

Seminarios virtuales Miércoles del exportador

¿Cómo elaborar un plan de negocios de exportación? PROGRAMA PLANEX (Parte II)

Lima, 31 de enero de 2024

**Danny Anderson
Gambini Marquez**

dgambini@promperuext.pe

Especialista & Data Scientist
en PROMPERÚ

Empresa exportadora de
Chicha de Jora que
participó en el programa
PLANEX



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

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.



Plan de operaciones

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

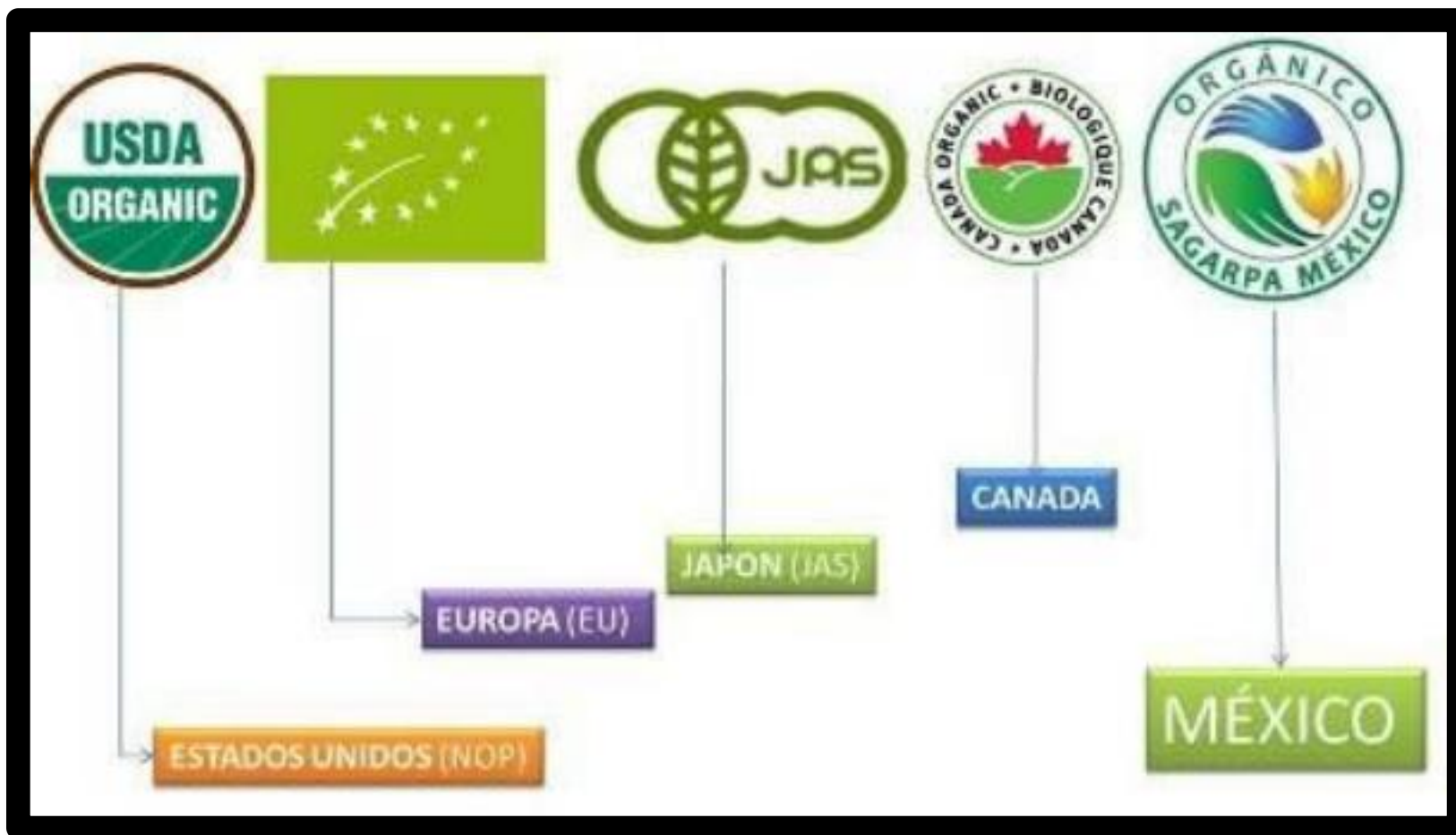
Plan de operaciones

Innovación en productos



Plan de operaciones

Certificaciones agrícolas



Plan de operaciones

Certificaciones textiles



Plan de operaciones

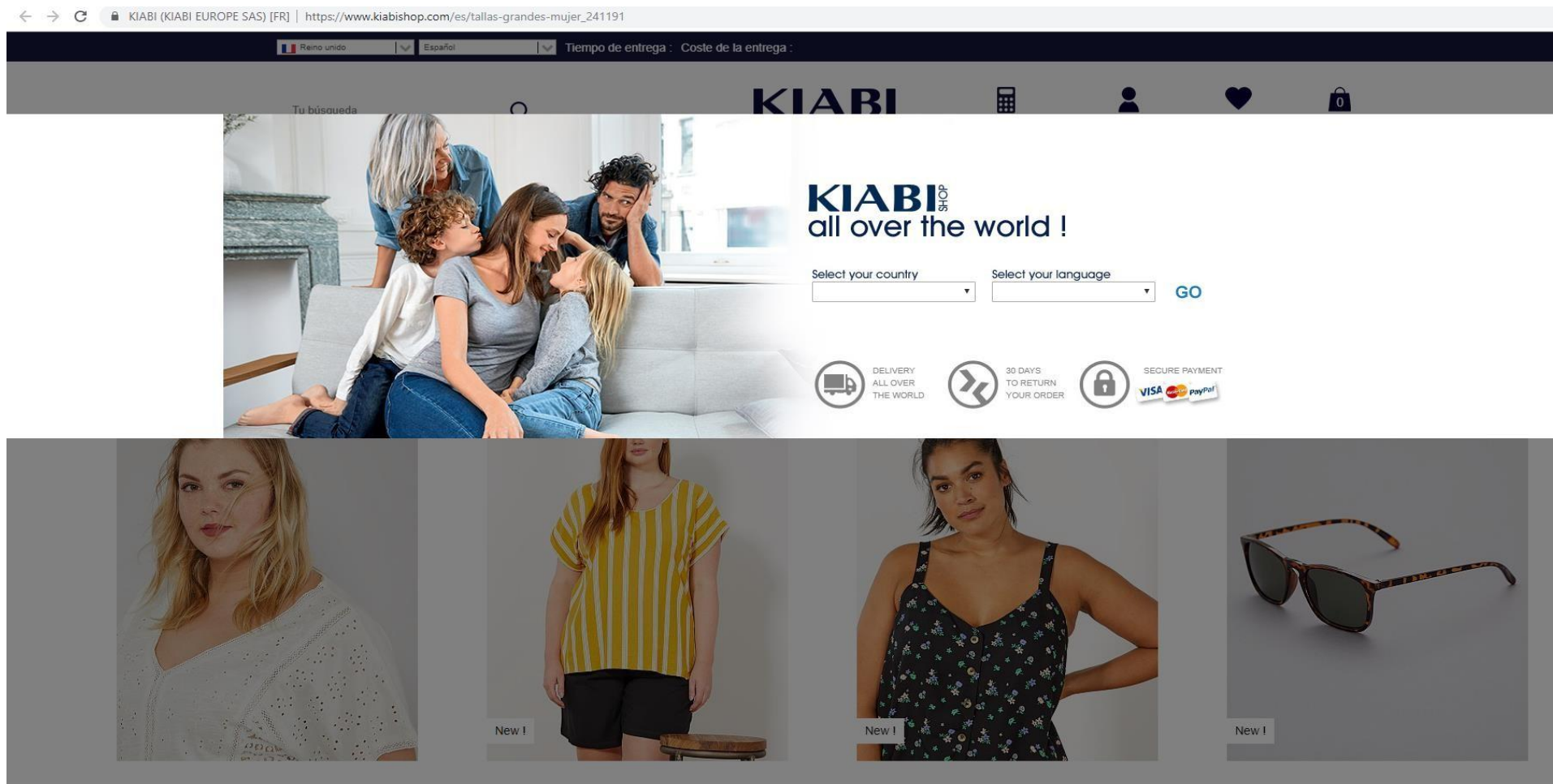
Otras certificaciones



Plan de operaciones

Innovación en público objetivo

10



Plan de operaciones

- Impacto social y ambiental

COMERCIO JUSTO

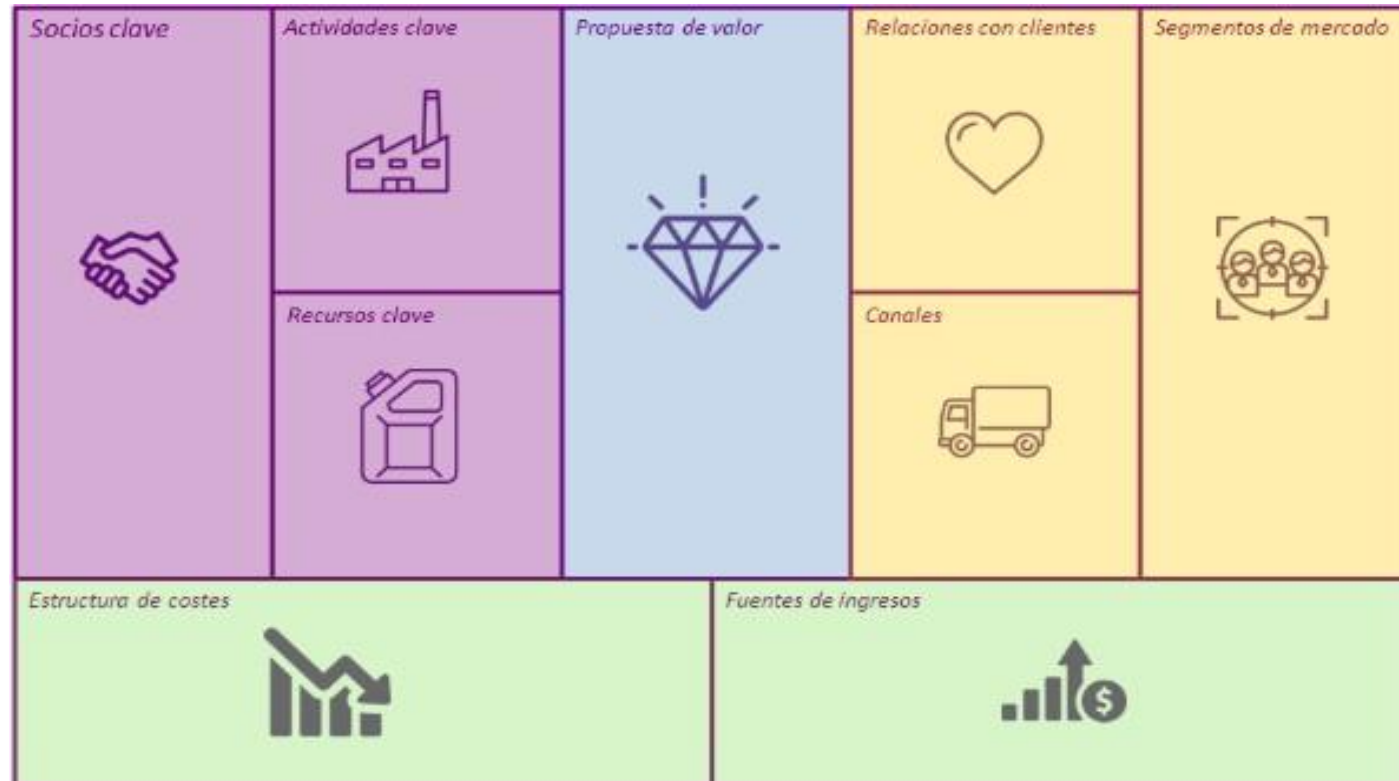
Consumidor responsable, se preocupa por su entorno:

- a. Medio ambiente: calentamiento global
- b. Aspectos sociales: no a la discriminación o abuso
- c. Alimentación saludable e inocuo: ingredientes que aporten a su salud



Plan de operaciones

¿En qué más podemos innovar?
Business Model Canvas



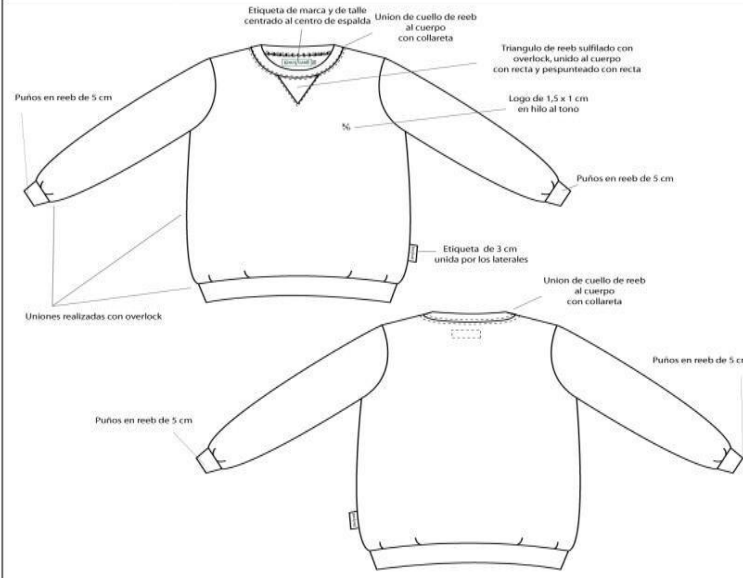
Plan de operaciones

13

