

ASPECTOS FINANCIEROS Y TRIBUTARIOS EN LAS EXPORTACIONES

**EXPOSITORA :
VIRGINIA ESTHER EYZAGUIRRE
BELLMUNT**

TEMARIO

I- LA PLANEACION FINANCIERA EN LAS EXPORTACIONES

- EL ESTUDIO DE MERCADO Y LA PROYECCION DE VENTAS
EL PUNTO DE EQUILIBRIO

- PRESUPUESTO DE PRODUCCION Y COMERCIALIZACION

- MATERIAS PRIMAS
- MANO DE OBRA
- GASTOS DE FRABRICACION

- LAS MERCADERIAS

- LOS COSTOS Y GASTOS DE COMERCIALIZACION

- FUENTES FINANCIERAS

II- HERRAMIENTAS DE MEDICION FINANCIERA

- ASPECTOS CONTABLES ADMINISTRATIVOS
- ASPECTOS TRIBUTARIOS : OBLIGACIONES
BENEFICIOS

III- PRODUCTOS FINANCIEROS EN LA EXPORTACION

TERMINOLOGIA COMERCIAL (INCOTERMS)

CONTRATOS DE COMPRA-VENTA INTERNACIONAL

MEDIOS DE PAGO EN EL COMERCIO EXTERIOR.

- FINANCIAMIENTO
- SEGUROS
- COBRANZA DE OPERACIONES DE EXPORTACION

ESTUDIO DE MERCADO

POLITICAS MERCADOTECNIA

Para el ingreso al mercado, seleccionando :

- Estrategias de comercialización
- Planificación del producto
- Publicidad
- Distribución del producto

PRESUPUESTO DE PUBLICIDAD

Inversión para dar a conocer la empresa y el producto

- Avisos en Directorios especializados de organismos internacionales u otros.
- Distribución de muestras
- Participación en Ferias en el exterior o ruedas de negocios.
- Otros medios informáticos.

PRESUPUESTO DE VENTAS

Definir el objetivo de ventas en forma cuantitativa, obteniendo un beneficio, para ello se requiere tomar en cuenta todas las variables que intervienen en el costo del producto y su distribución.

PRONOSTICO DE VENTAS

Este es el mas importante conjunto de cifras obtenidas en la planificación del Negocio.

Cuanto producto hay que tener en el almacen, que tanto personal emplear y todas las demas variables, dependen de las ventas que se proyecten realizar, y contar con los recursos necesarios para luego de haberlas obtenido, poder financiarlas.

Es importante porque dara la valoración del negocio, para el cumplimiento de sus obligaciones crediticias.

Por ello es muy importante evaluar la participación en el mercado del producto que vamos a exportar.

Se debe obtener datos de los posibles clientes en cuanto a volumen y precios de compra.

Tener en cuenta temporadas, pueden ser altas o bajas según el comportamiento del mercado

Se deben estimar los ingresos deseados, marcando metas realistas.

Interactuar pronóstico de ventas con actividades a realizar para su logro.

Es con este pronóstico, como punto de partida que se puede hacer el cálculo del capital de trabajo que se necesitara para su cumplimiento.

El punto de equilibrio nos permite verificar en que momento nuestras ventas

Cubierto los costos fijos en los que hemos incurrido, cumpliéndose el principio de que a mayor volumen de ventas, los costos fijos son permanentes,

Por lo cual a partir de ese punto, la rentabilidad de las ventas se incrementa en función al volumen vendido.

EMPRESA GOURMET PERU SAC

PRODUCTO FILETE DE TRUCHA

MERCADO JAPON

	Ene-08	Feb-08	Mar-08	Abr-08	May-08	Jun-08	Jul-08	Ago-08	Sep-08	Oct-08	Nov-08	Dic-08
Exportación Mensual (Kg)	576	576	576	576	1,152	1,152	1,152	576	576	576	1,152	1,152
Precio por Kilo	34	34	34	34	34	34	34	34	34	34	34	34
Ingreso por Ventas	19,359	19,359	19,359	19,359	38,719	38,719	38,719	19,359	19,359	19,359	38,719	38,719

