

# COSTOS DE EXPORTACION

EXPOSITORA:  
**C.P.C. VIRGINIA EYZAGUIRRE BELLMUNT**



# LA ESTRUCTURA DE COSTOS Y LAS ESTRATEGIAS PARA DETERMINAR EL PRECIO DEL BIEN EXPORTABLE

- LA COMPETENCIA INTERNACIONAL – PRECIO DEL PRODUCTO
- EXCLUSIVIDAD DE PRODUCTO
- VOLUMEN DE OFERTA EXPORTABLE



# COSTOS Y GASTOS DE EXPORTACION

- COSTOS DE PRODUCCION
- GASTOS DE EMBARQUE
- GASTOS DE DESPACHO
- GASTOS EXTERNOS



# **BENEFICIOS TRIBUTARIOS A EMPRESAS EXPORTADORAS**



# **DEVOLUCIÓN DE SALDO A FAVOR MATERIA BENEFICIO DEL EXPORTADOR IGV**

**TODOS LOS EXPORTADORES PUEDEN RECUPERAR EL 19%  
DE SUS EXPORTACIONES EMBARCADAS  
SIEMPRE Y CUANDO CUMPLA CON LOS SIGUIENTES  
REQUISITOS:**

- PDT-MENSUALES**
- PROGRAMA DE DECLARACION DE  
BENEFICIOS - PDB EXPORTADORES**



**DEVOLUCIÓN DE SALDO A FAVOR  
MATERIA BENEFICIO DEL EXPORTADOR  
IGV POR:**

**COMPENSACIÓN DE IMPUESTOS**

**SOLICITUD DE DEVOLUCIÓN**



# BENEFICIOS TRIBUTARIOS DE ADUANAS

- **EL DRAWBACK**
- **RESTITUCIÓN DE DERECHOS ARANCELARIOS AD-VALOREM**
  - REINTEGRO DEL 5% DEL VALOR FOB DE LA EXPORTACIÓN QUE CONTENGA HASTA EL 50% DE INSUMO IMPORTADO, QUE HAYA CUMPLIDO CON EL PAGO DE DERECHOS ARANCELARIOS AD-VALOREM
  - NO DEBE EXCEDER EL 50% DEL COSTO DEL BIEN EXPORTADO
  - LA UTILIDAD NO DEBE EXCEDER EL 350% .
  - MODELO DE SOLICITUD
  - CUADRO INSUMO PRODUCTOS
  - REQUISITOS PRODUCCIÓN POR ENCARGO



- **ADMISIÓN TEMPORAL**

- RELACION INSUMO PRODUCTO
- CUADRO CONSOLIDADODE OPERACIONES
- TRANSFERENCIA DE MERCANCÍAS ADMITIDAS TEMPORALMENTE
- REPOSICIÓN DE MERCADERIAS EN FRANQUICIA
- EXONERACION AUTOMATICA DE LOS DERECHOS ARANCELARIOS Y DEMAS IMPUESTOS QUE GRAVAN LA IMPORTACIÓN, MERCANCIAS QUE HAN SIDO TRANSFORMADAS, INCORPORADAS EN PRODUCTOS EXPORTADOS DEFINITIVAMENTE.

- **REPOSICIÓN DE MERCADERIAS EN FRANQUICIA**

- CUADRO COEFICIENTES INSUMO PRODUCTO
- EMISIÓN DE CERTIFICADO DE REPOSICIÓN DE MERCADERIAS EN FRANQUICIA



# ORGANIZACIÓN DE UNA EMPRESA EXPORTADORA



# ORGANIZACIÓN DE UNA EMPRESA EXPORTADORA

## DEPARTAMENTALIZACION

FUNCIONAL SEGÚN CONOCIMIENTO TECNICO

PERMITE UNA ADECUADA MEDICION DE RESULTADOS

NIVELES DE RESPONSABILIDAD POR AREA

DEFINICION DE UNIDADES DE TAREA SEGÚN NUMERO DE TRABAJADORE

## LA DOCUMENTACION DE LAS OPERACIONES SE ORIGINAN EN CADA AREA

### AREA DE FINANZAS

ADMINISTRACION

TESORERIA

CONTABILIDAD

### AREA DE MARKETING

VENTAS LOCALES

EXPORTACIONES

DESARROLLO DE PRODUCTOS

### AREA DE PRODUCCION

LOGISTICA - CONTROL DE CALIDAD - ALMACEN

### PROYECTOS

ESTUDIOS DE MERCADO Y PRODUCTOS



# **ESTRATEGIAS PARA LA DETERMINACIÓN DEL COSTO DE LOS BIENES**



---

# PROGRAMA DE PRODUCCION Y CAPACIDAD INSTALADA

- PRESUPUESTO DE MATERIALES

- UBICACION FISICA

- PROYECTO DE INGENIERIA

  - ALQUILAR O COMPRAR.

