

# PROGRAMA PLANEX

*Ruta Exportadora*

## Cómo elaborar un Plan de Negocios de Exportación (Parte II)

**CESAR SANTOS ZUTTA**

[apoyoproyectos@promperu.gob.pe](mailto:apoyoproyectos@promperu.gob.pe)

*Departamento de Programas y Proyectos Multisectoriales*

Sub Dirección de Desarrollo Exportador

14 de Octubre de 2015

Lima, Perú



COMISIÓN DE PROMOCIÓN DEL PERÚ PARA LA EXPORTACIÓN Y EL TURISMO

# RUUTA EXPORTADORA

Camino a su internacionalización.



## 3 TERCERA FASE Asistencia empresarial

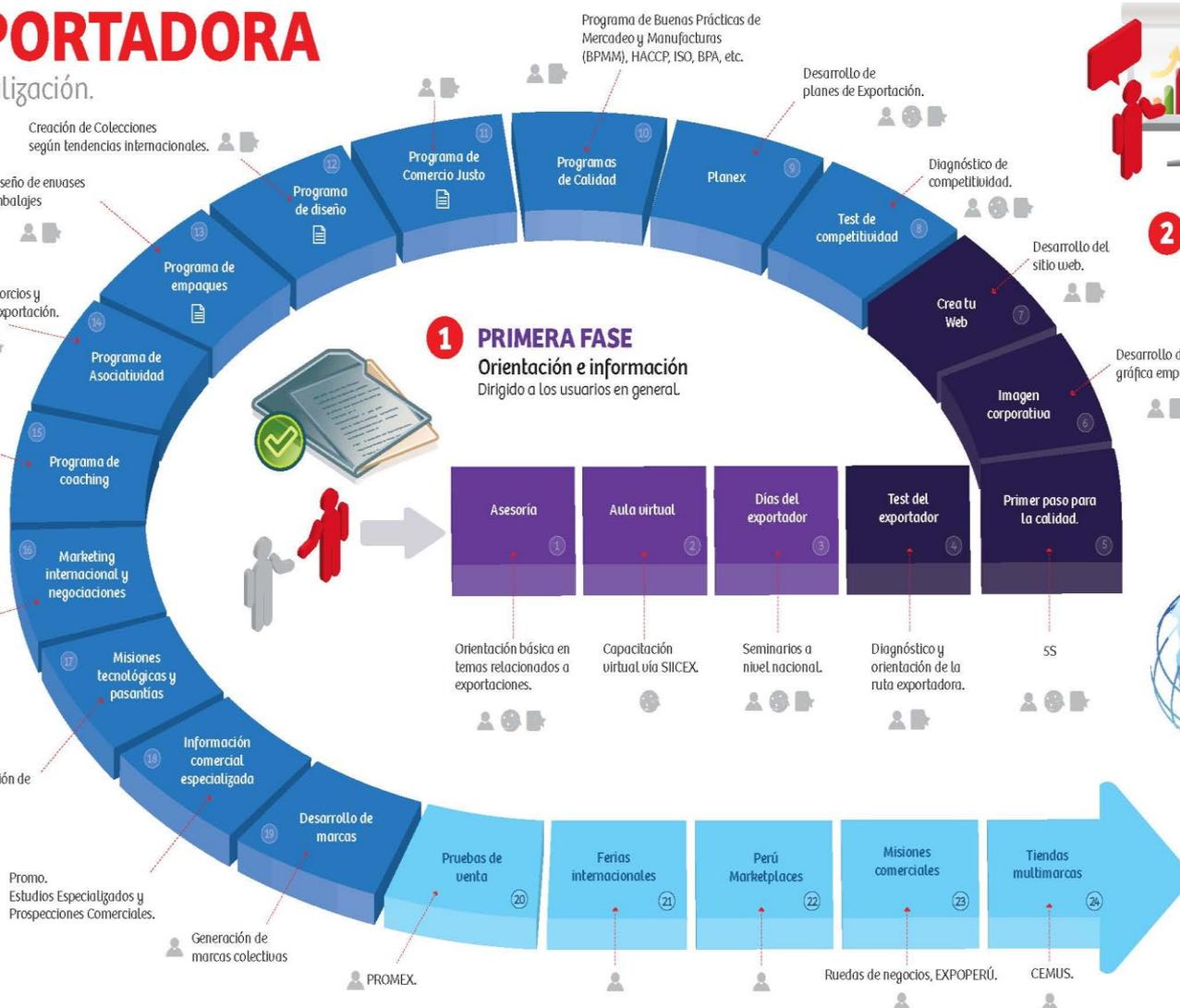
Dirigido a los exportadores en proceso y a los exportadores.

Mejora la gestión de ventas y negociaciones internacionales.

Innovación e implementación de mejoras.



[www.siicex.gob.pe/rutaexportadora](http://www.siicex.gob.pe/rutaexportadora)



Capítulo 1

## ***ANTECEDENTES DE LA EMPRESA***

Capítulo 2

## ***PLAN ESTRATÉGICO Y PLAN ORGANIZACIONAL***

Capítulo 3

## ***ESTUDIO DE MERCADO***

Capítulo 4

## ***PLAN DE OPERACIÓN***

Lección 1

# ***FICHA DE INSUMO PRODUCTO***

## Ficha Insumo del Producto

```
graph TD; A[Ficha Insumo del Producto] --> B[Insumos]; A --> C[Personal]; A --> D[Costos Indirectos de Fabricación];
```

### Insumos

Materia prima y otros materiales que se utilizarán por producto, en cada etapa del proceso productivo, señalando: características, calidad, durabilidad, etc.

### Personal

Es el esfuerzo del personal en la fabricación de un producto; representa además, un importante costo en la elaboración de este. Puede dividirse en:

- Mano de obra directa: Es un elemento directamente involucrado en la fabricación de un producto terminado.
- Mano de obra indirecta: Es aquella involucrada en la fabricación de un producto que no se considera mano de obra directa. La mano de obra indirecta se incluye como parte de los costos indirectos de fabricación.

### Costos Indirectos de Fabricación

Son todos los desembolsos necesarios para llevar a cabo la producción, por su naturaleza no son aplicables indirectamente al costo de un producto. Ejemplo: material indirecto, mano de obra indirecta y gastos indirectos (energía, combustibles, etc.).

# ***RECURSOS MATERIALES***

**Son los bienes tangibles con que cuenta la empresa para poder ofrecer sus productos, tales como:**

- 1. Instalaciones, edificios, maquinaria, equipo, oficinas, terrenos, instrumentos, herramientas, etc.*
- 2. Materia prima: materias auxiliares que forman parte del producto: productos en proceso, productos terminados, etc.*

# ***RECURSOS TÉCNICOS***

**Son aquellos que sirven como herramientas e instrumentos auxiliares en la coordinación de los otros recursos**

**Pueden ser los sistemas de producción, de ventas, de finanzas, administrativos, etc.**

# ***RECURSOS HUMANOS***

**Estos recursos son indispensables ya que de ellos depende el manejo y funcionamiento de los demás recursos.**

**Tienen las siguientes características:**

- ✓ Posibilidad de desarrollo.
- ✓ Ideas, imaginación, creatividad, habilidades.
- ✓ Sentimientos
- ✓ Experiencias, conocimientos, etc.

# ***RECURSOS FINANCIEROS***

Son los recursos monetarios propios y ajenos con los que cuenta la empresa

Son indispensables para su buen funcionamiento y desarrollo.

