



# Cómo elaborar un Plan de Negocios de Exportación (2 da. Parte)

Danny Anderson Gambini Marquez

[dgambini@promperuext.pe](mailto:dgambini@promperuext.pe);  
[rutaexportadora@promperu.gob.pe](mailto:rutaexportadora@promperu.gob.pe)

Seminario Miércoles del Exportador- PromPerú

24 de abril de 2019

Lima, Perú



# Contenido

- Plan de operaciones: Ventaja competitiva, ficha producto – insumo, cadena de producción y costo de producción.
- Plan logístico: Contrato de compra y venta, distribución física internacional (DFI), proceso de unitarización, Utilización de embalajes: rotulados y etiquetado, proceso de gestión exportadora y distribución física (ICOTERMS).
- Plan financiero: ratios, estados financieros proyectados y evaluación financiera.
- Plan de acción: Diagrama de Gantt

# RUUTA EXPORTADORA

Camino a su internacionalización.



## 3 TERCERA FASE Asistencia empresarial

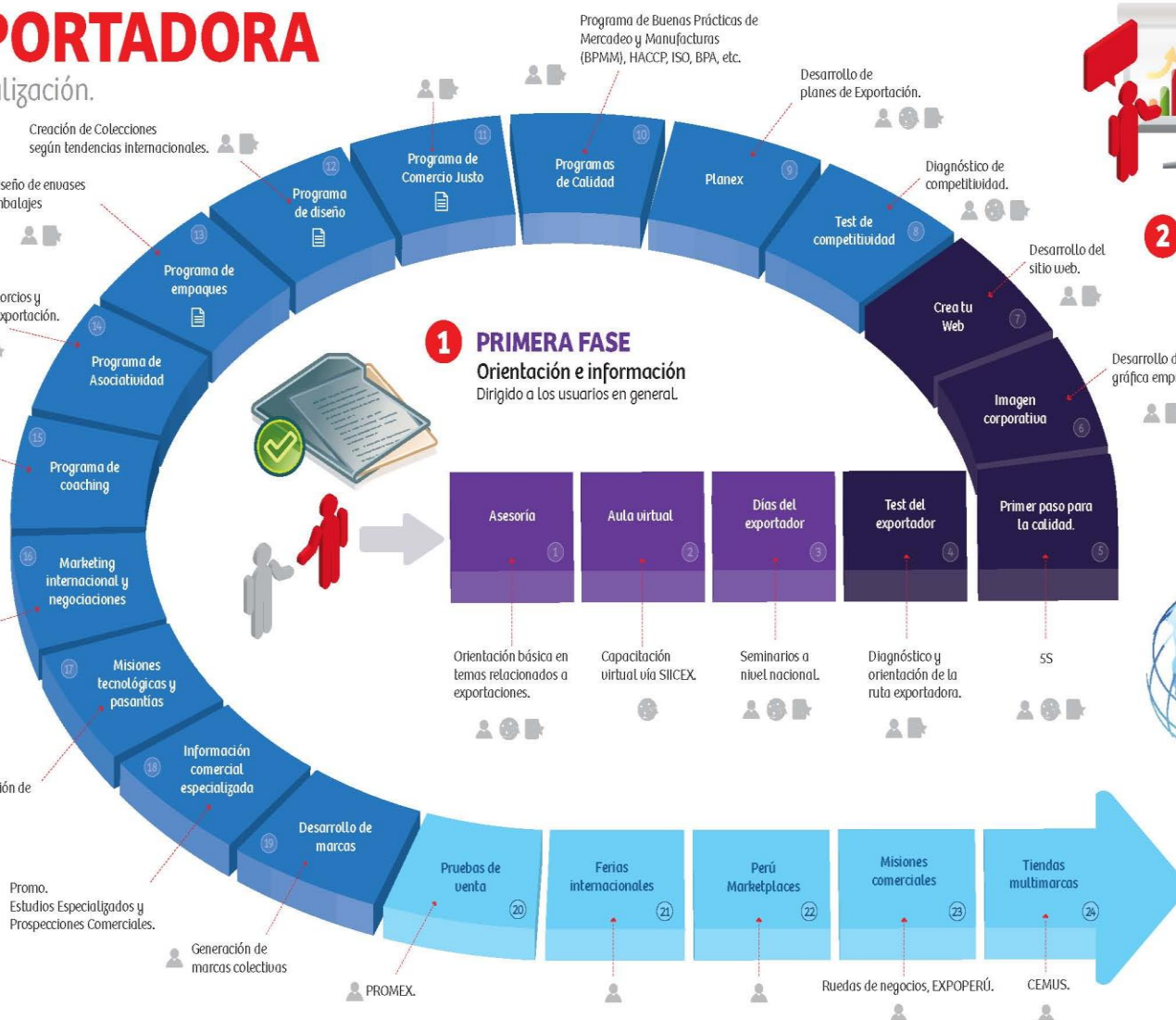
Dirigido a los exportadores en proceso y a los exportadores.

Mejora la gestión de ventas y negociaciones internacionales.

Innovación e implementación de mejoras.



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



**FORMA DEL SERVICIO**

- Personalizado
- Via web
- Material físico

Dirigido a sectores exportadores que apliquen al programa.

Fuente: PromPerú | Infografía: Grafitti

# Plan de operaciones

Resume todos los aspectos técnicos y organizativos que conciernen a la elaboración de los productos o a la prestación de los servicios. Contiene cuatro partes: productos o servicios, procesos, programa de producción y aprovisionamiento y gestión de existencias.



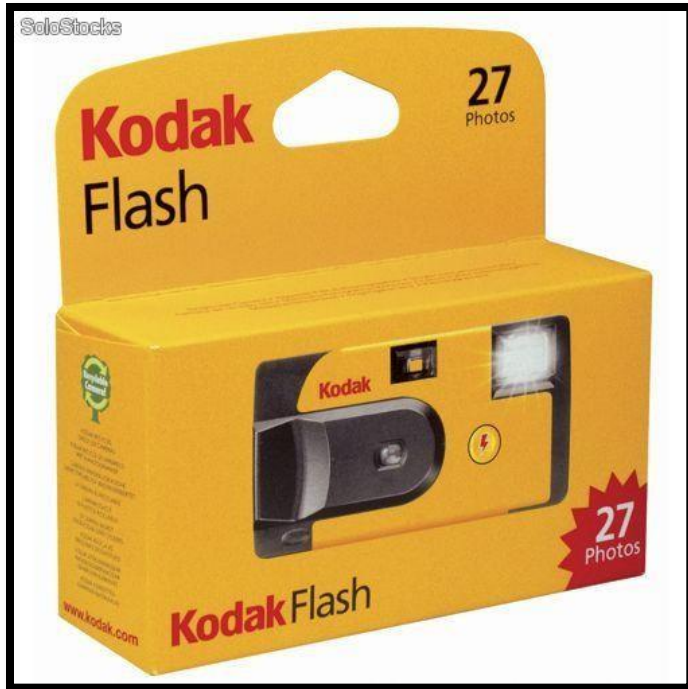
# Ventaja competitiva

- La **ventaja competitiva** es la capacidad de una empresa de sobreponerse a otra u otras de la misma industria o sector mediante técnicas no necesariamente definidas. Cada empresa puede innovar a su manera. Sin embargo, estas ventajas competitivas no siempre se pueden mantener por mucho tiempo debido a que los mercados cambian constantemente y las empresas tienen que estar alerta a estos cambios para no "pasar de moda" con las ventajas competitivas que desarrollen.

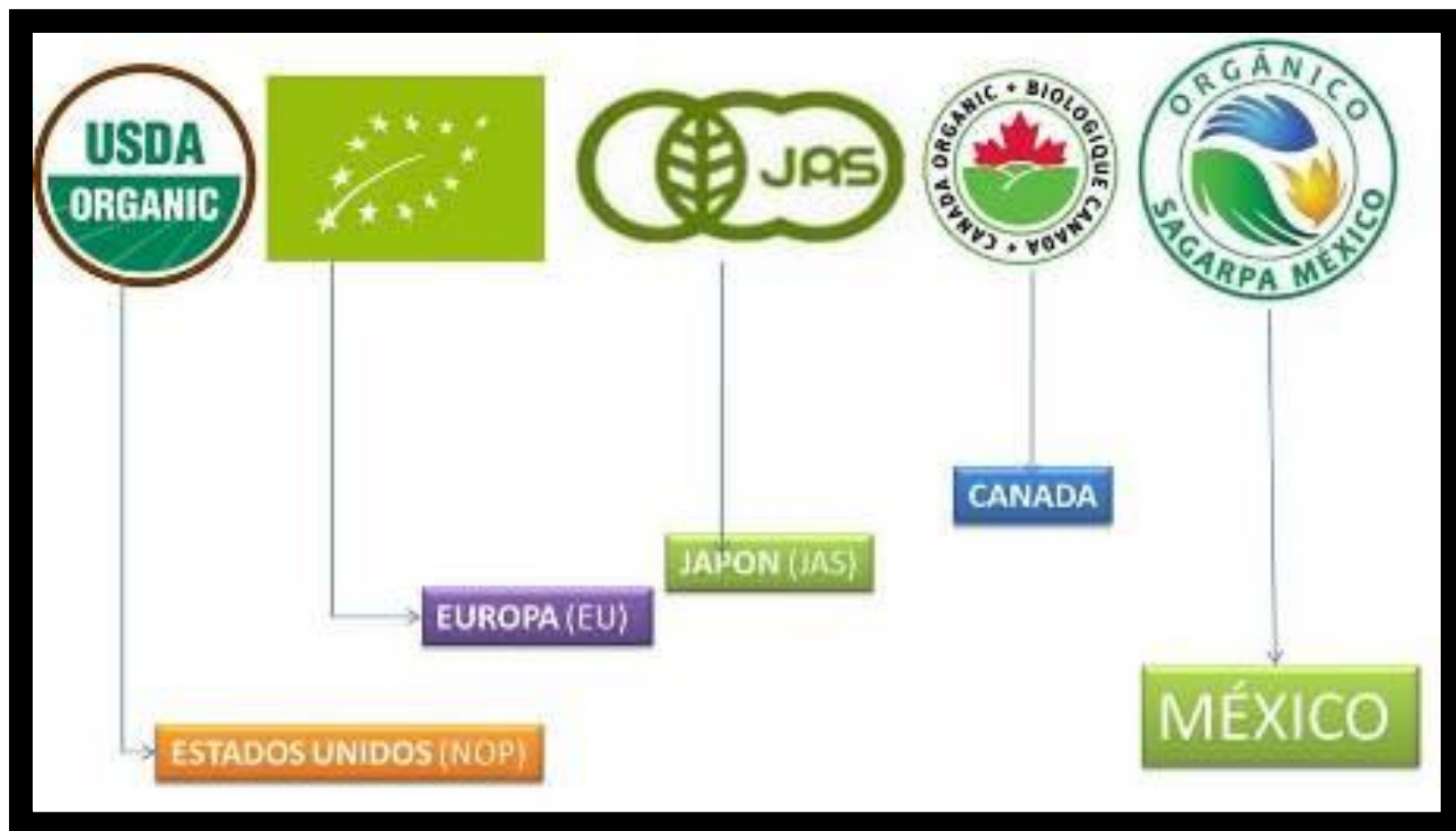


\*Describa las características que considere como ventaja competitiva de su negocio