- ORGANIZACION DE PLANTA Y OTROS COSTOS

  - PLANTA PROPIA O DE TERCEROS

- PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA

  - COSTO DE MANO DE OBRA DIRECTA PARA LA PRODUCCION

- CALENDARIO DE IMPLEMENTACION

  - TOMAR EN CUENTA EL TIEMPO DE PRODUCCION



---

# ESTUDIO DEL PRODUCTO

- **POLITICAS DE INVESTIGACION DE PRECIOS**

**VOLUMEN DE VENTAS EN FUNCION A PRECIOS**

**TENER EN CUENTA:**

**COSTOS**

**DEMANDA**

**COMPETENCIA**

**CALIDAD**

**PRUEBA DE MERCADO**

**LA OFERTA Y LA DEMANDA**

**COSTO DE COMERCIALIZACION**

**FIJACION DE PRECIOS**

**PRECIOS FLEXIBLES: COSTOS FIJOS Y COSTOS VARIABLES**

**RELACION ENTRE PRECIOS BAJOS Y ALTO VOLUMEN DE VENTAS**



- **PROGRAMA DE PRODUCCION Y  
CAPACIDAD INSTALADA**

- PRESUPUESTO DE PRODUCCION**

- **PRESUPUESTO DE MATERIALES**  
**MATERIA PRIMA NACIONAL**  
**MATERIA PRIMA IMPORTADA**
    - **PRESUPUESTO DE PERSONAL**
    - **PRESUPUESTO DE GASTOS**



# COSTOS DE PRODUCCION

## COSTOS DIRECTOS

MATERIA PRIMA  
DIRECTA

MANO DE OBRA  
DIRECTA

FACTURAS  
SERVICIOS  
DE TERCEROS

PLANILLA

## COSTOS INDIRECTOS

GASTOS DE  
FABRICACION  
VARIABLES

ENERGIA,  
COMBUSTIBLE,  
MANO DE OBRA  
INDIRECTA,  
OTROS

GASTOS DE  
FABRICACION  
FIJOS

ALQUILERES,  
DEPRECIACION,  
AMORTIZACION,  
SEGUROS  
IMPUESTOS,  
OTROS



# CLASIFICACION DE LOS COSTOS

## COSTOS FIJOS

- **COSTOS FIJOS COMPROMETIDOS**
- GENERADOS POR LA INFRAESTRUCTURA DE LA PLANTA.(DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES)
- **COSTOS FIJOS DE OPERACIÓN**
- REQUERIDOS PARA HACER OPERATIVOS LOS ACTIVOS FIJOS (ENERGIA, SEGUROS,IMPUESTOS A LA PROPIEDAD)
- **COSTOS FIJOS PROGRAMADOS**
- PROVENIENTES DE PROGRAMAS ESPECIALES PARA MEJORAMIENTO DE PRODUCTO.



# CLASIFICACION DE LOS COSTOS

## COSTOS VARIABLES

- ESTOS GASTOS FLUCTUAN CON RESPECTO AL VOLUMEN DE LA PRODUCCIÓN  
ENTRE ELLOS SE ENCUENTRAN LOS COMBUSTIBLES, ENERGIA, SUMINISTROS MANO DE OBRA INDIRECTA, PERSONAL ADMINISTRATIVO DE FABRICA, CONTROLES.



