

## Seminarios Miércoles del exportador

# El rol de las finanzas internacionales para el buen manejo de los negocios en el comercio internacional

---

Lima, 10 de septiembre de 2025



**Lic. Renzo Ordonel Vargas Cardenas**  
**Gerente General – Conexión Ejecutiva**  
[conexionejecutiva25@gmail.com](mailto:conexionejecutiva25@gmail.com)

# Ruta del viaje empresarial



# ¿Qué necesitamos tener en cuenta antes de invertir nuestro dinero?



- ¿Es seguro o no invertir en el mercado?



- Que puede ofrecer el Perú con mayor eficiencia que otro países



- ¿Que nos hace diferentes o mejores?



- Porque sin financiamiento, no hay expansión posible.

# El factor: Estabilidad Política y Económica

Lista de las Calificaciones de los Países  
(Risk Rating)

PAISES	Ratings Moody's [+]	Ratings S&P	Ratings Fitch
<b>PRINCIPAL</b>			
ALEMANIA	Aaa	AAA	AAA
CANADA	Aaa	AAA	AA+
<b>ALTO GRADO</b>			
REINO UNIDO	Aa3	AA	AA-
EE.UU	Aa1	AA+	AAA
EMIRATOS ARABES	Aa2	AA	AA-
CHINA	A1	A+	A+
CHILE	A2	A	A-
JAPON	A1	A+	A
<b>GRADO MEDIO DE INVERSION</b>			
PERU	Baa1	BBB-	BBB
MEXICO	Baa2	BBB	BBB-
COLOMBIA	Baa3	BB	BB+
<b>GRADO DE NO INVERSION</b>			
ECUADOR	Caa3	B-	B-
VENEZUELA	C	B-	WD



*“Si Mejoramos nuestras calificaciones, recibimos mas inversiones; y cuantas más inversiones recibimos, más rapido seguimos mejorando. A esto es lo que llamamos un circulo virtuoso de inversión”*

# A partir de este punto entra en juego las finanzas internacionales



Ya que se encargará de 2 puntos esencialmente: Lograr administrar los recursos de la empresa para obtener beneficios económicos de manera eficiente, y asegurar sostenibilidad de la empresa en el corto, mediano y largo plazo.

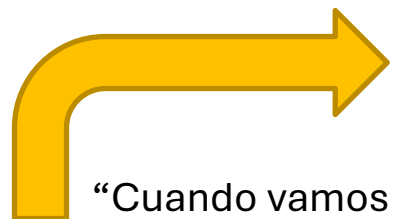
---

Renzo Ordonel Vargas Cardenas

# 1

## Análisis del mercado destino

# ¿Qué vamos a ofrecer y por qué tendría éxito fuera de nuestras fronteras?



“Cuando vamos a ofrecer un producto es importante entender *quién lo comprará, cuánto pagará y qué competidores ya existen*” (**Ventajas comparativas**)



# Factores Clave a Investigar en el Mercado Destino



2

## Identificación del producto a comercializar

# EL PERU AL MUNDO



Para poder identificar el producto a comercializar se debe saber que productos priorizar para importar o exportar, según la demanda, la rentabilidad y el contexto económico.

### Productos de Exportación Prioritarios

#### a) Agroexportación

- **Productos estrella:** arándanos, uvas, paltas, mango, cacao, café, espárragos.
- **Razón:**
  - Demanda internacional creciente por alimentos saludables.
  - TLCs con EE.UU., UE y Asia que reducen aranceles.
  - Reconocimiento del Perú como proveedor confiable de frutas “superfoods”.

#### b) Pesca y derivados

- **Productos:** harina y aceite de pescado, conservas de pescado, conchas de abanico.
- **Razón:** Perú es líder mundial en harina de pescado; la demanda asiática crece.
- **Oportunidad:** exportar **productos en conserva o congelados** con marca propia en vez de vender materia prima.

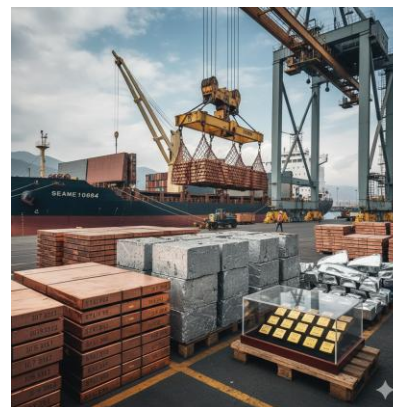


### c) Minería y metales con valor agregado

- **Productos:** cobre refinado, litio, oro, plata, zinc.
- **Razón:** alta demanda mundial por la transición energética (autos eléctricos → cobre y litio).
- **Oportunidad emprendedora:** proveeduría y servicios a la minería (logística, insumos, tecnología), ya que exportar directamente minerales es más complejo para pymes.

### d) Textiles y moda sostenible

- **Productos:** prendas de algodón pima, alpaca, mezclas sostenibles.
- **Razón:** diferenciación en calidad, diseño y sostenibilidad.
- **Oportunidad:** marcas propias en nichos (moda ética, comercio justo).



## Productos de Importación Prioritarios

### a) Tecnología y equipos

- **Productos:** celulares, laptops, componentes electrónicos, software y hardware especializado.
- **Razón:** alto consumo interno y renovación constante.

### b) Maquinaria e insumos para agro y manufactura

- **Productos:** tractores, sistemas de riego, maquinaria textil, equipos de energía renovable.
- **Razón:** el sector exportador peruano necesita modernización.

### c) Bienes de consumo con valor agregado

- **Productos:** cosméticos naturales, suplementos alimenticios, productos gourmet, moda rápida.
- **Razón:** clase media en crecimiento y tendencia al consumo aspiracional

### d) Vehículos y repuestos.

- Productos:** autos eléctricos, motos, repuestos originales.
- Razón:** tendencia hacia movilidad sostenible.



## SECTOR AGRÍCOLA (en millones de US\$)

Período: Enero - Junio 2025 vs 2024

Enero-Junio 2025

**5.312**

millones de US\$

Var% Enero-Junio 2025

**22,8 %**

Junio 2025

**959**

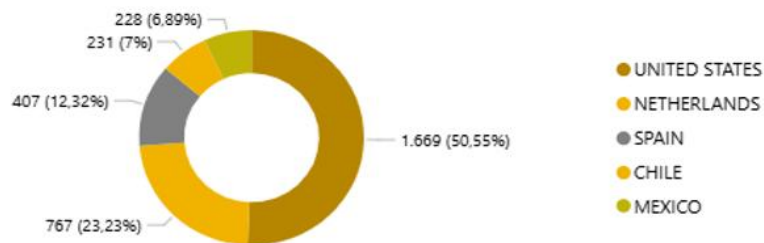
millones de US\$

Var% Junio 2025

**22,2 %**

N°	DESCRIPCION ARANCELARIA	2025	2024	VAR%
1	AGUACATES (PALTAS), FRESCAS O SECAS.	877	768	14,10 %
2	UVAS FRESCAS.	694	483	43,81 %
3	CACAO EN GRANO, ENTERO O PARTIDO, CRUDO; EXCEPTO PARA SIEMBRA.	363	245	48,23 %
4	LOS DEMÁS CAFÉS SIN DESCAFEINAR, SIN TOSTAR.	301	260	15,46 %
5	ARANDANOS O MURTONES Y DEMAS FRUTOS DEL GENERO VACCINIUM FRESCOS.	278	360	-22,82 %
6	MANGOS Y MANGOSTANES, FRESCOS O SECOS.	233	184	26,64 %
7	ESPÁRRAGOS, FRESCOS O REFRIGERADOS.	132	116	14,43 %
8	MANGO (MANGIFERA INDICA L.) SIN COCER O COCIDO CON AGUA O AL VAPOR, SIN AZUCARAR, CONGELADO	132	47	180,84 %

Ranking de Países de Destino: Enero-Junio



Fuente: Sunat.