# Innovación en productos



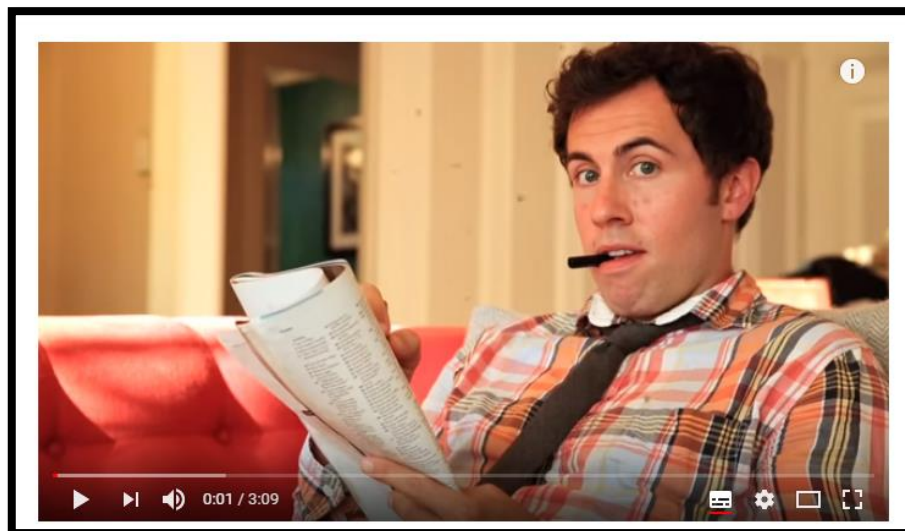
# Certificaciones agrícolas



# Certificaciones textiles



# Otras certificaciones



<b>1</b> OPORTUNIDADES PARA PRODUCTORES DESFAVORECIDOS 	<b>2</b> TRANSPARENCIA Y RESPONSABILIDAD 	<b>3</b> PRÁCTICAS COMERCIALES JUSTAS 	<b>4</b> PAGO JUSTO 	<b>5</b> NO AL TRABAJO INFANTIL, NO AL TRABAJO FORZOSO 	<b>LOS DIEZ PRINCIPIOS DE COMERCIO JUSTO</b>
<b>6</b> NO A LA DISCRIMINACIÓN, IGUALDAD DE GÉNERO, LIBERTAD DE ASOCIACIÓN 	<b>7</b> BUENAS CONDICIONES DE TRABAJO 	<b>8</b> DESARROLLO DE CAPACIDADES 	<b>9</b> PROMOCIÓN DEL COMERCIO JUSTO 	<b>10</b> RESPETO AL MEDIO AMBIENTE 	

# Innovación en público objetivo

← → ↻ KIABI (KIABI EUROPE SAS) [FR] | https://www.kiabishop.com/es/tallas-grandes-mujer\_241191


Reino Unido Español Tiempo de entrega : Coste de la entrega :


Tu búsqueda


# KIABI




all over the world !


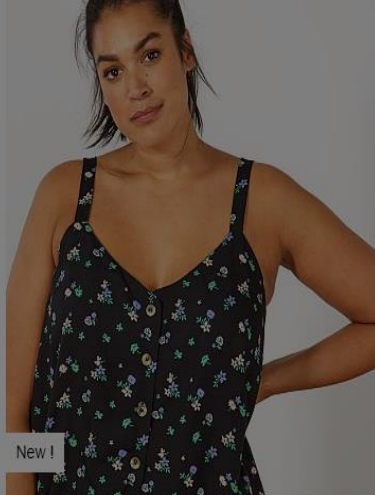


Select your country  Select your language  [GO](#)

 DELIVERY ALL OVER THE WORLD

 30 DAYS TO RETURN YOUR ORDER

 SECURE PAYMENT



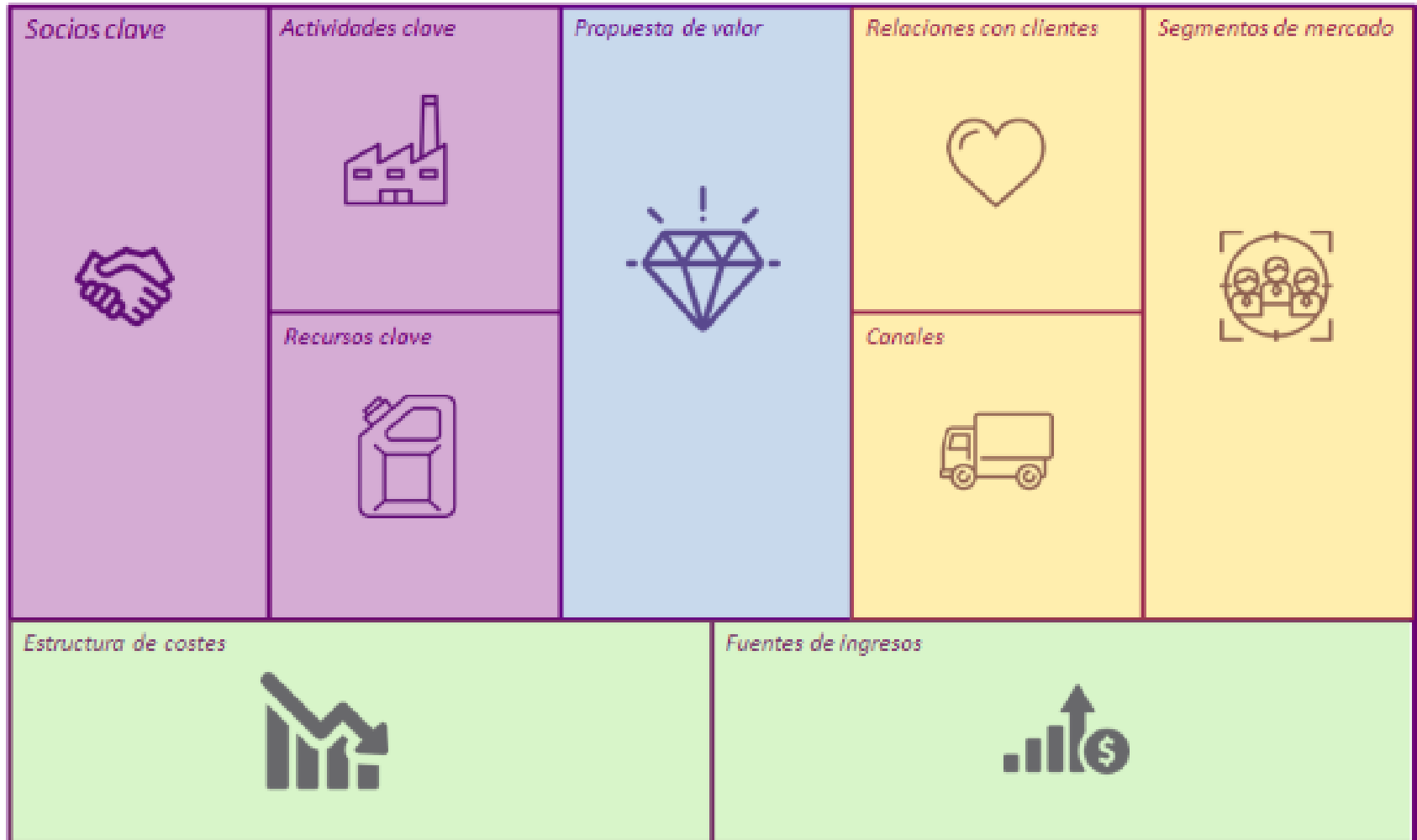
New !

New !

New !

# ¿En qué más podemos innovar?

## Business Model Canvas



# Ficha Producto

Se refiere a una descripción técnica, como:

- Características del producto
- Comparaciones con productos o servicios competitivos
- Organización y gestión de los productos o servicios
- Aspectos legales de los productos: modelos industriales, modelos de utilidad y patentes. Certificaciones y homologaciones
- Diseño de producto.

