

UNIDAD II

INSUMOS PARA LA EVALUACIÓN DE PROYECTOS





UNIDAD II

INSUMOS PARA LA EVALUACIÓN DE PROYECTOS

2.1. INGRESOS

TIPOS DE BENEFICIOS



Hay dos tipos de beneficios del proyecto que deben ser incorporados en el flujo de caja:

1.- Aquellos que constituyen movimientos de caja.

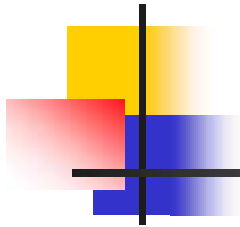
Venta de productos, activos que se reemplazaran, desechos, sub productos y ahorro de costos.

2.- Aquellos que no son movimientos de caja.

Valor de recupero del activo fijo, del terreno, así como recupero de la inversión en capital de trabajo.

DETERMINACION DEL PRECIO DE VENTA

FIJACION A BASE DE COSTOS



Consiste en añadir un margen de utilidad o ganancia al costo del producto. El análisis del costo, como punto de partida en la elaboración de una estrategia de precios, es ciertamente el procedimiento más natural y también el más familiar en la empresa.

- En la determinación del precio del producto, la empresa debe primero estimar sus costos totales, para luego añadir una utilidad esperada.

DETERMINACION DEL PRECIO DE VENTA

FIJACION A BASE DE COSTOS

Una estructura tipo de determinación del precio de venta se expone en la siguiente figura:

ELEMENTOS PARA DETERMINAR EL PRECIO

COSTOS DE PRODUCCIÓN

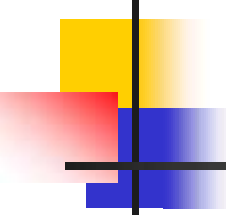
+ Gastos de Administración
+ Gastos de Ventas

= COSTO TOTAL
+ Ganancia (% del CT)

= VALOR DE VENTA
+ IGV (18 %)

PRECIO DE VENTA

DETERMINACION DEL PRECIO DE VENTA FIJACION A BASE DE COSTOS



El precio de venta (P) es igual al costo total unitario (CTU) más la ganancia por unidad (G), más el Impuesto General a las Ventas (IGV). Así se obtiene:

$$P = CTU + G + IGV$$

El precio de venta finalmente se determina tomando en cuenta tres aspectos fundamentales: El costo total unitario, el margen de utilidad o ganancia y hay que tomar en cuenta el precio de la competencia directa y las expectativas de pago de los potenciales consumidores.



DETERMINACION DEL PRECIO DE VENTA VALOR DE VENTA POR CLASE DE EMPRESA

De lo anterior se deduce que existen tres grandes grupos o clases de empresas: industriales, comerciales y de servicios.

La fábrica del barrio que produce kekes o empanadas es la empresa productora o industrial; el supermercado o tienda que coloca estos productos al alcance de tu mano es el comercializador y la empresa que realiza las labores de vigilancia o limpieza, por ejemplo en el mismo supermercado o tienda, es la de servicios.

DETERMINACION DEL PRECIO DE VENTA

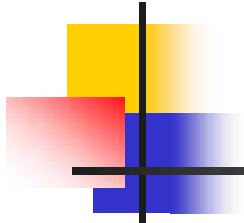
VALOR DE VENTA POR CLASE DE EMPRESA

Cada una de estas empresas tiene un precio de venta por sus productos, el cual se compone de la siguiente manera:

Estructura del precio de venta

En Una Empresa Industrial	En Una Empresa Distribuidora	En Una Empresa de Servicios
Utilidad Mas Gastos Operacionales	Utilidad Mas Gastos Operacionales	Utilidad Mas Gastos Operacionales
Administrativos Financieros De Ventas	Administrativos Financieros De Ventas	Administrativos Financieros De Ventas
Costos de Producción	Costos de Ventas	Costos por presentación de servicios
Mano de obra directa Materia prima directa Otros costos de fabricación	Valor de compra de las mercancías adquiridas para la venta	Valor de compra de insumos y servicios principales

PRESUPUESTO DE VENTAS



La proyección de las ventas resulta de multiplicar la proyección de unidades vendidas por el precio de venta unitario del producto o servicio.

Año	Precio	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12	TOTAL
1														
2														
3														
4														
5														

PRIMER FORMATO

Estado de Resultados Económico (A)



RUBROS	1	2	3	4	5
Ventas Netas (P x Q)					
Costos de Ventas					
- Mano de Obra Directa					
- Materia Prima Directa					
- Gastos Indirectos de Fabricación					
- Depreciación					
Utilidad Bruta					
Gastos de Operación					
- Gastos Administración					
- Gastos de Ventas					
- Amotizacion de intagibles					
Utilidad Operativa (EBIT)					
Gastos Financieros (intereses)	0	0	0	0	0
Utilidad antes de Impuestos					
Impuesto a la Renta					
Utilidad Neta					

PRIMER FORMATO

Estado de Resultados Económico (B)

RUBROS	1	2	3	4	5
Ventas Netas (P x Q)					
Egresos					
Costos Fijos (CF)					
Costos Variables (CV)					
Depreciaciones					
Amorizacion de Intangibles					
Utilidad Operativa (EBIT)					
Gastos Financieros (intereses)	0	0	0	0	0
Utilidad antes de Impuestos					
Impuesto a la Renta					
Utilidad Neta					

ESTADO DE RESULTADOS ECONÓMICO

Régimen General tributario

El Estado de Resultados se obtienen anualizando la información de costos y gastos operativos y proyectando los resultados en los años de horizonte.

RUBRO	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
(+) Ingresos por ventas					
Costos de ventas					
(-) Costos de produccion					
(+) Depreciacion activo fijo					
Utilidad Bruta					
Gastos operativos					
(-) Gastos de administracion					
(-) Gastos de ventas					
(-) Amortizacion de intangibles					
Utilidad Imponible					
(-) Impuestos(*)					
Utilidad Neta					

(*) Cuando el negocio está en el Régimen General se considera un 29.5% de la utilidad imponible. En cambio, cuando está en el Régimen Único Simplificado se coloca un monto fijo de acuerdo al nivel de ventas establecido.