empresa ecuatoriana que exporta cacao hacia Europa puede incurrir en un flete marítimo de $2000.Este valor no forma parte del FOB, pero sí se incorpora al cálculo del precio CIF, debido a que bajo este término el vendedor incluye el transporte internacional hasta el puerto de destino.

El control del flete marítimo es fundamental para la competitividad exportadora. Un incremento en este costo puede elevar el precio final del producto y reducir el margen de utilidad de la empresa.

Seguro internacional

El seguro internacional protege la mercancía frente a riesgos que pueden presentarse durante el transporte internacional. Estos riesgos pueden incluir daños, robos, accidentes, pérdidas, fenómenos climáticos, manipulación inadecuada o siniestros durante el traslado.

Aunque en algunos casos el valor del seguro puede parecer reducido en relación con el valor total de la mercancía, su importancia es alta porque permite proteger la inversión del exportador o comprador frente a posibles contingencias. Por ejemplo, en la figura se considera un seguro internacional de $100. Este valor se agrega al precio FOB junto con el flete marítimo para calcular el precio CIF.

En comercio exterior, el seguro internacional permite reducir riesgos financieros y brindar mayor seguridad a la operación comercial. Su incorporación es especialmente importante cuando se exportan productos perecibles, de alto valor o sensibles a condiciones de transporte.

Precio CIF

El precio CIF, conocido como *cost, insurance and freight* o costo, seguro y flete, representa el valor de la mercancía incluyendo el costo del producto, el flete marítimo y el seguro internacional hasta el puerto de destino.

La fórmula general es:

(13)

$$CIF = FOB + Flete + Seguro$$

Esto significa que el precio CIF de la mercancía es de $13100. Este valor representa el costo total asumido hasta el puerto de destino, considerando el valor FOB, el transporte internacional y la cobertura del seguro.

Cabe resaltar que el precio CIF siempre será mayor que el precio FOB, debido a que incorpora costos adicionales relacionados con el traslado internacional de la mercancía.

De acuerdo con la Figura 9, el precio internacional se construye mediante la acumulación progresiva de costos. Primero,se parte del costo de la mercancía; luego se adicionan el transporte local, los gastos aduaneros y portuarios para obtener el precio FOB; posteriormente,se agregan el flete marítimo y el seguro internacional

para determinar el precio CIF.Esta estructura permite comprender que cada etapa del proceso exportador genera costos que deben ser considerados al momento de fijar precios internacionalesy su cálculo puede resumirse así:

Tabla 8

Cálculo CIF

Concepto	Valor
Costo de la mercancía	$10000
Transporte local	$500
Aduana	$200
Gastos portuarios	$300
Precio FOB	$11000
Flete marítimo	$2000
Seguro internacional	$100
Precio CIF	$13100

Importancia en el comercio exterior

El cálculo de los precios FOB y CIF es fundamental para las empresas exportadoras porque permite determinar precios internacionales, elaborar cotizaciones, negociar contratos, analizar rentabilidad y definir responsabilidades entre las partes. Además, ayuda a evitar errores frecuentes en la fijación de precios, como excluir costos logísticos, omitir gastos aduaneros o subestimar el impacto del transporte internacional.

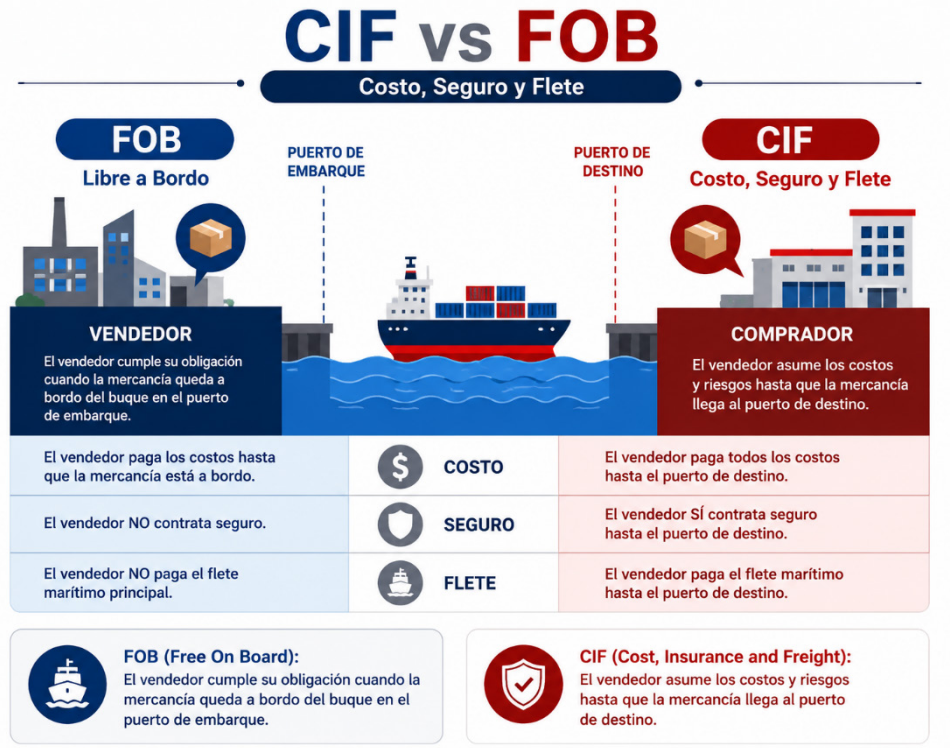
En una empresa exportadora ecuatoriana de cacao,por poner un ejemplo,el precio FOB incluiría la producción, el empaque, el transporte al puerto de Guayaquil y los trámites aduaneros. En cambio, el precio CIF incluiría adicionalmente el flete marítimo hacia Europa y el seguro internacional.Comprender esta diferencia permite negociar de forma más técnica con compradores internacionales y establecer precios que cubran los costos reales de la operación.

Asimismo, la Figura 9 demuestra que los precios FOB y CIF se construyen mediante la acumulación ordenada de costos asociados a la producción, logística interna, despacho aduanero, transporte internacional y seguro.El FOB representa el valor de la mercancía hasta el puerto de salida, mientras que el CIF incorpora además el flete marítimo y el seguro hasta el puerto de destino.Por tanto, dominar el cálculo de estos precios permite a las empresas exportadoras establecer cotizaciones competitivas, proteger sus márgenes de rentabilidad, controlar costos logísticos y fortalecer su participación en mercados internacionales.

Costo, seguro y flete (CIF)

Figura 10

CIF



La Figura 10 presenta una comparación entre dos de los Incoterms más utilizados en el comercio internacional marítimo: FOB (*free on board* / libre a bordo) y CIF (*cost, insurance and freight* / costo, seguro y flete). La imagen permite comprender cómo se distribuyen los costos, riesgos y responsabilidades entre el vendedor y el comprador dentro de una operación de exportación internacional.

Los Incoterms son reglas internacionales creadas por la Cámara de Comercio Internacional (ICC),con el propósito de definir claramente las obligaciones de las partes que intervienen en una negociación internacional. Estas reglas permiten establecer quién asume los costos del transporte, quién contrata el seguro, en qué momento se transfieren los riesgos y cuáles son las responsabilidades logísticas y aduaneras de exportadores e importadores.

La comparación entre FOB y CIF es especialmente relevante porque ambos Incoterms son ampliamente utilizados en operaciones marítimas y representan diferentes niveles de responsabilidad para el vendedor y el comprador. En tal sentido, la Figura 10 evidencia que la principal diferencia entre ambos términos radica en el alcance de las obligaciones logísticas asumidas por el exportador.

Interpretación del incoterm FOB

El término FOB significa libre a bordo y establece que el vendedor cumple con su obligación de entrega cuando la mercancía es colocada a bordo del buque en el puerto de salida acordado. Desde ese momento, el riesgo se transfiere al comprador, quien pasa a asumir la responsabilidad sobre el transporte internacional y demás costos posteriores.

En una operación FOB, el exportador cubre todos los costos relacionados con la preparación y entrega de la mercancía hasta el puerto de embarque. Esto incluye la producción o adquisición del producto, el transporte local, el despacho aduanero de exportación y la carga de la mercancía en el buque.Por ejemplo, una empresa exportadora ecuatoriana de banano que negocia bajo FOB debe entregar la carga correctamente embarcada en el puerto de Guayaquil. Una vez que la mercancía se encuentra a bordo del buque, el comprador europeo asume el pago del transporte marítimo, el seguro internacional y los gastos posteriores relacionados con la importación.

Desde una perspectiva financiera y logística, el FOB representa un menor nivel de responsabilidad para el vendedor, debido a que sus obligaciones terminan en el puerto de salida. Esto implica que el precio internacional suele ser menor en comparación con el CIF, ya que no incorpora los costos del transporte marítimo ni del seguro internacional.

El FOB es frecuentemente utilizado cuando el comprador posee experiencia en logística internacional y prefiere negociar directamente con navieras y compañías de seguros. Además, permite al importador tener mayor control sobre el transporte, tiempos de entrega y costos internacionales.

Interpretación del incoterm CIF

El término CIF significa costo, seguro y flete y representa un nivel mayor de responsabilidad para el vendedor. Bajo este Incoterm, el exportador no solo debe entregar la mercancía en el puerto de salida, sino que además debe contratar y pagar el transporte marítimo y el seguro internacional hasta el puerto de destino acordado.En consecuencia, el vendedor asume una participación más amplia dentro de la cadena logística internacional. Esto significa que el precio CIF incluye el valor de la mercancía, los costos de exportación, el transporte marítimo y el seguro internacional.Por ejemplo, una empresa exportadora ecuatoriana de banano que negocia bajo CIF hacia Europa debe cubrir no solamente los costos de producción, transporte interno y aduana de exportación, sino también el flete marítimo desde Guayaquil hasta el puerto europeo de destino y el seguro internacional que protege la mercancía durante el trayecto.A pesar de que el vendedor asume el transporte y el seguro internacional, el comprador continúa siendo responsable de los trámites de importación, descarga de la mercancía, nacionalización, pago de impuestos y transporte interno dentro del país de destino.

Desde el punto de vista comercial, el CIF puede representar una ventaja competitiva,porque el comprador recibe un servicio más completo y con menor complejidad logística. Muchas empresas exportadoras utilizan este Incoterm como estrategia para facilitar las negociaciones internacionales y ofrecer un mayor valor agregado a sus clientes.

Diferencias principales entre FOB y CIF

Como se aprecia en la Figura 10, la diferencia fundamental entre FOB y CIF se encuentra en el transporte marítimo y el seguro internacional.En FOB, el comprador asume estos costos y riesgos una vez que la mercancía ha sido embarcada en el puerto de salida. En cambio, en CIF, el vendedor incorpora dentro del precio internacional tanto el flete marítimo como el seguro de transporte hasta el puerto de destino.Esta diferencia provoca que el precio CIF sea superior al precio FOB, debido a que incluye más costos logísticos y una mayor participación del exportador dentro de la operación internacional.

La representación gráfica mostrada permite observar que la barra correspondiente al CIF es más extensa, lo cual indica que el vendedor mantiene responsabilidades durante una parte más amplia del proceso logístico internacional. Por el contrario, la barra FOB termina en el momento en que la mercancía es colocada a bordo del buquey refleja que el riesgo se transfiere más rápidamente al comprador.

Desde una perspectiva estratégica, el FOB reduce riesgos financieros y operativos para el exportador, mientras que el CIF exige una mayor capacidad logística y financiera debido a que el vendedor debe coordinar el transporte y contratar el seguro internacional.

Aplicación de FOB y CIF en el comercio exterior

Los Incoterms FOB y CIF son fundamentales dentro del comercio internacional porque permiten definir claramente las responsabilidades entre comprador y vendedor, evitando conflictos relacionados con costos, riesgos, seguros y transporte. Además, estos términos facilitan la elaboración de cotizaciones internacionales, el cálculo de precios de exportación, la negociación de contratos internacionales y la planificación logística.

De igual manera, en empresas exportadoras ecuatorianas, la correcta utilización de FOB y CIF permite calcular adecuadamente los costos internacionales y establecer precios competitivos dentro de mercados globales.

Por ejemplo, una empresa exportadora de cacao que vende bajo FOB únicamente será responsable hasta dejar la mercancía cargada en el puerto de

Guayaquil. En cambio, si negocia bajo CIF, deberá incluir en el precio internacional el transporte marítimo hacia Europa y el seguro internacional de la carga.