Lección 2

# ***CADENA DE PRODUCCIÓN***



# ***¿QUÉ ES LA CADENA DE PRODUCCIÓN?***

**Conjunto articulado de actividades económicas integradas; en términos de mercado, tecnología y capital.**

**Conjunto de actividades estrechamente interrelacionadas, verticalmente vinculadas por su pertenencia a un mismo producto y cuya finalidad es satisfacer al consumidor**

# ***FLUJO DEL PROCESO PRODUCTIVO***

- ✓ Representan la forma más tradicional para especificar los detalles de un proceso.
- ✓ Se utilizan principalmente en programación, economía y procesos industriales; estos diagramas utilizan una serie de símbolos con significados especiales.
- ✓ Son la representación gráfica de los pasos de un proceso, que se realiza para entender mejor al mismo

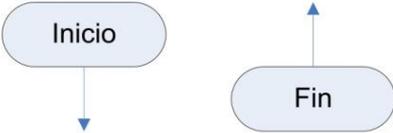
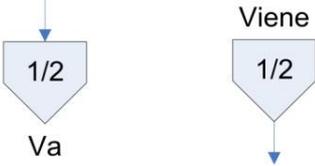
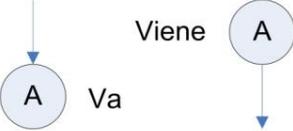
# ***DESCRIPCIÓN DEL PROCESO DE PRODUCCIÓN***

**Un proceso de producción es una serie de actividades vinculadas que se llevan a cabo para elaborar un producto o prestar un servicio.**

El proceso de producción se establece siguiendo el procedimiento que a continuación se describe:

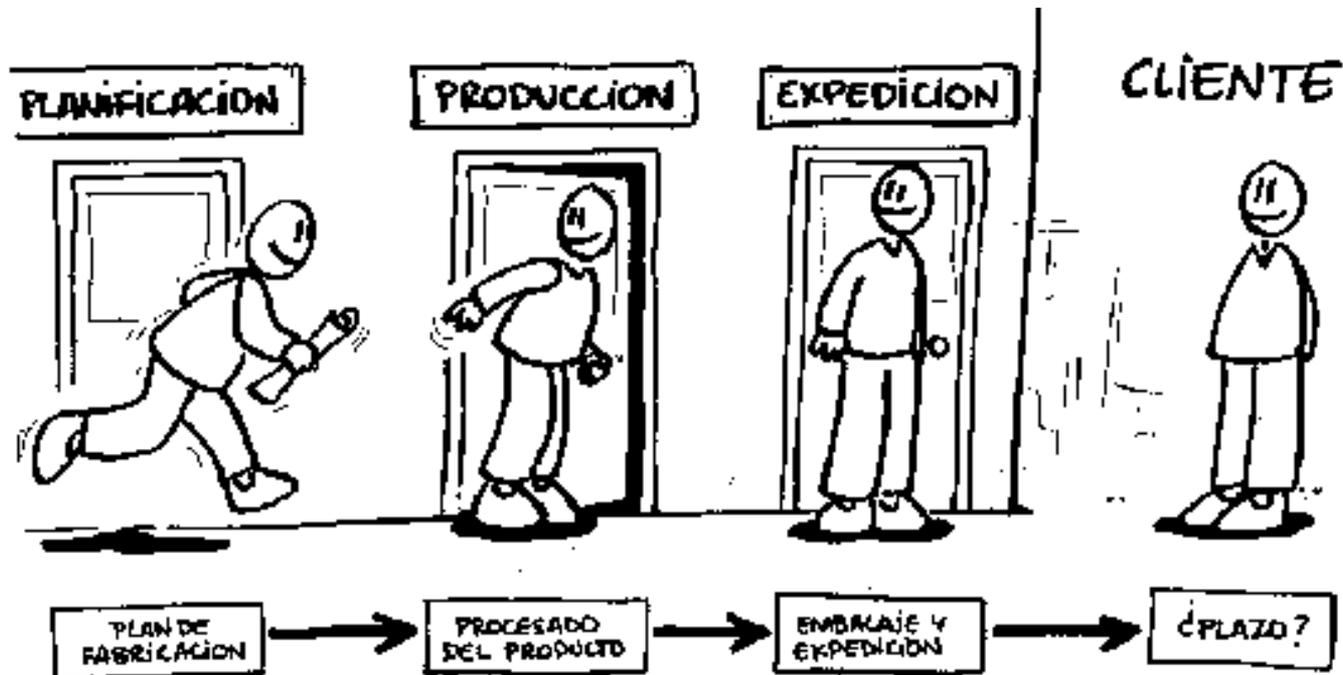
- Determinar todas las actividades requeridas para producir un bien o prestar un servicio.
- Organizar las actividades de manera secuencial.
- Establecer los tiempos requeridos para llevar a cabo cada actividad.

# DIAGRAMA DE BLOQUES

Símbolo	Significado
	Marca el inicio o el fin de un procedimiento
	Representa actividades de cualquier índole
	Conector de página: Conecta una actividad con otra, de una página diferente. Ejemplo, conector 1 a la página 2.
	Conector de línea: Conecta una acción con otra dentro de una misma página.
	Flecha de curso del proceso: Indica la secuencia a seguir.

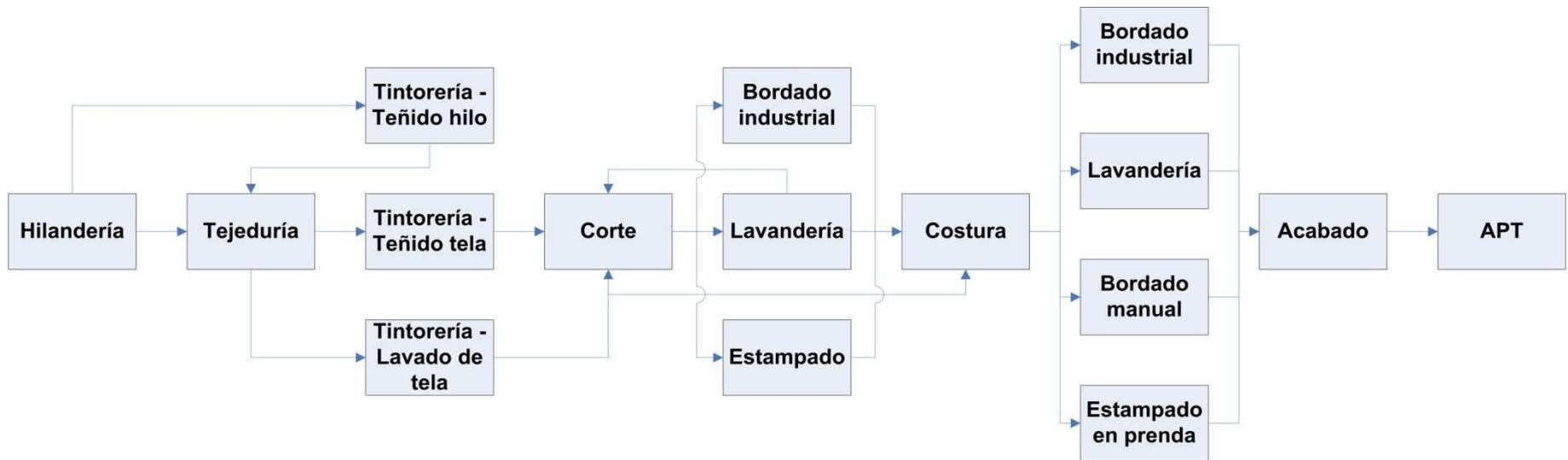
# DIAGRAMA DE BLOQUES

Ejemplo: Diagrama de bloque



# DIAGRAMA DE BLOQUES

Ejemplo: Diagrama de bloque para proceso de productivo textil – confecciones



# DIAGRAMA DE PROCEDIMIENTO

Representación gráfica detallada de un procedimiento. Debe representar lo que se describe en el procedimiento.