Empresa: Kings Game		<b>KING'S GAME</b>							
Descripción: Chaleco Jujuy bolsillo con ribete									
Ficha tecnica geometral frente y espalda con detalles y especificaciones									
Fecha de Entrega									
Tela 1: Gabardina - Tela Complemento 1: Red - Tela complemento 2: Cuadrille- Hilo al tono									
<p>Etiqueta de marca y de talla centrado al centro de espalda</p> <p>Union de cuello de reeb al cuerpo con collareta</p> <p>Triangulo de reeb suifilado con overlock, unido al cuerpo con recta y pespuñado con recta</p> <p>Logo de 1,5 x 1 cm en hilo al tono</p> <p>Puños en reeb de 5 cm</p> <p>Union de cuello de reeb al cuerpo con collareta</p> <p>Etiqueta de 3 cm unida por los laterales</p> <p>Uniones realizadas con overlock</p> <p>Puños en reeb de 5 cm</p> <p>Puños en reeb de 5 cm</p>									
Curva de talles a producir									
Talle	28	30	32	34	36	38	40	42	
Cantidad	7 unidades	7 unidades	18 unidades	18 unidades	10 unidades	6 unidades	7 unidades	7 unidades	
Total: 80 prendas									
<b>Importante: Una vez terminada la prenda limpiar hilos. Respetar la simetría de la prenda</b>									
Avios:	Cantidad:	Ubicacion							
Etiqueta de composicion	1 unidad	Ubicar en lateal izquierdo del lado interior.							
Etiqueta de Talle	1 unidad	centrada hacia la izquierdade la etiqueta de marca							
Etiqueta pantalonera	1 unidad	en exterior sobre el lateral izquierdo							
Etiqueta de marca	1 unidad	centrada en el centro de espalda de lado interno							
Bolsas Medianas	1 unidad	colocar en bolsa							

## Ficha Producto - Insumo

### Mango fresco

#### Partida Arancelaria:

080450

#### Nombre Científico:

MANGIFERA INDICA



#### Ventana Comercial:

15 DE FEBRERO AL 15 MARZO

#### Descripción:

MANGO KENT FRESCO ORGANICO, CHAPA 20%, BRIX 7, 5

#### Presentación:

CAJAS DE CARTON CON 6 KILOS DE PESO LA FRUTA VA CON MALLA DE COLORES Y STICKER. EL PESO PROMEDIO DE LA FRUTA ES DE 450 A 750 GRAMOS COMO LO SOLICITE EL CLIENTE

#### Características Físico-Químicas

##### COMPOSICION NUTRICIONAL DEL MANGO

100 GRAMOS DE Fruta aportan 60 calorías

Vitamina A 1,082 mr. Vitamina C 36.9mg. Vitamina D 01u. Hierro 0.2 mr. Magnesio 10mg.  
Azucares 14gr. Potasio 168 mr. Sodio 1 mg. Colesterol 0 mg. Calcio 11mg. Hidratos de  
Carbono 15 gr. Fibra Alimentaria 1.6 gr.

#### Comentarios:

El mango es un alimento de sabor exquisito, de fácil consumo y, además, muy saludable.

Razones por las que se recomienda a cualquier edad.

Una pieza de esta fruta de unos 200 g cubre las necesidades diarias de vitamina C en un individuo adulto, el 30% de las de vitamina A y el 23% de las de vitamina E.

El mango aporta unas 65 Kcal/100 gramos, por lo que se considera una fruta con un moderado contenido calórico.

## 5.2 Ficha Producto - Insumo

### BOLSO TISSUE BLUE

#### Partida Arancelaria:

4202.39.00.00

#### Nombre Científico:

Cuero poliuretano

#### Ventana Comercial:

ACUERDO DE LIBRE COMERCIO PERU – CHILE, PROTOCOLO ADICIONAL AL ACUERDO MARCO DE LA ALIANZA DEL CUERO ALADI, ACE 58 PERU - ARGENTINA, BRASIL, URUGUAY Y PARAG.COMERCIAL PERU - UNION EUROPEA



#### Descripción:

Bolso tipo framen de tamaño grande con aplicación de tejido andino y bolsillo con cierre metálico en la parte frontal, y bolsillo con cremallera en parte posterior con cierre poliéster.

#### Presentación:

Cajas de cartón corrugado doble o microcorrugado de dimensiones 30x 34 x11cm, con diseño personalizado y colores al gusto del cliente.

#### Características Físico-Químicas

Cuero sintético de poliuretano es un material que presenta la características de ser transpirable, suave, resistente(al desgarró, flexión) y no contiene ninguna sustancia toxica siendo una alternativa ecológica al cuero autentico.

#### Comentarios:

El bolso Tissue blue es un producto con diseño innovador que incorpora la textileria andina a modelos contemporáneos de carteras creando un estilo vanguardista para un público femenino de 20 – 50 años.

## 1. DESCRIPCIÓN DEL PRODUCTO :

El hipoclorito de sodio es un compuesto químico oxidante que contiene al cloro con una carga iónica monovalente positiva, se estabiliza en pH alcalinos.

Nombre comercial : Lejía o Hipoclorito de sodio al 3.6%  
Peso molecular : 74,44 g/mol  
Fórmula química : NaClO  
Apariencia : Líquido amarillo verdoso  
Procedencia/Origen : Perú

## 2. ESPECIFICACIONES TÉCNICAS :

Características	Unidades	Especificación
NaClO	% W/W	3.50 – 3.70
Cloro disponible	% W/W	> 3.53
Densidad	g/ml	> 1.06
Temp. estabilidad	°C	< 40.00

## 3. PRESENTACIÓN :

- Cojines de 120 , 130 , 140 , 199 gr
- Frascos 230 , 250 , 260 , 300 gr , 950 gr
- Bidones de 4 Kg

## 4. APLICACIONES :

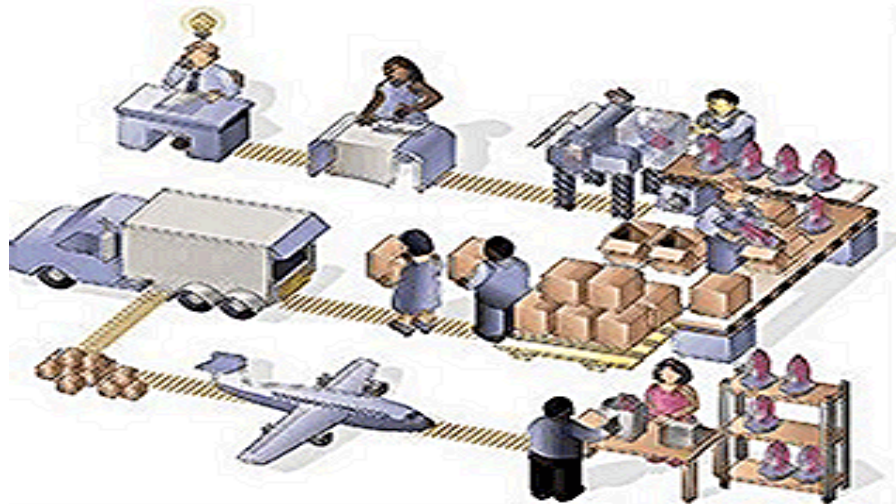
Es usado en la desinfección de superficies, pisos, paredes, inodoros, en blanqueo de ropa, en la industria textil, de papel y en procesos de potabilización de agua.

Elaborado por: Control de la Calidad	Revisado por: Gestión de Calidad	Aprobado por: Gerencia General
---	-------------------------------------	-----------------------------------

Prohibido reproducir sin Autorización de la Gerencia General

# Procesos

Un proceso es una cadena de actuaciones o de manipulación a una entrada (de información, de materiales, de servicio, etc.) a la cual se le aporta un valor añadido, generando una salida, cuya naturaleza puede ser diversa (tangible o intangible). En una empresa estos procesos pueden ser simples o complejos: desde procesos puramente administrativos o comerciales, hasta procesos de fabricación.



# Programa de producción

En el programa de producción, debe calcularse las necesidades de personal (mano de obra directa), así como tener en cuenta la capacidad de producción de la inversión productiva (equipo necesario para la fabricación de los productos o la venta de los servicios).

Es necesario establecer:

- La capacidad de producción, nominal y efectiva; grado de utilización
- El control de producción
- El programa de producciones anuales
- El impacto sobre el medio ambiente y las medidas correctoras previstas.

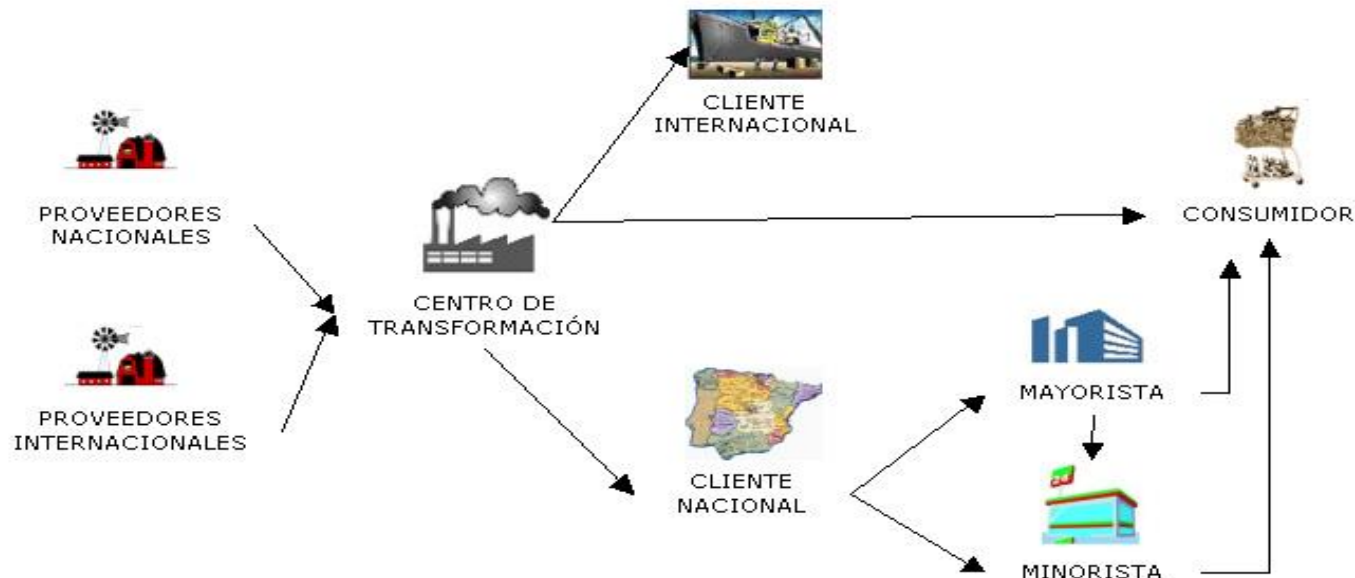
# Ejemplo de procesos productivos

PROCESOS	CARACTERÍSTICAS
Selección	Se separa la maca con pobredumbre y toda materia extraña. La capacidad de selección semanal es de 16TM.
Lavado y desinfectado	La materia prima seleccionada se coloca dentro de la lavadora horizontal y se desinfecta en jabas sumerigas en agua. con Hipoclorito de sodio al 7.5% [] a 100ppm. Volumen de agua: 200 litros.
Picado y rodajado	Se pica y rodaja para reducir el tamaño de la materia prima.