# **COSTO DE IMPORTACION: AFECTACION A MATERIAS PRIMAS E INSUMOS**

- **PAGO DE DERECHOS ARANCELARIOS:**
- **GASTOS DE TRANSPORTE  
FLETE INTERNACIONAL**
- **GASTOS DE SEGURO**
- **GASTOS DIVERSOS DE ADUANA**
- **GASTOS DE TRANSPORTE LOCAL**
- **OTROS**



# **COSTO DE MANO DE OBRA PLANILLAS**

- **TERCERIZACION – CONTRATOS DE PRODUCCION POR ENCARGO**
- **DEBERA CONTARSE CON UN CONTRATO QUE ESPECIFIQUE EL SERVICIO A PRESTAR POR CONCEPTO DE PRODUCCION POR ENCARGO.**
- **TODOSERVICIO DE PRODUCCION POR ENCARGO DEBERA CONTAR CON FACTURA SUSTENTATORIA.**



## COSTO DE MANO DE OBRA

<b>COSTO DE MANO DE OBRA</b>					
<b>PLANILLA</b>					
MES 1					
<b>TRABAJADOR</b>	<b>REMUNERACION</b>	<b>APOORTE LABORAL</b>	<b>NETO A RECIBIR</b>	<b>SEGURIDAD SOCIAL</b>	<b>TOTAL</b>
					95000
<b>PRODUCCION POR ENCARGO</b>					160000
SERVICIO					
IGV					
MES2					
<b>TRABAJADOR</b>	<b>REMUNERACION</b>	<b>APOORTE LABORAL</b>	<b>NETO A RECIBIR</b>	<b>SEGURIDAD SOCIAL</b>	<b>TOTAL</b>
					95000
<b>PRODUCCION POR ENCARGO</b>					160000
SERVICIO					
IGV					



- **IDENTIFICACIÓN DE COSTOS FIJOS Y VARIABLES**

ESTAN EN FUNCION DEL PRODUCTO QUE SE PRODUCE Y NECESIDADES DE LA EMPRESA

EJEMPLO:

<b>COSTOS Y GASTOS</b>	<b>VARIABLES</b>	<b>FIJOS</b>
MATERIA PRIMA	50,000	
MANO DE OBRA	105,000	
GASTOS FABRICACIÓN		
EMBALAJE	12,500	
DEPRECIACIÓN		5,000
SEGUROS		20,000
GASTOS ADMINISTRATIVOS		



# DOCUMENTOS REGISTROS Y TRANSACCIONES DE EXPORTACION



# CLASES DE EXPORTACION

- POR TIPO DE REGIMEN
- DE ACUERDO A LA LIBERTAD Y /O RESTRICCIÓN
- SEGÚN EL VALOR AGREGADO DEL PRODUCTO
- SEGÚN EL VALOR COMERCIAL DE LA MERCADERIA



## DECLARACIÓN ÚNICA DE ADUANAS:

- DOCUMENTO FINAL DE ADUANAS QUE CERTIFICA LA EXPORTACIÓN, CONTIENE DETALLE DE MERCADERIA, **VALOR F.O.B.** SE NUMERA CON POSTERIORIDAD A LA FECHA DE EMBARQUE, 15 DIAS DESPUÉS, PLAZO QUE AL NO CUMPLIRSE GENERARA SANCIONES.
- ES EL DOCUMENTO QUE SE UTILIZA PARA ACOGERSE A LOS BENEFICIOS TRIBUTARIOS PARA LAS EMPRESAS EXPORTADORAS.
- LAS EXPORTACIONES NO PAGAN DERECHOS EN ADUANAS



# CONOCIMIENTO DE EMBARQUE

- TITULO VALOR QUE REPRESENTA A LAS MERCADERIAS TRANSPORTADAS, YA SEA POR VIA MARÍTIMA, FLUVIAL, LACUSTRE O AEREA.
- ES PRUEBA O EVIDENCIA DEL CONTRATO DE TRANSPORTE Y CONTIENE ESTIPULACIONES QUE DETERMINA LA PROPIEDAD DE LA MERCADERIA DE SU TENEDOR, ES UN RECIBO DE CARGA, CONTIENE **DATOS DE COSTO, MODO DE PAGO Y DATOS DEL TRANSPORTISTA.**

## EN RESUMEN :

- DEFINE LAS CONDICIONES DEL CONTRATO CONCLUIDO CON EL EXPEDIDOR Y LA COMPAÑÍA DE TRANSPORTE.
- ES EL ACUSE DE RECIBO DE LA MERCADERIA
- CONSTITUYE CERTIFICADO DE PROPIEDAD DE LA MERCADERIA



## **TRANSPORTE PRIVADO/COSTO**

- . DEBERA SUSTENTARSE CON FACTURA Y EMITIR “GUIA DE REMISION REMITENTE” AL EFECTUAR EL TRASLADO.**



# • CERTIFICADO DE ORIGEN

- TIPO DE CERTIFICADO
- ASOCIACIÓN LATINOAMERICANA DE INTEGRACIÓN – ALADI

## PAIS DESTINO

ARGENTINA, BOLIVIA, BRASIL, COLOMBIA, CHILE, ECUADOR, PARAGUAY, PERU, URUGUAY VENEZUELA.