RESUMEN

	1	2	3	4	5
Exportaciones Anuales (Kg)	9,792	9,792	13,702	13,702	13,702
Total Ventas Anuales	329,109	329,109	460,524	460,524	460,524

Ene-09	Feb-09	Mar-09	Abr-09	May-09	Jun-09	Jul-09	Ago-09	Sep-09	Oct-09	Nov-09	Dic-09
576	576	576	576	1,152	1,152	1,152	576	576	576	1,152	1,152
34	34	34	34	34	34	34	34	34	34	34	34
19,359	19,359	19,359	19,359	38,719	38,719	38,719	19,359	19,359	19,359	38,719	38,719

PRESUPUESTO DE PRODUCCION Y COMERCIALIZACION

RESUMEN MATERIA PRIMA

	año 1	año 2
Compra Anual (Kg)	9,792.00	9,792.00
Costo de Adquisición por Kg	\$ 11.34	\$ 11.34
Total Costo de Materia Prima	\$ 111,078.00	\$ 111,078.00

RESUMEN EMBALAJE

	año 1	año 2
Costo Total de Embalaje	\$4,214.81	\$ 3,948.73

RESUMEN DE MANO OBRA

	Año 1	Año 2
Total Mano de Obra	\$ 27,660.42	\$ 27,946.88
Total Utiles de Escritorio	\$ 991.15	\$ 651.47
Total Gastos Administración	\$ 28,651.57	\$ 28,598.35

RESUMEN GASTOS DE FABRICACION

CONCEPTOS	Año 1	Año 2
Mano de Obra Indirecta	\$ 600.00	\$ 600.00
Sueldo de Administración	\$ 27,660.42	\$ 27,946.88
Mantenimiento y Reparaciones	\$ 240.00	\$ 240.00
Energía	\$ 187.50	\$ 187.50
Agua	\$ 112.50	\$ 112.50
Teléfono, Fax, Internet	\$ 1,875.00	\$ 1,875.00
Alquiler de Equipo Nextel	\$ 300.00	\$ 300.00
Alquiler de Oficina	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00
Utiles de Escritorio	\$ 991.15	\$ 651.47
Gastos de Exportación*	\$ 26,897.94	\$ 26,897.94
Gastos de Ventas	\$ 70,295.97	\$ 70,295.97
TOTAL GASTOS	\$ 132,160.48	\$132,107.26

TOTAL COSTO DE PRODUCCION	AÑO 1	AÑO 2
TRUCHA AHUMADA EN FILETES	276,104.86	275,732.34
COSTO DE MERCADERIAS	AÑO 1	AÑO 2
TRUCHA AHUMADA EN FILETES	276,104.86	275,732.34

**FORMULA
PUNTO DE
EQUILIBRIO**

$$\text{PE \$} = \frac{\text{COSTOS FIJOS}}{1 - \frac{\text{COSTOS VARIABLES}}{\text{VENTAS}}}$$

$$\text{PE\$} = \frac{7309980}{1 - \frac{2484000}{11871360}}$$

$$\text{PE\$} = 9244880$$

FUENTES FINANCIERAS

- **Bancos comerciales**

 - Crédito comercial**

 - Sobregiros bancarios**

 - Cuenta en adelanto**

 - Pagares**

 - Líneas de crédito**

 - Financiamiento sobre cartas de crédito**

EL VALOR DEL DINERO A TRAVES DEL TIEMPO

■ EL INTERES COMPUESTO

Es el interés ganado en cada periodo y es agregado al capital inicial, para constituir un nuevo capital, sobre el cual se calcula un nuevo interés produciéndose la capitalización, la cual puede ser anual, trimestral, mensual, diaria y que será aplicada según lo pactado al momento de recibir el dinero.

VALOR FUTURO

Para hallar el interés de un monto a futuro se tiene que establecer el monto y el periodo con el que se va a trabajar.