La selección entre FOB y CIF dependerá de factores como experiencia logística, capacidad financiera, tipo de producto, destino internacional y estrategia comercial de la empresa.

Relación entre FOB, CIF y la competitividad internacional

La elección del Incoterm influye directamente en la competitividad internacional de las empresas exportadoras. Un adecuado manejo de FOB y CIF permite controlar costos logísticos, mejorar márgenes de rentabilidad, optimizar operaciones internacionales y fortalecer la posición competitiva en mercados externos.

En mercados altamente dinámicos, pequeñas variaciones en el transporte marítimo, los seguros o los costos portuarios pueden afectar significativamente el precio final del producto. Por esta razón, las empresas deben analizar cuidadosamente qué Incoterm resulta más conveniente para cada operación internacional.Por una parte, el CIF puede resultar atractivo para compradores que desean simplificar el proceso logístico, en tanto que el FOB suele ser preferido por importadores con experiencia internacional y capacidad para negociar directamente con proveedores logísticos.

La Figura 10,en este orden de ideas,permite comprender que los Incoterms no sólo representan términos comerciales, sino herramientas estratégicas dentro de la gestión del comercio internacional. La distribución de responsabilidades entre comprador y vendedor influye directamente en la estructura de costos, la gestión logística, el nivel de riesgo y la rentabilidad empresarial. También demuestra que el FOB implica una menor responsabilidad para el vendedor, mientras que el CIF incorpora una mayor participación logística y financiera del exportador. Asimismo, evidencia cómo los costos internacionales se van acumulando progresivamente conforme aumenta la responsabilidad asumida por el vendedor dentro de la operación comercial.

En definitiva, de acuerdo con la ilustración, los Incoterms FOB y CIF distribuyen de manera diferente los costos, riesgos y responsabilidades dentro del comercio internacional marítimo. Por un lado,en FOB, el vendedor cumple su obligación cuando la mercancía es colocada a bordo del buque en el puerto de salida, transfiriendo desde ese momento los riesgos y costos internacionales al comprador. Por otro lado, en CIF, el vendedor asume además el transporte marítimo y el seguro internacional hasta el puerto de destino, lo que implica una mayor responsabilidad logística y financiera.

Comprender estas diferencias resulta esencial para establecer precios internacionales adecuados, negociar contratos internacionales, controlar costos logísticos, analizar rentabilidad exportadora y fortalecer la competitividad empresarial. Además, el adecuado uso de FOB y CIF permite a las empresas exportadoras desarrollar operaciones internacionales más eficientes, seguras y competitivas dentro de un entorno global altamente dinámico y exigente.

Costos de comercio internacional

Figura 11

Costos de comercio internacional



La Figura 11 representa los principales costos que intervienen en el comercio internacional y demuestra que las operaciones de importación y exportación no dependen únicamente del valor de la mercancía. La imagen evidencia que, además del costo de producción, existen múltiples factores logísticos, administrativos, regulatorios y financieros que influyen directamente sobre la competitividad y rentabilidad de las empresas que participan en mercados internacionales.

En el centro de la figura se ubica el concepto de comercio internacional, alrededor del cual se identifican diversos tipos de costos que afectan las operaciones comerciales entre países. Esta representación permite comprender que exportar o importar no consiste únicamente en vender o comprar mercancías, sino también en gestionar adecuadamente procesos relacionados con transporte, documentación, regulaciones gubernamentales, tiempos logísticos y coordinación operativa.

Desde una perspectiva empresarial, comprender estos costos resulta fundamental para establecer precios internacionales adecuados, calcular márgenes de rentabilidad, diseñar estrategias logísticas eficientes, fortalecer la competitividad exportadora, puesto que, en mercados internacionales altamente dinámicos, las empresas no sólo compiten por calidad o precio, sino también por su capacidad para controlar eficientemente los costos asociados al comercio exterior.

Costos de transacción

Los costos de transacción corresponden a todos los gastos relacionados con la coordinación, negociación y ejecución de una operación comercial internacional. Estos costos surgen debido a que las transacciones entre empresas de diferentes países requieren procesos administrativos, legales, financieros y documentales que garanticen seguridad y cumplimiento de las operaciones.Dentro de estos costos se encuentran actividades relacionadas con elaboración de contratos internacionales, servicios bancarios, documentación comercial, trámites aduaneros, negociación internacional, asesoría legal especializada.Por ejemplo, una empresa exportadora ecuatoriana de flores puede incurrir en gastos relacionados con certificados fitosanitarios, emisión de documentos de exportación, honorarios de agentes aduaneros y comisiones bancarias por transferencias internacionales.

Aunque muchas veces estos costos no son visibles dentro del proceso productivo, representan un componente importante dentro del costo total de exportación. En algunos casos, una mala gestión documental o financiera puede incrementar considerablemente los gastos administrativos y afectar la competitividad del producto en el mercado internacional.

Los costos de transacción también están relacionados con la necesidad de reducir riesgos comerciales. En operaciones internacionales, las empresas deben asegurarse de que los contratos sean válidos, los pagos se realicen correctamente y las mercancías cumplan las normativas exigidas por cada país. Mientras más compleja sea la operación comercial, mayores serán generalmente los costos de transacción involucrados. Sin embargo, en el contexto del comercio exterior moderno, la eficiencia administrativa y documental se ha convertido en un factor estratégico para mejorar la competitividad internacional.

Costos de transporte

Los costos de transporte representan todos los gastos logísticos necesarios para trasladar la mercancía desde el país de origen hasta el destino final. La Figura 11 evidencia que el transporte constituye uno de los elementos más importantes dentro del comercio internacional debido a que influye directamente sobre el precio final del producto exportado.

Estos costos pueden incluir transporte terrestre, transporte marítimo, transporte aéreo, manipulación de carga, almacenamiento y servicios logísticos especializados.Por ejemplo, una empresa exportadora ecuatoriana de flores debe asumir costos relacionados con transporte refrigerado desde la plantación hasta el aeropuerto, almacenamiento temporal, manipulación especializada y flete aéreo internacional hacia mercados como Estados Unidos o Europa.De hecho, en productos perecibles, el transporte adquiere aún mayor importancia debido a que la rapidez y conservación de la mercancía son factores fundamentales para mantener la calidad del producto.

Desde una perspectiva financiera, los costos logísticos afectan directamente los precios FOB y CIF: un incremento en el precio del combustible, problemas portuarios o crisis logísticas internacionales puede elevar significativamente el costo final de exportación.Además, la ubicación geográfica del país exportador influye considerablemente sobre estos costos. Países con infraestructura vial limitada, congestión portuaria o deficiencias logísticas suelen enfrentar mayores dificultades competitivas dentro del comercio internacional.

En general, laeficiencia del transporte internacional también influye sobre tiempos de entrega, satisfacción del cliente, cumplimiento contractual y sostenibilidad financiera. Por esta razón, muchas empresas exportadoras buscan optimizar continuamente sus cadenas logísticas mediante planificación de rutas, selección eficiente de operadores logísticos y control de tiempos de transporte.

Costos arancelarios y no arancelarios

La Figura 11 también incorpora los costos arancelarios y no arancelarios, los cuales representan regulaciones gubernamentales que afectan el ingreso o salida de mercancías dentro del comercio internacional.

Los costos arancelarios corresponden principalmente a impuestos aplicados a las importaciones o exportaciones. Entre ellos se encuentran los aranceles *ad valorem*, tasas aduaneras y otros tributos relacionados con operaciones internacionales.Por ejemplo, un país puede aplicar un arancel del 10 % a productos agrícolas importados,con la finalidad de proteger la producción nacional o generar ingresos fiscales. Este impuesto incrementa automáticamente el costo del producto en el mercado de destino.

Por otro lado, los costos no arancelarios corresponden a restricciones, requisitos o controles distintos a los impuestos, pero que también generan costos adicionales para las empresas exportadoras.Entre estos requisitos se encuentran:

- Certificaciones sanitarias
- Normas técnicas
- Permisos de importación

- Cuotas comerciales
- Controles fitosanitarios
- Regulaciones ambientales.

Por ejemplo, una empresa exportadora ecuatoriana de alimentos puede necesitar cumplir normas sanitarias internacionales para ingresar sus productos al mercado europeo. Esto puede implicar auditorías, inspecciones, adaptación de procesos productivos y certificaciones internacionales que generan costos adicionales.En muchos casos, las barreras no arancelarias representan incluso mayores dificultades que los propios aranceles debido a que exigen altos niveles de calidad, control y cumplimiento técnico.

La Figura 11 evidencia que las regulaciones gubernamentales pueden afectar considerablemente el acceso a mercados internacionales, los costos operativos y la competitividad exportadora. Por esta razón, las empresas dedicadas al comercio exterior deben mantenerse actualizadas respecto a tratados comerciales, normativas internacionales, requisitos técnicos y regulaciones aduaneras.

Costos de tiempo

Otro elemento fundamental representado en la Figura 11 corresponde a los costos de tiempo. En comercio internacional, el tiempo posee un valor económico significativo,debido a que cualquier retraso puede generar costos adicionales y afectar la rentabilidad de las operaciones. Los costos de tiempo se relacionan con retrasos aduaneros, demoras portuarias, congestión logística, lentitud documental o tiempos excesivos de transporte. Por ejemplo, una empresa exportadora ecuatoriana de flores puede enfrentar pérdidas importantes si la mercancía permanece retenida durante varias horas en un aeropuerto internacional debido a problemas documentales o inspecciones adicionales. En productos perecibles, como flores, frutas o alimentos frescos, los retrasos pueden generar deterioro de la mercancía y pérdida de valor comercial.

En comercio internacional el tiempo también representa dinero. Cada demora puede provocar incremento de costos de almacenamiento, incumplimiento de contratos, pérdida de clientes, deterioro de productos o reducción de competitividad internacional. Además, los retrasos pueden afectar la imagen empresarial y disminuir la confianza de clientes internacionales. Por esta razón, las

empresas exportadoras buscan mejorar continuamente: la rapidez documental, la coordinación logística, los tiempos aduaneros y la eficiencia operativa.

La velocidad y eficiencia en las operaciones internacionales se han convertido en ventajas competitivas fundamentales dentro de los mercados globales. Al respecto, la Figura 11 evidencia que el comercio internacional se encuentra influenciado por múltiples costos interrelacionados que afectan directamente la competitividad empresarial.De hecho, demuestra que no basta únicamente con producir bienes a bajo costo. También resulta necesario gestionar eficientementeuna serie de factores como transporte, regulaciones, tiempos logísticos, documentación, procesos administrativos y coordinación internacional. En consecuencia, la competitividad de una empresa exportadora depende tanto de su capacidad productiva como de su eficiencia logística y administrativa.Las organizaciones que logran controlar adecuadamente estos costos poseen mayores posibilidades de ofrecer precios competitivos, mejorar márgenes de rentabilidad, acceder a nuevos mercados y mantener su sostenibilidad financiera.

Además, se entiende que muchos costos internacionales se encuentran interconectados. Un retraso logístico puede incrementar costos de almacenamiento; una regulación técnica puede generar gastos adicionales; y un aumento en el transporte puede afectar directamente el precio final del producto.Por ello, las empresas exportadoras deben desarrollar una visión integral del comercio internacional, considerando simultáneamente aspectos financieros, logísticos, regulatorios y operativos.

Aplicación en empresas exportadoras ecuatorianas

Para las empresas exportadoras ecuatorianas, estos costos poseen una importancia estratégica debido a que influyen directamente sobre precios internacionales, márgenes de utilidad, logística exportadora, competitividad global. Por ejemplo, una empresa exportadora ecuatoriana de flores puede enfrentar costos de transacción relacionados con certificados fitosanitarios y documentación internacional, transportes vinculados con fletes aéreos refrigerados, aranceles establecidos en mercados internacionales y costos de tiempo ocasionados por retrasos aeroportuarios. Todos estos elementos influyen sobre el precio final del producto y sobre la capacidad de competir frente a exportadores de otros países. En mercados internacionales altamente competitivos, incluso pequeñas variaciones

en costos logísticos o regulatorios pueden determinar el éxito o fracaso de una operación comercial.

Estructura de costos en empresas exportadoras

En comercio exterior, la estructura de costos de una empresa exportadora generalmente se divide en tres grandes grupos: costos de producción, costos logísticos y costos de exportación.