## SECTOR TEXTIL (en millones de US\$)

Período: Enero - Junio 2025 vs 2024

Enero-Junio 2025

**867**

millones de US\$

Var% Enero-Junio 2025

**10,2 %**

Junio 2025

**147**

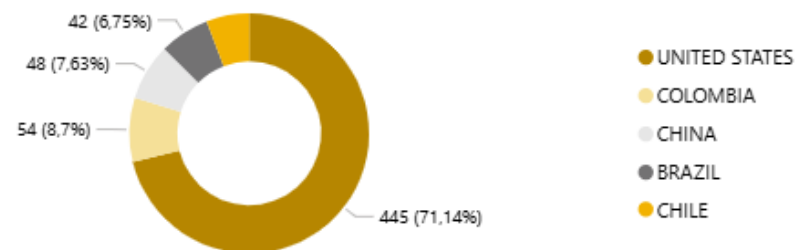
millones de US\$

Var% Junio 2025

**1,9 %**

1	T-SHIRT DE ALGODÓN PARA HOMBRES O MUJERES, DE TEJIDO TEÑIDO DE UN SOLO COLOR UNIFORME, INCLUSO BLANQUEADOS.	114	73	54,62 %
2	LOS DEMÁS T-SHIRTS DE ALGODÓN, PARA HOMBRES O MUJERES.	94	93	1,36 %
3	PELO FINO CARDADO O PEINADO DE ALPACA O LLAMA.	59	50	16,55 %
4	CAMISAS DE PUNTO DE LAS DEMÁS FIBRAS SINTETICAS O ARTIFICIALES, PARA HOMBRES O NIÑOS.	41	38	8,08 %
5	CAMISAS DE PUNTO DE ALGODÓN, CON CUELLO Y ABERTURA DELANTERA PARCIAL PARA HOMBRES, DE TEJIDO TEÑIDO DE UN SOLO COLOR INCLUSO BLANQUEADOS.	32	28	12,64 %
6	DEMÁS CAMISAS DE PUNTO DE ALGODÓN, CON CUELLO Y ABERTURA DELANTERA PARCIAL PARA HOMBRES O NIÑOS.	28	15	88,31 %
7	T-SHIRTS Y CAMISETAS INTERIORES DE PUNTO DE LAS DEMÁS MATERIAS TEXTILES.	28	36	-22,09 %
8	DEMÁS TEJIDOS DE PUNTO DE DE ALGODÓN, TEÑIDOS.	27	21	30,23 %
9	CAMISAS DE PUNTO DE ALGODÓN, CON ABERTURA DELANTERA PARCIAL, CUELLO Y PUÑO DE TEJIDO ACANALADO PARA HOMBRES, TEÑIDO DE UN SOLO COLOR.	24	25	-4,06 %
10	HILADOS CON CONTENIDO DE LANA O PELO FINO SUPERIOR O IGUAL AL 85% EN PESO, PARA LA VENTA AL POR MENOR.	19	20	-4,53 %

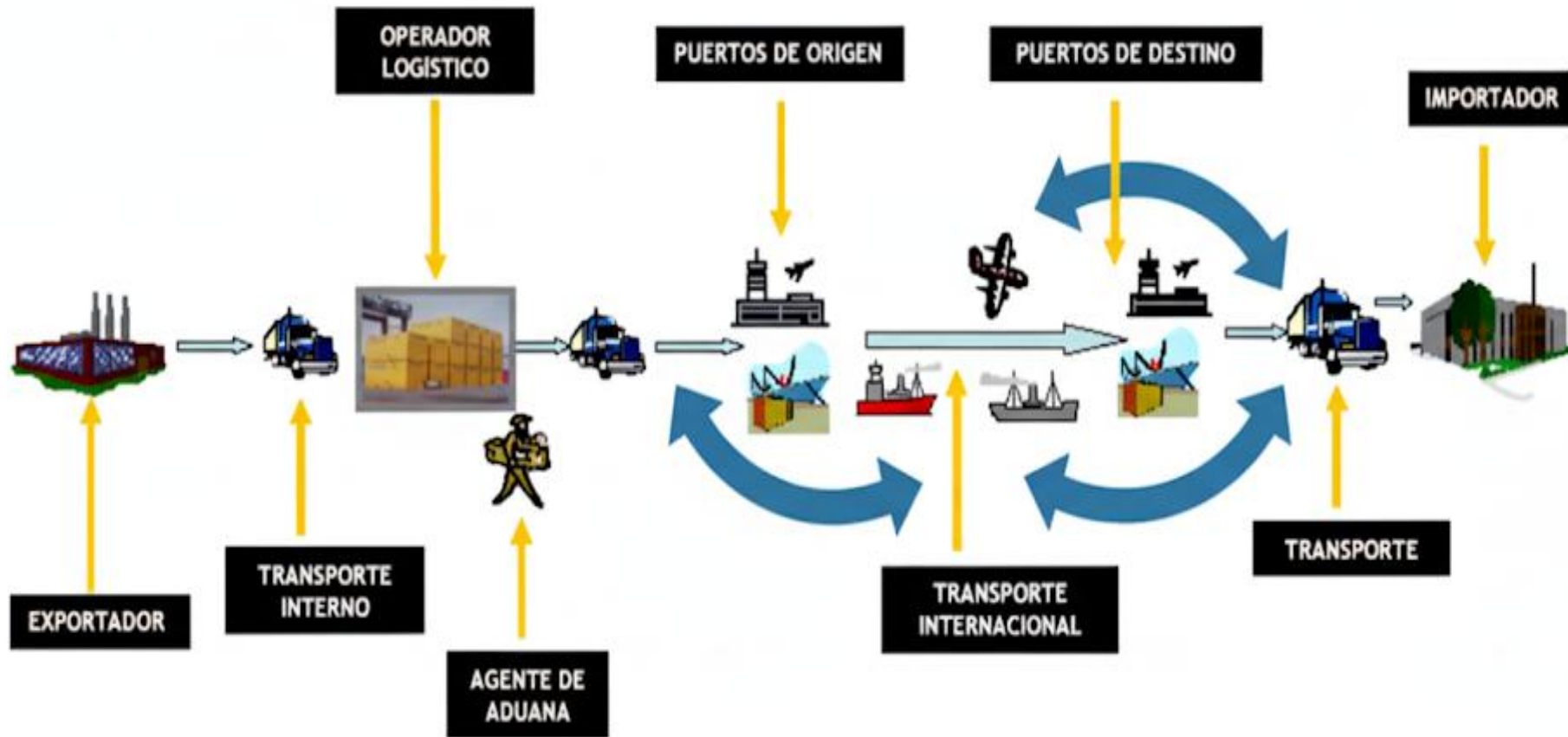
Ranking de Países de Destino: Enero-Junio



# Gestión logística internacional



### FLUJOGRAMA DE LA GESTIÓN LOGÍSTICA INTERNACIONAL



### Manipuleo

Gestión de distribuir a través de maquinaria el producto ya sea en terminales o almacenes

### Almacenamiento

Dejar el producto en un almacén portuario o aéreo, y la gestión del transporte logístico interno.