Procesos	Característica
Cosecha	Selección de frutos
Planta procesadora	Preparación de fruta
Enmallado	Colocado de malla.
Embalaje	Cajas con 6 kilos
Transporte	Camión frigorífico
Embarque	Aéreo / marítimo

# Aprovisionamiento y gestión de existencias:

- Materias primas utilizadas, materiales, productos (terminados o semi-terminados), subproductos y residuos
- Calidad, niveles de tolerancia
- Acopios en función de los planes de producción y comerciales
- Posibles fuentes de abastecimiento
- Proveedores (precios, pagos, plazos de entrega, etc.) **Drawback**
- Ciclo de aprovisionamiento; stock de seguridad, míni-máxi
- Ciclos de venta, plazos de entrega
- Almacenamiento: capacidad y costo.



# Costos 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”.***

# Ejemplo de costos

<b>Costos Fijos</b>	<b>Valor</b>
Sueldos y Salarios	44,400.00
Combustible	12,000.00
Impuestos	12,000.00
Alquiler de oficina y mantenimiento	9,600.00
Servicios	1,800.00
Servicios Contables	3,900.00
<b>Sub total</b>	<b>S/. 83,700.00</b>
<b>Costos Variables</b>	
Insumos agrícolas y Fertilizantes	6,500.00
Mano de obra Temporal	1,800.00
Herramientas y Equipos	1,800.00
<b>Sub total</b>	<b>S/. 10,100.00</b>
<b>Total de Costos para 100 mil kilos</b>	<b>S/. 93.800.00</b>

# *Costo de Producción*

*Materiales Directos*

*Mano Obra Directa*

*Costos Directos*

*Costos Indirectos:*

➤ *Materiales Indirectos*

➤ *Mano de Obra Indirecta*

*Gastos Indirectos:*

➤ *Pólizas de seguros*

➤ *Vigilancia*

*CIF*

*o*

*GIF*

*Costo  
de  
Producción*

<b>COSTOS DIRECTOS</b>	
<b>COSTOS PRODUCCIÓN</b>	
<b>Materia Prima Directa</b>	49360.00
<b>Insumos / Materiales Directos</b>	3028.00
<b>Mano de Obra Directa</b>	4792.06
<b>COSTOS INDIRECTOS</b>	
<b>Materiales Indirectos</b>	4998.76
<b>Mano de Obra Indirecta</b>	745.38
<b>Gastos Indirectos</b>	2618.95
<b>COSTO TOTAL</b>	65543.16
<b>COSTO UNITARIO</b>	5.31

# Plan logístico

Se puede definir como la estrategia que tiene como objetivo analizar el conjunto de actividades que intervienen durante el proceso de exportación de la empresa, desde el embalaje y marcado hasta la entrega de las mercancías a los clientes.

## Contrato de compra y venta (Factura comercial)

- La factura comercial es el documento en el que aparecen los datos de la compraventa de la mercancía: Razón social del comprador, su dirección, el producto y su descripción, la cantidad, precio unitario (EXW, FOB, CIF, etc) y total convenido, fecha de emisión.
- Este mismo documento hace las veces de justificante del contrato de compraventa, ante la ausencia del mismo, sirviendo como comprobante de la venta, y es un documento exigido para efectos de la exportación (en la salida de la mercancía y su ingreso en el país de destino).
- Regulación aduanera, y regulación bancaria

**TIHJO**

S.R.L.  
 Casa Matriz  
 AVENIDA LOS GENIOS N° 135  
 ZONA MIRAFLORES  
 TELÉFONO: 2-222111  
 LA PAZ-BOLIVIA

**ORIGINAL**

Venta al por mayor de otros productos

# FACTURA COMERCIAL DE EXPORTACIÓN

## SIN DERECHO A CRÉDITO FISCAL

Lugar y fecha: La Paz, 15 de abril de 2015  
 Nombre: Mr. Joseph Indiana Keystone Crossing.  
 Dirección del importador: Suite 222 QUEBEC, IN 5555 Telef. 1-418-123-4321 CANADA  
 NIT: 0  
 INCOTERM y Puerto Destino: CIF – Vancouver  
 Moneda de la Transaccion Comercial: Dólar Americano TIPO DE CAMBIO 1\$us: Bs6.96

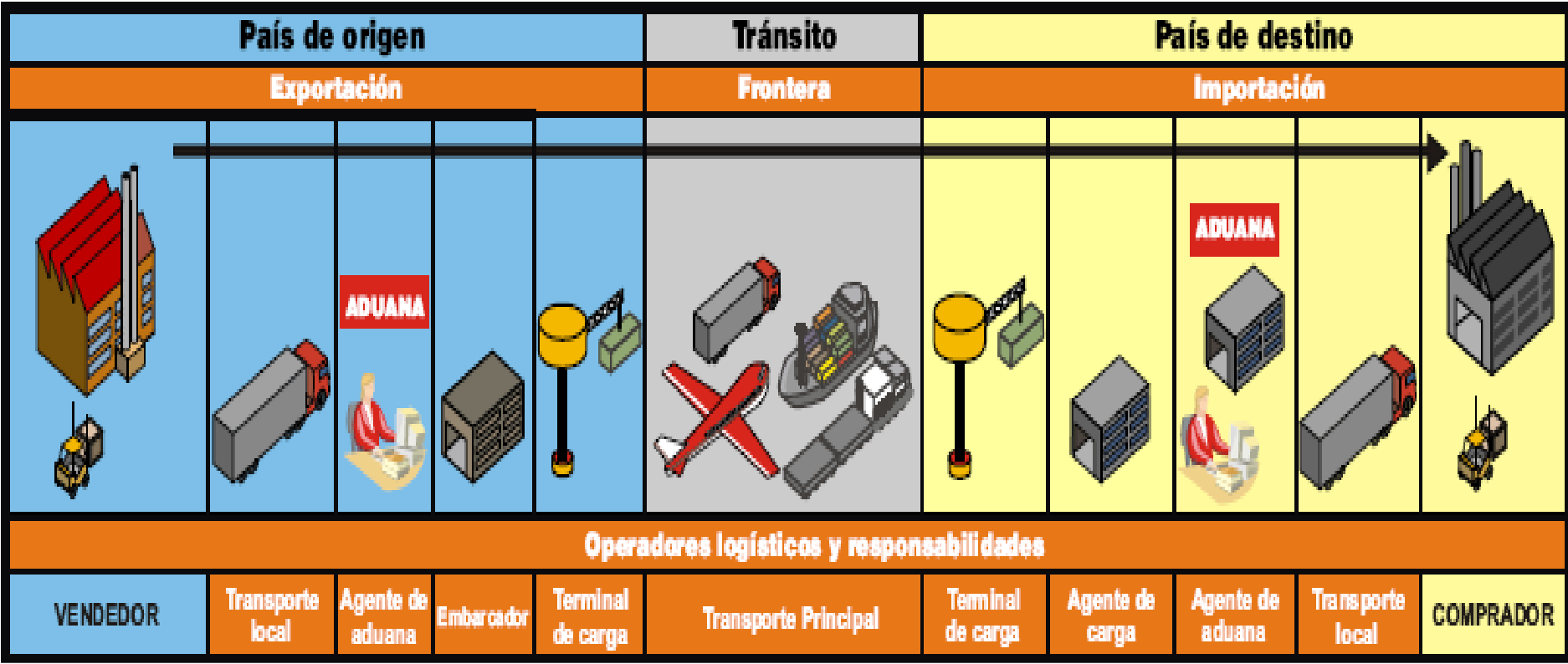
**DETALLE**

ITEM	NANDINA	DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	UNIDAD DE MEDIDA	PRECIO UNITARIO	SUBTOTAL	
1.-	0909610000	Semilla de Anís	100	Kg	100.00	10,000.00	
<b>TOTAL \$us</b>						10,000.00	
Son: Diez mil 00/100 Dólares Americanos. Son: Sesenta y nueve mil seiscientos 00/100 Bolivianos.						<b>TOTAL Bs</b>	69,600.00

PRECIO O VALOR BRUTO	\$us	6,975.00
GASTOS DE TRANSPORTE HASTA FRONTERA	\$us	375.00
GASTOS DE SEGURO HASTA FRONTERA	\$us	150.00
<b>TOTAL F.O.B. – FRONTERA</b>	<b>\$us</b>	<b>7,500.00</b>