Capital

Tasa de interés

Valor futuro

Para un solo periodo

Formula

$$\begin{aligned}VF &= \text{Valor presente} + \text{interés ganado} \\ &= VP + \{VP (i)\} \\ &= VP (1 + i)\end{aligned}$$

Valor para varios periodos n

$$VF = PV (1+i)^n$$

Donde :

VP = valor inicial

i = tasa de interés

n = numero de años

HERRAMIENTAS DE MEDICION FINANCIERA

- ASPECTOS CONTABLES ADMINISTRATIVOS

- **EL FLUJO DE CAJA**
- **LOS ESTADOS FINANCIEROS**

- **LIBROS DE CONTABILIDAD**

- **IMPLEMENTACION DE SISTEMA DE CONTROL INTERNO**
 - **POLITICA DE VENTAS Y COMPRAS**
 - **POLITICA DE PAGOS**

- **ORGANIZACIÓN DE EMPRESA**
 - **CREACION E IMPLEMENTACION DE AREAS**
 - **DELEGACION DE RESPONSABILIDADES**

- ASPECTOS TRIBUTARIOS :

OBLIGACIONES

- **OBTENCION DE RUC INDICANDO ACTIVIDAD**
- **AUTORIZACION E IMPRESIÓN DE COMPROBANTES DE PAGO**
- **OBTENCION DE CLAVE SOL**
- **DECLARACION DE IMPUESTOS CUANDO SE INICIE ACTIVIDADES**
- **REGIMEN DE RENTA:**

REGIMEN ESPECIAL DE RENTA (RER)

- **LOS SUJETOS QUE TENGAN INGRESOS ANUALES CON UN LIMITE DE 240,000 NUEVOS SOLES. (PROMEDIO MENSUAL NO DEBE EXCEDER 20,000 NUEVOS SOLES)**
- **NO SE ESTA OBLIGADO A LLEVAR CONTABILIDAD COMPLETA, SOLO REGISTRO DE COMPRAS, VENTAS Y EL LIBRO DE INVENTARIOS Y BALANCES, QUE SE LLENARA CON ANEXOS POR CADA CUENTA DE ACTIVO Y PASIVO.**
- **TASA 2.5% PARA ACTIVIDAD PRODUCTIVA**
- **TASA 3.5% PARA ACTIVIDAD DE SERVICIOS**

REGIMEN GENERAL DE RENTA

- **EMPRESAS QUE EXCEDAN INGRESOS ANUALES DE 240,000 NUEVOS SOLES.**
- **DEBEN LLEVAR CONTABILIDAD COMPLETA CUANDO SUS ACTIVOS ANUALES EXCEDAN 100 UIT.**
- **LIBROS CAJA, DIARIO, MAYOR, INVENTARIOS Y BALANCES, REGISTROS DE COMPRAS Y VENTAS.**
- **TASA 30% SOBRE UTILIDAD TRIBUTARIA**

BENEFICIOS

RECUPERACION DE SALDO A FAVOR MATERIA BENEFICIO DEL EXPORTADOR – IGV

- **RECUPERACION DEL 19% DE IGV PAGADO EN EL PROCESO PRODUCTIVO DEL BIEN EXPORTADO, CON UN LIMITE DE HASTA EL 19% DEL IMPORTE EMBARCADO EN EL PERIODO A SOLICITAR.**
- **NO HAY VENCIMIENTO DEL BENEFICIO, SE RIGE POR LA PRESCRIPCION TRIBUTARIA.**
- **EL IGV SE UTILIZA PARA COMPENSAR EL IMPUESTO A LA RENTA, PAGO MENSUAL SOBRE LAS VENTAS O SE PUEDE SOLICITAR SU DEVOLUCION MEDIANTE CHEQUE.**

RESTITUCION DE DERECHOS ARANCELARIOS – DRAWBACK

- **RECEPCION DEL 5% DEL MONTO FOB EXPORTADO**
- **REQUISITO INDISPENSABLE HABER UTILIZADO UN INSUMO IMPORTADO QUE HAYA CANCELADO DERECHOS ANCELARIOS**
- **SER PRODUCTOR – EXPORTADOR, POR LO TANTO SE DEBERA TENER CONTROL SOBRE LOS COSTOS CONTABLES.**
- **EXPEDIENTE QUE SE PRESENTA SEGÚN REQUISITOS DE REGLAMENTO QUE REGULA ESTE BENEFICIO.**
- **SE OTORGA MEDIANTE CHEQUE.**

- ARANCELES Y ASPECTOS ADUANEROS

VERIFICAR PARTIDAS ARANCELARIAS QUE TENGAN RESTRICCIONES EN EL PAIS DE DESTINO.