### Unitarización

Se desarrolla la paletización y contenerización de la carga.

### Gestión de distribución

Incluye el personal operario y administrativo de la empresa.

### Preparación

Consiste en el embalaje y marcado del producto

### Gestión y Operación bancaria

Bancos y agentes corresponsales.

### Análisis de la mercancía documentaria

Revisión del producto, ficha técnica, partida arancelaria, restricciones, certificados, etc.

### Gestión y operación aduanera (Importación - Exportación)



# 4

## Presupuestos

## ¿Qué debemos tener en cuenta al momento de determinar el presupuesto de comercio internacional?

01



**Costos del  
producto y  
proveedor**

02



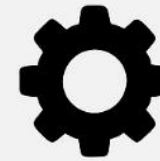
**Costos de  
Transporte  
(flete)**

03



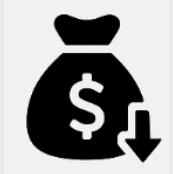
**Gastos de  
aduana y  
tributos**

04



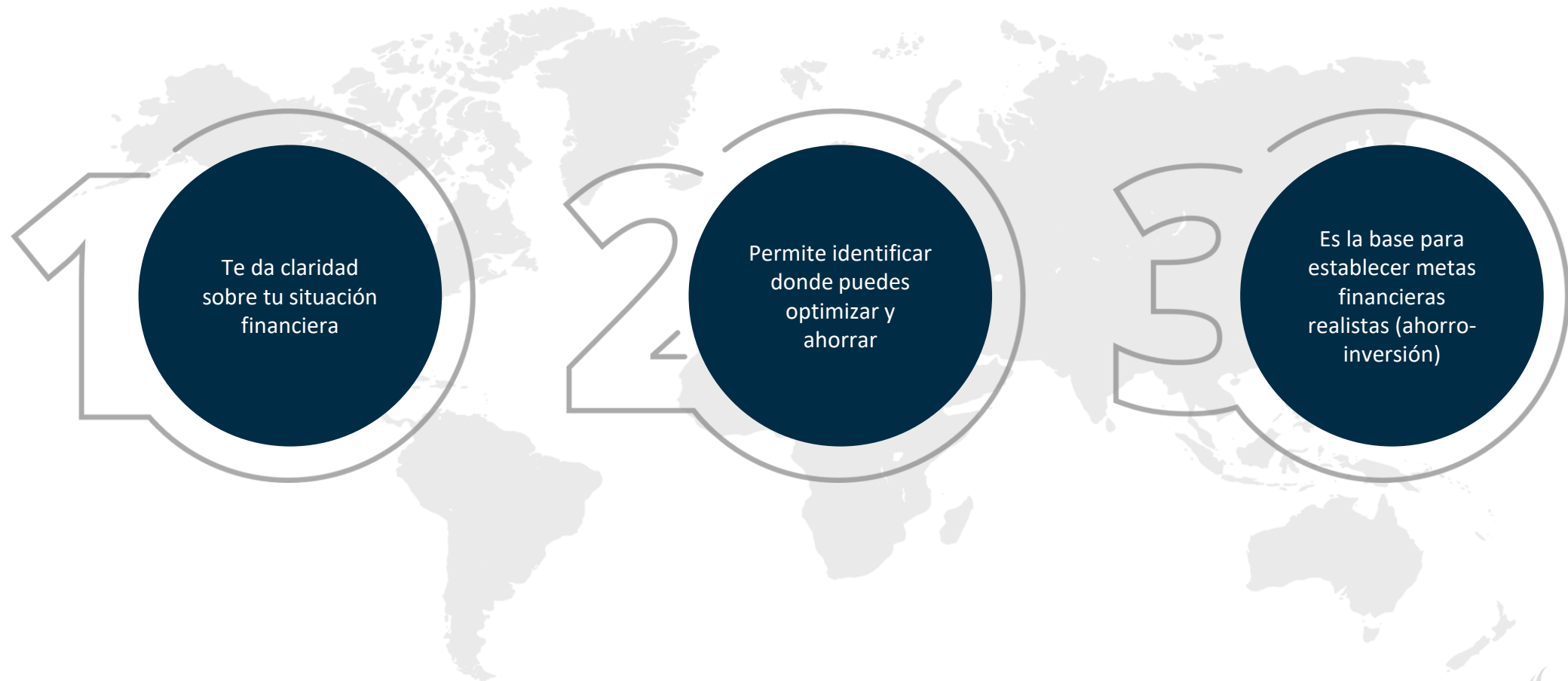
**Costos  
logísticos y  
Operativos**

05



**Costos  
financieros  
y de riesgo**

# Es importante por las siguientes razones



5

## Forma de cobro y pago internacional

FORMA DE PAGO / COBRO	VENTAJA PRINCIPAL	DESVENTAJA PRINCIPAL	NIVEL DE SEGURIDAD	CONVIENE
<b>PAGO ANTICIPADO</b>	Exportador cobra antes del envío (maxima seguridad)	Importador asume todo el riesgo (puede no recibir mercancía)	★★★★★ (para exportador)	Exportador
<b>CARTA DE CREDITO (L/C)</b>	Garantía bancaria de pago si se cumplen documentos	Costos bancarios altos y requisitos estrictos	★★★★	Ambos (equilibrio)
<b>COBRANZA DOCUMENTARIA</b>	Banco entrega documentos solo contra pago o aceptación	El banco no garantiza el pago final	★★★	Exportador con cierta confianza
<b>TRANSFERENCIA BANCARIA( SWIFT)</b>	Rápida y sencilla, costos bajos	No hay garantía de cobro	★★	Importador (si exportador confía)
<b>CUENTA ABIERTA (OPEN ACCUNT)</b>	Importador recibe primero y paga después	Exportador corre riesgo de impago	★	Importador

# CARTA DE CREDITO (L/C)



## ORDENANTE

El comprador o importador. Es el que gestiona la apertura del crédito y quien estipula los requisitos de pago.



## BANCO EMISOR

Es el banco que obrando a petición y de conformidad con las instrucciones de un cliente(ordenante) procede a la emisión(apertura)del crédito documentario.



## BANCO CORRESPONSAL

Es el Banco al que acude el Banco Emisor en el país del exportador. Sólo adquiere el compromiso de avisar al beneficiario de la apertura del crédito(confirmador).



## BENEFICIARIO

Es el vendedor y exportador de la mercancía. Tercero en la relación triangular básica.