## 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

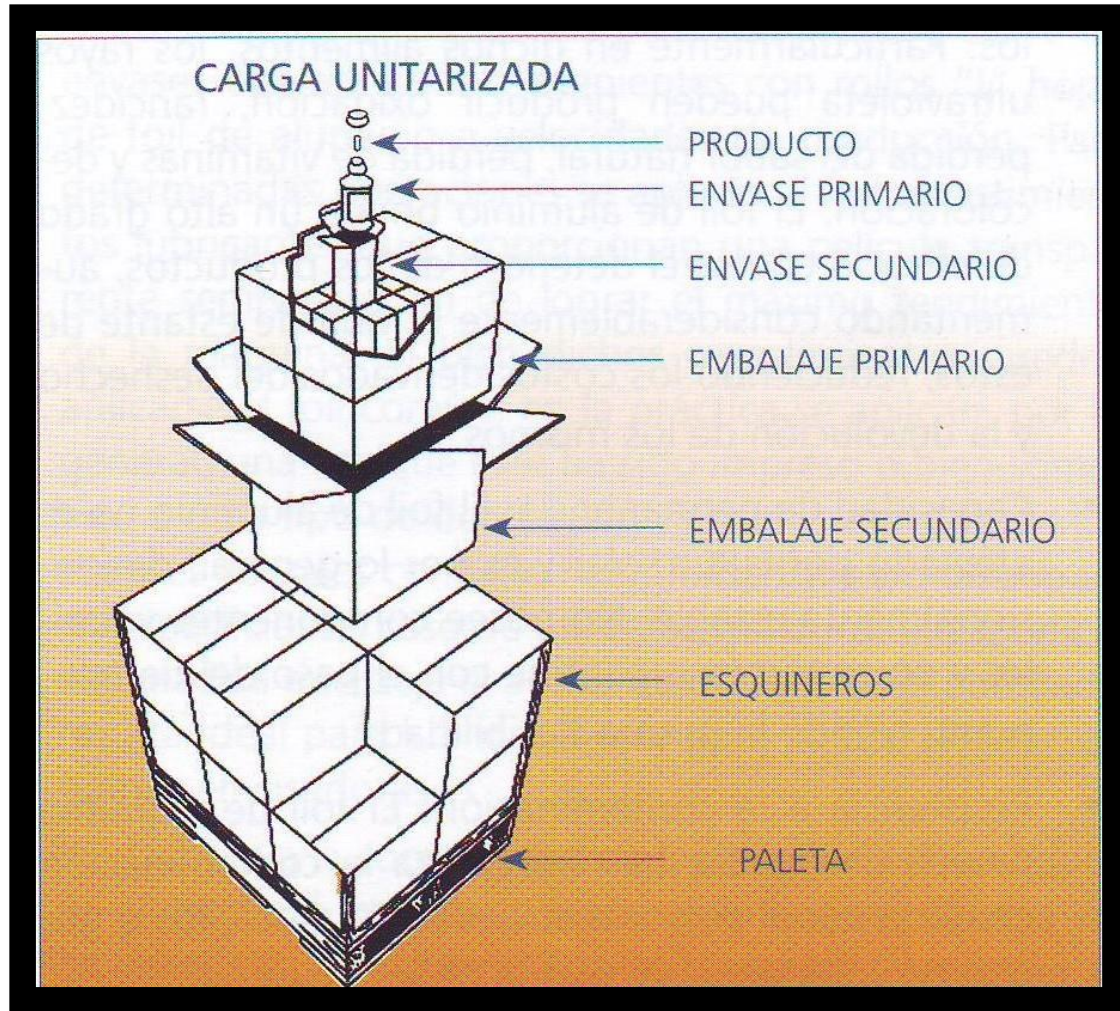
## Gestión y operaciones bancarias

- Bancos / agentes corresponsales

## Gestión de Distribución

- Incluye personal operativo y administrativo de la empresa.

# Proceso de Unitarización



# Herramienta de Cubicaje

Plataforma que brinda información para la optimización de espacio de tu carga en el contenedor y según las condiciones óptimas.

<http://cubicaje.promperu.gob.pe/>

**Herramienta de Cubicaje** ...

Con esta herramienta optimizarás el espacio de tu carga en el contenedor para que viaje en condiciones óptimas y con los mínimos costos por flete.

Selecciona tu **ruta de exportación** para iniciar

**MARÍTIMA**  
Es el tipo de ruta utilizada por los buques mercantes en su tráfico comercial por el mundo. **SELECCIONAR**

**AÉREA**  
Es el tipo de ruta en donde circulan los aeronaves comprendiendo los servicios regulares o de chapters. Es el tipo de ruta en donde circulan las aeronaves comprendiendo los servicios regulares o de chapters. **SELECCIONAR**

Derechos de imagen: Todas las imágenes fueron extraídas de Shutterstock

**Escanéame**

# Utilización de embalajes: rotulados y etiquetado

## Utilización de embalajes: Rotulados y Etiquetado

### a) Envase Primario

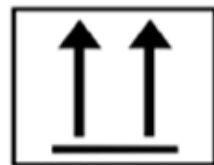
Rotulado y etiquetado:

- Marca y logo impreso en la caja, así mismo indica la cantidad del producto, país de origen, en castellano.

### b) Envase Secundario

- Rotulado de caja

El rotulado tiene que estar redactadas en español, pero también se puede adicionar otros idiomas, las unidades de medida de medida deben ser expresadas usando el sistema métrico, y también tiene que tener el origen "Hecho en Perú ", la caja también tiene que tener los pictogramas que corresponden según el producto.



Hacia arriba  
Frágil



Proteger Humedad

### c) Palatización

Rotulado: Logo y nombre de la empresa.

Tiene que tener los datos en castellano.

Etiquetado: Destinatario y breve descripción.

Tiene que tener el destino y los datos de empresas que recepcionara el producto.

## 5.4 Utilización de embalajes: Rotulados y Etiquetado

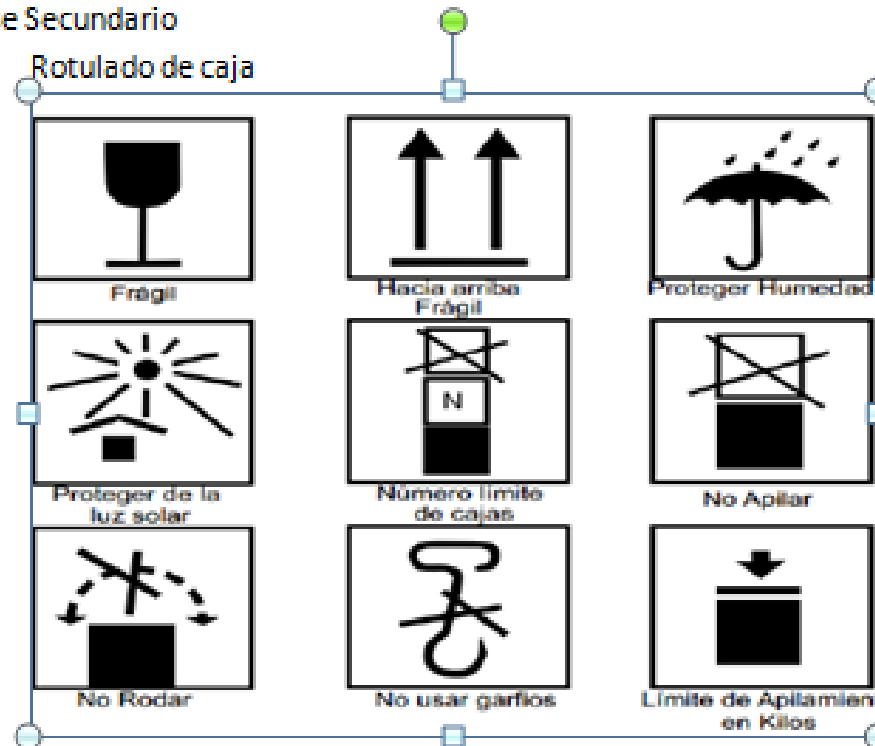
### a) Envase Primario

Rotulado y etiquetado:

- Malla sintética y Sticker

### b) Envase Secundario

- Rotulado de caja



### c) Paletización

Rotulado: Logo y nombre de la empresa.

Etiquetado: Destinatario y breve descripción.

# Proceso de gestión exportadora

## 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.

<b>1.- Costos del Producto</b>	
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	

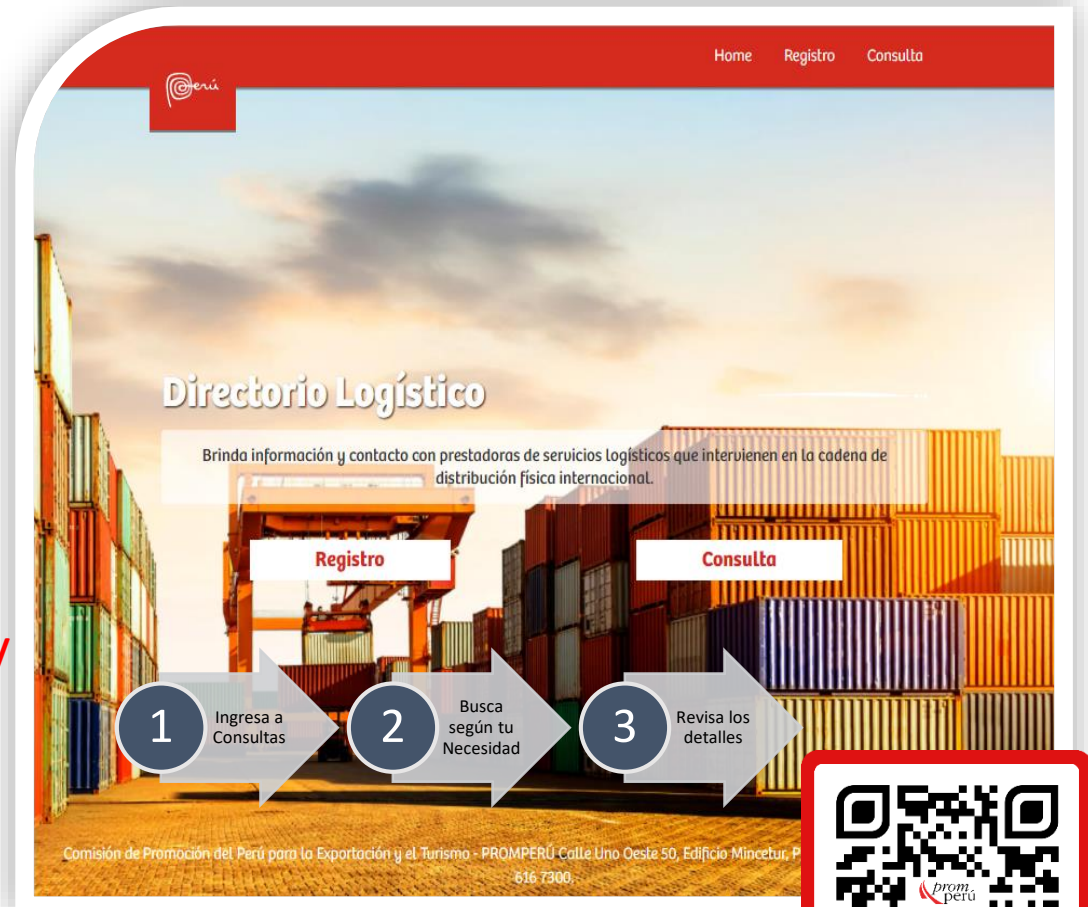
### **9.- Seguros de transporte al exterior**

Contra todo riesgo	
Costo CIF en puerto de destino	

# Directorio Logístico

“Plataforma que permite acceder a información de servicios y contacto de prestadoras de servicios logísticos que intervienen en la cadena de distribución física internacional”

<http://directoriologistico.promperu.gob.pe/>



▶ Declaración Exporta Fácil

▶ Qué es Exporta Fácil

▶ Como Funciona Exporta Fácil

▶ Cuales son los Beneficios

▶ Comenzar a Exportar

▶ Taza de Indemnización Postal

▶ Oficinas Autorizadas

▶ Solicitud de Tarifa Corporativa

▶ Envios Prohibidos!