Símbolo	Significado
	Símbolos utilizados para el diagrama de bloques
	Indica conexión con otro procedimiento. NNN: Nombre del procedimiento CCC: Código del procedimiento
	Archivo temporal o definitivo de algún documento
	Formulario: Representa a los formularios utilizados en el procedimiento. En dicho símbolo se debe indicar el nombre (FFFF) y relación de ejemplares (original y copia).
	Decisión: Se utiliza para representar a la toma de decisiones con sus posibles alternativas.
	Representa cualquier interacción con la computadora.
	Cruce de línea, se utilizan puentes de media circunferencia para el cruce de líneas de curso del proceso.
	Representa al área (AAA) al cual se distribuyen documentos y que no se encuentran definidos en las columnas del diagrama de flujo.

Lección 2

# ***COSTO DE PRODUCCIÓN***

# Análisis de Costos



¿Qué son los costos?;

Es el valor monetario que se da a los bienes (herramientas) y servicios (mano de obra) que intervienen en la fabricación de un bien o servicio.

Características:

Activo: mercaderías, insumos, maquinarias, equipos,  
inmuebles

Gastos: Administrativos, promoción y publicidad, sueldos

Pérdida: siniestros, incendios, robos.

## Análisis de Costos

Manufactura diversas: herramientas, seguridad, uniformes

Textiles y Confecciones: fibra, hilado, tela, confección, acabado

Agro-Agroindustria: insumos, semillas, pesticidas

Pesquero: herramientas, maquinaria, instrumentos, mano de obra

Servicios: inversión a realizar para operar la actividad a ofrecer

# Análisis de Costos

**Costos Fijos:** Son aquellos cuyo monto no se relaciona directamente con la cantidad producida o volumen comercializado

**Costos variables:** Están relacionados con la realización concreta de la exportación, por lo que el monto está vinculado a la cantidad producida o volumen exportado.

Costo del producto: costos de fabricación del producto, el empaque para exportación, las etiquetas especiales para exportación, el embalaje y el costo franco en fábrica venta directa.

***“Los costos se encuentran presentes en toda actividad empresarial que realiza una persona natural o empresa”.***

# ***COSTO DE PRODUCCIÓN***

La identificación de los costos de producción es importante, ya que permite que la empresa realice un pronóstico de cuanto invertirá al momento de producir determinado producto, por ello la relación de insumos, mano de obra y gastos de fabricación es importante para determinar el costo de producción, con ello al momento de analizar la utilidad se podrá establecer el precio final del producto.

<b>Costo de Producto</b>			
Producto:		Prenda para dama Jersey amarillo	Total Produccion 2,000.00
Descripción		Costo (Unid)	Costo Totales
Materia Prima e Insumos		9.5	18,924
Mano Obra		0.7	1,400
Gastos de Fabricación		0.83	1,660
Total		10.99	21,983.82

# COSTO DE PRODUCCIÓN

## Materia Prima

### Materia Prima e Insumos

Producto: Prenda para dama Jersey amarillo Total Produccion: 2,000.00

Insumos		Unidad	Medida	Total Producción	Costo Estimado	Costo Unitario
Jersey 30/1 TP + 40 Den	Importado	0.52	Kg/pda	1,040.00	17,784.00	17.1
Hilo de costura spun 40/2	Nacional	160.00	m	320,000.0	104.99	0.00033
Hilo Nylon texturizado	Importado	0.00	m	-	-	0
Hang Tag	Nacional	1.03	uni	2,061.86	22.74	0.01103
Etiqueta estampada	Nacional	1.03	uni	2,061.86	247.42	0.12
Boton	Importado	0.00	uni	-	-	0
Cuadrados de metal para tirantes	Importado	0.00	uni	-	-	0
Blonda	Nacional	0.00	uni	-	-	0
Elástico 1 cm	Nacional	2.37	m	4,742.27	610.22	0.12868
Bolsa individual	Importado	1.03	uni	2,061.86	61.86	0.03
Caja + planchas	Nacional	0.01	uni	25.77	38.66	1.5
Cinta adh.2" x 72 yds	Importado	0.23	m	466.67	14.00	0.03
Sticker p/hang tag	Nacional	1.03	uni	2,061.86	22.74	0.01103
Sticker segurid. 3x2"	Nacional	2.06	uni	4,123.71	16.29	0.00395
Balin plástico 3"	Nacional	1.03	uni	2,061.86	0.91	0.00044
				<b>Total MP</b>	<b>18,923.82</b>	
Importado		6		Total MP (u)	9.5	

# COSTO DE PRODUCCIÓN

## Mano de Obra

**Mano Obra**  
Producto: Prenda para dama Jersey amarillo Total Produccion: 2000

Procesos	Descripcion	Tipo	Clasificacion de costo	Cantidad	Valor	Valor Por Proceso	Costo Estimado Total
Corte	realiza el corte	Servicio Externo	Minuto por proceso	2.5	0.04	0.1	200
Costura	realiza la costura	Servicio Externo	Minuto por proceso	8.75	0.06	0.525	1050
Acabados	Realiza el acabado	Directo	Minuto por proceso	1.875	0.04	0.075	150
					Total MO (Unid)	0.70	
					Total Mo Prod	1,400.00	

# COSTO DE PRODUCCIÓN

## Gastos de Fabricación

### Gastos de Fabricación

Producto: Prenda para dama Jersey amarillo Total Produccion: 2,000.00

Gastos	Capacidad Empresa	Total	Total Produccion	Gaston Unitario	
Mano de obra indirecta y materiales indirectos	Gasto Indirecto de Fabricacion	0.6	400.00	240.00	0.12
Calefacción, luz y energía de fábrica	Gasto Indirecto de Fabricacion	0.70	100.00	70.00	0.035
Arrendamiento del edificio de fábrica	Gasto Indirecto de Fabricacion	0.30	500.00	150.00	0.075
Publicidad	Gasto de Venta	0.20	300.00	60.00	0.03
Salarios - Personal de ventas	Gasto de Venta	0.30	1,000.00	300.00	0.15
Viajes	Gasto de Venta	0.40	400.00	160.00	0.08
Salarios - Personal administrativos	Gasto Administrativo	0.50	1,000.00	500.00	0.25
Renta de oficina	Gasto Administrativo	0.40	300.00	120.00	0.06
Miscelaneos	Gasto Administrativo	0.30	200.00	60.00	0.03
<b>Total Gasto (un</b>				<b>0.83</b>	
Total Gasto				1,660.00	