*“Una de las mas usadas en el Comercio Internacional”*

# Datos a tener en cuenta, respecto a los montos para los pagos de operaciones internacionales en el Perú.

Concepto	Tope para Persona Natural	Topes de valor para personas naturales sin RUC
Importación sin RUC (ocasional / esporádica)	≤ US\$ 1,000 (hasta 3 veces/año) o ≤ US\$ 3,000 (una vez/año)	Por operación
Compras online exoneradas (2025)	≤ US\$ 200	IGV, aranceles, etc., quedan exonerados.
Compras online entre US\$ 200 y US\$ 2,000	Arancel 4% + IGV 18% + IPM 2%	Pago tributos.
Importaciones > US\$ 2,000	Requiere agente aduanero	Bancarización obligatoria (multa , reembarque)
Exportaciones	No paga tributos	Los pagos aplicables son únicamente por costos logísticos: transporte, agenciamiento, almacenamiento, etc.



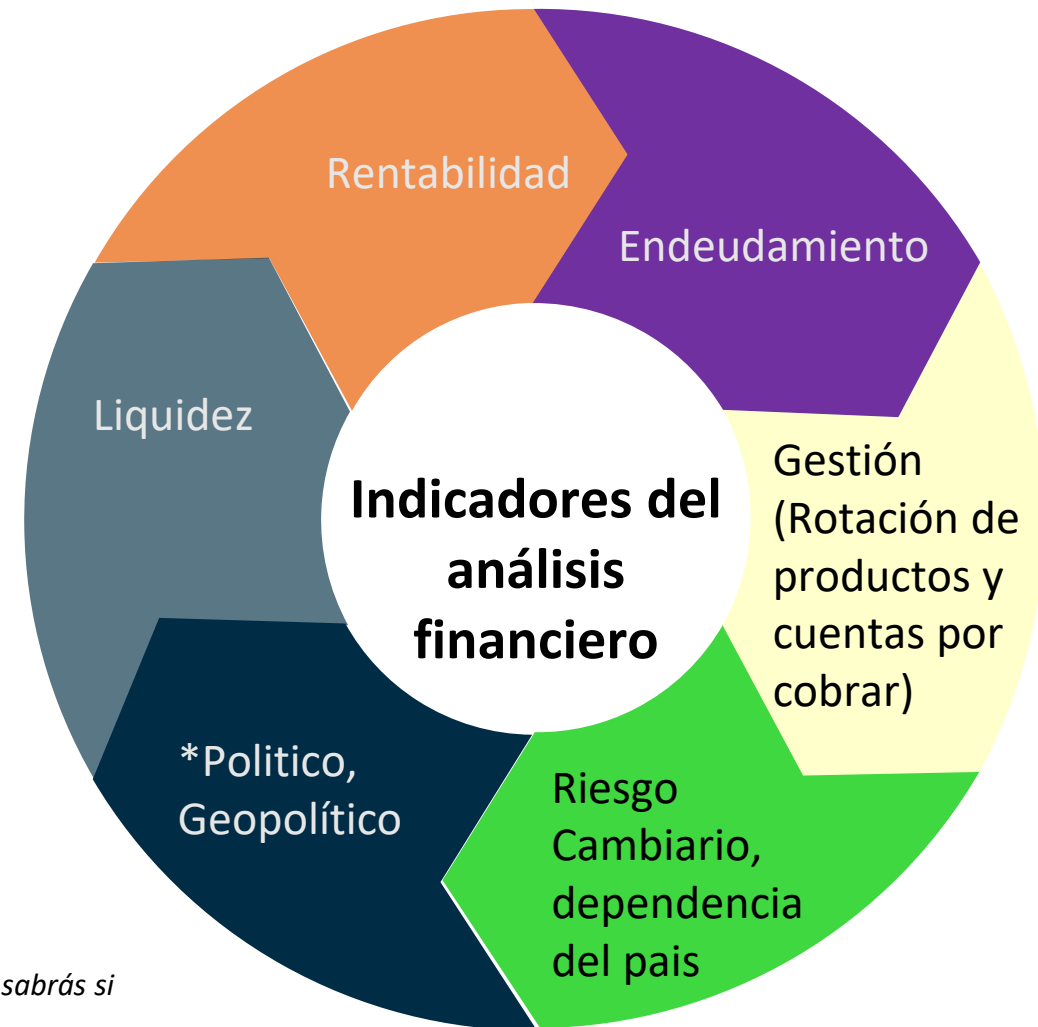
# Flujo de caja y análisis financiero

# Estructura del flujo de Caja

Etapa	Importación (Costos)	Exportación (Costos)
<b>1. Ingresos/ Producción</b>	Precio FOB (mercancía en origen) Certificados, permisos de exportación en país proveedor e inversiones	Costo de materias primas, mano de obra Certificados de calidad, certificados de origen e inversión inicial
<b>2. Transporte Internacional</b>	Flete marítimo / aéreo / terrestre Seguro internacional	Flete marítimo / aéreo / terrestre Seguro internacional
<b>3. Aduanas y Trámites</b>	Derechos arancelarios IGV, IPM, percepciones Agente de aduanas Gastos portuarios (descarga, manipuleo, almacenaje)	Agente de aduanas Costos portuarios (carga, almacenaje, manipuleo) Documentación de exportación
<b>4. Logística Interna</b>	Transporte nacional (puerto al almacén) Almacenaje local Seguros internos	Transporte interno (planta → puerto) Embalaje, etiquetado Certificaciones adicionales
<b>5. Gastos de Venta y Servicios</b>	Distribución a clientes locales Marketing y ventas	Entrega al comprador internacional Comisiones y gastos bancarios (Swift, carta de crédito, etc.)
<b>6. Financiamiento</b>	Factoring, Pagare, Préstamo	Factoring Internacional, Financiamiento Preembarque
<b>7. Gastos Administrativos</b>	Personal Administrativo, Producción, Servicios inherentes a la importación	Personal Administrativo, Producción, Servicios inherentes a la exportación

# Analisis financiero

Es importante tomar en cuenta el análisis financiero del proyecto o negocio, debido a que nos permite entender la realidad económica de la empresa , para lo cual ayuda a tomar decisiones .



Es decir, es como el tablero de control de un avión ✈️: sin él, puedes avanzar, pero no sabrás si vas en la dirección correcta y si tienes suficiente combustible para llegar al destino.



# Casos

**PRESUPUESTO ESTIMADO DE COSTOS DE IMPORTACION DE DE LECHE EN POLVO 70,000 kilos ( COLOMBIA- PERU) CONTENEDOR DE 40"**

**EMPRESAS : AGENCIA DE ADUANAS ,AGENCIA DE CARGA INTERNACIONAL + TRANSPORTE INTERNO**

**LECHE EN POLVO INDUSTRIAL 400 SACOS X 10,000 KILOS**

PRECIO UNITARIO X SACO	\$10.59
PRECIO POR 400 SACOS	\$4,236.32
PRECIO POR 2800 SACOS	\$29,654.25
FOB	\$105,908.04
FLETE	\$705.00
SEGURO	\$340.61
<b>CIF</b>	<b>\$106,953.65</b>

	400 SACOS	400 SACOS	400 SACOS	400 SACOS	400 SACOS	400 SACOS	400 SACOS	2800 SACOS
RUTA: BUENAVENTURA - CALLAO	10,000 kilos	10,000 kilos	10,000 kilos	10,000 kilos	10,000 kilos	10,000 kilos	10,000 kilos	<b>70,000 kilos</b>
INCOTERM : EXW								