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		KING'S/GAME						
Descripción: Chaleco Jujuy bolsillo con ribete								
Ficha técnica 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								
								
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								
Importante: Una vez terminada la prenda limpiar hilos. Respetar la simetría de la prenda								
Avios:	Cantidad:	Ubicación						
Etiqueta de composición	1 unidad	Ubicar en lateral izquierdo del lado interior.						
Etiqueta de Talle	1 unidad	centrada hacia la izquierda de 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						

Plan de operaciones

14

Ficha Producto - Insumo

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.
Azucres 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.

Mango fresco



Plan de operaciones

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 ACUERDO 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 30x34 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.

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.



Plan de operaciones

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.

Plan de operaciones

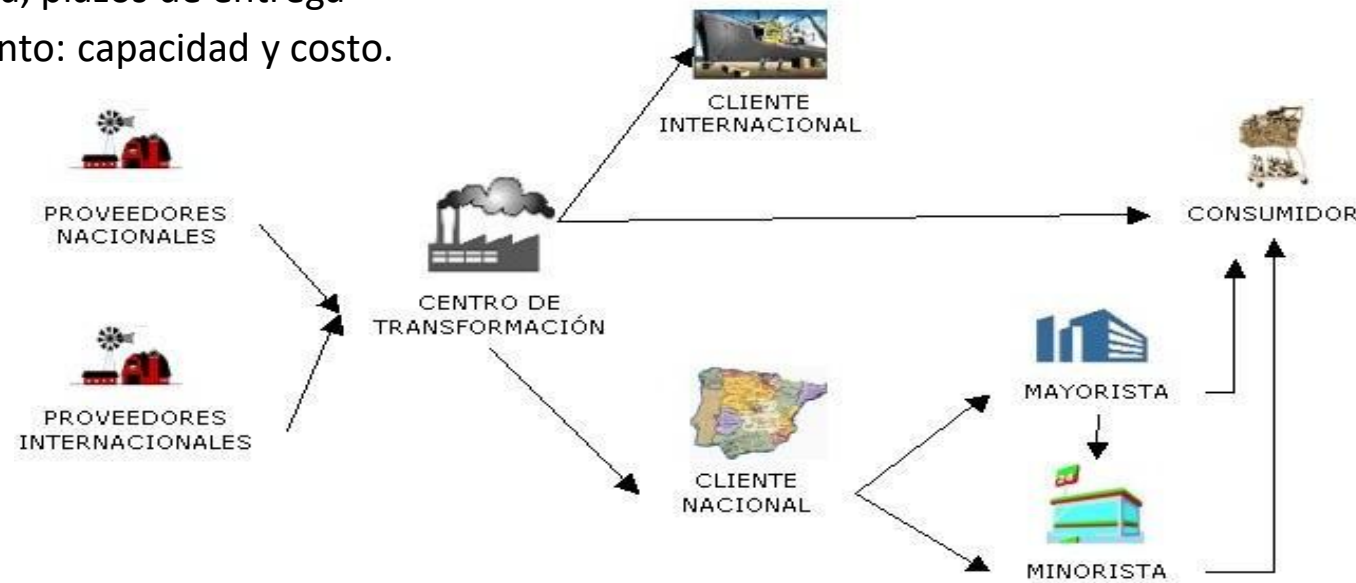
Ejemplo de procesos productivos

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

Plan de operaciones

- 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.