Capítulo 5

# ***PLAN DE GESTIÓN EXPORTADORA***

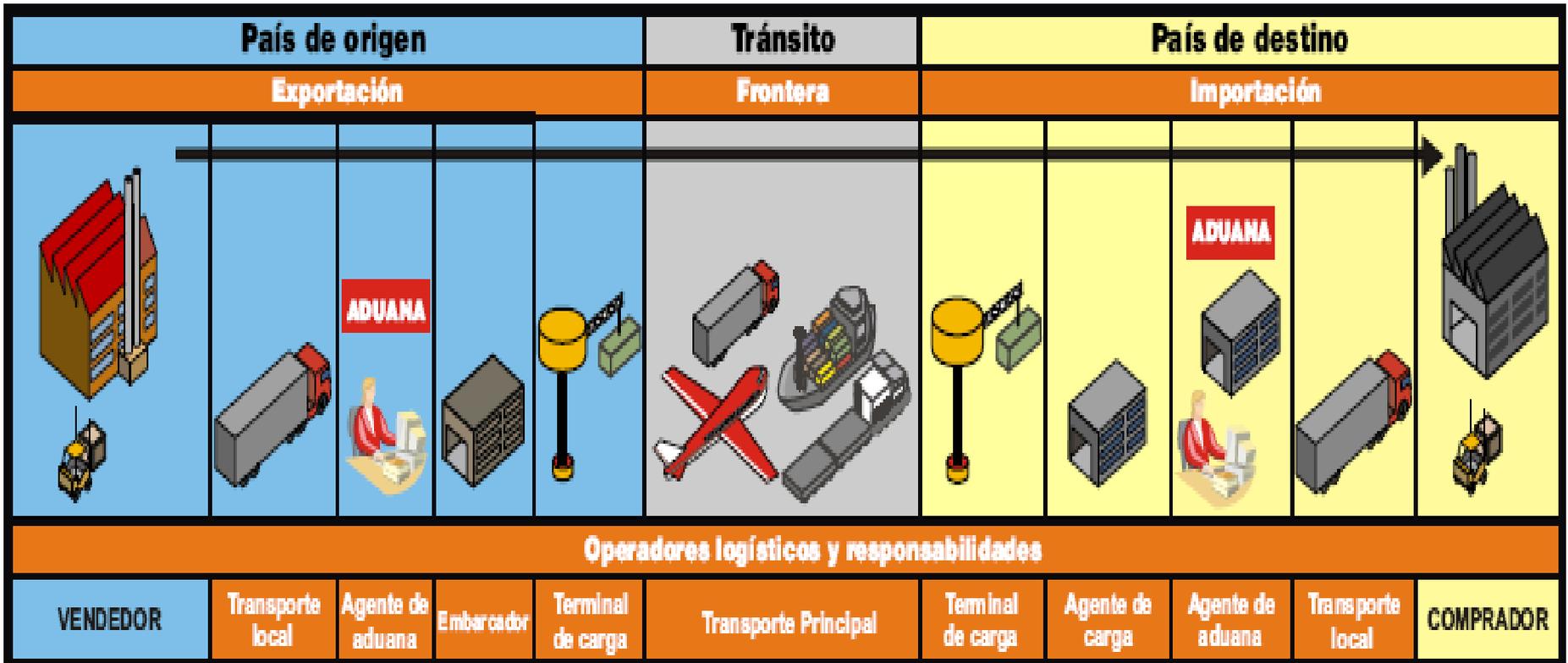
Lección 1

# ***DISTRIBUCIÓN FÍSICA INTERNACIONAL***

## **Distribución Física Internacional - DFI**

**Es conocida por sus siglas DFI, es el proceso logístico que se desarrolla en colocar un producto en el mercado internacional cumpliendo con los términos negociados entre el vendedor y el comprador.**

**Su objetivo principal es reducir al máximo los tiempos, los costos y el riesgo que se puedan generar durante el trayecto, desde el punto de salida en origen hasta el punto de entrega en destino.**



## Cadena - DFI

### Preparación

- Embalaje y marcado

### Unitarización

- Paletización y contenedorización

### Manipuleo

- En terminales y almacenes

### Almacenamiento

- En almacenes y depósitos privados o públicos

### Transporte

- En toda la cadena de distribución.

### Seguro de la carga

- Riesgo / Pólizas

### Documentación

- Facturas, certificados, docs. De pago, etc.

### Gestión y operaciones aduaneras

- Exportación

### Gestión y operaciones bancarias

- Bancos / agentes corresponsales

### Gestión de Distribución

- Incluye personal operativo y administrativo de la empresa.

# Análisis de Costos y Precios de Exportación

## Costos en el país del exportador

**Documentación:** Certificados diversos (Certificado de origen, certificado sanitarios, certificados de calidad, certificados orgánicos, permisos especiales: INRENA, Instituto Nacional de Cultura, entre otros.

### Documentación

Factura comercial

Packing list

Certificado de origen

Documentos de transporte

Certificado fitosanitario – zoosanitario

Certificado de calidad

Otros, pueden ser exigidos por los clientes, o autoridades en el exterior del país importador

# Análisis de Costos y Precios de Exportación

## Elementos de Precio de Exportación

Los elementos del Precio de Exportación son el desembolso al que obliga determinado bien o servicio. Sirve para identificar la cantidad de dinero que se debe calcular para cubrir su proceso de producción o de comercialización. El costo es un elemento con alto grado de certidumbre y poco flexible, porque generalmente no está sujeto a negociación. A continuación en el siguiente cuadro se presentan en detalles estos elementos, los cuales como empresa iremos completando, permitiéndonos tener un conocimiento y control de los gastos que implica el proceso de exportación.

1.- Costos del Producto	
Fabricación	
Empaque especial para exportación	
Etiquetas especiales para exportación	
Embalaje	
Costo franco en fábrica venta directa	

## 2.- Costos de comercialización

Promoción en el exterior	
Comisión de representantes en el país importador	
Costo franco en fábrica con intermediario	

## 3.- Costos de transporte y seguros internos.

Fletes de fábrica a puerta despacho	
de transporte (fábrica a puerto de despachos)	
Costo franco en terminal	

## 4.- Costos varios

Comisión para el agente de aduana, despachador	
Costo de documentos) de exportación	
Costo certificado de origen	

### 5.- Manejo de carga

Utilización de instalaciones portuarias	
Almacenaje	
Pesaje o cubicaje carga	
Vigilancia portuaria	
Cargue y Estiba	
Otros	

### 6.- Costos financieros

Crédito otorgado al comprador	
Póliza seguro de crédito a la exportación	

### 7.- Otros costos de exportación

Varios (comisiones, envíos de muestras, etc.)	
Costo FOB en puerto de origen	

### 8.- Costo del transporte internacional

Marítimo: Puerto de origen – puerto de destino	
Aéreo: de origen a destino	
Costo CFR en puerto de destino	

### 9.- Seguros de transporte al exterior

Contra todo riesgo	
Costo CIF en puerto de destino	

# Precio

El Precio es, por excelencia, negociable. Por ello, se dice que tiene un área rígida y una blanda, lo que da lugar a un espacio de negociación. Esto significa que, al hacer una oferta, el vendedor pretende el Precio más alto, mismo que debió definir previamente con base en las características del mercado y de la competencia. Sin embargo, también tiene un Precio de reserva, que representa el Precio mínimo por el cual estaría dispuesto a vender y abajo del cual no aceptaría ningún acuerdo. El área rígida, o Precio de reserva del vendedor, está representada por los costos más la mínima utilidad por la cual se está dispuesto a vender. La blanda, por su parte, está representada por el Precio máximo pero realista al que se aspira vender.

## ESTRUCTURA DE COSTOS DE EXPORTACION

ARTICULO:			
TALLAS:			
CARACTERISTICAS:			
COLORES:			
CONCEPTO	FIJOS	VARIABLES	TOTALES
<b>I. COSTOS DEL PRODUCTO:</b>			
1.1. Materia Prima directa:			
1.2. Mano de Obra directa:			
1.3. Gasto Directo:			
1.4. Costos Indirectos de Fabricación:			
1.5. Gastos Generales y Administrativos:			
<b>II. COSTOS DE AYUDA A LA COMERCIALIZACION:</b>			
2.1. Folletos			
2.2. Otros			
<b>III. COSTOS DE DISTRIBUCION Y VENTAS:</b>			
3.1. Embalaje			
3.2. Gastos de ventas:			
3.3. Marcado de bultos			
3.4. Carga en transporte			
3.5. Documentos de Exportación: (Certificados)			
<b>UTILIDAD:</b>			
<b>PRECIO EX-WORK:</b>			

ESTRUCTURA DE GASTOS DE EXPORTACIÓN			
ARTÍCULO			
TALLAS:			
CARACTERÍSTICAS:			
COLORES:			
CONCEPTO	FIJOS	VARIABLES	TOTALES
<b>GASTOS DE EXPORTACIÓN</b>			
Conducción al puerto o aeropuerto			
Almacenaje			
Gastos Operativos			
Precinto			
Comisión de Agente de Aduana			
Otros gastos en puerto de origen			
<b>PRECIO FAS</b>			
Carga y Estiba			
Gastos Financieros			
<b>PRECIO FCA ó FOB</b>			
Flete			
<b>PRECIO CPT ó CFR</b>			
Seguro			
<b>PRECIO CIP ó CIF</b>			
Descarga			
<b>PRECIO DAT</b>			
Gastos de Importación			
Conducción			
Otros			
<b>PRECIO DAP</b>			
Derechos e Impuestos			
<b>PRECIO DDP</b>			

# INCOTERMS

Los INCOTERMS son un conjunto de términos y reglas que establece las condiciones de compraventa internacional. El propósito es facilitar el comercio exterior y la integración del contrato de compraventa internacional.