## Exporta Fácil

**¿Qué es  
Exporta  
Fácil?**

SERPOST, el Correo del Perú, pone a disposición de los exportadores peruanos el **Exporta Fácil**; servicio que les permite exportar sus productos de manera sencilla, segura y rápida, reduciendo los trámites burocráticos, así como los elevados costos logísticos y de transporte.

Con Exporta Fácil, podrá exportar mercaderías con un valor de hasta US\$7,500. Cada exportación podrá contener varios paquetes que no superen los 30 kilogramos cada uno, y el empresario podrá realizar todos los envíos que le sean necesarios para concretar su venta en el exterior.

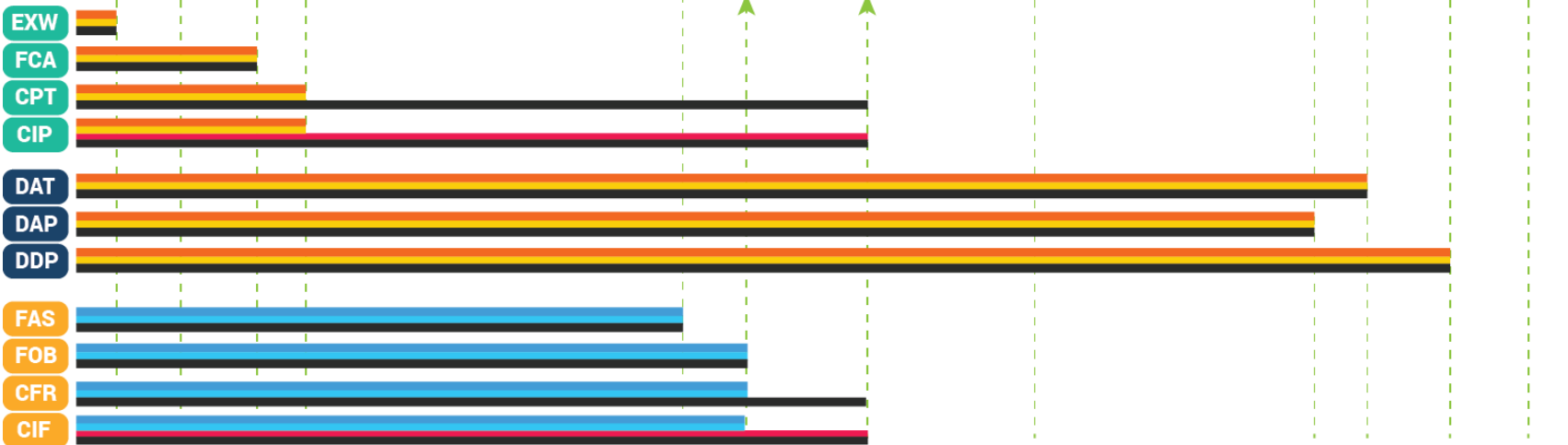
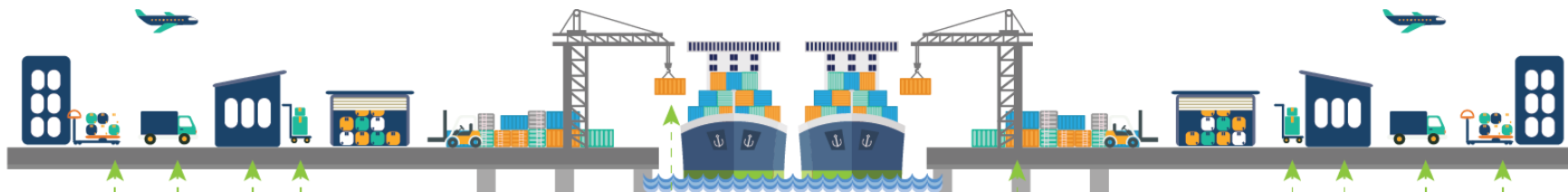
"Con Exporta Fácil, nunca fue tan sencillo y económico exportar desde cualquier lugar del Perú y hacia 190 Países".

# Proceso de distribución física según: 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>TRANSPORTE</b>	<b>GRUPO</b>	<b>INCOTERM</b>	<b>SIGNIFICADO</b>
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



Costos    Seguros    Entrega    Riesgos

**Marítimo**

Entrega    Riesgos    Costos    Seguros

**Todos los Medios**



# Incoterms<sup>®</sup> 2020

- Para el 2020 habrán cambios en los ICOTERMS. Ya no encontraremos los ICOTERMS EXW y DDP por tener errores de contrato y por el no cumplimiento del mismo, respectivamente.

Dashboard de las empresas exportadoras 2018 -  
DPPM - SDE - Promperú.  
Fuente: SUNAT

**MACROREGION**

- LIMA
- MACRO REGIÓN CENTRO
- MACRO REGIÓN NOROESTE
- MACRO REGIÓN NORTE
- MACRO REGIÓN ORIENTE
- MACRO REGIÓN SURESTE
- MACRO REGIÓN SUROESTE

**DEPARTAMENTO**

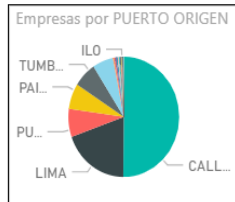
- AMAZONAS
- ANCASH
- APURÍMAC
- AREQUIPA
- AYACUCHO
- CAJAMARCA
- CALLAO
- CUSCO
- HUANCAYELICA

**PROVINCIA**

- ABANCAY
- ACOBAMBA
- ALTO AMAZONAS
- AMBO
- ANDAHUAYLAS
- ANTA
- AREQUIPA

**DISTRITO**

- ABANCAY
- ACARI
- ACO
- ACOCRO
- AGUAS VERDES
- ALCA
- ALONSO DE ALVA...

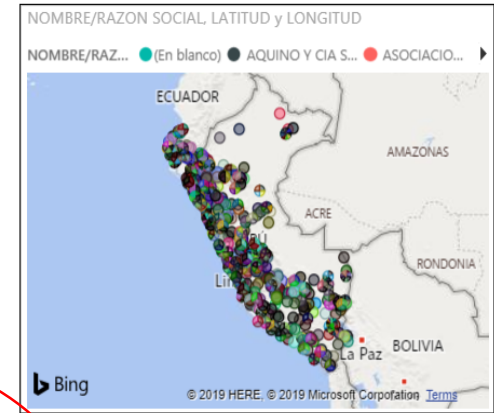
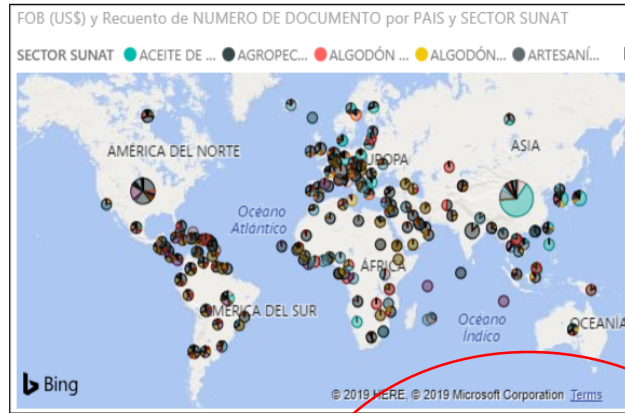


**SECTOR SUNAT**

- ACEITE DE PE...
- AGROPECUAR...
- ALGODÓN PI...
- ALGODÓN TA...
- ARTESANÍAS
- AZÚCAR
- CAFÉ
- CHANCACA
- COBRE BLISTER
- COBRE REFIN...
- COBRE CONC...

**TIPO SECTOR**

- NO TRADICIONAL
- TRADICIONAL

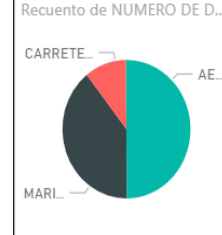


**PAIS**

- Afganistán
- Aguas Internacio...
- Albania
- Alemania
- Angola
- Antigua y Barbuda
- Arabia Saudita
- Arania

Número de compradores

**16027**

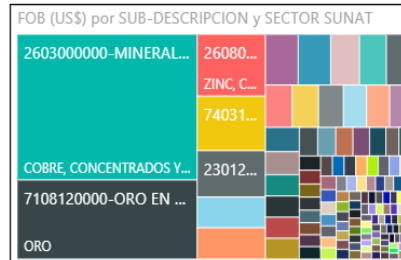


Número de países

**181**

**SUB-DESCRIPCION**

- 0101210000-REPRO...
- 0101291000-CABAL...
- 0101299000-LOS D...
- 0101900000-LOS D...
- 0105110000-AVES ...
- 0105120000-PAVO...
- 0105990000-LOS D...
- 0105180000-LOS D...



(En blanco)  
NOMBRE/RAZON SOCIAL  
07092010000-ESPÁRRAGOS, F...  
SUB-DESCRIPCION

Monto exportado en FOB US\$

**47.701.870.476,83**

(En blanco)  
NOMBRE/RAZON SOCIAL  
0871220000-NUECES DEL BR...  
SUB-DESCRIPCION

Monto exportado en kg netos

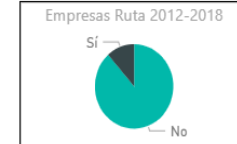
**48.792.849.680,87**

**NOMBRE/RAZON SOCIAL**

- (En blanco)
- REPRESENTACIONES MEG...
- AQUINO Y CIA SOCIEDAD ...