**Detalle**

**Simulacion con un contenedor de 40 "**

**DESPACHO 1    DESPACHO 2    DESPACHO 3    DESPACHO 4    DESPACHO 5    DESPACHO 6    DESPACHO 7    TOTAL DESPACHOS**

**AGENTE DE CARGA INTERNACIONAL**

<b>Gastos de Flete</b>	<b>\$705.00</b>	<b>\$705.00</b>	<b>\$705.00</b>	<b>\$705.00</b>	<b>\$705.00</b>	<b>\$705.00</b>	<b>\$705.00</b>	<b>\$705.00</b>	<b>\$4,935.00</b>
<b>Flete Maritimo</b>	\$590.00	\$590.00	\$590.00	\$590.00	\$590.00	\$590.00	\$590.00	\$590.00	\$4,130.00
BL	\$60.00	\$60.00	\$60.00	\$60.00	\$60.00	\$60.00	\$60.00	\$60.00	\$420.00
ISOCC	\$55.00	\$55.00	\$55.00	\$55.00	\$55.00	\$55.00	\$55.00	\$55.00	\$385.00
<b>Gastos Administrativos</b>	<b>\$520.61</b>	<b>\$520.61</b>	<b>\$520.61</b>	<b>\$520.61</b>	<b>\$520.61</b>	<b>\$520.61</b>	<b>\$520.61</b>	<b>\$520.61</b>	<b>\$3,644.27</b>
THCD	\$125.00	\$125.00	\$125.00	\$125.00	\$125.00	\$125.00	\$125.00	\$125.00	\$875.00
Handling y Transmision	\$55.00	\$55.00	\$55.00	\$55.00	\$55.00	\$55.00	\$55.00	\$55.00	\$385.00
Seguro	\$340.61	\$340.61	\$340.61	\$340.61	\$340.61	\$340.61	\$340.61	\$340.61	\$2,384.27
<b>Gastos Operativos</b>	<b>\$2,400.00</b>	<b>\$2,400.00</b>	<b>\$2,400.00</b>	<b>\$2,400.00</b>	<b>\$2,400.00</b>	<b>\$2,400.00</b>	<b>\$2,400.00</b>	<b>\$2,400.00</b>	<b>\$16,800.00</b>
Ex Chargues	\$230.00	\$230.00	\$230.00	\$230.00	\$230.00	\$230.00	\$230.00	\$230.00	\$1,610.00
Pick Up	\$600.00	\$600.00	\$600.00	\$600.00	\$600.00	\$600.00	\$600.00	\$600.00	\$4,200.00
Servicio de Aduana de Salida	\$500.00	\$500.00	\$500.00	\$500.00	\$500.00	\$500.00	\$500.00	\$500.00	\$3,500.00
Documentacion de Charges	\$120.00	\$120.00	\$120.00	\$120.00	\$120.00	\$120.00	\$120.00	\$120.00	\$840.00
Gastos de Puerto de Origen	\$950.00	\$950.00	\$950.00	\$950.00	\$950.00	\$950.00	\$950.00	\$950.00	\$6,650.00
<b>Costos De Exportacion Origen</b>	<b>\$3,625.61</b>	<b>\$3,625.61</b>	<b>\$3,625.61</b>	<b>\$3,625.61</b>	<b>\$3,625.61</b>	<b>\$3,625.61</b>	<b>\$3,625.61</b>	<b>\$3,625.61</b>	<b>\$25,379.27</b>

AGENTE DE ADUANAS	Almacenaje	\$400.00	\$400.00	\$400.00	\$400.00	\$400.00	\$400.00	\$400.00	\$2,800.00
	Gastos Operativos	\$40.00	\$40.00	\$40.00	\$40.00	\$40.00	\$40.00	\$40.00	\$280.00
	Servicio de Precitando	\$8.00	\$8.00	\$8.00	\$8.00	\$8.00	\$8.00	\$8.00	\$56.00
	Visto Bueno	\$320.00	\$320.00	\$320.00	\$320.00	\$320.00	\$320.00	\$320.00	\$2,240.00
	Gastos Administrativos	\$30.00	\$30.00	\$30.00	\$30.00	\$30.00	\$30.00	\$30.00	\$210.00
	Aforo Fisico	\$30.00	\$30.00	\$30.00	\$30.00	\$30.00	\$30.00	\$30.00	\$210.00
	Devolucion de Contenedor	\$280.00	\$280.00	\$280.00	\$280.00	\$280.00	\$280.00	\$280.00	\$1,960.00
	Senasa	\$25.00	\$25.00	\$25.00	\$25.00	\$25.00	\$25.00	\$25.00	\$175.00
	Comision Aduanas	\$321.00	\$321.00	\$321.00	\$321.00	\$321.00	\$321.00	\$321.00	\$2,247.00
	Sub total	\$1,454.00	\$1,454.00	\$1,454.00	\$1,454.00	\$1,454.00	\$1,454.00	\$1,454.00	\$10,178.00
Igv 18% Servicio de Aduanas	\$261.72	\$261.72	\$261.72	\$261.72	\$261.72	\$261.72	\$261.72	\$1,832.04	
<b>Costos de Aduanas Destino</b>	<b>\$1,715.72</b>	<b>\$1,715.72</b>	<b>\$1,715.72</b>	<b>\$1,715.72</b>	<b>\$1,715.72</b>	<b>\$1,715.72</b>	<b>\$1,715.72</b>	<b>\$12,010.04</b>	
 <b>Total Carga internacional+ aduanas</b>	<b>\$5,341.33</b>	<b>\$5,341.33</b>	<b>\$5,341.33</b>	<b>\$5,341.33</b>	<b>\$5,341.33</b>	<b>\$5,341.33</b>	<b>\$5,341.33</b>	<b>\$37,389.31</b>	
 <b>Transporte Interno - Traslado al cliente</b>	<b>\$400.00</b>	<b>\$400.00</b>	<b>\$400.00</b>	<b>\$400.00</b>	<b>\$400.00</b>	<b>\$400.00</b>	<b>\$400.00</b>	<b>\$2,800.00</b>	
<b>Total Servicio Integrado Contenedor 40 pies</b>	<b>\$5,741.33</b>	<b>\$5,741.33</b>	<b>\$5,741.33</b>	<b>\$5,741.33</b>	<b>\$5,741.33</b>	<b>\$5,741.33</b>	<b>\$5,741.33</b>	<b>\$40,189.31</b>	
SUNAT	IGV Valor CIF 16%	\$16,945.29	\$16,945.29	\$16,945.29	\$16,945.29	\$16,945.29	\$16,945.29	\$16,945.29	\$118,617.00
	IPM 2%	\$2,118.16	\$2,118.16	\$2,118.16	\$2,118.16	\$2,118.16	\$2,118.16	\$2,118.16	\$14,827.13
	Percepcion 3.5%	\$3,706.78	\$3,706.78	\$3,706.78	\$3,706.78	\$3,706.78	\$3,706.78	\$3,706.78	\$25,947.47
	<b>Total Tributos</b>	<b>\$22,770.23</b>	<b>\$22,770.23</b>	<b>\$22,770.23</b>	<b>\$22,770.23</b>	<b>\$22,770.23</b>	<b>\$22,770.23</b>	<b>\$22,770.23</b>	<b>\$159,391.60</b>
<b>Total Costos Operativos de Exportacion 40 "</b>	<b>\$28,511.56</b>	<b>\$28,511.56</b>	<b>\$28,511.56</b>	<b>\$28,511.56</b>	<b>\$28,511.56</b>	<b>\$28,511.56</b>	<b>\$28,511.56</b>	<b>\$199,580.91</b>	