Plan de operaciones

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.

Plan de operaciones

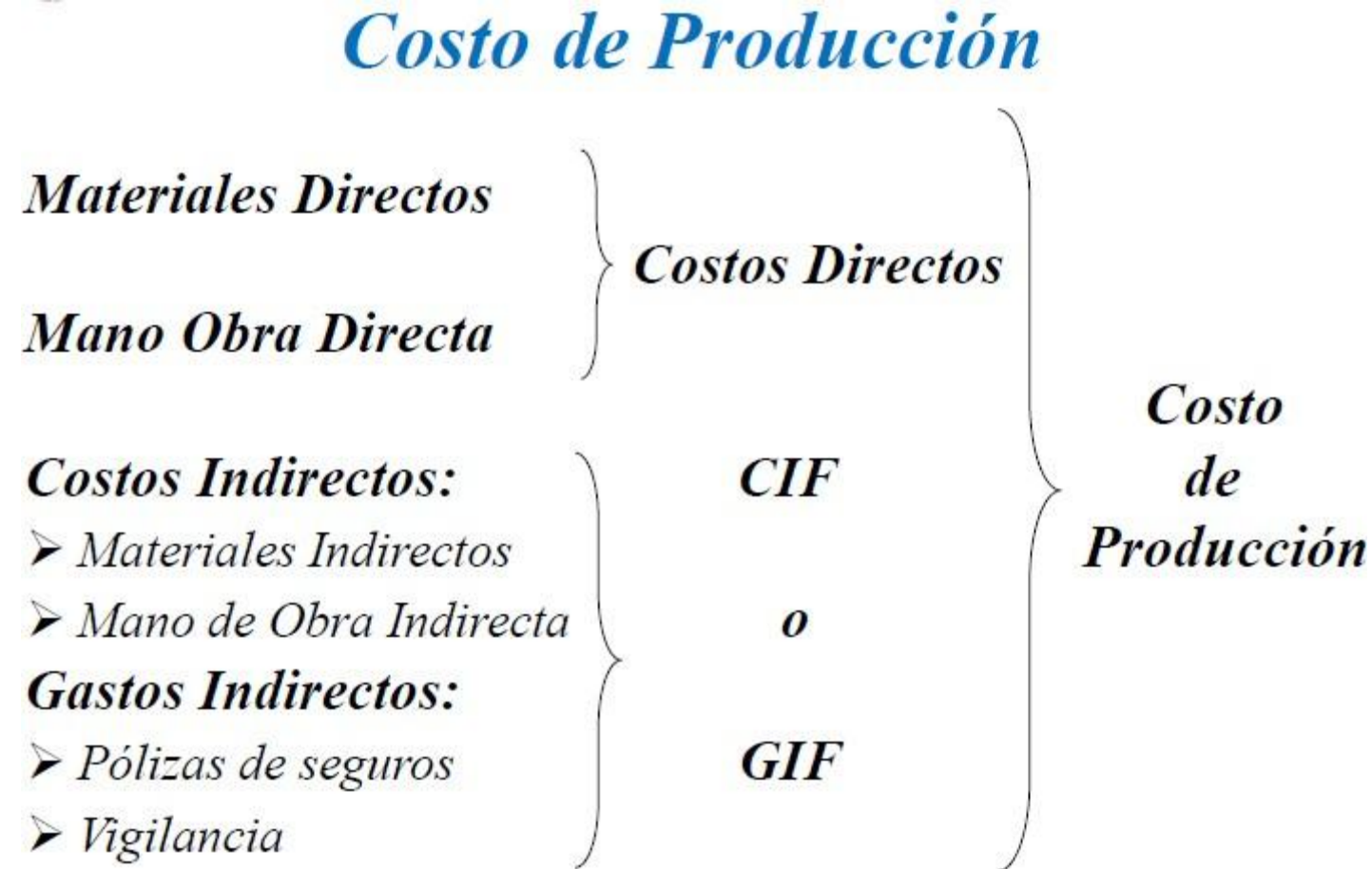
Costos Fijos: Son aquellos cuyo monto no se relaciona directamente con la cantidad producida o volumen comercializado

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 exportation, 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”.

Plan de operaciones



Plan de operaciones

Ejemplo de costos

Costos Fijos	Valor
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
Sub total	S/. 83,700.00
Costos Variables	
Insumos agrícolas y Fertilizantes	6,500.00
Mano de obra Temporal	1,800.00
Herramientas y Equipos	1,800.00
Sub total	S/. 10,100.00
Total de Costos para 100 mil kilos	S/. 93.800.00

Plan de operaciones

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

Plan logístico

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

Plan logístico

27

TIHJU
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
					TOTAL \$us	10,000.00
Son: Diez mil 00/100 Dólares Americanos. Son: Sesenta y nueve mil seiscientos 00/100 Bolivianos.					TOTAL Bs	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

TOTAL F.O.B. – FRONTERA

\$us 7,500.00

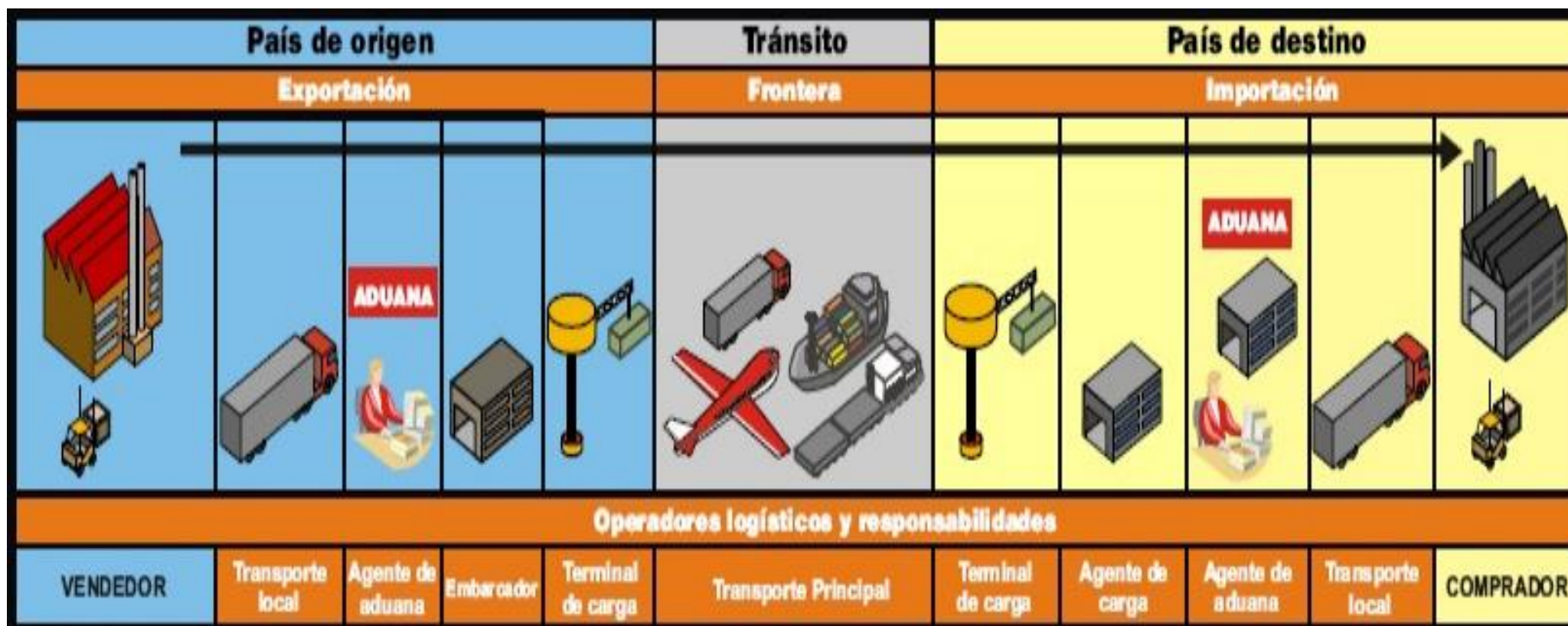
Plan logístico

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.