Los costos de producción incluyen materia prima, mano de obra y costos indirectos de fabricación. Por ejemplo, en una empresa exportadora de cacao, estos costos pueden relacionarse con la compra del producto agrícola,el procesamiento industrial,los empaques y el consumo energético.

Los costos logísticos comprenden transporte interno, embalaje, almacenamiento y manipulación de carga. Mientras tanto, los costos de exportación incluyen flete internacional, seguro, documentación y trámites aduaneros.

Esta estructura permite calcular adecuadamente precios internacionales y analizar la rentabilidad de las operaciones exportadoras.

Relación con los incoterms FOB y CIF

La estructura de costos internacionales se relaciona directamente con los Incoterms FOB y CIF. En FOB, el precio incluye todos los costos hasta el puerto de salida, como producción, transporte interno y despacho aduanero. En CIF, además de los costos FOB, se incorporan el transporte marítimo y el seguro internacional. Como resultado de ello, el precio CIF siempre será superior al FOB, debido a que incluye mayores responsabilidades y costos asumidos por el vendedor. Comprender esta relación permite elaborar cotizaciones internacionales adecuadas, calcular márgenes de rentabilidad y negociar operaciones comerciales de manera más eficiente.

La Figura 11,por tanto,demuestra que el comercio internacional involucra múltiples costos relacionados con transacciones comerciales, transporte, regulaciones gubernamentales y tiempos logísticos.La competitividad internacional de una empresa no depende únicamente de producir bienes a bajo costo, sino también de gestionar eficientemente todos los procesos logísticos, regulatorios y administrativos que intervienen en las operaciones internacionales.

Entender la estructura de costos así planteada permite a las empresas establecer precios internacionales adecuados, calcular rentabilidad exportadora, optimizar logística, reducir riesgos y fortalecer su competitividad dentro de mercados globales altamente exigentes y dinámicos.

Cálculo del punto de equilibrio

Analiza la relación entre costos, volumen de producción y utilidad, aplicando herramientas de cálculo del punto de equilibrio para la toma de decisiones en empresas nacionales e internacionales; para ello, parte del punto de equilibrio en unidades y valores monetarios, a través de la interpretación de la relación costo-volumen-utilidad, con miras a la toma de decisiones financieras y estratégicas.

Relación costo-volumen-utilidad (CVU)

La relación costo-volumen-utilidad, conocida como análisis CVU, es una herramienta financiera y gerencial utilizada para estudiar cómo los cambios en los costos, el volumen de ventas y el precio de venta influyen directamente en la utilidad de una empresa. Este análisis permite comprender de manera clara el comportamiento económico de una organización y facilita la toma de decisiones relacionadas con producción, ventas, fijación de precios, rentabilidad y exportaciones.

Dentro de la contabilidad de costos, el análisis CVU tiene una importancia especial porque permite evaluar si los ingresos generados por la empresa son suficientes para cubrir sus costos fijos y variables. Además, ayuda a determinar el nivel mínimo de ventas que se necesita para no generar pérdidas y, a partir de ese punto, identificar el volumen necesario para obtener utilidad.

Este modelo parte de una idea central: toda empresa necesita vender una cantidad suficiente de productos para cubrir sus costos. Si las ventas son menores que los costos totales, la empresa tendrá pérdidas; si las ventas son iguales a los costos totales, alcanzará el punto de equilibrio; y si las ventas superan los costos totales, obtendrá utilidad.

Elementos del análisis CVU

El análisis costo-volumen-utilidad se fundamenta en cuatro elementos principales: costos fijos, costos variables, precio de venta y volumen de ventas. La interacción

entre estos componentes permite determinar el punto de equilibrio, proyectar utilidades y analizar distintos escenarios financieros.

Los costos fijos son aquellos que permanecen constantes,independientemente del nivel de producción o ventas. Esto significa que la empresa debe asumirlos aunque produzca pocas unidades o incluso cuando no produzca. Por ejemplo, el arriendo de una planta, los sueldos administrativos y los seguros empresariales deben pagarse de forma periódica, sin importar si la empresa vende 500 o 5000 unidades.

En cambio, los costos variables cambian en función del volumen producido o vendido. Si la empresa produce más, estos costos aumentan; si produce menos, disminuyen. Ejemplos de costos variables son la materia prima, los empaques y la mano de obra directa. En una empresa exportadora de cacao, mientras más cajas se produzcan para exportación, mayor será el consumo de cacao, empaques, etiquetas y materiales de embalaje.

El precio de venta representa el valor monetario al que la empresa comercializa cada unidad de producto. Este precio debe ser suficiente para cubrir los costos variables, contribuir al pago de los costos fijos y generar utilidad. Por ejemplo, si una empresa vende una caja de café de exportación en $40 y su costo variable unitario es de $25, cada caja deja un margen disponible de $15 para cubrir costos fijos y generar ganancia.

El volumen de ventas corresponde a la cantidad de unidades vendidas o exportadas. Este elemento es fundamental porque determina el nivel de ingresos de la empresa. Mientras mayor sea el volumen de ventas, mayor será la posibilidad de cubrir los costos y obtener utilidad, siempre que el precio de venta y los costos se mantengan dentro de niveles adecuados.

Importancia del análisis CVU

El análisis CVU permite a la empresa conocer el comportamiento de sus resultados financieros ante cambios en precios, costos y volumen de ventas. Esta herramienta es útil para determinar el punto de equilibrio, evaluar la rentabilidad de un producto, proyectar utilidades y tomar decisiones estratégicas.Por ejemplo, una empresa puede utilizar el análisis CVU para determinar cuántas unidades debe vender para no tener pérdidas. También puede aplicarlo para analizar qué ocurriría si aumenta

el costo de la materia prima, si disminuye el precio de venta o si se incrementa el volumen de exportaciones.

Este análisis también permite evaluar escenarios. Si una empresa exportadora de flores enfrenta un incremento en el costo del transporte aéreo, el análisis CVU permite medir cómo ese aumento afecta el costo variable unitario, el margen de contribución y la utilidad final. De esta manera, la gerencia puede decidir si necesita ajustar el precio de venta, reducir otros costos o incrementar el volumen de ventas.

Aplicación en comercio exterior

En empresas exportadoras, el análisis CVU adquiere una importancia estratégica porque las operaciones internacionales incorporan costos adicionales que pueden afectar la rentabilidad. No basta con calcular únicamente el costo de producción; también se deben considerar costos logísticos, transporte interno, flete internacional, seguros, trámites aduaneros, embalaje y otros gastos asociados al comercio exterior. Por ejemplo, una empresa ecuatoriana exportadora de cacao puede utilizar el análisis CVU para determinar cuántas cajas debe vender en el mercado internacional para cubrir sus costos de producción y exportación. Si el precio internacional por caja es de $50, el costo variable unitario es de $30 y los costos fijos mensuales ascienden a $40000, la empresa podrá calcular cuántas cajas necesita exportar para alcanzar el equilibrio financiero.

Asimismo, el análisis CVU ayuda a evaluar precios internacionales. Si el precio de mercado baja, la empresa puede analizar si aún mantiene rentabilidad o si necesita reducir costos para seguir compitiendo. De igual manera, si aumenta el flete marítimo o el seguro internacional, la empresa puede medir el impacto sobre su utilidad y tomar decisiones oportunas.

En comercio exterior, este análisis también es útil para comparar escenarios FOB y CIF. Bajo una venta FOB, el exportador cubre los costos hasta el puerto de salida; mientras que bajo una venta CIF, debe incluir además el flete y el seguro internacional. Por tanto, el análisis CVU permite determinar cuál modalidad resulta más rentable para la empresa.

Ejemplo aplicado

Una empresa exportadora de café vende cada saco en $80. Su costo variable unitario es de $50 y sus costos fijos mensuales ascienden a $60000. En este caso, el margen de contribución unitario sería de $30, resultado de restar el costo variable unitario al precio de venta.

Esto significa que cada saco vendido aporta $30 para cubrir los costos fijos y generar utilidad. Si la empresa desea conocer cuántos sacos debe vender para alcanzar el punto de equilibrio, deberá dividir los costos fijos entre el margen de contribución unitario:

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{60000}{30}$$

Punto de equilibrio = 2000 sacos

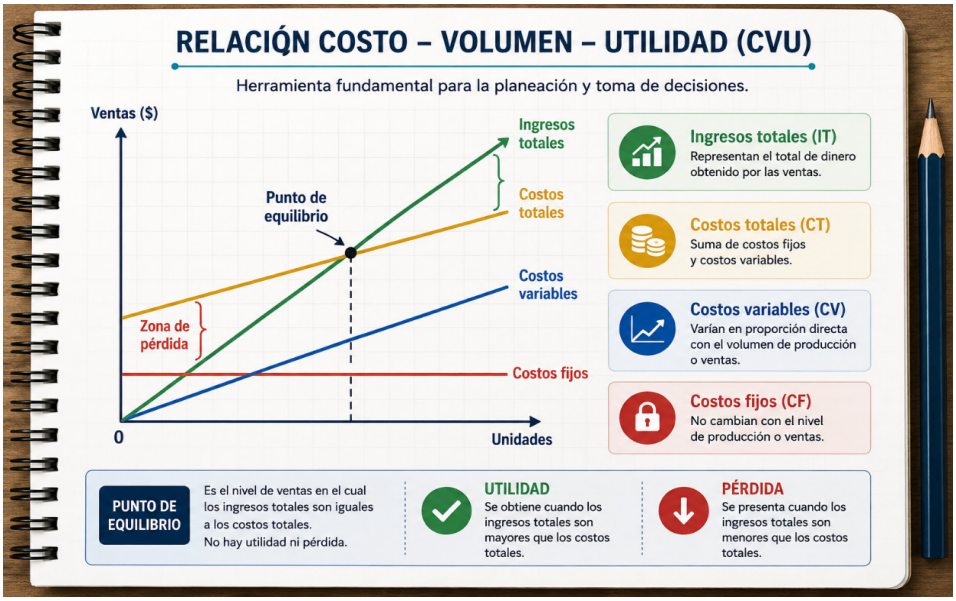
La interpretación es que la empresa debe vender 2000 sacos de café para no ganar ni perder. A partir de la venta del saco número 2001, la empresa empezará a generar utilidad.

La relación costo-volumen-utilidad constituye una herramienta esencial para la planificación financiera y la toma de decisiones empresariales. Su aplicación permite comprender cómo los costos fijos, los costos variables, el precio de venta y el volumen de ventas influyen sobre la utilidad de la empresa.

En el contexto del comercio exterior, el análisis CVU permite determinar volúmenes mínimos de exportación, evaluar precios internacionales, medir el impacto de los costos logísticos y fortalecer la competitividad empresarial. Por ello, esta herramienta resulta indispensable para empresas que buscan operar de manera rentable y sostenible en mercados nacionales e internacionales.

Figura 12

Relación costo-volumen-utilidad



La Figura 12 representa gráficamente el modelo de análisis CVU, una de las herramientas más importantes dentro de la contabilidad de costos, la planeación financiera y la administración estratégica. Este modelo permite estudiar la relación existente entre los costos, el volumen de producción o ventas, los ingresos y las utilidades empresariales.

El análisis CVU facilita comprender cómo se comporta financieramente una empresa cuando cambian factores como:

- El nivel de producción
- El precio de venta
- Los costos variables
- Los costos fijos

A través de este análisis, las organizaciones pueden identificar, cuánto necesitan vender para cubrir sus costos, cuándo comienzan a generar ganancias y cómo afectan las decisiones operativas sobre la rentabilidad empresarial.

La representación gráfica del modelo permite visualizar de manera clara la zona de pérdida, el punto de equilibrio y la zona de utilidad. Además, constituye una herramienta esencial para la toma de decisiones relacionadas con producción, expansión empresarial, control de costos, estrategias comerciales y fijación de precios.

En empresas exportadoras, el análisis CVU adquiere una importancia aún mayor debido a que las operaciones internacionales incorporan costos logísticos, aduaneros y financieros adicionales que influyen directamente sobre la rentabilidad.

Estructura general del gráfico CVU

La Figura 12 muestra una estructura basada en dos ejes principales que permiten representar gráficamente la relación entre costos, ingresos y volumen de actividad. El eje vertical, conocido como eje "Y", representa los valores monetarios de la empresa. En este eje se ubican ingresos, costos variables, costos fijos y costos totales. Este eje permite observar cómo evolucionan económicamente los costos y las ventas conforme aumenta la actividad empresarial.Por otro lado, el eje horizontal, identificado como eje "X", representa las unidades producidas o vendidas. Este eje refleja el volumen de actividad de la organización y muestra cómo el incremento de las ventas influye sobre los ingresos y costos empresariales.