VERIFICAR PARTIDAS ARANCELARIAS ANTE ADUANA PERUANA QUE PERMITAN GOZAR DE BENEFICIOS DE RESTITUCION DE DERECHOS ARANCELARIOS.

PRODUCTOS FINANCIEROS EN LA EXPORTACION

TERMINOLOGIA COMERCIAL (INCOTERMS)

TODA TRANSACCION COMERCIAL SE BASA EN UN CONTRATO DE COMPRA VENTA INTERNACIONAL , POR LO CUAL LOS TERMINOS COMERCIALES DESEMPEÑAN UN PAPEL MUY IMPORTANTE PARA LOS ACUERDOS PACTADOS, PUES DETERMINAN LAS RESPONSABILIDADES DEL COMPRADOR Y VENDEDOR.

PRINCIPALES INCOTERMS

F.O.B. (FRANCO O LIBRE A BORDO) INDICAR NOMRE DEL PUERTO.

LA RESPONSABILIDAD DEL VENDEDRO POR LOS BIENES VENDIDOS NO CESAN HASTA QUE ESTOS HAYAN PASADO LA BORDA DEL BUQUE.

C.I.F. (COSTO, SEGURO Y FLETE)

LA RESPONSABILIDAD DEL VENDEDOR TERMINA AL ENTREGAR LAS MERCANCIAS UNA VEZ ENTREGADA AL MEDIO DE TRANSPORTE HASTA EL PUERTO DE DESTINO.

EL VENDEDOR SE HARA CARGO DE CONTRATAR EL SEGURO Y EL FLETE, QUE SERAN REEMBOLSADOS POR EL COMPRADOR.

EXW – EX WORKSNAMED PLACE EN FABRICA LUGAR
CONVENIDO CUMPLE CON SU OBLIGACION CUANDO PONE
LOS BIENES EN SU ESTABLECIMIENTO Y QUEDA A
DISPOSICION DEL COMPRADOR.

FCA – FREE CARRIER ... NAMED PLACE : FRANCO
TRANSPORTISTA

.... LUGAR CONVENIDO.

EL COMPRADOR CUMPLE CON SU OBLIGACION CUANDO
PONE LOS BIENES A SER DESPACHADOS A CARGO DEL
TRANSPORTISTA..

CFR COST AND FREIGHT ..NAMED PORT OF
DESTINATION

COSTO Y FLETE ... PUERTO DE DESTINO CONVENIDO

EL VENDEDOR PAGA LOS GASTOS Y EL FLETE NECESARIOS
PARA HACER LLEGAR LOS BIENES AL PUERTO DE DESTINO
CONVENIDO.

DDU –

**DELIVERED DUTY UNPAID ... NAMED PLACE OF
DESTINATION**

**ENTREGADA DERECHOS NO PAGADOS ... LUGAR DE
DESTINO**

CONVENIDO.

**EL VENDEDOR CUMPLE SU OBLIGACION DE ENTREGA
CUANDO PONE**

**A DISPOSICION DEL COMPRADOR LOS BIENES, EN EL LUGAR
CONVENIDO EN EL PAIS DEL COMPRADOR.**

**EL VENDEDOR ASUME TODOS LOS GASTOS HASTA LA
LLEGADA DEL**

**BIEN A DESTINO, EXCEPTUANDO LOS PAGOS DE DERECHOS
ADUANEROS EN DESTINO.**

CONTRATOS DE COMPRA VENTA INTERNACIONAL

ES UN CONVENIO ENTRE COMPRADOR Y VENDEDOR BASADO EN UNA OFERTA QUE REQUIERE ACEPTACION.

A OFERTA ES UNA PROPUESTA DE CONTRATO QUE INDICA DATOS DE LA EMPRESA : NOMBRE Y APELLIDO DE REPRESENTANTE QUE FIRMARA.