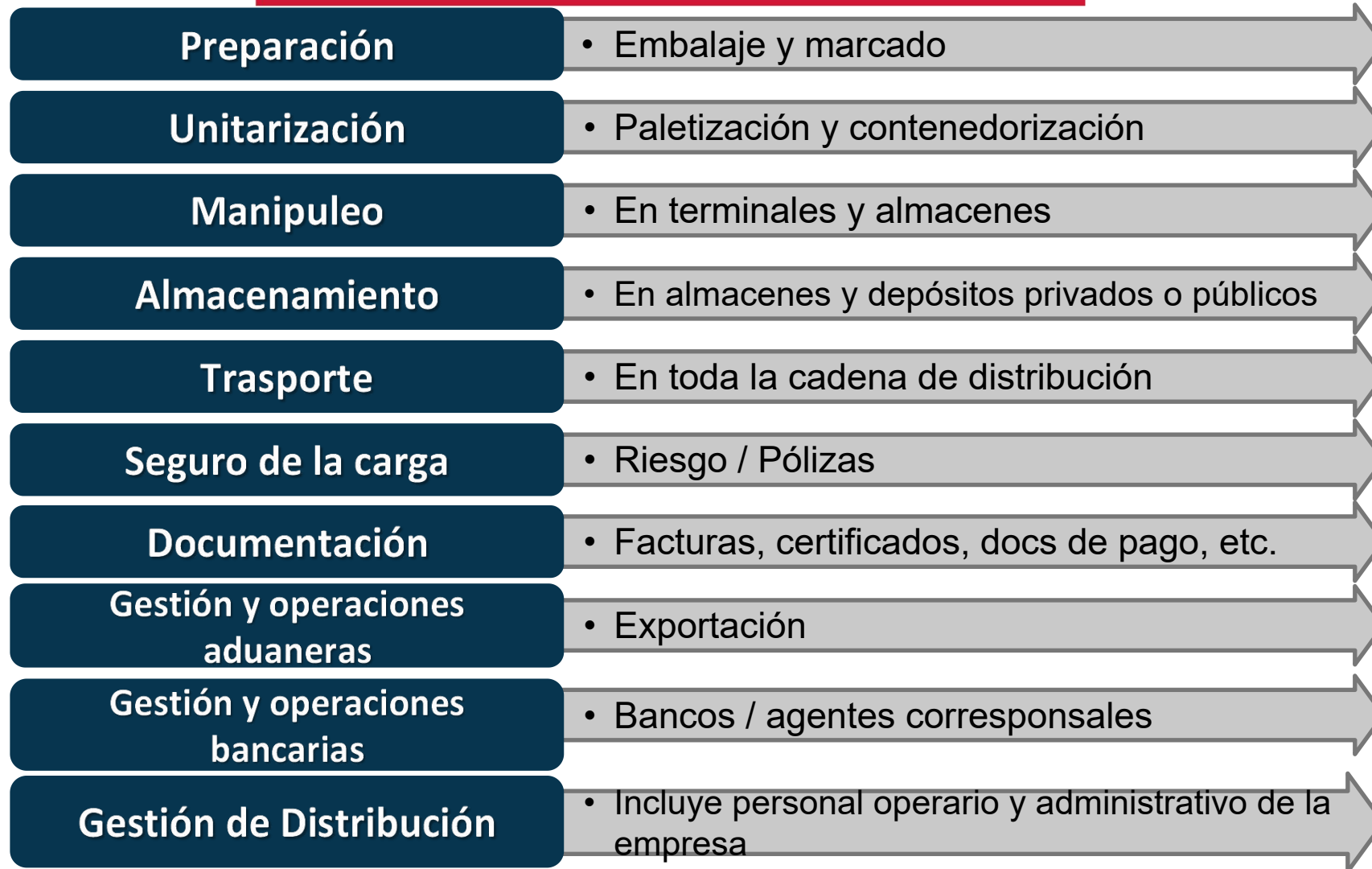
Plan logístico



Plan logístico

30

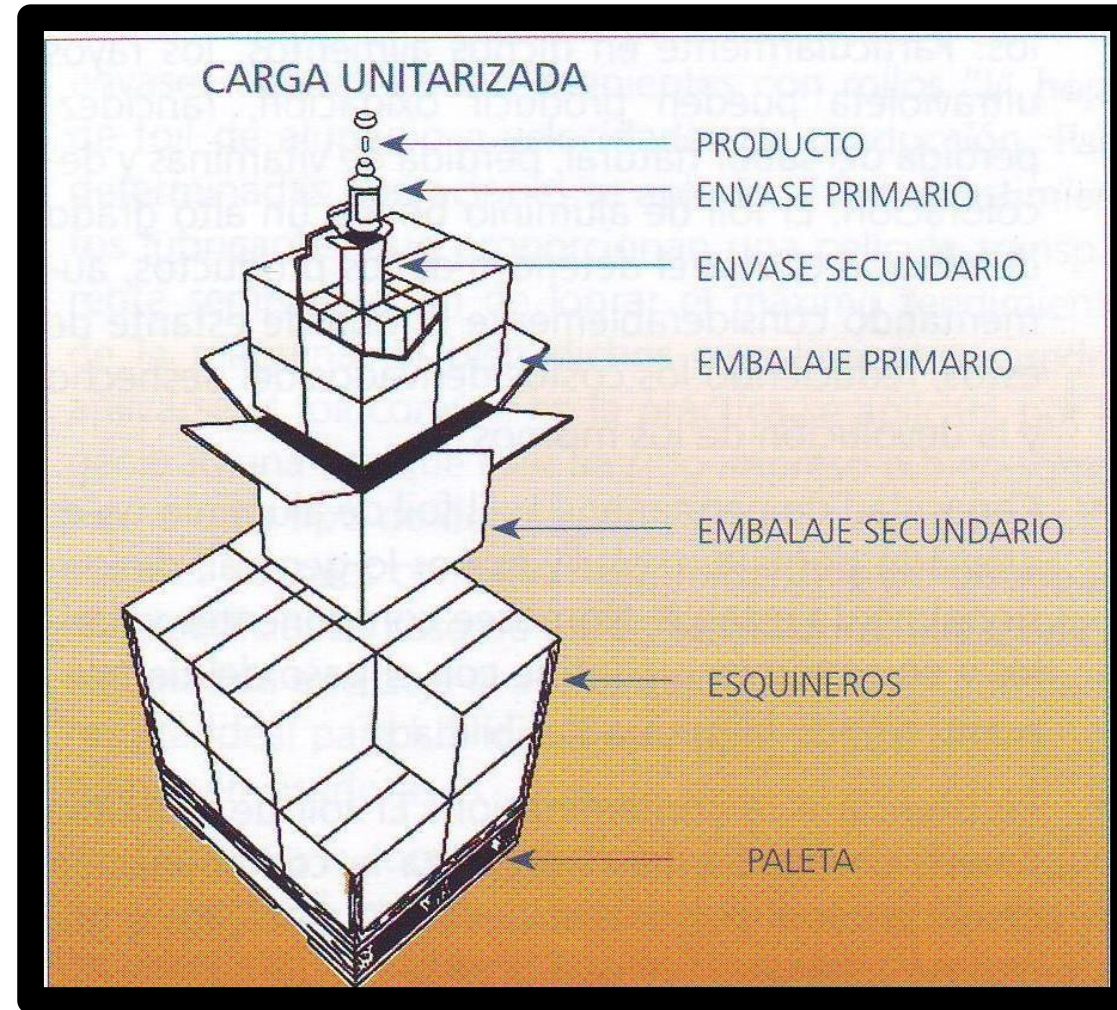
Cadena - DFI



Plan logístico

31

Proceso de Unitarización



Plan logístico

32

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/>



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.