La combinación de ambos ejes permite construir una representación visual del comportamiento financiero de la empresa y facilita comprender la relación existente entre producción, ventas y rentabilidad.En términos prácticos, el gráfico permite responder preguntas como:

- ¿Cuántas unidades debe vender una empresa para cubrir sus costos?
- ¿Qué ocurre si aumentan los costos variables?
- ¿Cómo afecta una reducción del precio de venta?
- ¿Cuándo comienza la empresa a generar utilidad?

Línea de ingresos totales

La línea ascendente correspondiente a los ingresos totales representa el crecimiento de las ventas conforme aumenta el número de unidades comercializadas.

Esta línea muestra que los ingresos empresariales crecen proporcionalmente a medida que aumenta el volumen de ventas. La pendiente de la línea depende directamente del precio de venta del producto. Mientras mayor sea el precio de venta, más rápida será la acumulación de ingresos.Por ejemplo, una empresa exportadora de cacao que vende cada caja a $50 observará un incremento constante de sus ingresos conforme aumente el número de cajas exportadas hacia mercados internacionales.Si la empresa exporta100, 500 o 1000 cajas, sus ingresos aumentarán proporcionalente, según el precio internacional establecido.

La línea de ingresos posee una gran importancia dentro del análisis CVU porque permite comparar el comportamiento de las ventas frente al crecimiento de los costos totales. Cuando los ingresos son inferiores a los costos, la empresa genera pérdidas; cuando los ingresos superan los costos, comienza la generación de utilidades.

En mercados internacionales, la línea de ingresos también puede verse afectada por cambios en precios internacionales, variaciones del tipo de cambio, competencia global y fluctuaciones de demanda. Por esta razón, las empresas exportadoras deben monitorear continuamente el comportamiento de sus ingresos para mantener competitividad y sostenibilidad financiera.

Línea de costos variables

La línea de costos variables representa aquellos costos que cambian proporcionalmente conforme aumenta o disminuye la producción. A diferencia de los costos fijos, estos costos dependen directamente del volumen de actividad empresarial. Si la empresa produce más unidades, los costos variables aumentan; si produce menos, disminuyen. Dentro de esta categoría se incluyen costos relacionados con materia prima, empaques, mano de obra directa, transporte por unidad y materiales de producción. Por ejemplo, una empresa exportadora de cacao necesitará mayores cantidades de cacao en grano, empaques y materiales logísticos mientras mayor sea el número de cajas destinadas a exportación.

La línea de costos variables inicia desde el origen del gráfico porque si no existe producción, no existen costos variables. Esto significa que la empresa únicamente incurre en estos costos cuando produce o vende mercancías.

La pendiente de esta línea depende del costo variable unitario. Si el costo de materia prima aumenta, la línea se vuelve más pronunciada, indicando un crecimiento más acelerado de los costos.En comercio exterior, los costos variables pueden verse afectados por incremento del precio de materias primas, aumento de combustibles, variaciones del transporte internacional, costos de embalaje y cambios en tarifas logísticas. Por ejemplo, si el costo del flete internacional aumenta debido a una crisis logística mundial, los costos variables de exportación también crecerán, afectando directamente la rentabilidad empresarial.

Por tal motivo, el control de los costos variables constituye un elemento clave para mantener competitividad internacional.

Línea de costos fijos

La línea horizontal punteada de la Figura 12 representa los costos fijos, es decir, aquellos costos que permanecen constantes independientemente del nivel de producción o ventas.Estos costos existen incluso cuando la empresa no produce ni comercializa productos. La organización debe asumirlos de manera permanente para mantener su funcionamiento operativo.Entre los principales ejemplos se encuentra el arriendo de planta, sueldos administrativos, seguros empresariales, depreciación de maquinaria, servicios básicos permanentes y gastos financieros fijos.

Así, en el caso de una empresa exportadora de cacao, esta deberá seguir pagando el arriendo de su planta industrial, los salarios administrativos y los seguros empresariales. Aunque, temporalmente, disminuya la producción o las exportaciones.

La característica principal de los costos fijos es que no cambian en el corto plazo frente a variaciones del volumen de actividad. Por esta razón, el gráfico los representa mediante una línea horizontal constante.Desde una perspectiva financiera, los costos fijos representan compromisos permanentes para la organización y determinan el nivel mínimo de ventas necesario para cubrir los costos operativos. Mientras mayores sean los costos fijos, más unidades deberá vender la empresa para alcanzar el punto de equilibrio y mayor será el riesgo financiero empresarial. Por ejemplo, una empresa con altos costos de infraestructura necesitará mantener un elevado volumen de ventas para cubrir sus obligaciones permanentes.

Línea de costos totales

La línea de costos totales representa la suma de los costos fijos y los costos variables. Matemáticamente,se expresa de la siguiente manera:

Costos Totales = Costos Fijos + Costos Variables

La línea inicia desde el nivel correspondiente a los costos fijos,debido a que estos existen incluso antes de iniciar la producción. Posteriormente, conforme aumenta el volumen de actividad, los costos variables comienzan a incorporarse, lo cual provoca el crecimiento progresivo de los costos totales.Por ejemplo, una empresa exportadora de cacao puede tener, por un lado, costos fijos relacionados con arriendo, seguros y salarios administrativos y, por otro lado, costos variables asociados con: materia prima, empaques, transporte y logística internacional.

Mientras mayor sea el volumen exportado, mayores serán los costos variables y en consecuencia aumentarán los costos totales. La línea de costos totales resulta fundamental porque permite comparar visualmente el crecimiento de los costos, frente al crecimiento de los ingresos. A partir de esta comparación es posible identificar las zonas de pérdida, el punto de equilibrio y la zona de utilidad.

Zona de pérdida

La parte izquierda del Figura 12 representa la zona de pérdida.

En esta área:

Ingresos < Costos Totales

Esto significa que la empresa no logra generar ingresos suficientes para cubrir todos sus costos operativos. En consecuencia, existe déficit financiero, disminuye la rentabilidad y la operación no resulta sostenible. Por ejemplo, si una empresa exportadora únicamente vende pequeñas cantidades de producto, los ingresos obtenidos pueden ser insuficientes para cubrir: arriendos, salarios, seguros, transporte y costos empresariales.

La zona de pérdida evidencia que el nivel de ventas es demasiado bajo, los costos son elevados o el precio de venta resulta insuficiente. Desde una perspectiva gerencial, esta zona representa un escenario de riesgo financiero que requiere decisiones correctivas orientadas a incrementar ventas, reducir costos, optimizar procesos y ajustar precios internacionales. En comercio exterior, una empresa puede entrar en zona de pérdida debido a incrementos del flete marítimo, aumento de aranceles, caída de precios internacionales y reducción de demanda externa.

Punto de equilibrio

El punto donde la línea de ingresos se cruza con la línea de costos totales representa el punto de equilibrio.En este punto:

Ingresos = Costos Totales

La empresa no obtiene ganancias, pero tampoco registra pérdidas.

El punto de equilibrio representa el nivel mínimo de ventas necesario para cubrir todos los costos operativos de la organización. Desde una perspectiva financiera, este indicador permite determina cuántas unidades deben venderse, cuánto debe facturarse y cuál es el nivel mínimo sostenible de operación.Por ejemplo, una empresa exportadora de cacao puede calcular cuántas cajas necesita exportar mensualmente para cubrir costos de producción, costos logísticos, gastos administrativos, seguros y costos internacionales.

Una vez alcanzado el punto de equilibrio cada unidad adicional vendida comenzará a generar utilidad. Este análisis resulta especialmente importante dentro del comercio exterior debido a que las operaciones internacionales suelen involucrar elevados costos logísticos y financieros.

Zona de utilidad

La parte derecha de la Figura 12representa la zona de utilidad.

En esta área:

Ingresos > Costos Totales

Esto significa que las ventas superan todos los costos, la empresa genera ganancias y existe rentabilidad empresarial. Por ejemplo, una empresa exportadora que incrementa exitosamente sus ventas internacionales puede generar ingresos suficientes para cubrir sus costos y comenzar a obtener beneficios económicos sostenibles.

La zona de utilidad representa crecimiento financiero, estabilidad empresarial, sostenibilidad económica y capacidad de expansión. Además, refleja que el volumen de ventas es adecuado, el precio de venta resulta rentable, y la estructura de costos se encuentra controlada. En comercio exterior, alcanzar una adecuada zona de utilidad permite a las empresa invertir en nuevos mercados, ampliar operaciones, mejorar tecnología y fortalecer su competitividad internacional.

Aplicación del análisis CVU en comercio exterior

El análisis costo-volumen-utilidad posee una gran importancia dentro del comercio exterior porque permite evaluar cómo afectan los costos logísticos, transporte internacional, seguros, aranceles y precios internacionales sobre la rentabilidad empresarial.Las empresas exportadoras deben considerar no sólo los costos de producción, sino tambiénlos relacionados con transporte interno, flete marítimo, documentación internacional, seguros y trámites aduaneros. Por ejemplo, una empresa exportadora de cacao puede utilizar el análisis CVU para determinar cuántas toneladas necesita exportar hacia Europa para cubrir todos sus costos y comenzar a generar utilidad.

Asimismo, esta herramienta permite proyectar escenarios financieros, analizar incrementos en costos logísticos, evaluar cambios en precios internacionales y mejorar la planificación financiera. Al respecto, la Figura 12 demuestra que la rentabilidad empresarial depende directamente de la relación entre costos, volumen de ventas e ingresos.

El análisis costo-volumen-utilidad permite identificar las zonas de pérdida, el punto de equilibrio y las zonas de utilidad, facilitando la evaluación financiera y estratégica de las operaciones empresariales.En el contexto del comercio exterior, esta herramienta resulta esencial para: determinar volúmenes mínimos de exportación, establecer precios internacionales rentables, evaluar costos logísticos y, fortalecer la competitividad empresarial en mercados internacionales altamente dinámicos y exigentes.

Margen de contribución

Representa el valor restante después de cubrir los costos variables y sirve para pagar los costos fijos y también para generar utilidad.

Figura 13

Margen de contribución: puntos claves



El margen de contribución constituye uno de los conceptos más importantes dentro de la contabilidad de costos y del análisis costo-volumen-utilidad (CVU), debido a que permite identificar cuánto aporta cada unidad vendida para cubrir los costos fijos de la empresa y posteriormente generar utilidad. Como indicador financiero, es ampliamente utilizado en la planeación empresarial porque facilita el análisis de rentabilidad, la fijación de precios y la toma de decisiones estratégicas relacionadas con producción, ventas y comercio exterior.

Desde una perspectiva financiera, el margen de contribución representa la diferencia existente entre el precio de venta de un producto y su costo variable unitario. El valor obtenido refleja el monto disponible para cubrir costos fijos y posteriormente generar ganancias para la organización.La fórmula general del margen de contribución es:

(14)

$$MC = \text{Precio de Venta} - \text{Costo Variable Unitario}$$

Esto significa que,una vez cubiertos los costos variables asociados directamente a la producción o comercialización del producto, el valor restante se utiliza inicialmente para cubrir los costos fijos de la empresa. Una vez cubiertos dichos costos fijos, el excedente se convierte en utilidad empresarial.

El margen de contribución resulta fundamental porque permite comprender la capacidad real que tiene un producto para generar rentabilidad. No todos los productos generan el mismo nivel de contribución; algunos aportan mayores recursos para cubrir costos fijos y otros presentan márgenes reducidos que limitan la capacidad de generar utilidad.Por esta razón, el análisis del margen de contribución ayuda a las empresas a identificar productos más rentables, líneas de producción más eficientes, oportunidades de mejora y estrategias de precios.

Interpretación del margen de contribución

El margen de contribución posee una interpretación financiera muy importante. Mientras mayor sea el margen de contribución unitario, mayor será la capacidad de la empresa para cubrir sus costos fijos y generar utilidad.Por ejemplo, si una empresa exportadora vende una caja de banano a $20 y el costo variable unitario asciende a $12, el cálculo sería:

MC = 20–12

MC = 8

La interpretación de este resultado es que cada caja vendida aporta $8 para cubrir los costos fijos de la organización y , posteriormente,generar utilidad.