**CONTENEDOR 40"**

Concepto	FABRICA							
Concepto	Valor (USD)							
Precio por kilo	\$10.59							
Precio por saco (25 kg)	\$264.77							
Precio por 400 sacos (25 kg)	\$105,908.00							
Precio por 70,000 kg	\$741,356.28							
	10 MIL KILOS	10 MIL KILOS	10 MIL KILOS	10 MIL KILOS	10 MIL KILOS	10 MIL KILOS	10 MIL KILOS	70 MIL KILOS
<b>COSTO DE FABRICA</b>	\$105,908.04	\$105,908.04	\$105,908.04	\$105,908.04	\$105,908.04	\$105,908.04	\$105,908.04	\$741,356.28
Costos de Importacion Origen	\$3,625.61	\$3,625.61	\$3,625.61	\$3,625.61	\$3,625.61	\$3,625.61	\$3,625.61	\$25,379.27
Costos de Importacion Destino	\$1,715.72	\$1,715.72	\$1,715.72	\$1,715.72	\$1,715.72	\$1,715.72	\$1,715.72	\$12,010.04
<b>TOTAL COSTOS DE IMPORTACION</b>	\$5,341.33	\$5,341.33	\$5,341.33	\$5,341.33	\$5,341.33	\$5,341.33	\$5,341.33	\$37,389.31
<b>TOTAL COSTOS OPERATIVOS (PERU )</b>	\$111,249.37	\$111,249.37	\$111,249.37	\$111,249.37	\$111,249.37	\$111,249.37	\$111,249.37	\$778,745.59
IGV 16 %	\$16,945.29	\$16,945.29	\$16,945.29	\$16,945.29	\$16,945.29	\$16,945.29	\$16,945.29	\$118,617.00
IPM 2 %	\$2,118.16	\$2,118.16	\$2,118.16	\$2,118.16	\$2,118.16	\$2,118.16	\$2,118.16	\$14,827.13
PERCEPCION 3.5%	\$3,706.78	\$3,706.78	\$3,706.78	\$3,706.78	\$3,706.78	\$3,706.78	\$3,706.78	\$25,947.47
<b>TOTAL TRIBUTOS</b>	\$22,770.23	\$22,770.23	\$22,770.23	\$22,770.23	\$22,770.23	\$22,770.23	\$22,770.23	\$159,391.60
<b>Costo Financiero Banco 10%</b>	\$13,234.36	\$13,234.36	\$13,234.36	\$13,234.36	\$13,234.36	\$13,234.36	\$13,234.36	\$92,640.52
<b>TOTAL COSTOS + FINANCIAMIENTO</b>	\$124,483.73	\$124,483.73	\$124,483.73	\$124,483.73	\$124,483.73	\$124,483.73	\$124,483.73	\$871,386.11
<b>Utilidad 12% Del Total Costo Operativo+ Financiamiento</b>	\$14,938.05	\$14,938.05	\$14,938.05	\$14,938.05	\$14,938.05	\$14,938.05	\$14,938.05	\$104,566.33
<b>Transporte Interno</b>	\$400.00	\$400.00	\$400.00	\$400.00	\$400.00	\$400.00	\$400.00	\$3,200.00
<b>COSTO TOTAL + IMPUESTOS + FINANCIAMIENTO</b>	\$162,592.01	\$162,592.01	\$162,592.01	\$162,592.01	\$162,592.01	\$162,592.01	\$162,592.01	\$1,138,544.04
<b>COSTOS TOTAL SIN IMPUESTO</b>	\$139,821.78	\$139,821.78	\$139,821.78	\$139,821.78	\$139,821.78	\$139,821.78	\$139,821.78	\$979,152.44

**CONTENEDOR 40"**

Concepto	CLIENTE FINAL							
Concepto	Valor (USD)							
Precio por kilo cliente final	\$13.99							
Precio por saco (25 kg) cliente final	\$349.70							
Precio por 400 sacos (25 kg) cliente final	\$139,878.92							
Precio por 70,000 kg Cliente Final	\$979,152.44							

**Inversion - 1 socio**

Detalle	%	Monto
Capital Propio	43%	\$60,147.94
Financiamiento a 7 meses	57%	\$79,730.98
		\$139,878.92
Tasa de interes 10 %	Cuota nueva	Cuota fija mensual
\$7,973.10	\$87,704.08	\$14,617.35

# Flujo de Caja

## RESUMEN CASH FLOW PROYECTADO (VENTA DE LECHE )

Expresado en nuevos dolares americanos

70000 kilos

INGRESOS	SETIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	TOTAL ACUMULADO
Saldo de Caja inicial	60,147.94	-52,701.39	-44,546.29	-36,391.19	-28,236.09	-20,080.99	-11,925.89	-3,770.79	-137,504.71
Ingresos por venta de leche a 30 días	0.00	139,821.78	139,821.78	139,821.78	139,821.78	139,821.78	139,821.78	139,821.78	978,752.44
<b>Total Ingresos</b>	<b>60,147.94</b>	<b>87,120.38</b>	<b>95,275.48</b>	<b>103,430.58</b>	<b>111,585.68</b>	<b>119,740.79</b>	<b>127,895.89</b>	<b>136,050.99</b>	<b>841,247.73</b>
EGRESOS OPERATIVOS									
Costos Variables									
Compra del Insumo del producto (leche en polvo)	105,908.00	105,908.00	105,908.00	105,908.00	105,908.00	105,908.00	105,908.00		741,356.00
Gastos de Exportacion	3,625.61	3,625.61	3,625.61	3,625.61	3,625.61	3,625.61	3,625.61		25,379.27
Gastos de Importacion	1,715.72	1,715.72	1,715.72	1,715.72	1,715.72	1,715.72	1,715.72		12,010.04
Transporte Interno	400.00	400.00	400.00	400.00	400.00	400.00	400.00		2,800.00
<b>TOTAL Egresos Operativos</b>	<b>111,649.33</b>	<b>111,649.33</b>	<b>111,649.33</b>	<b>111,649.33</b>	<b>111,649.33</b>	<b>111,649.33</b>	<b>111,649.33</b>	<b>0.00</b>	<b>781,545.31</b>
COSTOS FIJOS									
		JULIO	AGOSTO	SETIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	ENERO	0.00
Gastos Administrativos		2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	14,000.00
Gastos de Ventas		1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	7,000.00
Internet	400.00	400.00	400.00	400.00	400.00	400.00	400.00	400.00	3,200.00
Luz, Agua y Otros Servicios	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	800.00	6,400.00
Estudio Contable		1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	1,200.00	8,400.00
<b>TOTAL DE COSTOS FIJOS</b>	<b>1,200.00</b>	<b>5,400.00</b>	<b>5,400.00</b>	<b>5,400.00</b>	<b>5,400.00</b>	<b>5,400.00</b>	<b>5,400.00</b>	<b>5,400.00</b>	<b>39,000.00</b>
									0.00
<b>TOTAL DEL FLUJO OPERATIVO</b>	<b>-52,701.39</b>	<b>-29,928.95</b>	<b>-21,773.85</b>	<b>-13,618.75</b>	<b>-5,463.65</b>	<b>2,691.46</b>	<b>10,846.56</b>	<b>130,650.99</b>	<b>20,702.42</b>
PAGO DE DEUDA DE CORTO PLAZO ( BANCO)		14,617.35	14,617.35	14,617.35	14,617.35	14,617.35	14,617.35	13,234.36	100,938.44
<b>TOTAL DEL FLUJO FINANCIERO</b>	<b>-52,701.39</b>	<b>-44,546.29</b>	<b>-36,391.19</b>	<b>-28,236.09</b>	<b>-20,080.99</b>	<b>-11,925.89</b>	<b>-3,770.79</b>	<b>117,416.63</b>	<b>-80,236.02</b>
<b>SALDO DE CAJA FINAL</b>	<b>-52,701.39</b>	<b>-44,546.29</b>	<b>-36,391.19</b>	<b>-28,236.09</b>	<b>-20,080.99</b>	<b>-11,925.89</b>	<b>-3,770.79</b>	<b>117,416.63</b>	<b>-80,236.02</b>