Número de exportadores

**7946**



**TAMAÑO**

- EMPRESA GRANDE
- EMPRESA MEDIANA
- EMPRESA MICRO
- EMPRESA PEQUEÑA

[http://bit.ly/DASHBOARD\\_EXP\\_MACRO\\_2018\\_BASIC](http://bit.ly/DASHBOARD_EXP_MACRO_2018_BASIC)

# Rutas Marítimas

Plataforma que brinda información de costos de fletes marítimos de contenedores de carga seca y refrigerados, en tres simples pasos, de datos relevantes de más de 82 puertos en el mundo y 42 países registrados en 24 rutas marítimas propuestas del Perú al exterior.”

<http://rutasmaritimas.promperu.gob.pe/>

**SIICEX Rutas Marítimas** Actualizado al 29 de abril del 2016

Contamos con más de **97 puertos** y **44 países** registrados en **25 rutas marítimas** del Perú al exterior, **TARIFAS DE FLETES INTERNACIONALES**, opciones de líneas navieras y mucho más.

En **3 pasos** infórmese sobre las opciones de **Rutas Marítimas** en el proceso de exportación

**Paso 1** Elige el puerto de origen

**Paso 2** Elige el país de destino

**Paso 3** Selecciona una o más Rutas

1 Elige un Puerto de Origen

2 Elige país de Destino

3 Selecciona la Ruta

Tu herramienta especializada en **Rutas Marítimas** Ahora en tu celular

DESCÁRGALA en Google play



## Rutas Aéreas

Descubre las principales rutas aéreas para los mercados de exportación, en dos simples pasos. Obteniendo información de frecuencia, rutas y tarifa de los principales aeropuertos en 32 principales países destinos.

<http://rutasaereas.promperu.gob.pe/>



Escanéame

## Ejemplo de un ICOTERMS

CONCEPTO	COSTO O GASTO UNID. S/.	COSTO O GASTO UNID. USD
Fabricación	44.19	13.63
Empaque especial para exportación	1.50	0.46
Etiquetas especiales para exportación	1.00	0.31
Embalaje	0.30	0.09
Gastos de Promoción Internacional	5.30	1.63
Certificado de Origen	0.50	0.15
Otros Documentos según producto		-
Llenado de Contenedor	0.37	0.11
Utilidad	13.16	4.06
<b>EXW</b>	<b>66.32</b>	<b>20.45</b>
Transporte Interno	3.91	1.21
Seguro Interno		-
Comisión de Agente de Aduana	2.16	0.67
Almacenaje	5.25	1.62
Manejo de Carga	2.20	0.68
Uso de Puerto		-
<b>FAS</b>	<b>79.84</b>	<b>24.62</b>
Estiba	0.83	0.26
<b>FOB</b>	<b>80.67</b>	<b>24.88</b>

Para 120 unidades

# Ejemplo de un ICOTERMS

Buenas Tarde Sr. Danny

Disculpe la demora con la cotización pero estuvimos de viaje y a continuación te detallo la información.

Vida Lufthansa

Vlos. Diarios saliendo. 22.30 hras

Ruta. Lima / Panamá / Frankfurt/ Berna (BRN)

10.0 KG Mínimo Usd\$. 190.00 Flete

Usd\$. 4.00 Uafee

Usd\$. 40.00 MRS

Total de flete Usd\$. 234.00

Los otros cargos son los siguientes.

Tramite de aduana Usd\$. 60.00 + igv

Gasto Operativo Usd\$. 20.00 +igv

Handling Usd\$. 40.00 + igv

Inspección Boe Usd\$. 20.00 + igv

Cualquier consulta no dudes en comunicarnos.

Saludos

Cesar Gamero



ID: 113809

\*\*\*\*\*

Cesar Gamero

Gerente Comercial

Global Network Logistics SAC.

# 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”.*

# Ratios financieros

Las ratios financieras también llamadas razones financieras o indicadores financieros, son coeficientes o razones que proporcionan unidades contables y financieras de medida y comparación, a través de las cuales, la relación por división entre sí de dos datos financieros directos, permiten analizar el estado actual o pasado de una organización

## *Modelos de Financiamiento*

Activo	Pasivo
	1.5
3.0	Capital
	1.5

Activo	Pasivo
	1.0
3.0	Capital
	2.0

Activo	Pasivo
	2.0
3.0	Capital
	1.0

Activo

**Banco**  
**10%**

**Accionista**  
**Preferente**  
**10%**

<i>Gasto</i>	<i>10.00</i>
<i>Escudo Fiscal</i>	<i><u>( 2.80)</u></i>
<b><i>Egreso neto</i></b>	<b><i>7.20</i></b>

<i>No es gasto</i>	
<b><i>Egreso neto</i></b>	<b><i>10</i></b>

## BALANCE GENERAL

ACTIVO	2014	%	2015	%
Caja y Bancos	150,600	10.06%	299,200	10.88%
Clientes	250,000	16.69%	800,800	29.11%
Existencias	499,100	33.32%	1,100,000	39.99%
Cargas Diferidas	98,002	6.54%	150,800	5.48%
<b>Total Activo Corriente</b>	<b>997,702</b>	<b>66.62%</b>	<b>2,350,800</b>	<b>85.46%</b>
Inmuebles, Maquinaria y Equipo Neto	550,000	36.72%	500,000	18.18%
Depreciación Acumulada	-50,000	3.34%	-100,000	3.64%
<b>Total Activo No Corriente</b>	<b>500,000</b>	<b>33.38%</b>	<b>400,000</b>	<b>14.54%</b>
<b>Total Activo</b>	<b>1,497,702</b>	<b>100.00%</b>	<b>2,750,800</b>	<b>100.00%</b>
PASIVO	2014	%	2015	%
Bancos a CP	250,000	16.69%	545,777	19.84%
Proveedores	350,000	23.37%	360,500	13.11%
Tributos	12,000	0.80%	46,000	1.67%
<b>Total Pasivo Corriente</b>	<b>612,000</b>	<b>40.86%</b>	<b>952,277</b>	<b>34.62%</b>
Bancos a LP	180,000	12.02%	700,200	25.45%
<b>Total Pasivo No Corriente</b>	<b>180,000</b>	<b>12.02%</b>	<b>700,200</b>	<b>25.45%</b>
<b>Total Pasivo</b>	<b>792,000</b>	<b>52.88%</b>	<b>1,652,477</b>	<b>60.07%</b>
PATRIMONIO	2014	%	2015	%
Capital Social	500,000	33.38%	600,000	21.81%
Capital Adicional	20,000	1.34%	50,000	1.82%
Utilidades Acumuladas	40,000	2.67%	185,702	6.75%
Utilidades del Ejercicio	145,702	9.73%	262,621	9.55%
<b>Total Patrimonio</b>	<b>705,702</b>	<b>47.12%</b>	<b>1,098,323</b>	<b>39.93%</b>
<b>Total Pasivo y Patrimonio</b>	<b>1,497,702</b>	<b>100.00%</b>	<b>2,750,800</b>	<b>100.00%</b>

# *ESTADO DE RESULTADOS*

*Ingresos*

menos

*Gastos*

**RESULTADO**

```
graph TD; Ingresos -- menos --> Resultado[RESULTADO]; Gastos -- menos --> Resultado; Resultado --> Utilidad[UTILIDAD]; Resultado --> Perdida[PERDIDA];
```

**UTILIDAD**

**PERDIDA**

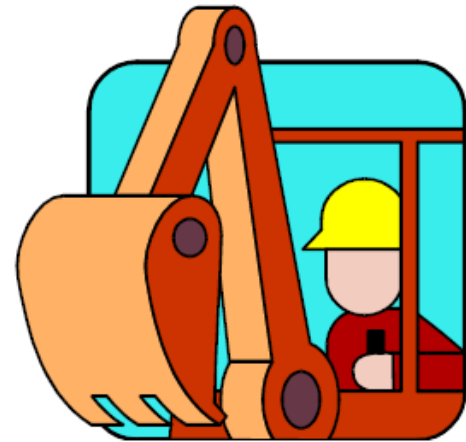
# *Clasificación de ingresos*



*Directos*



*Financieros*



*Otros*

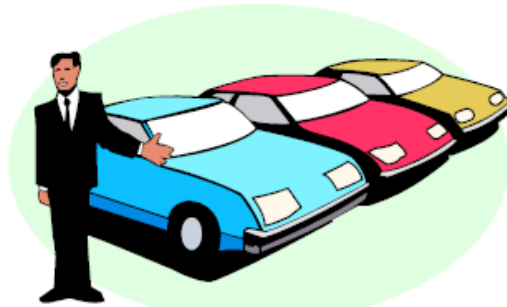
# *Clasificación de costos y gastos*



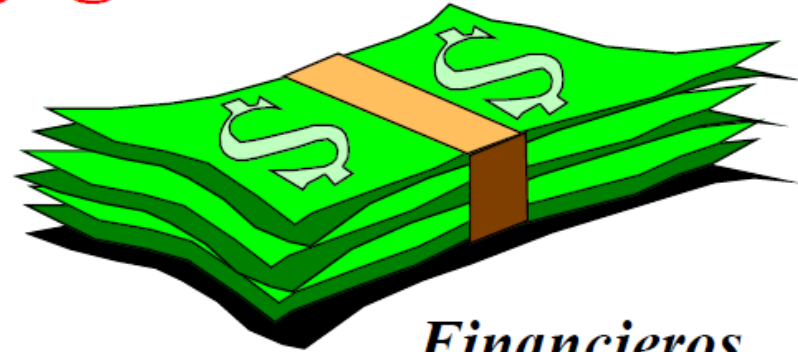
*Directos*



*Administrativos*



*Ventas*



*Financieros*

*Operativos*

*Otros*



# *¿Costo - gasto?*

- *¿Qué se entiende por COSTO?*

*Recursos invertidos en la producción de un bien o servicio*

*Costos: “Recursos inherentes al Producto”*

# *¿Costo - gasto?*

- *¿Qué se entiende por GASTO?*

*Recursos invertidos en la gestión administrativa y operativa de la empresa*

*Gastos “Recursos inherentes a la Empresa”*

## ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS

	2014	%	2015	%
Ventas	9,658,574	100.00%	10,504,855	100.00%
- Costo de Ventas	6,490,700	67.20%	6,457,281	61.47%
<b>Utilida Bruta</b>	<b>3,167,874</b>	<b>32.80%</b>	<b>4,047,573</b>	<b>38.53%</b>
- Gastos Administrativos	1,350,250	13.98%	2,000,250	19.04%
- Gastos de Ventas	1,550,600	16.05%	1,572,100	14.97%
<b>Utilida Operativa</b>	<b>267,024</b>	<b>2.76%</b>	<b>475,223</b>	<b>4.52%</b>
- Gastos Financieros	58,879	0.61%	100,050	0.95%
<b>Utilidad antes de Impuestos</b>	<b>208,145</b>	<b>2.16%</b>	<b>375,173</b>	<b>3.57%</b>
- Impuesto a la Renta	62,444	0.65%	112,552	1.07%
<b>Utilidad Neta</b>	<b>145,702</b>	<b>1.51%</b>	<b>262,621</b>	<b>2.50%</b>