Si la empresa logra vender una gran cantidad de cajas, el margen acumulado permitirá cubrir más rápidamente los costos fijos y comenzar a generar ganancias. Por el contrario, si las ventas son reducidas, el margen total acumulado puede no ser suficiente para cubrir todos los costos operativos.

Este análisis demuestra que no basta únicamente con vender productos; resulta indispensable que cada venta genere suficiente contribución financiera para sostener la operación empresarial.

Importancia del margen de contribución

El margen de contribución constituye una herramienta estratégica para la administración financiera porque permite evaluar rentabilidad, analizar precios, proyectar utilidades y apoyar la toma de decisiones. Las empresas utilizan este indicador para determinar si un producto es rentable, qué líneas de negocio generan mayor utilidad, o qué productos deben fortalecerse dentro de la estrategia comercial. Por ejemplo, una empresa exportadora de cacao puede comparar el margen de contribución generado con diferentes presentaciones de producto: cacao en grano, cacao procesado o productos industrializados. De ese modo, el análisis permitirá identificar cuál producto genera mayor aporte financiero y cuál ofrece mejores condiciones de rentabilidad internacional.

Además, el margen de contribución es útil para evaluar promociones y descuentos comerciales. Cuando una empresa reduce el precio de venta para incrementar sus ventas, el margen de contribución disminuye. Esto significa que necesitará vender más unidades para cubrir los mismos costos fijos.Por ejemplo, si la empresa exportadora de banano reduce el precio de venta de $20 a $18 mientras mantiene el costo variable unitario de $12, el margen de contribución disminuirá de $8 a $6.

MC = 18 - 12

MC = 6

En este escenario, la empresa necesitará vender más cajas de banano para mantener el mismo nivel de rentabilidad.Por esta razón, antes de aplicar descuentos o promociones internacionales, las empresas deben analizar cuidadosamente el impacto financiero sobre el margen de contribución.

Elementos que intervienen en el margen de contribución

El análisis del margen de contribución se relaciona principalmente con tres elementos fundamentales:

- Costos fijos
- Costos variables
- Utilidad.

Los costos fijos corresponden a aquellos costos que permanecen constantes de forma independiente al volumen de producción. Entre ellos,se encuentran el arriendo de planta, seguros empresariales y sueldos administrativos.Por ejemplo, una empresa exportadora de cacao deberá continuar pagando arriendo de la planta, seguros y salarios administrativos, aunque temporalmente disminuya el nivel de exportaciones.

Los costos variables, en cambio, cambian proporcionalmente en relación con el volumen de producción o ventas. Entre ellos se encuentran: materia prima, empaques, transporte por unidad y mano de obra directa. En una empresa exportadora, mientras mayor sea el volumen exportado, mayores serán los costos variables relacionados con producción y logística.

Finalmente, la utilidad representa la ganancia obtenida una vez cubiertos los costos variables y los costos fijos. El margen de contribución permite precisamente determinar cuánto dinero queda disponible para alcanzar esa utilidad empresarial.

Aplicación del margen de contribución en comercio exterior

En empresas exportadoras, el margen de contribución adquiere una importancia estratégica debido a que las operaciones internacionales incorporan costos adicionales relacionados con transporte, seguros, logística y trámites aduaneros.

Si el precio FOB internacional es suficientemente alto en relación con los costos variables, la empresa podrá generar un margen de contribución positivo para poder cubrir sus costos fijos y obtener rentabilidad.En cambio, cuando aumentan los costos logísticos, sube el precio del transporte internacional, o disminuye el precio internacional del cacao, el margen de contribución puede reducirse considerablemente y afectar la rentabilidad exportadora.Por esta razón, las empresas exportadoras utilizan el margen de contribución para: evaluar mercados internacionales, analizar precios FOB y CIF, identificar productos más rentables, y diseñar estrategias comerciales competitivas.

Relación entre margen de contribución y punto de equilibrio

Con respecto al margen de contribución, este se relaciona directamente con el punto de equilibrio, debido a que constituye el elemento fundamental para calcularlo. Como ya se explicó anteriormente, el punto de equilibrio es el nivel de ventas donde la empresa alcanza una situación en la que no obtiene ganancias ni presenta pérdidas. En este punto:

$$\text{Ingresos} = \text{Costos Totales}$$

La fórmula para calcular el punto de equilibrio en unidades es:

(15) Costos fijos

$$PE = \frac{\text{costos fijos}}{\text{Margen de contribución}}$$

Esta fórmula permite determinar cuántas unidades necesita vender la empresa para cubrir todos sus costos operativos.Mientras mayor sea el margen de contribución,menor será el punto de equilibrio y más rápido la empresa comenzará a generar utilidad. Por el contrario, un margen reducido obliga a vender mayores cantidades para alcanzar el equilibrio financiero.

Ejemplo de punto de equilibrio:

Supóngase que una empresa presenta:

- Costos fijos de $40000
- Precio de venta unitario de $25
- Costo variable unitario de $15

Primero,se calcula el margen de contribución:

MC = 25–15

MC = 10

Esto significa que , por cada unidad vendida, se aporta $10 para cubrir los costos fijos y generar utilidad.

Posteriormente se calcula el punto de equilibrio:

PE =

PE = 4000 unidades

La interpretación de este resultado es que la empresa necesita vender 4000 unidades para cubrir todos sus costos operativos.En este nivel no existe pérdida, pero tampoco existe utilidad. A partir de la venta de la unidad número 4001, la empresa comenzará a generar ganancias.

Punto de equilibrio en valores monetarios

El punto de equilibrio también puede ser calculado en términos monetarios,por medio de la siguiente fórmula:

(16)

$$PE\$ = \frac{\text{costos fijo}}{\%\ \text{Margen de contribución}}$$

Este cálculo permite determinar cuánto dinero debe facturar la empresa para cubrir todos sus costos.En empresas exportadoras, este indicador resulta especialmente útil porque permite establecer metas mínimas de ventas internacionales, niveles sostenibles de exportación y objetivos financieros de corto y largo plazo.

Representación gráfica del punto de equilibrio

El gráfico del punto de equilibrio representa visualmente: la línea de ingresos, la línea de costos totales, la zona de pérdida y la zona de utilidad. El punto donde ambas líneas se cruzan representa el equilibrio financiero. Así pues, antes de este punto los costos son superiores a los ingresos y la empresa opera en pérdida y, por el contrario, después del punto de equilibrio los ingresos superan los costos y la empresa empieza a generar utilidad. Esta representación gráfica permite comprender de manera sencilla: cómo evolucionan los costos, cómo crecen los ingresos y cuándo la empresa alcanza rentabilidad.

Aplicación en comercio exterior

En comercio exterior, el punto de equilibrio permite determinar cuántas unidades deben exportarse, cuál es el nivel mínimo de ventas internacionales y qué precios permiten mantener rentabilidad. Por ejemplo, una empresa exportadora de cacao puede utilizar este análisis para determinar cuántas toneladas necesita exportar hacia Europa para cubrir costos de producción, costos logísticos, seguros, transporte internacional y trámites aduaneros. Este análisis también permite evaluar incrementos del flete marítimo, variaciones del tipo de cambio, cambios en precios internacionales y escenarios de competitividad global.

El margen de contribución y el punto de equilibrio constituyen herramientas fundamentales dentro de la contabilidad de costos y la planeación financiera. El margen de contribución permite identificar cuánto aporta cada venta para cubrir los costos fijos y generar utilidad, mientras que el punto de equilibrio establece el nivel mínimo de ventas requerido para que la empresa no obtenga pérdidas ni ganancias.

En el contexto del comercio exterior, estas herramientas permiten analizar rentabilidad exportadora, evaluar precios internacionales, medir el impacto de

los costos logísticos, establecer metas de exportación y fortalecer la competitividad empresarial. Comprender la relación entre los costos, las ventas y la utilidad resulta fundamental para garantizar sostenibilidad financiera y éxito empresarial dentro de mercados nacionales e internacionales.

Análisis de sensibilidad

Este análisis consiste en evaluar cómo afectan los cambios en variables financieras a los resultados de la empresa.

Variables analizadas:

- Precio de venta
- Costos variables
- Costos fijos
- Volumen de ventas

Ejemplo:

Una empresa exportadora de cacao enfrenta:

- Incremento del flete marítimo
- Aumento de materia prima
- Variación del tipo de cambio

Interpretación:

El análisis permite identificar:

- Riesgos financieros
- Impacto en utilidades
- Estrategias correctivas
- Escenarios de rentabilidad

Aspectos a evaluar:

- Variaciones de la moneda oficial
- Incrementos arancelarios
- Costos logísticos internacionales
- Competitividad exportadora

Figura 14

Análisis de sensibilidad

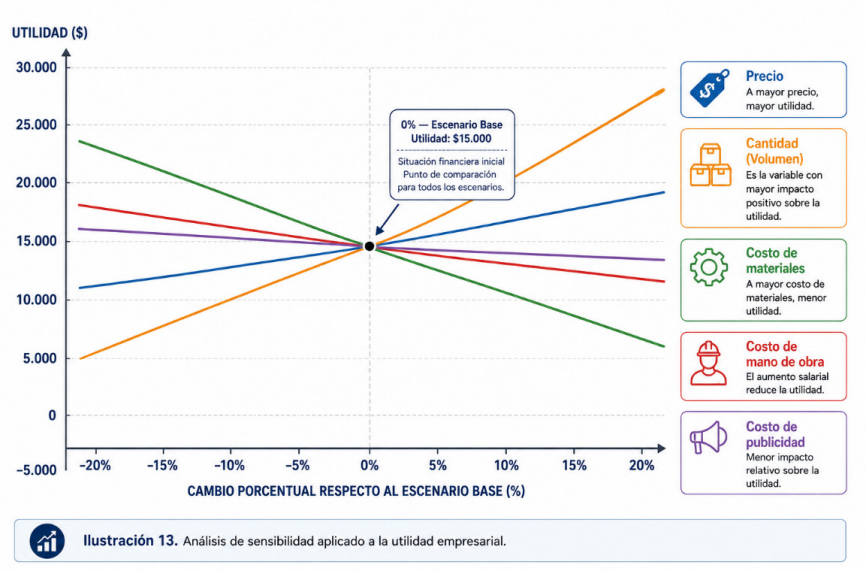


Ilustración 13. Análisis de sensibilidad aplicado a la utilidad empresarial.

La Figura 14 muestra el análisis de sensibilidad, una herramienta financiera empleada para evaluar cómo los cambios en diferentes variables afectan la utilidad o rentabilidad de una empresa. Este análisis constituye uno de los instrumentos más importantes dentro de la contabilidad de costos, la planeación financiera y la administración estratégica, debido a que permite anticipar escenarios y medir el impacto económico que generan las variaciones en precios, costos y niveles de ventas.

El análisis de sensibilidad ayuda a comprender cómo pequeñas modificaciones en determinadas variables pueden provocar cambios significativos en la utilidad empresarial. Gracias a esta herramienta, las organizaciones pueden identificar cuáles son los factores más críticos para su rentabilidad y cuáles representan mayores riesgos financieros.

La Figura 14, por tanto, analiza el efecto que tienen variables como el precio de venta, la cantidad vendida, los costos de materiales, los costos de mano de obra y los costos de publicidad sobre las ganancias empresariales.

Cada una de estas variables influye de manera diferente sobre la rentabilidad. Algunas generan un impacto muy elevado sobre las utilidades, mientras que otras producen efectos más moderados.

Desde una perspectiva estratégica, el análisis de sensibilidad permite a la administración empresarial anticipar riesgos, evaluar escenarios financieros, proyectar resultados y mejorar la toma de decisiones. En empresas exportadoras, esta herramienta adquiere aún mayor importancia debido a que las operaciones internacionales están expuestas constantemente a cambios en precios internacionales, costos logísticos, tipo de cambio, aranceles y condiciones del mercado global.

La Figura 14, además, se encuentra estructurada mediante dos ejes principales que permiten representar visualmente el comportamiento de las utilidades frente a variaciones de diferentes variables financieras.El eje horizontal, identificado como eje “X”, representa la variación porcentual respecto al escenario base o situación inicial de la empresa. Las variaciones observadas en el gráfico se encuentran entre el -20 % y el +20 %.Esto significa que el análisis estudia qué ocurre con la utilidad empresarial cuando determinadas variables disminuyen, permanecen constantes y aumentan respecto al valor original.