- FORMA A

AUSTRALIA, AUSTRIA, CANADA  
FINLANDIA, JAPÓN, NUEVA ZELANDIA  
NORUEGA, SUIZA, SUECIA, EUA,  
UNION EUROPEA, REP. BELARUS,  
BULGARIA, REPUBLICA CHECA,  
HUNGRIA, POLONIA, ESLOVAQUIA,  
FEDERACIÓN RUSA

# • CERTIFICADOS ESPECIALES

- ESTOS SON SOLICITADOS SEGÚN LOS MERCADOS O CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO QUE SE EXPORTA.



# COSTOS FINANCIEROS

- LINEAS DE CREDITO
- OPERACIONES CON CARTA DE CREDITO
- COBRANZAS DEL EXTERIOR
- SEGURO AL CREDITO DE EXPORTACIÓN – SECREX  
POLIZAS DE CAUCION



# COSTOS DE EXPORTACIÓN DE ACUERDO A INCOTERMS, Y PROCESO DE LOGISTICA

Precio de costo del producto	--,-- \$
Margen de beneficio deseado (bruto/neto)	--;-- \$
<b>Precio de venta de fábrica</b>	<b>00,00 \$</b>
Embalaje especial de exportación	--;-- \$
Documentación de producto a exportar	--;-- \$
Costo adecuación del producto al mercado de destino	--;-- \$
Comisión agente comercial	--;-- \$
<b>Precio EXW</b>	<b>00,00 \$</b>



# COSTOS DE EXPORTACIÓN DE ACUERDO A INCOTERMS, Y PROCESO DE LOGISTICA

<b>Precio EXW</b>	<b>00,00 \$</b>
Costo de transporte interno	--;-- \$
Trámites aduaneros exportación	--;-- \$
Costo carga mercancía*	--;-- \$
Tasas puerto de salida	--;-- \$
<b>Precio FOB</b>	<b>00,00 \$</b>
Transporte internacional	--;-- \$
Seguro de mercancía/transporte internacional	--;-- \$
<b>Precio CIF (Valor de liquidación de impuestos para el comprador)</b>	<b>00,00 \$</b>



# COSTOS DE EXPORTACION DE ACUERDO A INCOTERMS Y PROCESO DE LOGISTICA

<b>Precio CIF</b>	<b>00,00 \$</b>
Arancel de importación	--;-- \$
Impuestos especiales de importación	--;-- \$
IGV - ISC	--;-- \$
Gastos portuarios	--;-- \$
Gastos de despacho aduanero	--;-- \$
Transporte interior de destino	--;-- \$
Costo diferencial de cambio	--;-- \$
Costo financiero por pago aplazado	--;-- \$
<b>Precio DDP</b>	<b>00,00 \$</b>



# COSTOS DE EXPORTACIÓN DE ACUERDO A INCOTERMS, Y PROCESO DE LOGISTICA

<b>Precio DDP</b>	<b>00,00 \$</b>
Descuento de tarifa	--;-- \$
Descuento de distribuidor o cliente exclusivo	--;-- \$
Descuento por importancia de pedido	--;-- \$
<i>Descuento pedido por el cliente en negociación</i>	--;-- \$



## HOJA DE COSTOS –PRODUCTO TERMINADO

PRO-DUCTO	CANTI-DAD PRODU- CIDA	GASTOS DE FABRICACIÓN DIRECTOS			GASTOS DE FABRICA- CIÓN INDIREC- TOS	COSTO UNITARIO
		M.P. NACIO- NAL	M.P. IMPOR- TADA	MANO DE OBRA	VARIOS	
<b>ALFOMB RAS DELANA</b>	<b>6000</b>	<b>15960</b>	<b>240</b>	<b>9800</b>	<b>10000</b>	<b>6.00</b>