<b>Gastos de Exportación</b>				
Producto:		Prenda para dama Jersey amarillo	Total Produccion:	2,000.00
<b>Descripción</b>		<b>Gasto (Unid)</b>	<b>Gasto Totales</b>	<b>Utilidad</b>
Materia Prima e Insumos		9.5	18,924	(1) En Funcion del Costo Total igual %CT
Mano Obra		0.7	1,400	(2) En Funcion del Valor de Venta igual %PV
Gastos de Fabricación		0.8	1,660	
<b>Embalaje</b>				
Embalaje primario		0.1	200.00	
Embalaje Secundario	20	0.3	30.00	
<b>Costos de Fabricación EXW</b>		<b>11.392</b>	<b>22,213.82</b>	
Utilidad (1)	15%	1.709	3,987.57	
Utilidad (2)	18%	2.501	5,571.33	
Precio EXW (1)		<b>13.10</b>	<b>26,201.39</b>	
Precio EXW (2)		<b>13.89</b>	<b>27,785.15</b>	

<b>Costos de Fabricación EXW</b>		<b>11.392</b>	<b>22,213.82</b>
Utilidad (1)	15%	1.709	3,987.57
Utilidad (2)	18%	2.501	5,571.33
Precio EXW (1)		<b>13.10</b>	<b>26,201.39</b>
Precio EXW (2)		<b>13.89</b>	<b>27,785.15</b>
<b>Gastos de Exportación</b>			
Conducción al puerto o aeropuerto		0.03	50.0
Almacenaje		0.05	100.0
Gastos Operativos		0.10	200.0
Precinto		0.01	20.0
Comisión de Agente de Aduana		0.10	200.0
Otros gastos en puerto de origen		0.05	100.0
<b>Precio FAS</b>		<b>14.23</b>	<b>28,455.1</b>
Carga y Estiba		0.10	200.0
Gastos Financieros		-	-
<b>Precio FCA ó FOB</b>		<b>14.33</b>	<b>28,655.1</b>

<b>Precio FAS</b>		14.23	28,455.1
Carga y Estiba		0.10	200.0
Gastos Financieros		-	-
<b>Precio FCA ó FOB</b>		14.33	28,655.1
Flete		0.75	1,500.0
<b>Precio CPT ó CFR</b>		15.08	30,155.15
Seguro		0.25	500
<b>Precio CIP ó CIF</b>		15.33	30,655.15
Descarga		0.13	250
<b>Precio DAT</b>		15.45	30,905.15
Gastos de Importación		0.08	150
Conducción		0.03	50
Otros		0.01	10
<b>Precio DAP</b>		15.56	31,115.15
Derechos e Impuestos		3.13	6260
<b>Precio DDP</b>		18.69	37,375.15

## Modalidad de Pago

En todo contrato de compraventa existe la obligación de pago, por lo que tanto el exportador como el importador deberán ponerse de acuerdo en cuales serán las condiciones en los cuales este pago se efectuará.

Una vez fijado el importe de la compraventa, se procederá a diseñar la mejor y segura condición para concretar el pago del monto fijado de la exportación.



# Modalidad de Pago

## Modalidades de Pago Internacional

### Formas de Pago

Una vez establecido el precio de venta de la exportación las partes deberán definir la manera cómo se va a cancelar el importe, existiendo algunas básicas:

- **Adelantado** = Primero el dinero y después la carga.
- **Diferido** = Primero la carga y después el dinero.
- **Mixto** = Combinación de las anteriores.



## Modalidad de Pago

### Factura de exportación

Siempre que se realiza una compra-venta de mercaderías se emite este documento, el cual prueba que la venta se ha realizado.

La factura es emitida por el exportador y describe de manera resumida las condiciones de la exportación, como por ejemplo:

- Mercadería.
- Cantidad.
- Tipo de embalaje.
- Modo de transporte.
  - Precio.
  - Incoterm.
  - Otros.

## *Póliza de seguros*

Generalmente las mercancías viajan debidamente aseguradas, lo que significa que una compañía de seguros extiende un contrato llamado “Póliza”, por medio del cual la aseguradora se compromete a indemnizar al exportador o importador en caso de que la mercadería sufra daños físicos.

Contiene algunos datos tales como:

- Asegurador.
- Asegurado.
- Mercadería.
- Valor asegurado.
- Puertos.
- Riesgos cubiertos.
- Otros.

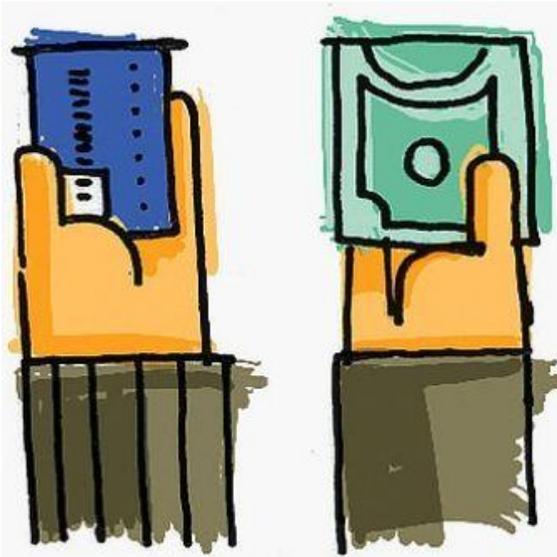
# Análisis de Costos y Precios de Exportación

## Modalidades de Pago



## Forma de Pago

Una vez establecido el precio de venta de la exportación, las partes deberán definir la manera en la que se cancelará el importe, existiendo algunas básicas:



- Adelantado = Primero el dinero y después la carga
- Diferido = Primero la carga y después el dinero
- Mixto = Combinación de las anteriores

# Análisis de Costos y Precios de Exportación

## Modalidades de Pago



## Entrega de Mercancía

*Se establece en que lugares pasara la mercancía es decir ser transportada dichas obligaciones por parte del comprador y del vendedor pueden establecerse en el documento de cotización.*



## Distribución Física Internacional

TRANSPORTE	GRUPO	INCOTERM	SIGNIFICADO
MULTIMODAL	E	EXW	En fábrica
	F	FCA	Franco Transportista
	C	CPT	Transporte Pagado Hasta
	C	CIP	Transporte y Seguro Pagado Hasta
	D	DAT	Entrega en Terminal
	D	DAP	Entrega en Lugar
	D	DDP	Entrega Derechos Pagados
MARÍTIMO	F	FAS	Franco a Costado de Buque
	F	FOB	Franco a Bordo
	C	CFR	Costo y Flete
	C	CIF	Costo, Seguro y Flete

# Distribución Física Internacional

*La distribución física internacional es el conjunto de operaciones necesarias para desplazar la carga desde un punto de origen a un punto de destino.*

*Cadena de la distribución física internacional:*

- Preparación (embalaje y marcado).
- Unitarización (paletización y contenedorización).
  - Manipuleo (en terminales, almacenes).
- Almacenamiento (en almacenes y depósitos privados o públicos).
  - Transporte (en toda la cadena de distribución).
    - Seguro de la carga (riesgos, pólizas).
- Documentación (facturas, certificados, documentos de pago, etc.).
  - Gestión y operación aduanera (exportación).
  - Gestión y operación bancaria (bancos, agentes corresponsales).
- Gestión de distribución (incluye personal operario y administrativo de la empresa).