# Analisis Financiero

Inversión	importe								
	59,492								
Flujo de fondos (mensual)	inversión	MESES							
		1	2	3	4	5	6	7	8
	-59,492	-52,701	-44,546	-36,391	-28,236	-20,081	-11,926	-3,771	117,417

<b>VAN</b>	<b>-157,204</b>
<b>TIR</b>	<b>-13.16%</b>

Significa que en 7 meses obtendrá una rentabilidad de negativa de -157,204.00 Dólares Americanos US\$, con una inversión propia de 54,492.00 Dólares Americanos US\$, por ende este proyecto no fue rentable.

Significa que el -13.16% corresponde el retorno negativo de la inversión durante un periodo de 7 meses por el lote de 9000 unidades del primer embarque para venta final, lo cual no estaría generando ganancias.

## ESTADO DE RESULTADOS - 7 MESES

Concepto	2025
<b>I. Ingresos</b>	<b>\$1,138,544.04</b>
Ventas (+)	\$1,138,544.04
<b>II. Costos de Producción (-)</b>	<b>\$941,337.19</b>
<b>III. Utilidad Bruta (=)</b>	<b>\$197,206.85</b>
<b>IV. Gastos de Operación</b>	<b>\$39,000.00</b>
Gastos de ventas (-)	\$7,000.00
Gastos administrativos (-)	\$32,000.00
<b>V. Depreciación de A.F. y Amort. Intang. (-)</b>	<b>\$13,234.36</b>
<b>VI. Utilidad Operativa (=)</b>	<b>\$144,972.49</b>
<b>VII. Gastos Financieros</b>	<b>\$92,640.52</b>
Pago de Intereses (-)	\$92,640.52
<b>VIII. Utilidad Antes de Impuesto (=)</b>	<b>\$52,331.97</b>
<b>IX. Impuesto a la renta 29.5% (-)</b>	<b>\$15,437.93</b>
<b>X. Utilidad antes de reseva legal</b>	<b>\$36,894.04</b>
<b>XI. Reserva Legal 10% (-)</b>	<b>\$3,689.40</b>
<b>Utilidad Neta</b>	<b>\$33,204.64</b>
<b>Inversión</b>	<b>\$124,883.73</b>
<b>Aporte Propio</b>	<b>\$60,147.94</b>
<b>Rentabilidad Económica (ROI)</b>	<b>116.09%</b>
<b>Rentabilidad Financiera (ROE)</b>	<b>55.20%</b>

**PRESUPUESTO ESTIMADO DE COSTOS DE IMPORTACION DE DE AMBIENTADOR**

**EMPRESAS : AGENCIA DE ADUANAS ,AGENCIA DE CARGA INTERNACIONAL + TRANSPORTE INTERNO**

**URUGUAY-PERU**

**AMBIENTADOR DE 250 ML**

**GASTOS DE IMPORTACION**

PRECIO UNITARIO X BOTELLA	\$1.25
Costos de Exportacion hasta a borde del buque	\$3,600.00
Precio X 9000 UNIDADES	\$11,250.00
PRECIO FOB	\$14,850.00
Flete	\$2,000.00
Seguro	\$150.00
CIF	\$17,000.00

Almacenaje	\$400.00
Gastos Operativos	\$120.00
Servicio de Precitando	\$40.00
Visto Bueno	\$30.00
Gastos Administrativos	\$60.00
Aforo Fisico	\$60.00
Comision Aduanas	\$260.00
Sub total Aduanas	\$970.00
IGV 18%	\$180.00
<b>Total Aduanas</b>	<b>\$1,150.00</b>
<b>Total Carga Internacional + Aduanas</b>	<b>\$18,150.00</b>
Transporte Interno hacia el cliente	\$150.00
<b>Total Servicio Integrado logistico internacional</b>	<b>\$18,300.00</b>
Costo del precio Origen	\$1.25
Costo del Precio Destino	\$1.22
Costo del Precio Promedio	\$1.53

**Detalle**

**Contenedor 20 "**

**U\$\$**

**COSTOS DE EXPORTACION**

<b>Fob</b>	<b>\$14,850.00</b>
Flete y demas gastos de exportacion	\$2,000.00
Seguro	\$150.00
<b>CIF</b>	<b>\$17,000.00</b>

**DERECHOS E IMPUESTOS**

Ad Valorem 6%	\$0.00
IGV 16%	\$2,720.00
IPM 2%	\$340.00
<b>Total Tributos</b>	<b>\$3,060.00</b>

**Percepcion 3.5% \$702.10**

**Total Costos Operativos de Importacion \$22,062.10**

**IMPORTACION AMBIENTADOR**

URUGUAY - PERU

**CONTENEDOR 20"**

Concepto	FABRICA Valor (USD)
Precio por botella	\$1.53
Precio por 9000 botellas	\$13,750.00

<b>COSTO DE FABRICA</b>	<b>\$14,850.00</b>
-------------------------	--------------------

Costos de Importacion Origen	\$2,150.00
Costos de Importacion Destino	\$1,150.00
<b>TOTAL COSTOS DE IMPORTACION</b>	<b>\$3,300.00</b>

<b>TOTAL COSTOS OPERATIVOS (PERU )</b>	<b>\$18,300.00</b>
--	--------------------

IGV 16 %	\$2,720.00
IPM 2 %	\$340.00
PERCEPCION 4%	\$702.10
<b>TOTAL TRIBUTOS</b>	<b>\$3,762.10</b>

<b>Transporte Interno</b>	<b>\$150.00</b>
---------------------------	-----------------

<b>TOTAL COSTOS DE IMPORTACION</b>	<b>\$22,212.10</b>
------------------------------------	--------------------

**PRECIO DE VENTA EN PERU**

Concepto	Valor (USD)
Precio por botella	\$7.64
Sub Total Precio por 9000 botellas	\$68,750.00
IGV 18%	\$12,375.00
Total	\$81,125.00

**Inversion - 2 socios**

Detalle	%	Monto
Capital Propio	60%	\$13,327.26
Financiamiento a 6 meses	40%	\$8,884.84
Tasa de interes 12 %	Cuota nueva	Cuota fija mensual
\$1,066.18	\$9,951.02	\$1,658.50