Por ejemplo, el gráfico puede mostrar:

- Qué sucede si el precio disminuye un 10 %
- Si las ventas aumentan un 15 %
- Si los costos de materiales se incrementan un 20 %

El eje vertical, identificado como eje "Y", representa la utilidad o ganancia empresarial expresada en términos monetarios. Este eje muestra cómo cambian las ganancias conforme se modifican las variables analizadas.

La combinación de ambos ejes permite observar claramente cuáles variables generan mayor impacto sobre la utilidad, cuáles representan mayor riesgo financiero y cuáles poseen efectos relativamente moderados.

Desde una perspectiva administrativa, esta representación gráfica facilita la comprensión del comportamiento financiero de la empresa y ayuda a evaluar diferentes escenarios antes de tomar decisiones importantes.

Análisis de la variable precio

La línea correspondiente al precio presenta una relación positiva con la utilidad empresarial. Esto significa que cuando el precio de venta aumenta, las utilidades también aumentan; mientras que cuando el precio disminuye, las ganancias empresariales se reducen. Por lo tanto, el precio constituye una de las variables más importantes dentro de la rentabilidad organizacional debido a que influye directamente sobre los ingresos generados en las ventas.Por ejemplo, si una empresa exportadora de cacao incrementa el precio internacional de sus productos y mantiene constantes sus costos de producción y exportación, la utilidad aumentará automáticamente debido a que cada unidad vendida generará mayores ingresos.En cambio, si el mercado internacional obliga a reducir precios debido a la competencia global, caída de demanda, exceso de oferta, o presión comercial, la empresa puede experimentar una reducción considerable de sus ganancias.

El análisis de sensibilidad permite evaluar cuánto puede afectar sobre la rentabilidad una reducción de precios internacionales, una guerra comercial, una crisis económica o fluctuaciones del mercado. En comercio exterior, los precios internacionales suelen cambiar constantemente debido a factores como oferta-demanda global, inflación internacional, tipo de cambio, conflictos geopolíticos o políticas comerciales. Por esta razón, las empresas exportadoras deben monitorear continuamente el comportamiento de los precios internacionales para proteger su rentabilidad y mantener competitividad.

Análisis de la cantidad vendida

La línea correspondiente a la cantidad vendida es la más pronunciada y creciente dentro del gráfico, lo que demuestra que el volumen de ventas posee un impacto muy fuerte sobre la utilidad empresarial.La interpretación financiera es clara: mientras mayor sea el volumen de ventas, mayores serán las utilidades generadas por la empresa. Esto ocurre porque el incremento de ventas permite distribuir los costos fijos entre un mayor número de unidades, mejorando así la eficiencia financiera y la rentabilidad operativa.Por ejemplo, una empresa exportadora de cacao que incrementa sus exportaciones hacia Europa o Estados Unidos puede generar un crecimiento significativo de utilidad si logra aumentar el volumen de ventas manteniendo controlados sus costos.

La Figura 14, en este sentido, evidencia que incluso pequeños incrementos en ventas pueden generar mejoras importantes en las ganancias empresariales. Sin embargo, también ocurre el efecto contrario: una disminución en ventas puede reducir considerablemente la rentabilidad, especialmente en empresas con altos costos fijos. Por ejemplo, si una empresa exportadora de banano experimenta una caída de demanda internacional debido a restricciones comerciales o crisis económicas, sus ingresos disminuirán mientras muchos de sus costos fijos permanecerán constantes. En comercio exterior, el volumen de exportaciones puede verse afectado por cambios en demanda internacional, barreras arancelarias, restricciones sanitarias, problemas logísticos, competencia global y variaciones del tipo de cambio.

Por esta razón, las empresas exportadoras buscan constantemente ampliar mercados internacionales, diversificar clientes, fortalecer relaciones comerciales y mejorar su competitividad global.

Análisis de los costos de materiales

La línea correspondiente a los costos de materiales presenta una tendencia descendente. Esta indica que cuando aumentan los costos de materias primas o materiales de producción, las utilidades empresariales disminuyen. En este sentido, la materia prima representa uno de los componentes más importantes dentro de los costos variables empresariales. Por ello, cualquier incremento en estos costos afecta directamente la rentabilidad.Por ejemplo, una empresa exportadora de cacao puede enfrentar incrementos en costos agrícolas, fertilizantes, empaques, insumos industriales y materiales logísticos. De manera que, si estos costos aumentan y el precio de venta permanece constante, la utilidad disminuirá automáticamente.

Por otro lado, el análisis de sensibilidad permite medir cuánto afecta un incremento de costos sobre la utilidad, qué tan vulnerable es la empresa y qué decisiones pueden tomarse para reducir riesgos financieros. En comercio exterior, los costos de materiales también pueden verse afectados por aranceles internacionales, inflación global, crisis logísticas, restricciones comerciales, incremento del combustible o problemas de abastecimiento internacional. Así, durante períodos de crisis internacional, los costos de empaques, transporte y materias primas pueden incrementarse considerablemente, afectando directamente la competitividad exportadora.En consecuencia, las empresas buscan optimizar procesos productivos, reducir desperdicios, negociar mejores precios y mejorar eficiencia operativa.

Análisis de los costos de mano de obra

La línea correspondiente a los costos de mano de obra también presenta una tendencia descendente, lo que significa que el incremento de salarios o costos laborales reduce las utilidades empresariales. En este contexto, la mano de obra constituye un elemento fundamental dentro de los costos productivos, especialmente en actividades agrícolas, manufactureras y exportadoras.Por ejemplo, una empresa exportadora de flores o banano puede experimentar incrementos en salarios agrícolas, beneficios laborales, contratación de personal y gastos operativos relacionados con trabajadores. Así pues, si los costos laborales aumentan y las ventas permanecen constantes, la utilidad empresarial disminuirá.

Sin embargo, el análisis también demuestra que una adecuada eficiencia operativa puede mejorar considerablemente los resultados financieros. Empresas

con procesos más eficientes y mayor productividad laboral pueden reducir costos unitarios, mejorar competitividad y aumentar rentabilidad. En mercados internacionales, la eficiencia laboral representa una ventaja estratégica porque influye directamente sobre costos de producción, calidad, tiempos de entrega y competitividad exportadora.

Análisis de los costos de publicidad

La línea correspondiente a los costos de publicidad presenta una pendiente menos pronunciada respecto a otras variables. Esto indica que los cambios en publicidad generan un impacto relativamente moderado sobre la utilidad empresarial.

Aunque la publicidad representa un gasto importante para posicionar productos y fortalecer ventas, su efecto financiero suele ser menor comparado con variables como precio, volumen de ventas o costos de producción. Por ejemplo, una empresa exportadora ecuatoriana puede invertir en campañas internacionales para promocionar cacao, banano o flores en mercados europeos. A este respecto, aunque estos gastos afecten la utilidad, el impacto suele ser más moderado en comparación con un incremento de costos logísticos o una caída del precio internacional.

Sin embargo, la publicidad continúa siendo importante porque puede contribuir indirectamente a incrementar ventas, fortalecer imagen empresarial, posicionar marcas y mejorar la competitividad internacional.

Escenario base y análisis de escenarios

En el centro del gráfico todas las líneas convergen en un punto común que representa el escenario base o la situación inicial de la empresa. A partir de este escenario inicial, el análisis de sensibilidad permite proyectar distintos escenarios financieros optimistas, pesimistas o moderados. Por ejemplo, un escenario optimista puede considerar aumento de ventas y reducción de costos, mientras que un escenario pesimista puede incluir caída de precios internacionales y aumento del transporte marítimo. Así pues, el análisis de escenarios permite a la empresa prepararse anticipadamente frente a posibles cambios económicos y financieros.

Importancia estratégica del análisis de sensibilidad

El análisis de sensibilidad constituye una herramienta estratégica porque permite evaluar riesgos financieros, identificar variables críticas, proyectar escenarios futuros, mejorar planificación empresarial y fortalecer la toma de decisiones. De este modo, las empresas utilizan esta herramienta para comprender qué variables afectan más la rentabilidad, cuáles representan mayores riesgos y cómo responder frente a cambios económicos. Además, permite anticipar el impacto financiero de inflación, crisis internacionales, cambios arancelarios, fluctuaciones del mercado y variaciones del tipo de cambio.

Aplicación en comercio exterior

En empresas exportadoras, el análisis de sensibilidad resulta fundamental porque las operaciones internacionales se desarrollan en entornos altamente dinámicos y cambiantes. De este modo, las organizaciones exportadoras deben enfrentar constantemente fluctuaciones del tipo de cambio, incrementos del flete internacional, variaciones de precios internacionales, cambios arancelarios y costos logísticos variables. Por ejemplo, una empresa exportadora de cacao puede analizar cómo afectan sobre su rentabilidad los cambios en el precio internacional, el incremento del transporte marítimo, el aumento de costos agrícolas y la disminución del volumen exportado, puesto que el análisis permite identificar cuál variable genera mayor impacto sobre las utilidades y facilita la toma de decisiones estratégicas.

La Figura 14 demuestra que la utilidad empresarial depende de múltiples variables financieras y operativas que interactúan entre sí. Así pues, el análisis de sensibilidad permite evaluar cómo pequeños cambios en precios, volumen de ventas, costos de materiales, mano de obra y gastos operativos pueden generar impactos significativos sobre la rentabilidad empresarial.

En el contexto del comercio exterior, esta herramienta resulta indispensable para enfrentar entornos internacionales dinámicos y altamente competitivos, permitiendo evaluar riesgos, fortalecer planificación financiera, mejorar competitividad exportadora y apoyar la toma de decisiones estratégicas dentro de mercados globales.

Ejercicios desarrollados

Ejercicio 1: Relación costo-volumen-utilidad (CVU)

Caso: La empresa exportadora "Cacao del Norte S. A." exporta cajas de cacao prémium hacia Europa.

La empresa presenta la siguiente información mensual:

Precio de venta por caja: $40

Costo variable por caja: $24

Costos fijos mensuales: $32000

Ventas proyectadas: 3000 cajas

Se pide:

1. Calcular el margen de contribución unitario.
2. Calcular el margen de contribución total.
3. Determinar la utilidad esperada.

Desarrollo:

Paso 1: Margen de contribución unitario

Fórmula:

$$MC = PVU - CVU$$

Donde:

MC = Margen de contribución

PVU = Precio de venta unitario

CVU = Costo variable unitario

Reemplazo:

MC = 40 – 24

MC = 16

Cada caja aporta $16 para cubrir costos fijos y generar utilidad.

Paso 2: Margen de contribución total

Fórmula:

$$MCT = MC \times Cantidad$$

Reemplazo:

$MCT = 16 \times 3000$

$MCT = 48000$

El margen de contribución total es $48000.

Paso 3: Utilidad

Fórmula:

$$Utilidad = MCT - Costos\ Fijos$$

Reemplazo:

$Utilidad = 48000 - 32000$

$Utilidad = 16000$

Respuesta final:

Tabla 9

Respuesta final- Ejercicio 1

Concepto	Valor
Margen de contribución unitario	$16
Margen de contribución total	$48000
Utilidad esperada	$16000

Ejercicio 2: Punto de equilibrio en unidades

Caso: La empresa exportadora "Flores Andinas" vende cajas de rosas preservadas.

Datos:

Precio de venta unitario: $25

Costo variable unitario: $15

Costos fijos mensuales: $50000

Se pide:

Calcular el punto de equilibrio en unidades.

Desarrollo:

Paso 1: calcular el margen de contribución

Fórmula:

MC = PVU – CVUMC

Reemplazo:

MC = 25 – 15

MC = 10

Paso 2: Punto de equilibrio

Fórmula:

$$PE = \frac{CF}{MC}$$

Donde:

PE = Punto de equilibrio

CF = Costos fijos

MC = Margen de contribución

Reemplazo:

$$PE = \frac{50000}{10}$$

PE = 5000

Respuesta final:

La empresa debe vender 5000 cajas para no ganar ni perder.

Ejercicio 3: Punto de equilibrio en valores monetarios

Caso: Una empresa exportadora de banano presenta:

- Precio de venta unitario: $18
- Costo variable unitario: $12
- Costos fijos: $24000

Se pide:

Determinar el punto de equilibrio en dólares.