# Distribución Física Internacional

## Logística Internacional - DFI

### Características de la Carga



- Las 3P: Protección, preservación y presentación.
- No olvidemos que es producto de la comercialización y las condiciones de compra-venta.
- Se debe preparar la carga para su transporte, por lo que hay que tomar en consideración una serie de factores físico-químicos.

Condiciones de Venta

Medio de Transporte

Lugares de Paso

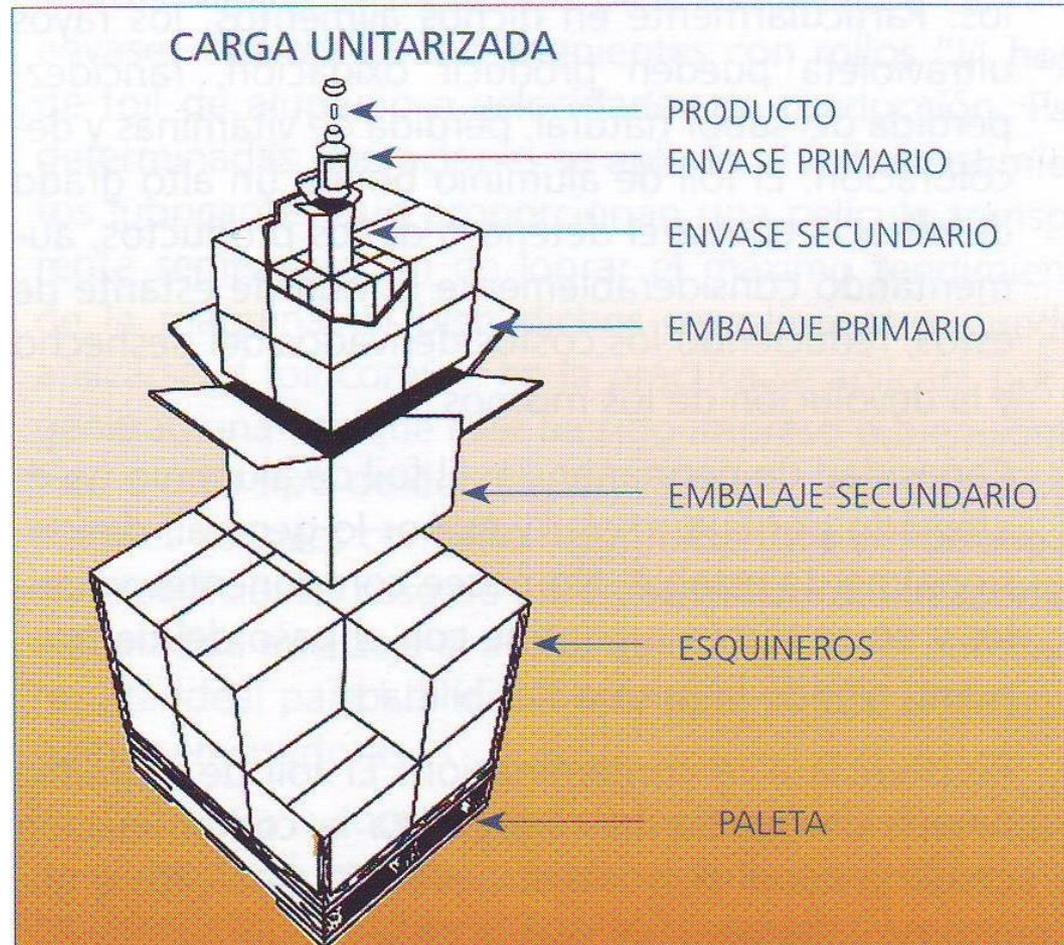




## Envase y Embalaje

<b>Materiales</b>	<b>Tipo</b>	<b>Embalaje</b>	<b>Ventajas</b>	<b>Desventajas</b>
<b>Metales.</b>	<b>Laminas.</b>	<b>Toneles, Bidones, Cajas.</b>	<b>Sólidos, Estiba fácil, reutilizables.</b>	<b>Costo elevado, corrosión, pesado</b>
<b>Madera.</b>	<b>Natural, Cepillada, Contrachapada, Aglomerada.</b>	<b>Caja, Huacales, Jabas, Jaulas.</b>	<b>Fácil de trabajar, estiba fácil.</b>	<b>Costos altos, sensible al calor y a la humedad, contaminante, no reciclable, pesado y voluminoso</b>
<b>Cartón.</b>	<b>Plano, ondulado.</b>	<b>Cajas.</b>	<b>Costo bajo, manejo fácil, liviano y se recicla.</b>	<b>Vulnerable a la humedad y perforación, poco sólido, no es reutilizable.</b>
<b>Plástico.</b>	<b>Polietileno, polipropileno.</b>	<b>Bolsas, toneles, bidones, cajas.</b>	<b>Impermeable, reutilizable, liviano.</b>	<b>Inflamable, difícil eliminación.</b>
<b>Papel.</b>	<b>Talégos.</b>	<b>Bolsas.</b>	<b>Bajo costo, fácil eliminación.</b>	<b>Inflamable, muy frágil.</b>
<b>Vidrio.</b>	<b>Natural.</b>	<b>Botellas, frascos, botellones, damajuana, chuicas.</b>	<b>Estiba fácil, eliminación sencilla.</b>	<b>Frágil, pesado y voluminoso.</b>

# Envase y Embalaje



Fuente: Guía de Envases y Embalajes - MINCETUR

# Modelo de Cotización

Empresa:	Alma & Arte SAC		
Fecha de Cotización:	19/04/2010		
Nombre a quien va dirigido:	Mónica Allen.		
Empresa Destino:	Taos Drum		
Dirección Empresa:	3300 - 65th Av. Nuevo México.		
País Destino:	Nuevo México		
Referencia:	USA		
Partida Arancelaria:	LAS DEMAS, MATERIAS VEGETALES O MINERALES PARA TALLAR O MANUFACTURADAS		
Producto:	Mates burilados		
Descripción de Calidad:	Ecológico, Natural, Sólido, Hecho a mano.		
Tipo o Modelo:	Colgantes Navideños		
Cantidad:	1000	Unidad de Medida:	7cms.
Precio FOB Unitario:	\$1.36	Precio FOB total:	\$1,336.00
Moneda de Cotización:	Dólar Americano \$		
Medio de Pago:	50% hecha la orden y 50% contra documento.		
Fecha de Embarque:	24/04/2010	Medio de Transporte:	Marítimo
Puerto de Embarque:	Perú	Puerto de Llegada:	Los Angeles Usa.
Validez de Oferta:	Si hace ordenes mínimas de cada producto se hace descuento del 5%		

Capítulo 6

# ***PLAN FINANCIERO***

# PLAN FINANCIERO

## “Premisas...”

**“Una premisa es una condición, situación o estado del proyecto o de su entorno, que se asume como verdadera para la planificación”.**

**Tasa Impositiva de Imp. a la Renta (%)**,

*identificar este impuesto para considerarlo en las actividades futuras es importante ya que se detalla el impuesto a pagar en función a las utilidades que se espera generar.*

**Ingresos Financieros:**

*si existieron algunos ingresos durante los años por decisiones por parte de la empresa en la realización de actividades en el entorno financiero que le generen utilidades.*

**Otros Ingresos:**

*otros ingresos de actividades de la empresa que realice que permite generar mayor rentabilidad”.*

# PLAN FINANCIERO

Presupuesto Maestro

*El Presupuesto Maestro es de mucha importancia para proyectar o estimar los gastos e ingresos de una empresa exportadora que puede ser a corto o largo plazo, haciendo comparaciones de los años anteriores para desarrollar una mejor inversión así tener menos gasto y mayor ingreso para la compañía.*