**Datos Complementarios**

	Precio x Unidad	Total Unidades	Precio x Unidades
	7.64	9,000.00	
<b>Cientes</b>	<b>%</b>	<b>Distribucion un</b>	<b>Distribucion USD</b>
Cliente 1	30%	2,700.00	20,625.00
Cliente 2	25%	2,250.00	17,187.50
Cliente 3	10%	900.00	6,875.00
Cliente 4	25%	2,250.00	17,187.50
Cliente 5	10%	900.00	6,875.00
Sub Total	100%	<b>9,000.00</b>	<b>68,750.00</b>

# Flujo de Caja

## RESUMEN CASH FLOW PROYECTADO (AMBIENTADOR)

Expresado en nuevos dolares americanos

9000 unidades

INGRESOS	MES 0	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	TOTAL ACUMULADO
Saldo de Caja inicial	13,327.26	-8,902.74	4,933.76	32,520.25	32,606.75	32,693.25	25,904.74	21,616.24	154,699.51
Ingresos por venta de cliente 1 30% Al contado	0.00	20,625.00							20,625.00
Ingresos por venta de cliente 2 25% Credito 60 dias			17,187.50						17,187.50
Ingresos por venta de cliente 3 10% Credito 90 dias				6,875.00					6,875.00
Ingresos por venta de cliente 4 25% Credito 30 dias			17,187.50						17,187.50
Ingreso por venta de cliente 5 10% Credito a 120 dias					6,875.00				6,875.00
<b>Total Ingresos</b>	<b>13,327.26</b>	<b>11,722.26</b>	<b>39,308.76</b>	<b>39,395.25</b>	<b>39,481.75</b>	<b>32,693.25</b>	<b>25,904.74</b>	<b>21,616.24</b>	<b>223,449.51</b>
EGRESOS OPERATIVOS									
<b>Costos Variables</b>									0.00
<b>Compra del producto</b>	14,850.00								14,850.00
Gastos de Exportacion	2,150.00								2,150.00
Gastos de Importacion	1,150.00								1,150.00
Transporte Interno	150.00								150.00
<b>TOTAL DE COSTOS VARIABLES</b>	<b>18,300.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>	<b>18,300.00</b>
COSTOS FIJOS									
		JULIO	AGOSTO	SETIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	ENERO	
Gastos Administrativos		500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	500.00	3,500.00
Gastos de Ventas	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00	500.00	500.00	7,000.00
Internet	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	80.00	640.00
Alquiler de almacen	700.00	700.00	700.00	700.00	700.00	700.00	700.00	700.00	5,600.00
Asesoría y Costos por Operación de permisos	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00	2,000.00			12,000.00
Contador		700.00	700.00	700.00	700.00	700.00	700.00	700.00	4,900.00
Luz, Agua y Otros Servicios	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	150.00	1,200.00
<b>TOTAL DE COSTOS FIJOS</b>	<b>3,930.00</b>	<b>5,130.00</b>	<b>5,130.00</b>	<b>5,130.00</b>	<b>5,130.00</b>	<b>5,130.00</b>	<b>2,630.00</b>	<b>2,630.00</b>	<b>34,840.00</b>
<b>TOTAL DEL FLUJO OPERATIVO</b>	<b>-8,902.74</b>	<b>6,592.26</b>	<b>34,178.76</b>	<b>34,265.25</b>	<b>34,351.75</b>	<b>27,563.25</b>	<b>23,274.74</b>	<b>18,986.24</b>	<b>170,309.51</b>
PAGO DE DEUDA DE CORTO PLAZO ( BANCO)		1,658.50	1,658.50	1,658.50	1,658.50	1,658.50	1,658.50		9,951.02
<b>TOTAL DEL FLUJO FINANCIERO</b>	<b>-8,902.74</b>	<b>4,933.76</b>	<b>32,520.25</b>	<b>32,606.75</b>	<b>32,693.25</b>	<b>25,904.74</b>	<b>21,616.24</b>	<b>18,986.24</b>	<b>160,358.49</b>
<b>SALDO DE CAJA FINAL</b>	<b>-8,902.74</b>	<b>4,933.76</b>	<b>32,520.25</b>	<b>32,606.75</b>	<b>32,693.25</b>	<b>25,904.74</b>	<b>21,616.24</b>	<b>18,986.24</b>	<b>160,358.49</b>

# Analisis Financiero

<b>Inversión</b>	importe	<b>13,327</b>								
		MESES								
<b>Flujo de fondos (mensual)</b>	inversión	1	2	3	4	5	6	7	8	
		-13,327	-8,903	4,934	32,520	32,607	32,693	25,905	21,616	18,986

<b>VAN</b>	<b>110,887</b>
<b>TIR</b>	<b>64.21%</b>

Significa que en 8 meses obtendrá una rentabilidad de 83,378.00 Dolares Americanos US\$, con una inversión propia de 13,327.00 Dolares Americanos US\$, por ende este proyecto si es viable.  
Significa que el 48.90% corresponde el retorno de la inversión durante un periodo de 8 meses por el lote de 9000 unidades del primer embarque para venta final.

## ESTADO DE RESULTADOS - 8 MESES

Concepto	8 meses
<b>I. Ingresos</b>	<b>\$81,125.00</b>
Ventas (+)	\$81,125.00
<b>II. Costos de Producción (-)</b>	<b>\$18,300.00</b>
<b>III. Utilidad Bruta (=)</b>	<b>\$62,825.00</b>
<b>IV. Gastos de Operación</b>	<b>\$34,840.00</b>
Gastos de ventas (-)	\$7,000.00
Gastos administrativos (-)	\$27,840.00
<b>V. Depreciación de A.F. y Amort. Intang. (-)</b>	<b>\$1,068.50</b>
<b>VI. Utilidad Operativa (=)</b>	<b>\$26,916.50</b>
<b>VII. Gastos Financieros</b>	<b>\$9,951.02</b>
Pago de Intereses (-)	\$9,951.02
<b>VIII. Utilidad Antes de Impuesto (=)</b>	<b>\$16,965.48</b>
<b>IX. Impuesto a la renta 29.5% (-)</b>	<b>\$5,004.82</b>
<b>X. Utilidad antes de reseva legal</b>	<b>\$11,960.66</b>
<b>XI. Reserva Legal 10% (-)</b>	<b>\$1,196.07</b>
<b>Utilidad Neta</b>	<b>\$10,764.60</b>
<b>Inversión</b>	<b>\$22,212.10</b>
<b>Aporte Propio</b>	<b>\$13,327.26</b>
<b>Rentabilidad Económica (ROI)</b>	<b>121%</b>
<b>Rentabilidad Financiera (ROE)</b>	<b>81%</b>

# Recomendaciones

1.-Realizar Análisis financiero robusto.

2.-Identificar nichos de mercado con valor agregado.

3.-Estabilidad política y monetaria

4.-Gestión de riesgos y pagos

5.-Importar o Exportar con modernización

Seminarios Miércoles del exportador

# Preguntas y respuestas

**Lic. Renzo Ordonel  
Vargas Cardenas**

[conexionejecutiva25@gmail.com](mailto:conexionejecutiva25@gmail.com)

Teléfono: +51 938-644-181