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

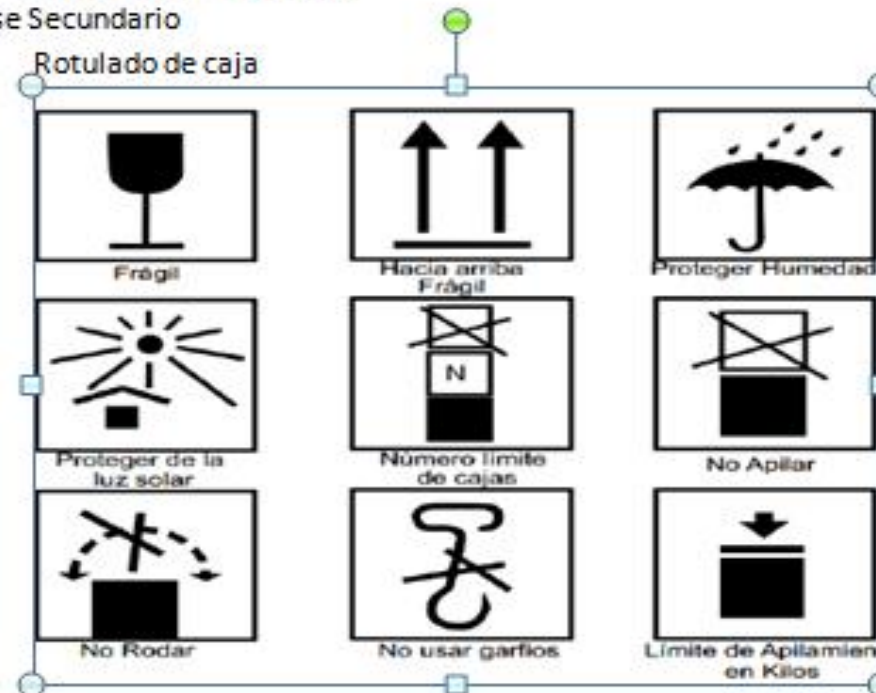
a) Envase Primario

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.

Plan logístico

Proceso de gestión exportadora

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

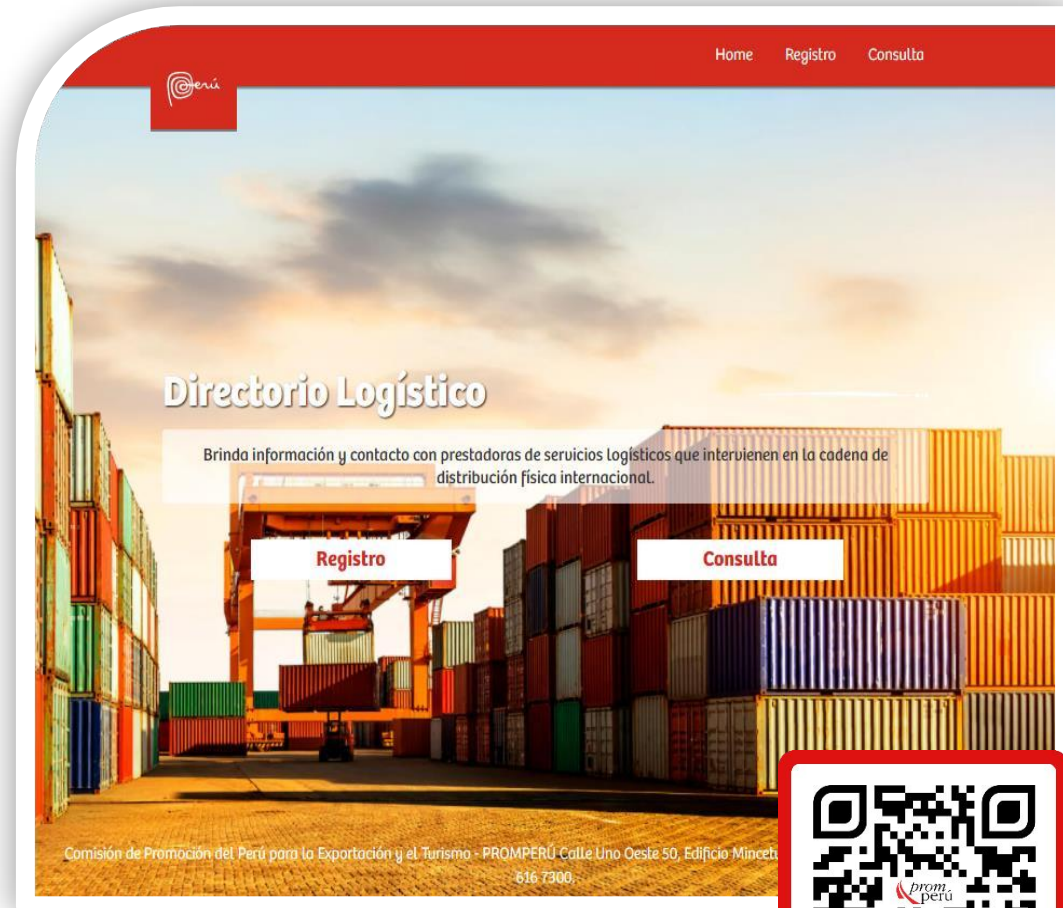
Otros, pueden ser exigidos por los clientes, o autoridades en el exterior del país importador

Plan logístico

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/>



Escanéame

Plan logístico

37



Web Mail | Contáctenos | Mapa Web | Trabaja con nosotros | Transparencia

Principal

Institucional

Servicios

Tarifas

Alianzas

Filatelía

Exporta Fácil

▶ 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

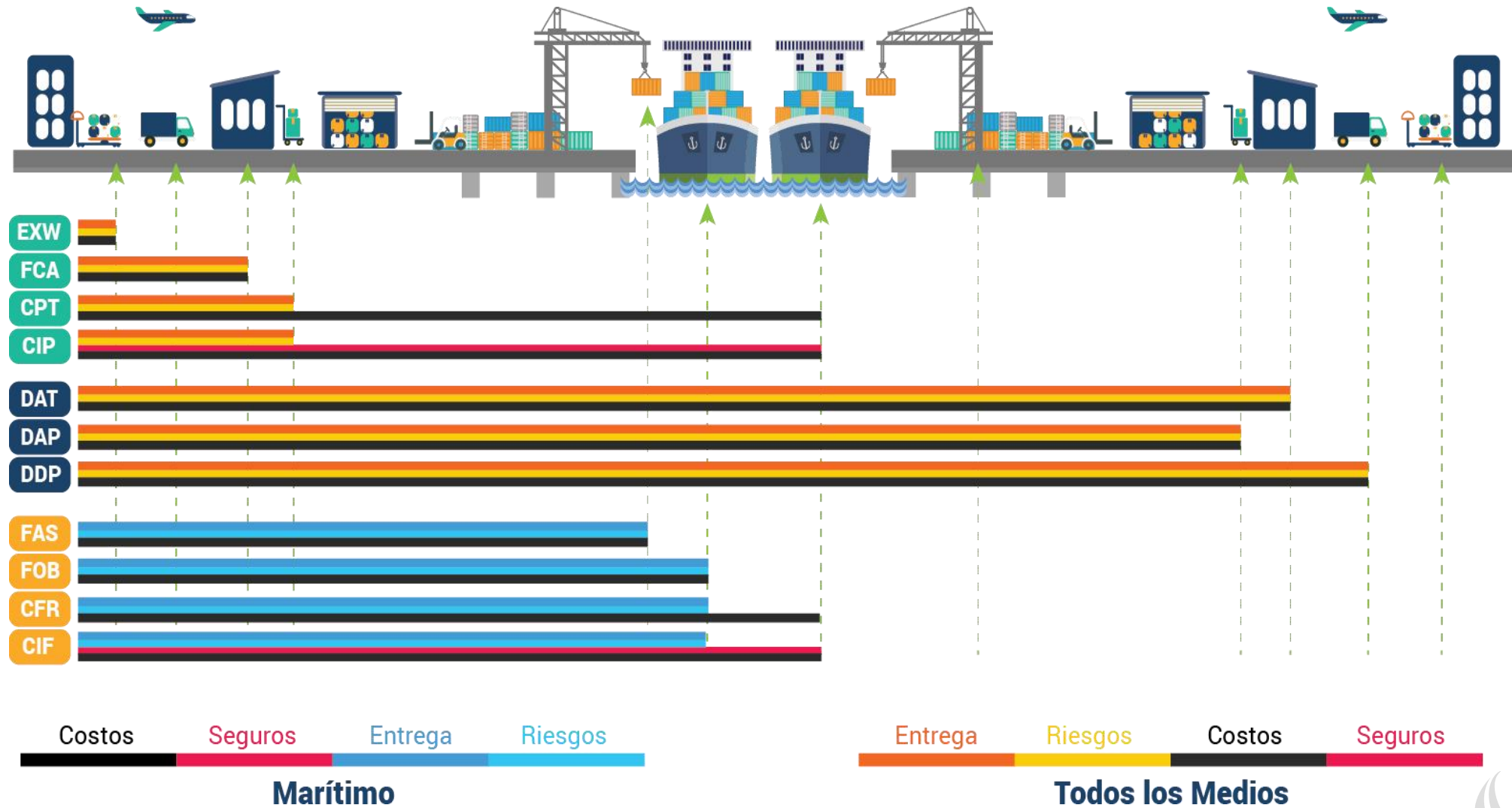
Los INCOTERMS son un conjunto de términos y reglas que establece las condiciones de compra venta internacional.