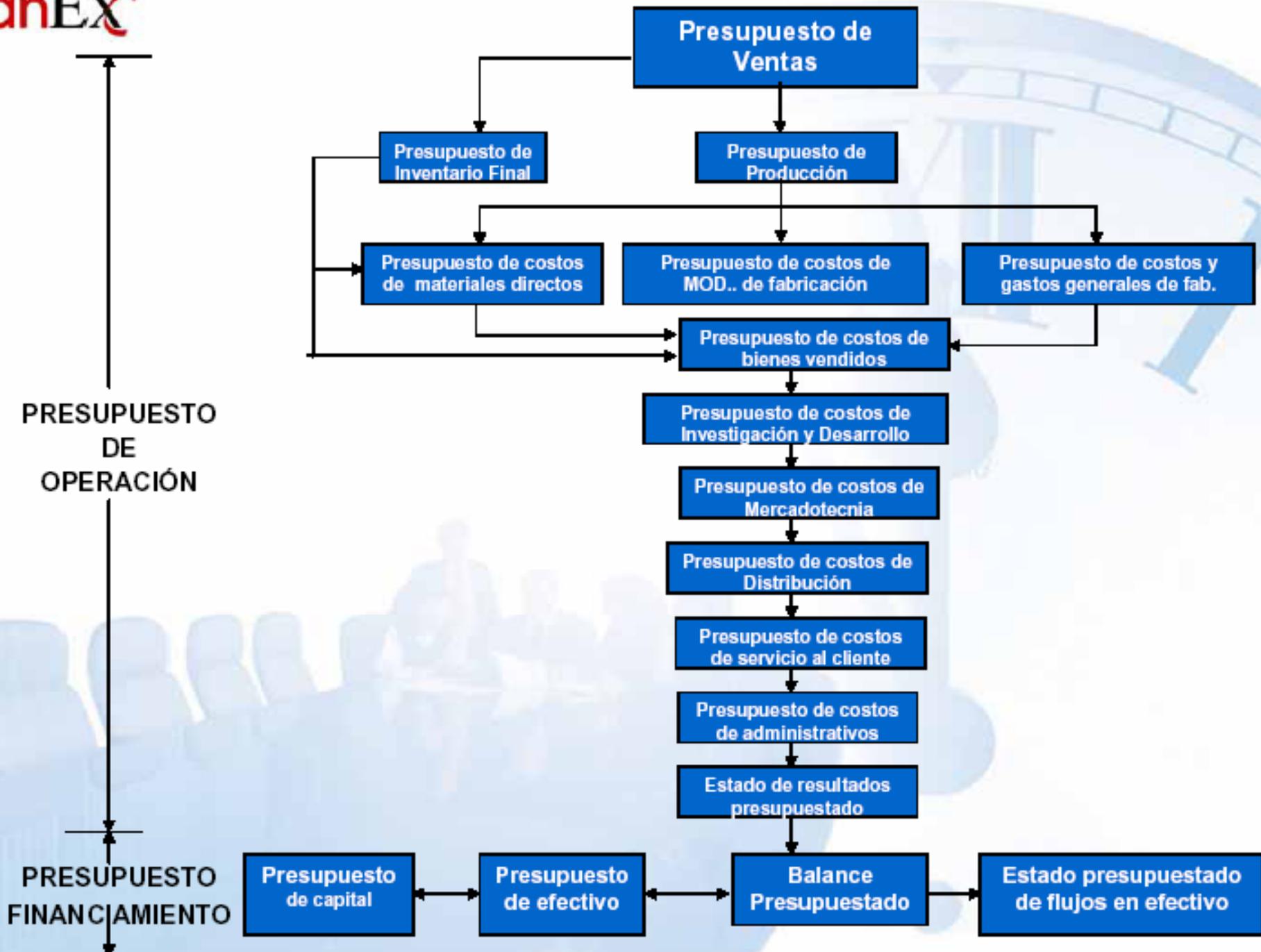
Presupuesto Operativo



Presupuesto Financiero



Presupuesto Maestro



# PLAN FINANCIERO

Presupuesto Operativo

Presupuesto de Venta

Año 0	Ventas (Unds)	P. Unit. (\$)	Ing. Vtas (\$)	Invent Inic.	Invent Fin.
Enero					
Febrero					
Marzo					
Abril					
Mayo					
Junio					
Julio					
Agosto					
Setiembre					
Octubre					
Noviembre					
Diciembre					
TOTALES					

# PLAN FINANCIERO

Presupuesto Operativo

Presupuesto de Producción

Año 0	Mat. Prima Unit.	Mano Obra Unit.	Gast. Fab. Unit.	Costo Unit.
Enero				
Febrero				
Marzo				
Abril				
Mayo				
Junio				
Julio				
Agosto				
Setiembre				
Octubre				
Noviembre				
Diciembre				
TOTALES				

# PLAN FINANCIERO

Presupuesto Operativo

Gasto Administrativo - Venta

Año 0							
Concepto	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio
Sueldos							
Cargas Sociales							
Provisión CTS							
Seguros							
Comisiones							
Publicidad							
Depreciación							
Fletes							
Viajes de Prospección							
Participación en Ferias							
Alquileres							
Otros							
<b>TOTALES</b>							

# PLAN FINANCIERO

## Estados Financieros Proyectados

### Costo de Venta

*El Costo de Venta muestra la relación de los factores de producción e inventario en un determinado tiempo para obtener el resultado del total utilizado en el momento de producción.*

Concepto	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Materias Directas						
Mano de Obra Directa						
Costos Indirectos de Fabricación						
<b>Costo de Producción</b>						
Inventario Inicial						
<b>Disponible</b>						
(Inventario Final)						
<b>Costo de Ventas</b>						

# PLAN FINANCIERO

## Estados Financieros Proyectados

### Estados de Ganancias y Perdidas Proyectadas

*Muestra la relación directa de los ingresos directos, financieros y otros, versus los gastos directos, de operación, con el propósito de identificar la utilidad de la empresa proyectada en un horizonte de tiempo determinado.*

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas Brutas						
(Devoluciones y Dcts)						
<b>Ventas</b>						
Ingresos Otros						
<b>Ventas Netas</b>						
(Costo de Ventas)						
<b>Utilidad Bruta</b>						
(Gastos Administrativos)						
(Gastos de Ventas)						
<b>Utilidad de la Operación</b>						
Ingresos Financieros						
(Gastos Financieros)						
<b>Utilidad antes de Impuestos</b>						
(Impuestos)						
<b>Utilidad Neta</b>						

# PLAN FINANCIERO

## Estados Financieros Proyectados

### Flujo de Caja Proyectado

*“Muestra información del flujo de ingreso y egresos de efectivo de la empresa. Proviene de tres actividades: operación, inversión y financiación”*

	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Saldo Inicial						
Ventas						
Otros Ingresos						
<b>Total de Caja Disponible</b>						
Salidas de Caja						
Materiales Directos						
Mano de Obra Directa						
Costos Indirectos de Fabricación						
Gastos de Venta						
Gastos Administrativos						
Gastos Financieros						
Impuesto sobre la Renta						
Compras de Activos Fijos						
<b>Total de Salidas de Caja</b>						
<b>Superávit (o Déficit)</b>						
<b>Financiación</b>						
Préstamo Recibido						
Amortización de Préstamo						
<b>Efectos de Financiación</b>						
<b>Saldo Efectivo al Finalizar el Periodo</b>						

# PLAN FINANCIERO

Análisis de Rentabilidad

Valor Actual Neto - VAN

*“Consiste en actualizar a valor presente los flujos de caja futuros que va a generar el proyecto, descontados a un cierto tipo de interés (la tasa de descuento), y compararlos con el importe inicial de la inversión. Como la tasa de descuento se utiliza normalmente el costo promedio ponderado del capital (cppc) de la empresa que hace la inversión.*”

$$VAN = -F_0 + \frac{F_1}{(1+i)^1} + \frac{F_2}{(1+i)^2} + \frac{F_3}{(1+i)^3} + \dots + \frac{F_n}{(1+i)^n}$$