# COSTOS DE EXPORTACION

## DETERMINACION DE PRECIO DE VENTA

<b>COSTOS DE EXPORTACION</b>				
DETERMINACION DE PRECIO DE VENTA				
PRODUCTO	ALFOMBRAS LANA DE ALPACA			
				US\$
<b>COSTO UNITARIO DEL PRODUCTO</b>			FOB	6.00
<b>COMISION AGENTE DEL EXTRANJERO</b>			5% FOB	1.00
<b>IMPUESTOS DE EXPORTACION</b>			NO APLICABLE	
<b>EMBALAJE</b>				
ETIQUETAS BORDADAS				10
ETIQUETAS ESPECIALES DRAWBACK				0.01
CAJAS DE CARTON				0.5
CINTAS AUTOADHESIVAS				0.0001
BOLSAS DE POLIPROPILENO				0.001



<b>TRANSPORTE</b>				
TRANSPORTE AL AEROPUERTO				0.025
FLETE AL EXTERIOR			PAGADO EN	
			DESTINO	0
<b>GASTOS DE DESPACHO Y DOCUMENTARIOS VARIOS</b>				
AGENCIA DE CARGA				0.008
AGENCIA DE ADUANAS				0.003
GASTOS DE ALMACENAMIENTO				0.012
OTROS				0.02
VISACION CERTIFICADO DE ORIGEN				0.025
VISA ESPECIAL				0.001
OTROS				0.03
<b>TOTAL COSTO UNITARIO DEL PRODUCTO</b>				<b>18.14</b>





EXPORTADORA SAC

Las Begonias 325 - 401

San Isidro

Lima - Peru

GUIA DE REMISION N° 001-001400

RUC 20505050555

FACTURA

N° 001 - 100000

LUGAR Y FECHA Lima, 10 de Julio de 2005

CONDICION

Señor (es) CRYSTAL COMPANY SAC

VENTA : FOB CALLAO

Dirección Morgan Ave. 23456 Te USA

Tel. /Fax

CODIGO	CANTIDAD	DETALLE	PRECIO UNITARIO	TOTAL
10550	6000	ALFOMBRAS DE LANA DE ALPACA ALPACA WOOL RUGS	20.00	120,000
SON: CIENTO VEINTE MIL Y 00100 DOLARES AMERICANOS ONE HUNDRED TWENTY THOUSAND AMERICAN DOLLARS			SUB TOTAL IGV 19 % <b>TOTAL</b>	<b>120,000</b> <b>120,000</b>



## PUNTO DE EQUILIBRIO

- ES UTIL PARA ESTUDIAR LAS RELACIONES QUE EXISTEN ENTRE EL VOLUMEN DE VENTAS, LOS PRECIOS Y LOS COSTOS; ES DE GRAN AYUDA PARA LA FIJACIÓN DE PRECIOS.
- TIENE LA LIMITACIÓN DE BASARSE EN UN PUNTO LINEAL DE VENTAS Y SI LOS PRECIOS FUERAN DIFERENTES SE REQUIERE UN CALCULO O GRAFICA PARA CADA PRECIO.
- PERO AYUDA A DETERMINAR EL VOLUMEN DE VENTAS QUE SE REQUERIRA PARA LOGRAR RENTABILIDAD EN LAS OPERACIONES.

## PUNTO DE EQUILIBRIO EN SOLES

### COSTOS FIJOS

$$1 - \frac{\text{COSTO VENTA UNITARIO} \times \text{UNIDADES VENDIDAS}}{\text{PRECIO DE VENTA UNITARIO} \times \text{UNIDADES VENDIDAS}}$$

-

### PUNTO DE EQUILIBRIO EN UNIDADES:

### COSTOS FIJOS

$$\text{PRECIO VENTA UNITARIO} - \text{COSTO DE VENTA UNITARIO}$$



# ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS

<b>VENTAS NETAS</b>	6500,000
<b>COSTO DE VENTAS</b>	<u>-3250000</u>
<b>UTILIDAD BRUTA</b>	3250000
<b>GASTOS DE OPERACIÓN</b>	- 725000
<b>GASTOS ADMINISTRATIVOS</b>	-950,000
<b>GASTOS DE VENTAS</b>	<u>-125,000</u>
<b>UTILIDAD DE OPERACION</b>	<u><b>4475000</b></u>



*Estudio Contable  
Eyzaguirre Bellmunt*

[eyzaguirre.bellmunt@ccpl.org.pe](mailto:eyzaguirre.bellmunt@ccpl.org.pe)

[eyzaguirrebellmunt@speedy.com.pe](mailto:eyzaguirrebellmunt@speedy.com.pe)

- Celular 9941-9076
- Telefax 271-5069