El propósito es facilitar el comercio exitoso y la integración del contrato de compraventa internacional.

Plan logístico

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

Plan logístico

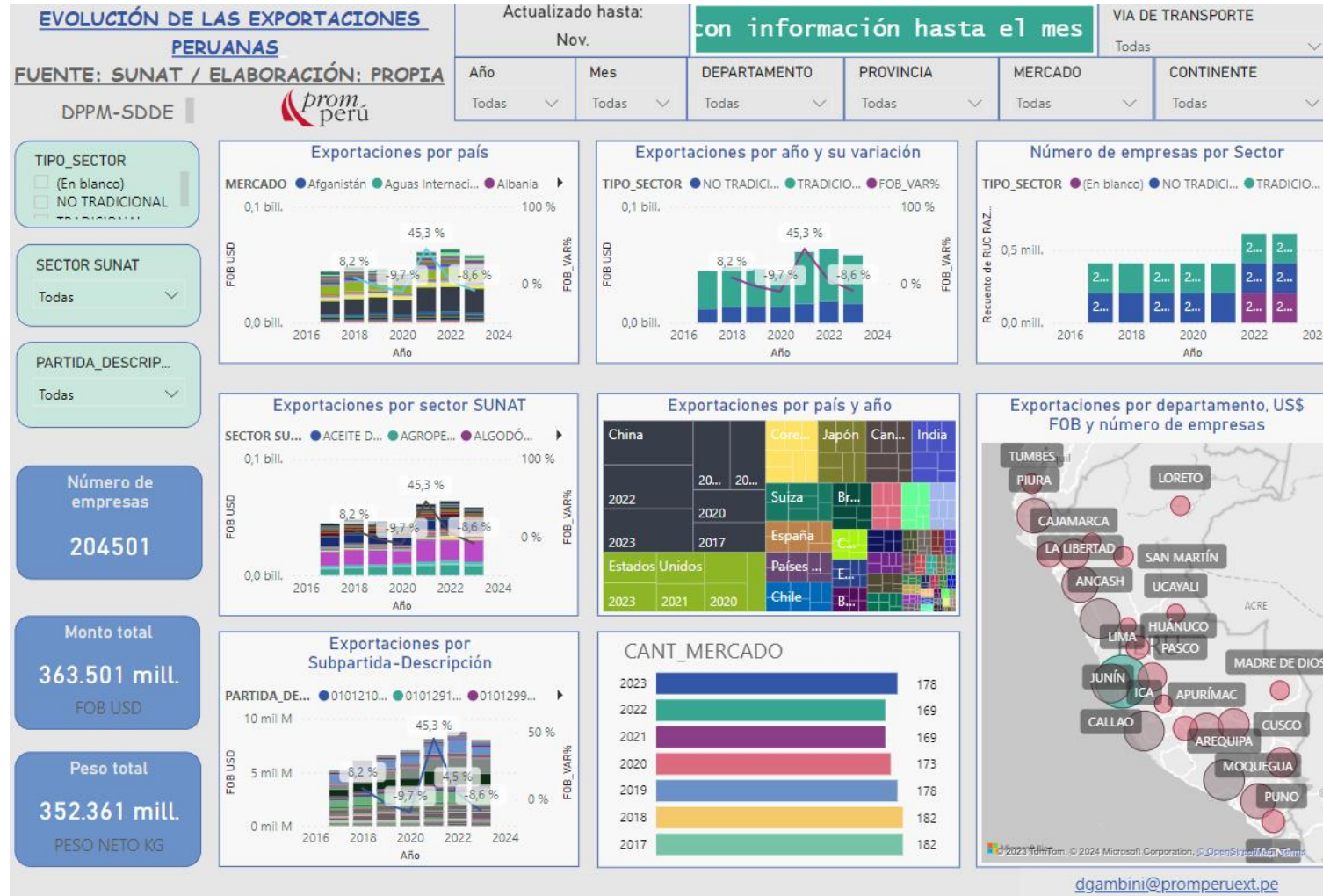


Plan logístico



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.

Plan logístico



https://bit.ly/DESAROLLO_DE_LAS_EXPORTACIONES_PERUANAS

Plan logístico

43

Rutas Marítimas

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

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

The image shows a screenshot of the SIICEX Rutas Marítimas website. The header includes the SIICEX logo and the title 'Rutas Marítimas', with a note 'Actualizado al 29 de abril del 2016'. The main text states: '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.' Below this, it says 'En 3 pasos infórmese sobre las opciones de Rutas Marítimas en el proceso de exportación'. The steps are: 'Paso 1: Elige el puerto de origen' (with 'Callao' selected), 'Paso 2: Elige el país de destino' (with 'Seleccionar' button), and 'Paso 3: Selecciona una o más Rutas'. The background features an aerial view of a busy port with ships and cranes. At the bottom, there is a smartphone displaying the app, the SIICEX logo, the text 'Tu herramienta especializada en Rutas Marítimas Ahora en tu celular', a 'DESCÁRGALO' button, and the Google Play logo. To the right, a red box contains a QR code with the 'promperu' logo and the text 'Escanéame' with a smartphone icon.

Plan logístico

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/>



Plan logístico

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
EXW	66.32	20.45
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		-
FAS	79.84	24.62
Estiba	0.83	0.26
FOB	80.67	24.88