# PLAN FINANCIERO

Análisis de Rentabilidad

Tasa Interna de Retorno - TIR

*“Se define como la tasa de descuento o tipo de interés que iguala el VAN a cero. Esto permite obtener la rentabilidad en términos porcentuales del plan de negocio es decir comparar con otras alternativas de negocio que generen rentabilidades con el plan de negocio para establecer si nuestro plan es la mejor opción.*

$$0 = VAN = -F_0 + \frac{F_1}{(1+i)^1} + \frac{F_2}{(1+i)^2} + \frac{F_3}{(1+i)^3} + \dots + \frac{F_n}{(1+i)^n}$$

# PLAN FINANCIERO

## Análisis de Sensibilidad

*“Permite establecer el nivel de supuestos importantes que tienen incidencia directa en el proyecto. Esta técnica puede probar lo sensible que es el resultado del plan de negocios frente a dichos supuestos.*

*Dichos supuestos pueden ser:*

**Pesimista:**

*es el peor panorama de la inversión, es decir, es el resultado en caso del fracaso total del proyecto.*

**Probable:**

*este sería el resultado más probable que supondríamos en el análisis de la inversión, debe ser objetivo y basado en la mayor información posible.*

**Optimista:**

*siempre existe la posibilidad de lograr más de lo que proyectamos, el escenario optimista normalmente es el que se presenta para motivar a los inversionistas a correr el riesgo”.*

# PLAN FINANCIERO

## COSTO DE VENTA

Concepto	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Materia Directas	81942.0	90136.2	99149.8	109064.8	119971.3	131968.4
Mano de Obra Directa	81942.0	90136.2	99149.8	109064.8	119971.3	131968.4
Gastos de Fabricación	61456.5	67602	74362	81799	89978	98976
<b>Costos de Producción</b>	<b>225340.5</b>	<b>247874.6</b>	<b>272662.0</b>	<b>299928.2</b>	<b>329921.0</b>	<b>362913.1</b>
Inventario Inicial	14896.2	16385.82	18024.402	19826.8422	21809.52642	23990.4791
<b>Disponible</b>	<b>240236.7</b>	<b>264260.4</b>	<b>290686.4</b>	<b>319755.0</b>	<b>351730.6</b>	<b>386903.6</b>
(Inventario Final)	16250.4	17875.44	19662.984	21629.2824	23792.21064	26171.4317
<b>Costo de Ventas</b>	<b>223986.3</b>	<b>246384.9</b>	<b>271023.4</b>	<b>298125.8</b>	<b>327938.3</b>	<b>360732.2</b>

## ESTADO DE PERDIDAS Y GANANCIA

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Ventas Brutas	301831.2	332014.3	365215.8	401737.3	441911.1	486102.2
(Devolución y Dcts)						
<b>Ventas</b>	<b>301831.2</b>	<b>332014.3</b>	<b>365215.8</b>	<b>401737.3</b>	<b>441911.1</b>	<b>486102.2</b>
Ingresos Otros						
<b>Ventas Netas</b>	<b>301831.2</b>	<b>332014.3</b>	<b>365215.8</b>	<b>401737.3</b>	<b>441911.1</b>	<b>486102.2</b>
(Costo de Ventas)	223986.3	246384.9	271023.4	298125.8	327938.3	360732.2
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>77844.9</b>	<b>85629.4</b>	<b>94192.3</b>	<b>103611.6</b>	<b>113972.7</b>	<b>125370.0</b>
(Gastos Administrativos)	5008.8	5509.7	6060.7	6666.8	7333.4	8066.8
(Gastos de Ventas)	3388.6	3727.5	4100.3	4510.3	4961.3	5457.4
<b>Utilidad de la Operación</b>	<b>69447.4</b>	<b>76392.2</b>	<b>84031.4</b>	<b>92434.5</b>	<b>101678.0</b>	<b>111845.8</b>
Ingresos Financieros						
(Gastos Financieros)	0	0	0	0	0	0
<b>Utilidad antes de Impuestos</b>	<b>69447.4</b>	<b>76392.2</b>	<b>84031.4</b>	<b>92434.5</b>	<b>101678.0</b>	<b>111845.8</b>
(Impuestos)	20834.2	22917.7	25209.4	27730.4	30503.4	33553.7
<b>Utilidad Neta</b>	<b>48613.2</b>	<b>53474.5</b>	<b>58822.0</b>	<b>64704.2</b>	<b>71174.6</b>	<b>78292.0</b>

## FLUJO DE CAJA PROYECTADO

	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Saldo Inicial		47259.0	120999.7	178183.1	241084.8	310276.7
Ventas	301831.2	332014.3	365215.8	401737.3	441911.1	486102.2
Otros ingresos	0	0				
<b>Total de Caja Disponible</b>	301831.2	379273.3	486215.5	579920.4	682995.9	796378.9
<b>Salidas de Caja</b>						
Materiales Directos	81942.0	90136.2	99149.8	109064.8	119971.3	131968.4
Mano de Obra Directa	81942.0	90136.2	99149.8	109064.8	119971.3	131968.4
Costos Indirectos de Fabricación	61457	67602	74362	81799	89978	98976
Gastos de Venta	3388.6	3727.5	4100.3	4510.3	4961.3	5457.4
Gastos Administrativos	5008.8	5509.7	6060.7	6666.8	7333.4	8066.8
Gastos Financieros	0	0	0	0	0	0
Impuesto sobre la Renta	20834.2	22917.7	25209.4	27730.4	30503.4	33553.7
Compras de Activos Fijos						
<b>Total de Salidas de Caja</b>	254572.2	280029.4	308032.4	338835.6	372719.2	409991.1
<b>Superávit (o Déficit)</b>	47259.0	99243.9	178183.1	241084.8	310276.7	386387.8
Préstamo Recibo	0	21755.8	0	0	0	0
Amortización de Préstamo						
<b>Efectos de Financiación</b>	0	21755.8	0	0	0	0
<b>Saldo Efectivo al Finalizar el Periodo</b>	47259.0	120999.7	178183.1	241084.8	310276.7	386387.8

## CALCULO DEL VAN Y TIR

Año	Saldo Efec F	Saldo Efec Eco
Inversión	-232383.7	-232383.7
2006	120999.7	99243.9
2007	178183.1	156427.3
2008	241084.8	219329.0
2009	310276.7	288520.9
2010	386387.8	364632.0

### ANALISIS DE SENSIBILIZACION

<b>KOC</b>	16%		
<b>Tasa Interés</b>	14%		
sube precio	5%	sube volumen de venta	5%
baja precio	5%	baja volumen de venta	5%

#### VAN FINANCIERO

#### VAN ECONOMICO

#### TIR FINANCIERO

#### TIR ECONOMICO

VAN	489,451.18	VAN	381,802.38	TIR	74%	TIR	66%
VAN_1	644,476.71	VAN_1	525,100.74	TIR_1	87%	TIR_1	79%
VAN_2	228,007.30	VAN_2	141,734.71	TIR_2	51%	TIR_2	41%
VAN_3	513,724.19	VAN_3	404,239.22	TIR_3	76%	TIR_3	68%
VAN_4	203,673.12	VAN_4	117,642.50	TIR_4	45%	TIR_4	35%
VAN_5	676,501.00	VAN_5	554,702.50	TIR_5	90%	TIR_5	82%

# Muchas Gracias!

Cesar Santos Zutta

[apoyoproyectos@promperu.gob.pe](mailto:apoyoproyectos@promperu.gob.pe)