Desarrollo:

Paso 1: Margen de contribución unitario

MC = 18 –12

MC = 6

Paso 2: Índice de margen de contribución

Fórmula:

$$IMC = \frac{MC}{PVU}$$

Reemplazo:

$$IMC = \frac{6}{18}$$

IMC = 0,33

Paso 3: Punto de equilibrio en dólares

Fórmula:

$$PE\$ = \frac{CF}{IMC}$$

Reemplazo:

$$PE\$ = \frac{24000}{0.33}$$

PE$ = 72007,20

Respuesta final:

La empresa necesita ventas aproximadas de $72007,20 para alcanzar el equilibrio.

Ejercicio 4: Utilidad deseada

Caso: La empresa "Exportadora tropical" desea obtener una utilidad mensual de $20000.

Datos:

- Precio de venta unitario: $50
- Costo variable unitario: $30
- Costos fijos: $60000

Se pide:

¿Cuántas unidades debe vender para obtener la utilidad deseada?

Desarrollo:

Paso 1: Margen de contribución

MC = 50 – 30

MC = 20

Paso 2: Fórmula

$$\text{Unidades} = \frac{\text{CF + UTILIDAD DESEADA}}{\text{MC}}$$

Reemplazo:

$$\text{Unidades} = \frac{60000+20000}{20}$$

$$\text{Unidades} = \frac{80000}{20}$$

Unidades = 4000

Respuesta final:

La empresa debe vender 4000 unidades para obtener una utilidad de $20000.

Ejercicio 5: Análisis de sensibilidad

Caso: La empresa exportadora "Andes Coffee" enfrenta un incremento del 15 % en el costo de materia prima.

Datos iniciales:

- Precio de venta: $35
- Costo variable original: $20

- Costos fijos: $45000
- Ventas proyectadas: 4000 unidades

Se pide:

1. Calcular el nuevo costo variable.
2. Determinar el nuevo margen de contribución.
3. Analizar el impacto sobre la utilidad.

Desarrollo:

Paso 1: Incremento del costo variable

Fórmula:

$$\text{Nuevo CVU} = \text{CVU} + (\text{CVU} \times 15\ \%)$$

Reemplazo:

$$\text{Nuevo CVU} = 20 + (20 \times 0{,}15)$$

$$\text{Nuevo CVU} = 20 + 3$$

$$\text{Nuevo CVU} = 23$$

Paso 2: Nuevo margen de contribución

$$MC = 35 - 23$$

$$MC = 12$$

Paso 3: Nuevo margen total

$$MCT = 12 \times 4.000$$

$$MCT = 48000$$

Paso 4: Nueva utilidad

$$\text{Utilidad} = 48000 - 45000$$

$$\text{Utilidad} = 3000$$

Respuesta final:

Tabla 10.

Respuesta final - Ejercicio 5

Concepto	Valor
Nuevo costo variable	$23
Nuevo margen de contribución	$12
Nueva utilidad	$3000

El incremento del costo de materia prima reduce significativamente la rentabilidad.

Ejercicios propuestos

Ejercicio 1: Clasificación de costos

Instrucción: Clasifique los siguientes conceptos según corresponda:

- Costo fijo o variable
- Costo directo o indirecto
- Costo del producto o del período

Tabla 11

Ejercicio 1- Clasificación de costos

Concepto	Clasificación
Materia prima para exportación de cacao	
Sueldo del gerente administrativo	
Energía eléctrica de planta	
Publicidad internacional	
Etiquetas de exportación	

Depreciación de maquinaria
Comisión por ventas internacionales
Arriendo de oficina administrativa

Ejercicio 2: Costos fijos y variables

Una empresa exportadora de café presenta los siguientes costos mensuales:

Tabla 12

Ejercicio 2 - Costos fijos y variables

Concepto	Valor
Arriendo de planta	$3000
Materia prima	$5 por unidad
Mano de obra directa	$2 por unidad
Seguro empresarial	$800
Empaques	$1 por unidad

La empresa produce 2000 unidades.

Actividades:

1. Identifique costos fijos y variables.
2. Calcule el costo variable total.
3. Determine el costo total.
4. Explique qué sucede si la producción aumenta a 3000 unidades.

Ejercicio 3: Cálculo del costo unitario

Una empresa exportadora de flores presenta:

Tabla 13

Ejercicio 3 - Cálculo del costo unitario

Concepto	Valor
Materiales directos	$8000
Mano de obra directa	$4000
CIF	$3000

Producción total: 1500 cajas exportables.

Actividades:

Determine el costo total de producción.

Calcule el costo unitario por caja.

Explique la importancia del costo unitario en comercio exterior.

Ejercicio 4: Costos del producto y del período

Clasifique los siguientes conceptos:

Tabla 14

Ejercicio 4 - Costos del producto y del período

Concepto	Producto	Período
Fertilizantes		
Publicidad internacional		
Energía de planta		

Papelería administrativa	
Mano de obra agrícola	
Comisiones de ventas	

Ejercicio 5: Diferencia entre costo, gasto y pérdida

Instrucción:

Explique con sus propias palabras:

1. ¿Qué es un costo?
2. ¿Qué es un gasto?
3. ¿Qué es una pérdida?

Además, presente un ejemplo aplicado al comercio exterior para cada concepto.

Ejercicio 6: Punto de equilibrio

Una empresa exportadora presenta:

Tabla 15

Ejercicio 6 - Punto de equilibrio

Concepto	Valor
Precio de venta unitario	$50
Costo variable unitario	$30
Costos fijos	$20000

Actividades:

1. Calcule el margen de contribución unitario.
2. Determine el punto de equilibrio en unidades.
3. Determine el punto de equilibrio en dólares.
4. Explique la importancia del punto de equilibrio en exportaciones.

Ejercicio 7: Cálculo FOB y CIF

Una empresa exportadora de cacao presenta:

Tabla 16

Ejercicio 7 - Cálculo FOB y CIF

Concepto	Valor
Costo de producción	$12000
Transporte interno	$700
Gastos aduaneros	$300
Flete internacional	$2500
Seguro internacional	$250

Actividades:

1. Determine el precio FOB.
2. Determine el precio CIF.
3. Explique la diferencia entre ambos precios.
4. Indique qué costos asume el exportador bajo CIF.

Ejercicio 8: Costos del comercio internacional

Instrucción:

Identifique ejemplos reales , aplicados a una exportación ecuatoriana, de los siguientes conceptos::

- Costos de transacción
- Costos de transporte
- Costos arancelarios
- Costos no arancelarios
- Costos de tiempo

Ejercicio 9:Caso práctico aplicado

Caso: Exportación de cacao ecuatoriano

Una empresa presenta los siguientes costos mensuales:

- Materia prima: $5000
- Mano de obra: $2000
- Costos indirectos: $1000
- Transporte interno: $500
- Flete internacional: $800
- Seguro: $200

Actividades:

- Clasifique los costos en fijos y variables
- Identifique costos directos e indirectos

- Determine el costo total de exportación
- Diferencie el costo FOB y CIF

Ejercicio 10

Clasifique los siguientes costos:

- Electricidad
- Salarios administrativos
- Materia prima
- Publicidad

Ejercicio 11

Explique con sus palabras la diferencia entre costo, gasto y pérdida.

Actividad integradora

Actividad integradora N.º 1

Estructura de costos de un producto exportable ecuatoriano

Objetivo

Analizar la estructura de costos de un producto ecuatoriano con potencial exportador, aplicando los fundamentos de contabilidad de costos y comercio exterior.

Instrucciones

Cada estudiante o grupo deberá seleccionar un producto ecuatoriano exportable, por ejemplo:

- Cacao
- Café

- Flores
- Banano
- Brócoli
- Quinua
- Camarón

Actividades por desarrollar

1. Descripción del producto

- Características principales
- Países de destino
- Uso comercial

2. Identificación de costos

Clasificar:

- ✓ Costos directos
- ✓ Costos indirectos
- ✓ Costos fijos
- ✓ Costos variables
- ✓ Costos del producto
- ✓ Costos del período

3. Estructura de costos exportadores

Incluir:

- Producción
- Empaque
- Transporte interno
- Aduana
- Flete internacional
- Seguro

4. Cálculo FOB y CIF

Determinar:

Precio FOB

Precio CIF

5. Análisis financiero

Explicar:

- ¿Cuál es el costo más representativo?
- ¿Qué factores afectan la competitividad?
- ¿Cómo podría reducir costos la empresa?

Producto Final

Elaborar:

- ✓ Informe técnico académico
- ✓ Presentación en diapositivas
- ✓ Exposición oral de 10 minutos

Rúbrica de evaluación

Tabla 17

Rúbrica de evaluación - Actividad integradora N.º 1

Criterio	Puntaje
Clasificación correcta de costos	3 puntos
Cálculo FOB y CIF	3 puntos
Aplicación al comercio exterior	2 puntos
Análisis crítico	1 punto
Presentación y exposición	1 punto

Total: 10 puntos

Resultado esperado

El estudiante será capaz de:

- ✓ Analizar estructuras de costos exportadoras
- ✓ Aplicar conceptos de contabilidad de costos
- ✓ Determinar precios internacionales
- ✓ Relacionar costos con competitividad internacional

Actividad Integradora N.º 2

Caso integrador

Empresa exportadora "Andes Export S. A."

La empresa ecuatoriana Andes Export S. A. se dedica a la exportación de cacao prémium hacia mercados europeos bajo condiciones FOB y CIF.

Durante el último trimestre, la empresa ha experimentado variaciones en:

- Costos de producción
- Costos logísticos
- Precios internacionales
- Volumen de ventas

La gerencia financiera necesita realizar un análisis integral para evaluar:

- Rentabilidad
- Punto de equilibrio
- Margen de contribución
- Sensibilidad financiera
- Sostenibilidad de las exportaciones

Información general

Producción y ventas proyectadas

Tabla 18

Producción y ventas proyectadas

Concepto	Valor
Producción mensual proyectada	8000 cajas
Precio de venta internacional unitario	$48
Ventas proyectadas mensuales	7500 cajas

Costos variables unitarios

Tabla 19

Costos variables unitarios

Concepto	Valor unitario
Materia prima directa	$14
Mano de obra directa	$6
Empaque exportación	$3
Transporte interno	$2
Comisión de exportación	$1

Costos fijos mensuales

Tabla 20

Costos fijos mensuales

Concepto	Valor
Arriendo de planta	$18000
Sueldos administrativos	$22000
Seguros	$5000
Depreciación de maquinaria	$7000
Publicidad internacional	$8000

Costos internacionales

Tabla 21

Costos Internacionales

Concepto	Valor
Flete marítimo mensual	$16000
Seguro internacional mensual	$4000
Gastos aduaneros mensuales	$3500

Parte I: Clasificación de costos

Clasifique cada uno de los siguientes conceptos según corresponda:

A. Costos fijos o variables

B. Costos directos o indirectos

C. Costos del producto o del período

Tabla 22

Clasificación de costos

Concepto	Clasificación
Materia prima directa	
Publicidad internacional	
Transporte interno	
Depreciación de maquinaria	
Seguro internacional	
Mano de obra directa	
Arriendo de planta	
Comisión de exportación	

Parte II: Relación costo-volumen-utilidad

Determine:

1. Costo variable unitario total
2. Costos variables totales
3. Costos fijos totales
4. Costos totales de operación
5. Ingresos totales proyectados

Parte III: Margen de contribución

Calcule:

1. Margen de contribución unitario
2. Margen de contribución total
3. Índice de margen de contribución

Parte IV: Punto de equilibrio

Determine:

1. Punto de equilibrio en unidades
2. Punto de equilibrio en dólares
3. Cantidad mínima de cajas que la empresa debe exportar para cubrir sus costos

Parte V: Utilidad esperada

La gerencia desea obtener una utilidad mensual de $45000.

Determine:

1. Número de unidades necesarias para alcanzar dicha utilidad
2. Nivel de ventas requerido en dólares

Parte VI: Análisis de sensibilidad

Escenario A.

El costo de materia prima aumenta 12 %.

Analice:

- Nuevo costo variable unitario
- Nuevo margen de contribución
- Impacto sobre la utilidad

Escenario B.

Las ventas internacionales disminuyen 18 %.

Analice:

- Impacto sobre ingresos
- Punto de equilibrio
- Rentabilidad empresarial

Escenario C.

El flete marítimo aumenta 20 %.