Para 120 unidades

Plan logístico

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



Cesar Gamero

Gerente Comercial

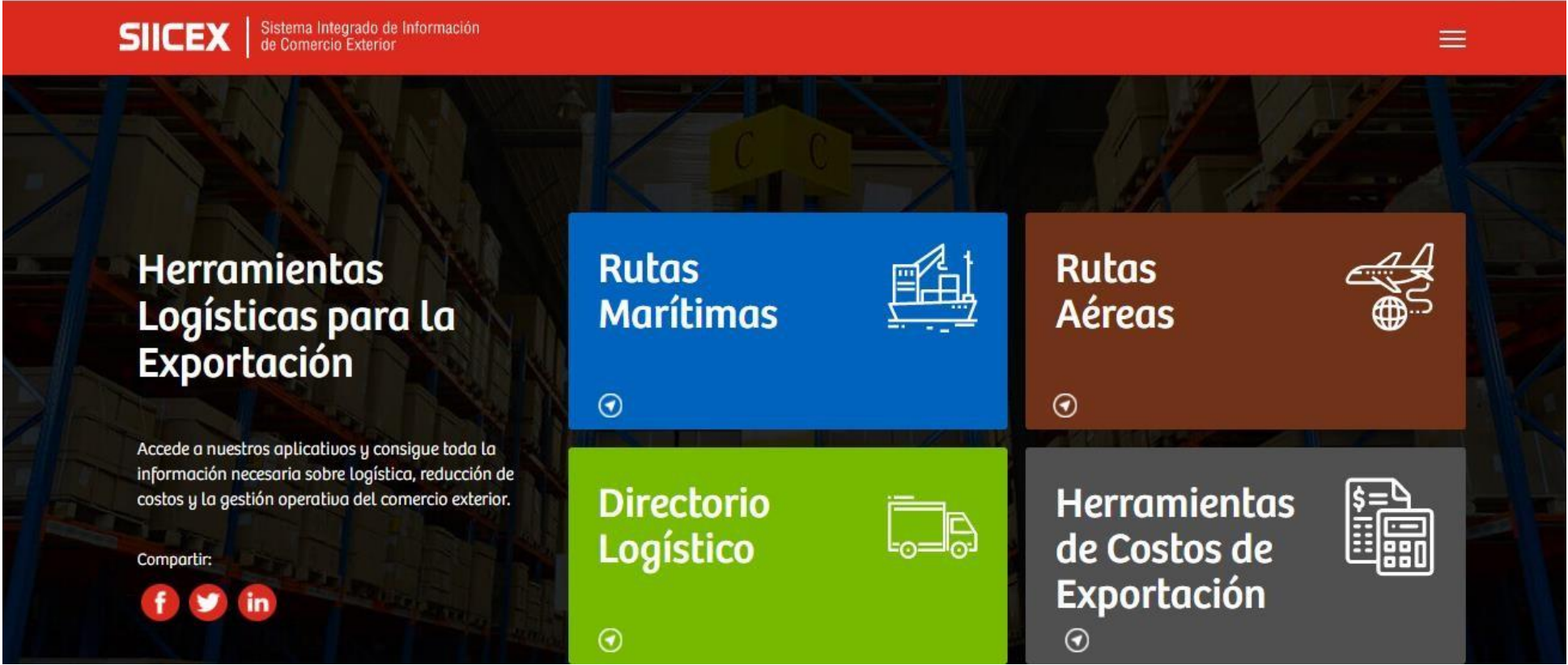
Global Network Logistics SAC.

Plan logístico



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

Plan logístico



SIICEX | Sistema Integrado de Información de Comercio Exterior

Herramientas Logísticas para la Exportación

Accede a nuestros aplicativos y consigue toda la información necesaria sobre logística, reducción de costos y la gestión operativa del comercio exterior.

Compartir:

- f
- t
- in

Rutas Marítimas
Icono de un barco

Rutas Aéreas
Icono de un avión

Directorio Logístico
Icono de un camión

Herramientas de Costos de Exportación
Icono de una calculadora

<https://herramientaslogisticas.siicex.gob.pe/>

Ratios, estados financieros, proyección y evaluación financiera

“Premisas...”

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”.

Proyección financiera

50

- Balance general

Activo	Pasivo
	1.5
3.0	Capital
	1.5

$$\text{Activo} = \text{Pasivo} + \text{Patrimonio}$$

-
- The image displays three T-accounts side-by-side, each representing a different financial state. Each T-account has a vertical line down the center. To the left of the line is the 'Activo' (Assets) section, and to the right are the 'Pasivo' (Liabilities) and 'Capital' (Equity) sections. The 'Activo' section is on the left, and the 'Pasivo' and 'Capital' sections are on the right. The numbers are placed in the following positions: 'Activo' is on the left, 'Pasivo' is on the right, and 'Capital' is on the right. The numbers are: 3.0 for Activo, 1.5 for Pasivo, and 1.5 for Capital in the first T-account; 3.0 for Activo, 1.0 for Pasivo, and 2.0 for Capital in the second T-account; and 3.0 for Activo, 2.0 for Pasivo, and 1.0 for Capital in the third T-account.
- | Activo | Pasivo | Capital |
|--------|--------|---------|
| 3.0 | 1.5 | 1.5 |
| 3.0 | 1.0 | 2.0 |
| 3.0 | 2.0 | 1.0 |

Proyección financiera

- Balance general (Escudo fiscal)

Activo	Banco 10%	<table><tr><td>Gasto</td><td>10.00</td></tr><tr><td>Escudo Fiscal</td><td><u>(2.80)</u></td></tr><tr><td>Egreso neto</td><td>7.20</td></tr></table>	Gasto	10.00	Escudo Fiscal	<u>(2.80)</u>	Egreso neto	7.20
	Gasto	10.00						
Escudo Fiscal	<u>(2.80)</u>							
Egreso neto	7.20							
	Accionista Preferente 10%	<table><tr><td>No es gasto</td><td></td></tr><tr><td>Egreso neto</td><td>10</td></tr></table>	No es gasto		Egreso neto	10		
No es gasto								
Egreso neto	10							

Proyección financiera

- Balance general

BALANCE GENERAL				
ACTIVO	2018	%	2019	%
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%
Total Activo Corriente	997,702	66.62%	2,350,800	85.46%
Inmuebles, Maquinaria y Equipo Neto	550,000	36.72%	500,000	18.18%
Depreciación Acumulada	-50,000	3.34%	-100,000	3.64%
Total Activo No Corriente	500,000	33.38%	400,000	14.54%
Total Activo	1,497,702	100.00%	2,750,800	100.00%
PASIVO	2018	%	2019	%
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%
Total Pasivo Corriente	612,000	40.86%	952,277	34.62%
Bancos a LP	180,000	12.02%	700,200	25.45%
Total Pasivo No Corriente	180,000	12.02%	700,200	25.45%
Total Pasivo	792,000	52.88%	1,652,477	60.07%
PATRIMONIO	2018	%	2019	%
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%
Total Patrimonio	705,702	47.12%	1,098,323	39.93%
Total Pasivo y Patrimonio	1,497,702	100.00%	2,750,800	100.00%

balance de situación o estado de situación patrimonial es un informe financiero contable que refleja la situación económica y financiera de una empresa en un momento determinado

Proyección financiera

ESTADO DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS				
Ventas	9,658,574	100.00%	10,504,855	100.00%
- Costo de Ventas	6,490,700	67.20%	6,457,281	61.47%
Utilida Bruta	3,167,874	32.80%	4,047,573	38.53%
- 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%
Utilida Operativa	267,024	2.76%	475,223	4.52%
- Gastos Financieros	58,879	0.61%	100,050	0.95%
Utilidad antes de Impuestos	208,145	2.16%	375,173	3.57%
- Impuesto a la Renta	62,444	0.65%	112,552	1.07%
Utilidad Neta	145,702	1.51%		

Reporte financiero de tus ingresos y gastos en un periodo

Proyección financiera

Corto Plazo	2014	2015
-------------	------	------

Liquidez	2014	2015
----------	------	------

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

Gestión	2014	2015
---------	------	------

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

Proyección financiera

56

Corto Plazo		2014	2015
Solvencia		2014	2015
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
Rentabilidad		2014	2015
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%

Proyección financiera: precio según Incoterms

Concepto	Costo o gasto PEN	Costo o gasto USD
Fabricación		
Utilidad		
Empaque especial para exportación		
Etiquetas especiales para exportación		
Embalaje		
Gastos de Promoción Internacional		
Certificado de Origen		
Otros Documentos según producto		
EXW		
Transporte Interno		
Seguro Interno		
Comisión de Agente de Aduana		
Almacenaje		
Manejo de Carga		
Uso de Puerto		
FAS		
Estiba		
FOB		
Transporte Marítimo Internacional		
CFR		
Seguro Internacional		
CIF		

Proyección financiera

- Para elaborar una proyección es necesario considerar:
- La inflación
- Proyección de cantidad vendida. Puede ser una tasa de crecimiento promedio de demanda en años anteriores, Tasa promedio del PBI por persona, tasa de crecimiento según edad, tasa de crecimiento del sector, entre otras.
- Impuestos
- Tasa de descuento o costo de oportunidad

Proyección financiera

59

Flujo de caja proyectado						
Concepto	Año 0	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
Ventas						
Total de Caja Disponible						
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						
Devol Depreciación*						
Total de Salidas de Caja						
Superávit (o Déficit)						
Financiación						
Préstamo Recibido						
Inversión propia						
Amortización						
Efectos de Financiación						
Saldo Efectivo al Finalizar el Periodo						

Proyección financiera

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. Para la tasa de descuento se utiliza normalmente el costo promedios ponderado del capital (cppc) de la empresa que hace la inversión.

$$VAN = -F + \frac{F_1}{1+r} + \frac{F_2}{(1+r)^2} + \frac{F_3}{(1+r)^3} + \dots$$

$VAN > 0$ el proyecto es rentable

$VAN < 0$ el proyecto no es rentable

Proyección financiera

61

CPPC: Costo promedio ponderado del capital

$$WACC = K_e E/(E+D) + K_d (1-T) D/(E+D)$$

Coste de los
Fondos Propios

Deuda
Financiera

Tasa impositiva

Fondos Propios

Coste de la Deuda
Financiera

Proyección financiera

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.”