DIRECCION COMPLETA CON NUMEROS TELEFONO Y FAX.

DATOS DEL DESTINATARIO

INFORMACION DE LOS BIENES QUE SE VENDEN O COMPRAN

- TIPO**
- CALIDAD, CANTIDAAD, ORIGEN, COLOR, PRECIO, PESO,**
- CARACTERISTICAS TECNICAS, MARCAS REGISTRADAS, EN SU CASO, EMBALAJE.**

CONDICIONES DE SEGURO, TRANSPORTE.

CONDICIONES DE PAGO

MOMENTO Y LUGAR DE ENTREGA

MOMENTO Y TRANSMISION DE RIESGO (INCOTERMS)

CONDICIONES DE LA TRANSFERENCIA DE LA PROPIEDAD

DERECHO APLICABLE AL CONTRATO

MEDIO PARA RESOLVER CONTROVERSIAS

OTROS PUNTOS QUE SEÑALEN RESPONSABILIDADES DE CADA PARTE EN EL CUMPLIMIENTO DE LAS CONDICIONES DE VENTA.

LA ACEPTACION , ES LA DECLARACION DEL DESTINATARIO INDICANDO SU ASENTIMIENTO A UNA OFERTA, DEBE SER CATEGORICA.

- MEDIOS DE PAGO EN EL COMERCIO EXTERIOR

1) PAGO POR ADELANTADO

EL IMPORTADOR PUEDE ACCEDER SI SE LE CONCEDE UN DESCUENTO PERO NO ES DE FACIL APLICACIÓN.

2) CUENTA ABIERTA

CUANDO LA OPERACIÓN SE RESPALDA POR UN CREDITO O GARANTIA . (STANDBY)

3) CARTA DE CREDITO

ES EL DOCUMENTO DE PAGO MAS SEGURO PARA EL EXPORTADOR.
OPERA DE BANCO A BANCO.

4) COBRANZA DOCUMENTARIA

EL VENDEDOR DEBE ASUMIR EL RIESGO DE QUE EL IMPORTADOR NO PAGUE O NO ACEPTE LOS DOCUMENTOS DE COBRO.

FINANCIAMIENTO

SISTEMA BANCARIO

- APERTURA DE LINEAS DE CREDITO
 - FINANCIAMIENTO DE CARTAS DE CREDITO O PEDIDOS DE EXPORTACION
 - PRE EMBARQUE
 - POST EMBARQUE

- TERCEROS
 - INVERSIONISTAS QUE COMPARTEN EL RIESGO
 - PRESTAMOS DE PERSONAS O ENTIDADES

- SEGUROS

SEGUROS DE CREDITO A LA EXPORTACION – SECREX

POLIZA DE COBERTURA DE CREDITO DE VENDEDOR EN LA ETAPA DE PRE Y POST EMBARQUE.

SEGUROS DE TRANSPORTE INTERNACIONAL

SEGUROS A LAS MERCANCIAS EXPORTADAS

- COBRANZA DE OPERACIONES DE EXPORTACION

UTILIZACION DE MEDIOS BANCARIOS

TRANSFERENCIAS DEL EXTERIOR

DEPOSITOS EN CUENTA CORRIENTE DEL EXPORTADOR

PLAZOS Y ACUERDOS PREVIAMENTE ESTABLECIDOS

CUMPLIMIENTO DE CARTA DE CREDITO A LA VISTA

- REQUISITOS DOCUMENTARIOS**
- CUMPLIMIENTO DE PLAZOS DE ENTREGA DE BIENES**
- CUMPLIMIENTO CON CERTIFICACIONES EXIGIDAS POR COMPRADOR**

ENTREGA DE DOCUMENTOS DE EMBARQUE A LA VISTA

- CONSIGNADOS A BANCO QUE LLEVARA A CABO OPERACIÓN}**
- CONSIGNADOS A NOMBRE DEL COMPRADOR.**

*Estudio Contable
Eyzaguirre Bellmunt*

Correo electronico

eyzaguirre.bellmunt@ccpl.org.pe
eyzaguirrebellmunt@speedy.com.pe

Celular 9941-9076

Telefax 271-5069