<b>Corto Plazo</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>
--------------------	-------------	-------------

<b>Liquidez</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>
-----------------	-------------	-------------

Liquidez General	=	$\frac{\text{Activo Corriente}}{\text{Pasivo Corriente}}$	=	1.63	2.47
------------------	---	---	---	------	------

<b>Gestión</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>
----------------	-------------	-------------

Días de Existencias	=	$\frac{\text{Existencias x 360}}{\text{Costo de Ventas}}$	=	28	61
---------------------	---	---	---	----	----

Días de Cobranza	=	$\frac{\text{Clientes x 360}}{\text{Ventas}}$	=	9	27
------------------	---	---	---	---	----

Días de Pago	=	$\frac{\text{Proveedores x 360}}{\text{Costo de Ventas}}$	=	19	20
--------------	---	---	---	----	----

<b>Corto Plazo</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>
--------------------	-------------	-------------

<b>Solvencia</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>
------------------	-------------	-------------

Capacidad Patrimonial	=	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio Neto}}$	=	1.12	1.50
-----------------------	---	--	---	------	------

Endeudamiento	=	$\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$	=	0.5288	0.6007
---------------	---	---	---	--------	--------

Grado de Propiedad	=	$\frac{\text{Patrimonio Neto}}{\text{Activo Total}}$	=	0.4712	0.3993
--------------------	---	--	---	--------	--------

<b>Rentabilidad</b>	<b>2014</b>	<b>2015</b>
---------------------	-------------	-------------

ROE	=	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio Neto}}$	=	20.65%	23.91%
-----	---	---	---	--------	--------

ROA	=	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}}$	=	9.73%	9.55%
-----	---	--	---	-------	-------

Rentabilidad Neta	=	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Activo Total}}$	=	1.51%	2.50%
-------------------	---	--	---	-------	-------

# 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				

# Estados financieros proyectados

## 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
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>						

# Recomendaciones para armar un buen análisis financiero

- Tener un buen balance general, estado de ganancias y pérdidas y flujo de caja
- Para un empresario el estado financiero más importante es el flujo de caja, que es útil para proyectar los ingresos y egresos
- Proyecte los ingresos y egresos futuros.
- Utilice un método serio para la credibilidad de los flujos futuros
- Se debe tener tres posibles cotizaciones de los egresos futuros
- El análisis económico financiero debe tener consistencia



	FLUJO DE CAJA PROYECTADO					
	2017	2018	2019	2020	2021	2022
Ventas	9,111	65,598	78,718	94,462	113,354	136,025
Otros Ingresos						
<b>Total de Caja Disponible</b>	<b>9,111</b>	<b>42,648</b>	<b>70,527</b>	<b>107,494</b>	<b>116,891</b>	<b>170,168</b>
Salidas de Caja						
Materiales Directos	(2,775)	(18,925)	(21,310)	(24,931)	(29,917)	(35,901)
Mano de Obra Directa	(1,503)	(12,768)	(12,816)	(15,984)	(19,181)	(23,017)
Costos Ind de Fabri	(277)	(1,106)	(1,327)	(1,593)	(1,911)	(2,293)
Gastos de Venta	(911)	(6,560)	(7,872)	(9,446)	(11,335)	(13,602)
Gastos Administrativos	(911)	(6,560)	(7,872)	(9,446)	(11,335)	(13,602)
Gastos Financieros	(456)	(3,280)	(3,936)	(4,723)	(5,668)	(6,801)
Impuesto sobre la Renta	(228)	(1,640)	(2,362)	(2,834)	(3,401)	(4,081)
Compras de Activos Fijos y otros	(25,000)			(35,000)		(35,000)
<b>Total de Salidas de Caja</b>	<b>(22,950)</b>	<b>-8,191</b>	<b>13,032</b>	<b>3,537</b>	<b>34,143</b>	<b>35,871</b>
<b>Superávit (o Déficit)</b>	<b>(22,950)</b>	<b>-8,191</b>	<b>13,032</b>	<b>3,537</b>	<b>34,143</b>	<b>35,871</b>
<b>Financiación</b>						
Préstamo Recibido						
Amortización						
<b>Efectos de Financiación</b>						
<b>Saldo Efectivo al Finalizar el Periodo</b>						
<b>Concepto</b>	<b>Año 0</b>	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Flujo neto	(22,950)	-8,191	13,032	3,537	34,143	35,871

# Evaluación financiera

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.*

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

$VAN > 0$  el proyecto es rentable

$VAN < 0$  el proyecto no es rentable

# Evaluación financiera

## 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.*

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

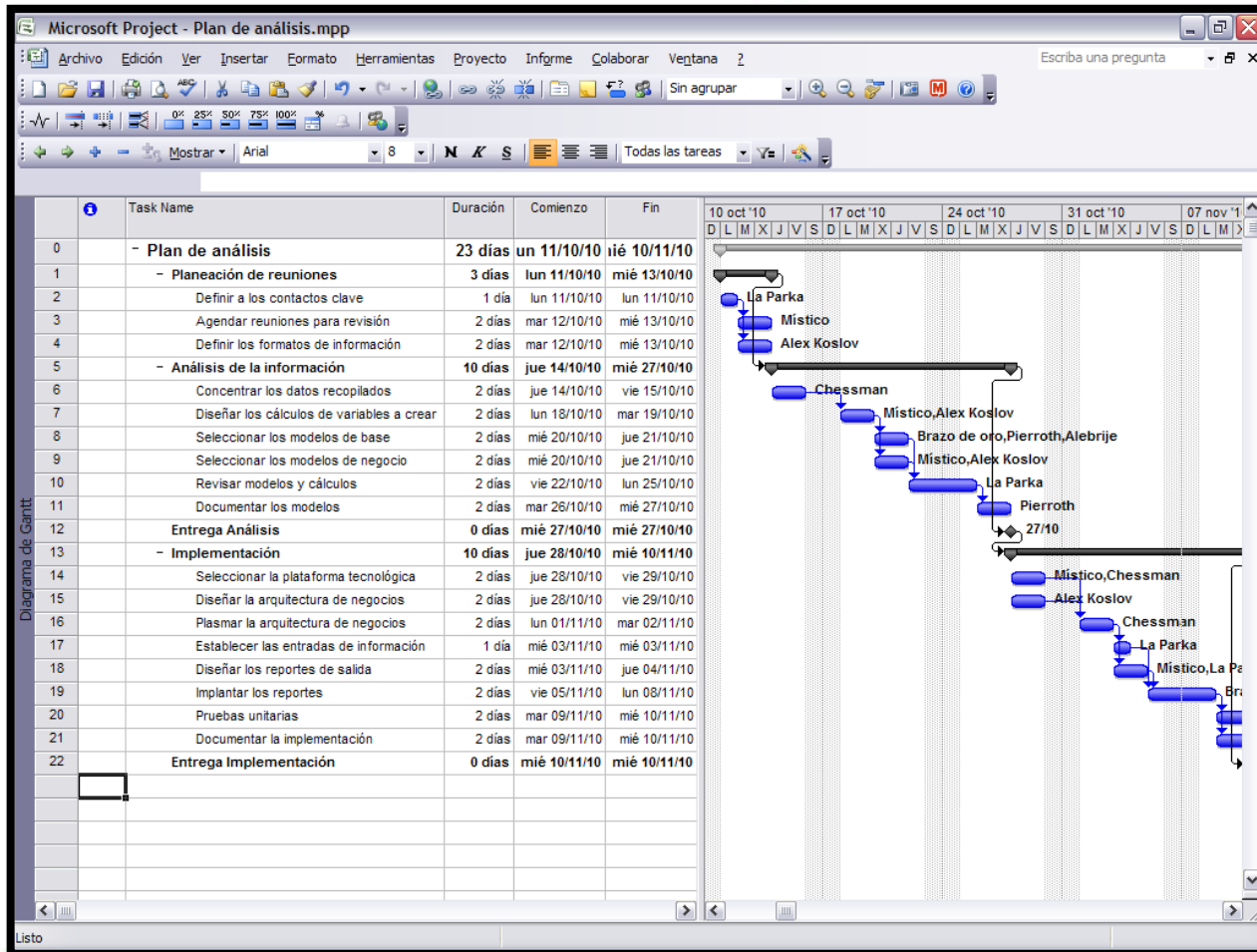
TIR > i => realizar el proyecto

TIR < i => no realizar el proyecto

TIR = i => el inversionista es indiferente  
entre realizar el proyecto o no



# Plan de acción





**Gracias por su atención!!!**

Danny Anderson Gambini Marquez

[dgambini@promperuext.pe](mailto:dgambini@promperuext.pe);  
[rutaexportadora@promperu.gob.pe](mailto:rutaexportadora@promperu.gob.pe)

Seminario Miércoles del Exportador- PromPerú

24 de abril del 2019

Lima, Perú