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

$TIR > i \Rightarrow$ realizar el proyecto

$TIR < i \Rightarrow$ no realizar el proyecto

$TIR = i \Rightarrow$ el inversionista es indiferente entre realizar el proyecto o no

Proyección financiera

- Proyección financiera (Análisis de la rentabilidad con un COK de 12%)

Flujo de Caja (VAN)	-124 350	15 290	13 612	15 154	13	516	13 119	11	7 227	9 338	53
	530					713					129
VAN	28 278										
VAN EXCEL	S/ 28,278										

Flujo de Caja (TIR)	-124 350	14 795	12 744	13 728	11	438	10 766	9 301	5 553	6 942	38
	860										221
VAN	0										
TIR EXCEL	15.75%										

Flujo de Caja (VAN)	-44 350	3 718	3 208	5 795	5 107	-7 069	6 284	5 551	1 667	9 338	53
									129		
VAN	42 376										
VAN EXCEL	S/ 42,376										

Flujo de Caja (TIR)	-44 350	3 415	2 706	4 490	3 635	-4 621	3 773	3 061	844	4 344	22
									703		
VAN	0										
TIR EXCEL	21.94%										

Proyección financiera

- **Proyección financiera (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.

- **Pesimista:** Es el peor panorama de la inversión, es decir, es el resultado en caso del fracaso total del proyecto.
- **Probable:** Éste 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.

Proyección financiera

- **Requerimientos de financiamiento**

Lo primero que debemos hacer, es definir:

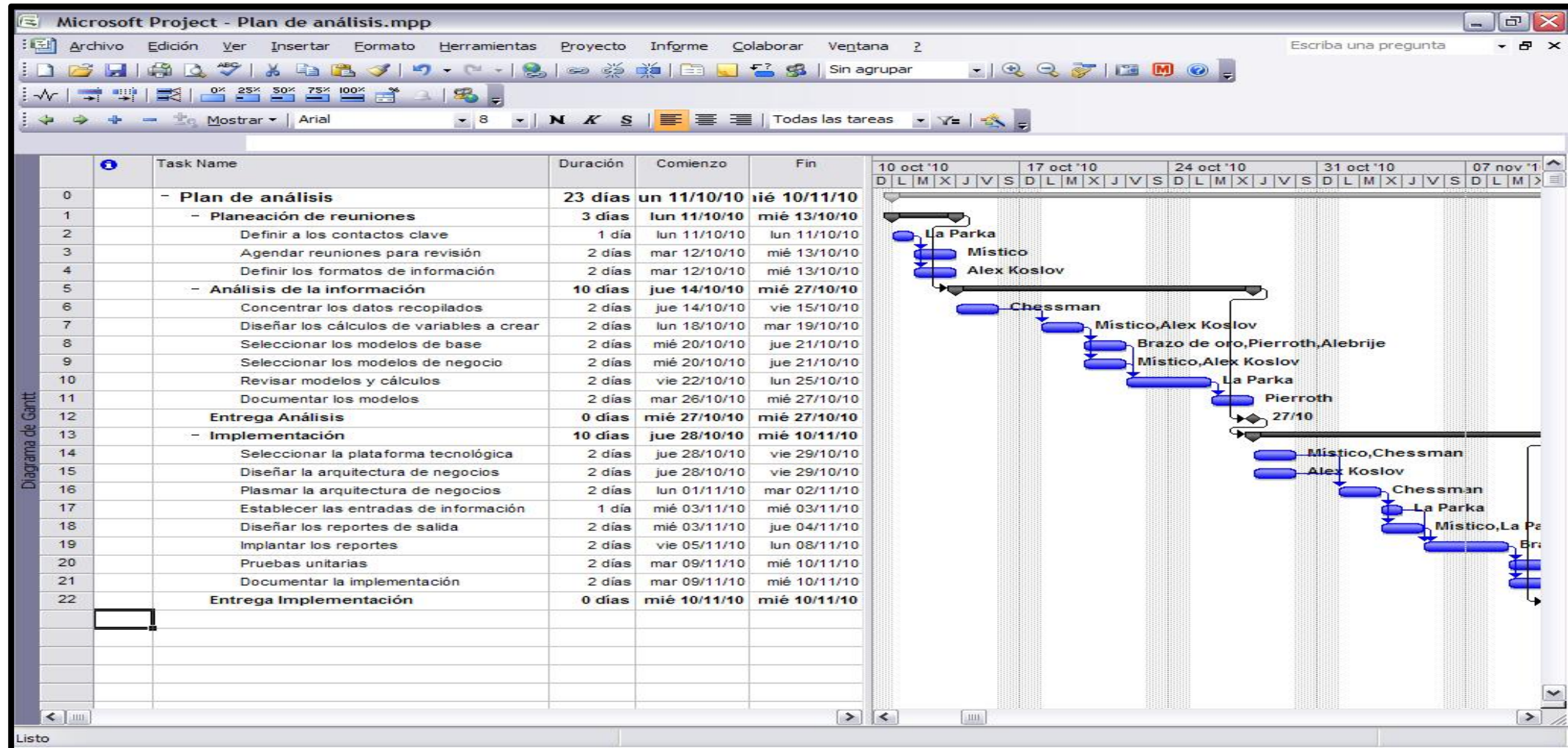
- En qué lo vas a invertir. Puede ser para capital de trabajo, activo, crédito hipotecario, etc.
- Qué tipo de institución financiera y el tipo de financiamiento: Factoring, leasing financiero u otro.
- Cómo vas a pagar la deuda (valor de la cuota, periodo, amortización y la tasa de Costo Efectiva Anual)

Proyección financiera

Requerimientos de financiamiento (Banco)

- Solicitud de **Préstamo Comercial** debidamente llenada y firmada (formato del banco).
- Documento de identidad del/los apoderado/s y avalistas (copia).
- Certificado de vigencia de poderes (no mayor a 3 meses).
- Balance de situación y estado de ganancias y pérdidas (no mayor a 3 meses).
- Balance general y estado de ganancias y pérdidas (últimos 2 años).
- Declaración Jurada de Impuesto a la Renta - 3.a Categoría (últimos 2 años).
- 6 últimos pagos de IGV a Sunat (Régimen General).
- Flujo de caja proyectado (por el periodo del préstamo).
- Declaración confidencial de patrimonio.
- Balance de apertura (para empresas con menos de 2 años).

Plan de acción



Plan de acción

Proyectos | Cronograma

Notion de Dann...
dannygambini@gmail...

Buscar

Notificaciones

Configuración y miembros

Nueva página

Nota rápida

Personal Home

Task List

Diario

Lecturas y más

Resumen

CRM Personal

PPT de RPA

Tareas

Proyectos

Agregar una página

Calendario **Nuevo**

Crear un espacio de equi...

Plantillas

Importar

Papelera

Optimiza tu trabajo con Notion
Mejora tu plan para acceder a funciones premium.

Ver planes

Proyectos

Última edición 25 ene Compartir ⌚ ☆ ...

Proyectos

Activos Cronograma Tablero Todos +

Filtrar Ordenar ⚡ 🔍 ... **Nuevo**

Estado Propietario Fechas + Agregar filtro

>> diciembre de 2023

29 Abrir en el calendario Mes < Hoy >

1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31 1

▼ Pendiente 0

+ Nuevo ítem

▼ En curso 4 ... +

Proyecto: Test de sostenibilidad En progreso D 76,5 %

Proyecto de ejemplo: Rendimiento Planificación D

Proyecto de ejemplo: Formación de usuarios Planificación D

▼ Completado 0

+ Nuevo ítem

?

prom
perú

Seminarios virtuales Miércoles del exportador

Preguntas y respuestas

**Danny Anderson
Gambini Marquez**

dgambini@promperuext.pe

Especialista & Data
Scientist en PROMPERÚ