Analice:

- Impacto en costos internacionales
- Competitividad exportadora
- Rentabilidad final

Parte VII: FOB y CIF

Con la información proporcionada:

Determine:

- Precio FOB unitario
- Precio CIF unitario

Analice:

- Diferencias entre FOB y CIF
- Responsabilidades del exportador
- Impacto del transporte internacional sobre el precio final

Parte VIII: Interpretación gerencial

Responda de manera argumentada:

- ¿Cuál es el costo más representativo para la empresa?
- ¿Qué variable tiene mayor impacto sobre la utilidad?
- ¿La empresa presenta una estructura financiera sostenible?
- ¿Qué estrategias podrían aplicarse para mejorar la rentabilidad?
- ¿Cómo afectan los costos logísticos internacionales a la competitividad exportadora?

Parte IX: Representación gráfica

Elabore los siguientes gráficos:

a) Gráfico del punto de equilibrio

Debe incluir:

- Ingresos
- Costos totales
- Costos fijos
- Zona de pérdida
- Zona de utilidad

b) Gráfico de análisis de sensibilidad

Representando:

- Variación de ventas
- Incremento de costos
- Cambios de utilidad

Parte X: Conclusiones

Redacte cinco conclusiones relacionadas con:

- Rentabilidad exportadora
- Punto de equilibrio
- Costos internacionales
- Margen de contribución
- Competitividad internacional

Producto final

Cada grupo deberá entregar:

Informe técnico académico

Con:

- Portada
- Introducción
- Desarrollo
- Cálculos
- Gráficos

- Análisis financiero
- Conclusiones

Presentación oral

Duración:10 a 15 minutos.

Presentación en diapositivas

Incluyendo:

- Tablas
- Fórmulas
- Gráficos
- Interpretación financiera

Rúbrica de evaluación

Tabla 23

Rúbrica de evaluación

Criterio	Puntaje
Clasificación correcta de costos	2 puntos
Desarrollo matemático	3 puntos
Punto de equilibrio	2 puntos
Análisis de sensibilidad	1 punto
Interpretación financiera	1 punto
Presentación y exposición	1 punto

Total: 10 puntos

Resultado esperado

Al finalizar la actividad, el estudiante será capaz de:

- Aplicar herramientas de contabilidad de costos
- Analizar estructuras financieras empresariales
- Determinar el punto de equilibrio
- Evaluar sensibilidad financiera
- Interpretar rentabilidad exportadora
- Relacionar costos con comercio exterior y competitividad internacional

CONCLUSIONES

La contabilidad de costos representa una herramienta esencial para la gestión empresarial, debido a que facilita a identificación, clasificación, análisis y control de los costos vinculados con la producción y comercialización de bienes y servicios, contribuyendo a la toma de decisiones financieras y estratégicas.

La adecuada clasificación de los costos en directos, indirectos, fijos y variables permite entender el comportamiento financiero de las empresas, optimizar recursos y establecer mecanismos eficientes de control y planificación empresarial.

La distinción entre costos del producto y costos del período resulta fundamental para la adecuada elaboración de los estados financieros, debido a que determina el tratamiento contable de los inventarios, los gastos operativos y la determinación de utilidades.

El análisis del costo total en relación con las unidades producidas demuestra que los costos fijos permanecen constantes en el corto plazo, mientras que los costos variables aumentan conforme se incrementa el nivel de producción, influyendo directamente en la estructura financiera de la empresa.

La diferenciación entre costo, gasto y pérdida permite interpretar adecuadamente el impacto financiero de las operaciones empresariales, fortaleciendo el control interno y la correcta gestión de los recursos económicos.

El análisis costo-volumen-–utilidad (CVU) constituye una herramienta estratégica que permite evaluar cómo las variaciones en precios, costos y niveles de ventas afectan la rentabilidad empresarial y la sostenibilidad financiera.

El margen de contribución representa un indicador clave para medir la capacidad de las ventas de cubrir los costos fijos y generar utilidad, facilitando la toma de decisiones relacionadas con precios, producción y rentabilidad.

El punto de equilibrio permite determinar el nivel mínimo de ventas requerido para cubrir todos los costos empresariales, constituyéndose en una herramienta indispensable para la planificación financiera y la evaluación de riesgos.

El análisis de sensibilidad facilita la evaluación de escenarios financieros frente a cambios en variables críticas como costos, precios, volumen de ventas y gastos logísticos, permitiendo anticipar riesgos y fortalecer la toma de decisiones estratégicas.

En el comercio exterior, los costos logísticos, arancelarios, aduaneros y de transporte internacional influyen directamente en la competitividad y rentabilidad de las empresas exportadoras, haciendo indispensable una adecuada gestión de costos internacionales.

Los Incoterms FOB y CIF permiten establecer claramente la distribución de responsabilidades, riesgos y costos entre comprador y vendedor, facilitando la negociación internacional y la determinación de precios de exportación.

El cálculo adecuado de los precios FOB y CIF contribuye a establecer precios internacionales competitivos, mejorar la rentabilidad exportadora y fortalecer el posicionamiento de las empresas en mercados globales.

La estructura de costos en empresas exportadoras debe considerar no solamente los costos de producción, sino también los costos logísticos, financieros, administrativos y regulatorios asociados al comercio internacional.

La aplicación de herramientas de contabilidad de costos en empresas exportadoras permite mejorar la eficiencia operativa, optimizar procesos productivos y fortalecer la competitividad internacional de las organizaciones.

El estudio de la contabilidad de costos aplicada al comercio exterior proporciona a los estudiantes competencias técnicas y analíticas necesarias para

interpretar información financiera, evaluar rentabilidad y participar en procesos de toma de decisiones dentro de entornos empresariales nacionales e internacionales.

La integración entre contabilidad de costos y comercio exterior constituye un enfoque estratégico que fortalece la formación profesional en negocios internacionales, permitiendo comprender la relación entre costos, logística, exportaciones y competitividad global.

El análisis financiero y operativo desarrollado en los diferentes temas evidencia que la sostenibilidad empresarial depende de una adecuada administración de costos, una correcta planificación financiera y una eficiente gestión logística internacional.

Finalmente, la contabilidad de costos aplicada al comercio exterior se consolida como una herramienta esencial para mejorar la competitividad, rentabilidad y sostenibilidad de las empresas en mercados internacionales cada vez más dinámicos y exigentes.

REFERENCIAS

Bugarčić, F. Ž., Stanišić, N., & Marinković, V. (2024). Assessing the effects of logistics performance on export and competitiveness using SEM methodology: Evidence from firm-level data. *The International Journal of Logistics Management, 35*(6), 1847–1866. https://doi.org/10.1108/IJLM-07-2023-0289

Comisión Económica para América Latina y el Caribe. (2023). *Perspectivas del comercio internacional de América Latina y el Caribe 2023: Cambios estructurales y tendencias en el comercio mundial y regional: Retos y oportunidades.* Cepal. https://repositorio.cepal.org/handle/11362/68663

Horngren, C. (2022). *Contabilidad de costos: Un enfoque gerencial* (17.ª ed.). Cengage Learning.

International Chamber of Commerce. (2022). *Incoterms® 2020.* ICC Publishing.

Ministerio de Producción, Comercio Exterior, Inversiones y Pesca. (2024). *Informe de competitividad exportadora del EcuadorMpceip.*

Hansen, D. R., y Mowen, M. M. (2022). *Administración de costos: Contabilidad y control* (8.ª ed.). Cengage Learning.

Organización Mundial del Comercio. (2023). *Informe sobre el comercio mundial 2023: La reglobalización para un futuro seguro, inclusivo y sostenible.OMC.* https://www.wto.org/spanish/res_s/publications_s/wtr23_s.htm

Polimeni, R. S., Fabozzi, F. J., y Adelberg, A. H. (2022). *Contabilidad de costos: Conceptos y aplicaciones para la toma de decisiones gerenciales.* McGraw-Hill Interamericana.

ProEcuador. (2024). *Guía práctica de exportación y costos logísticos internacionales.* Instituto de Promoción de Exportaciones e Inversiones.

Servicio Nacional de Aduana del Ecuador. (2024). *Normativa y procedimientos aduaneros para exportación. Senae.*

Servicio de Rentas Internas. (2023). *Guía tributaria para operaciones de comercio exterior. SRI.*

World Bank. (2024). *Logistics Performance Index 2024: Global trade and logistics report.* World Bank Publications.

Uygur, M. N., Çatuk, C., & Uzun, E. (2023). Effect of logistics costs on export and company performance: A research on TRC 1 region companies. *International Journal of Eurasia Social Sciences, 14*(51), 293–307 https://doi.org/10.35826/ijoess.3267.

World Customs Organization. (2023). *International trade and customs operations report.* WCO.

Yang, Y., Jiang, J., Wang, R., Xu, G., & Gu, J. (2023). Study on the application of activity-based costing in cold chain logistics enterprises under low carbon environment. *Sustainability, 15*(18), 13808. https://doi.org/10.3390/su151813808

SEMBLANZA PROFESIONAL DEL AUTOR

Galo Fernando Almeida Casanova



Galo Almeida es ingeniero en Finanzas por la Universidad Central del Ecuador y magíster en Administración de Empresas, con mención en Innovación Socioproductiva Sostenible, por la Universidad Tecnológica Indoamérica. Actualmente cursa el Doctorado en Administración de Empresas en la Universidad Central de Querétaro (México) y la Maestría en Contabilidad, con mención en Gestión de Costos, en la Universidad de Cuenca (Ecuador). Posee diplomados en gerencia de organizaciones solidarias, emprendimiento e innovación, microfinanzas y gestión del cambio, además de una certificación en riesgos financieros.

Cuenta con más de quince años de experiencia profesional en los sectores público y privado. Ha ejercido la docencia en la Universidad Politécnica Estatal del Carchi y en el Instituto Superior Tecnológico de Técnicas Empresariales y del Conocimiento. Ha desempeñado funciones técnicas y directivas en la Superintendencia de Economía Popular y Solidaria, el Instituto Ecuatoriano de Seguridad Social y diversas entidades financieras.

SEMBLANZA PROFESIONAL DEL AUTOR

Marleny Farinango



Marleny Farinango es contadora pública, magíster en Gestión de la Tecnología Educativa y especialista en Revisoría Fiscal, Gerencia de Proyectos y Administración de la Informática Educativa. Cuenta con estudios de Maestría Ejecutiva en Dirección de Empresas y certificación ACCA en Normas Internacionales de Información Financiera para Pymes.

Desde 2002,desarrolla actividades de docencia, investigación, asesoría empresarial y gestión académica. Es docente investigadora de pregrado y docente de posgrado en áreas de alta gerencia y revisoría fiscal. Es cofundadora del grupo de investigación Luca Paccioli, clasificado en categoría B por Minciencias, e investigadora asociada. Su producción académica comprende libros, capítulos y artículos científicos. También ha ejercido funciones como editora, evaluadora académica y ponente en eventos nacionales e internacionales. En el ámbito profesional, ha desempeñado cargos directivos universitarios y funciones como contadora, revisora fiscal y asesora empresarial en implementación de NIIF para pymes.

En un entorno empresarial caracterizado por la globalización, la competitividad y la transformación de los mercados internacionales, la gestión eficiente de los costos constituye un elemento fundamental para la sostenibilidad, la rentabilidad y la toma de decisiones estratégicas de las organizaciones.

Fundamentos de la contabilidad de costos, aplicados al comercio exterior ofrece una visión integral de los principios, los métodos y las herramientas de la contabilidad de costos, vinculándolos con las particularidades de las operaciones comerciales internacionales. La obra aborda los elementos del costo de producción, los sistemas de costeo, el análisis de costos, la gestión de los recursos productivos y su incidencia en la planificación financiera y empresarial.

Asimismo, incorpora el estudio de los costos logísticos internacionales, los Incoterms y la determinación de precios de exportación, destacando la importancia de integrar la información contable con las condiciones de negociación y las exigencias de los mercados externos.

Mediante fundamentos teóricos, procedimientos técnicos y aplicaciones prácticas, el libro proporciona herramientas para comprender la relación entre los costos de producción, los costos exportables, la formación de precios internacionales y la rentabilidad empresarial.

Dirigida a estudiantes universitarios, docentes, investigadores, profesionales y empresarios vinculados con la contabilidad, las finanzas y el comercio exterior, esta obra constituye un recurso académico y práctico para fortalecer las competencias contables, financieras y gerenciales.

Su principal aporte consiste en articular la contabilidad de costos con la dinámica del comercio exterior, ofreciendo una perspectiva aplicada que contribuye a la formación académica, la gestión empresarial y la toma de decisiones competitivas en los mercados internacionales.

MSc. Galo Almeida
Profesor ocasional de la UPEC

ISBN 978-9942-625-95-3