# 5. Capitulo V
## Estudio de Ingresos, Costos y Gastos del Proyecto

## 5.1. Ingresos del Proyecto

Los ingresos del proyecto, se estiman a partir de la cuantificación de la demanda, estimación ya realizada en el estudio de mercado.

En un proyecto de inversión los ingresos son de dos tipos: los que son en efectivo en su momento de ocurrencia, así como aquellos que no siéndolo permiten un ahorro al proyecto, a éstos últimos se les conoce como beneficios.

Asimismo, los ingresos pueden ser: operacionales, y de liquidación. Los operacionales son aquellos que se generan durante la vida útil operativa del proyecto, los de liquidación son aquellos que se generan como producto de la liquidación de los activos del proyecto, supuesto que se realiza con fines de evaluación.

### Ingresos operacionales:

Son aquellos que son los del giro del negocio, comprende los generados por la venta del producto o servicio principal, de los complementarios, asi como el ingreso generado por la venta de los sub productos.

### Otros ingresos:

Son los ingresos que no son del giro del negocio.

### Valor de desecho:

Comprende el ingreso generado por la recuperación de las inversiones. Se estima el valor comercial de los activos fijos al final de la vida útil del proyecto, efectuando el ajuste fiscal correspondiente.

## 5.2 Costos del Proyecto

**Los costos de un proyecto se clasifican en:**

### Costos Fijos

Los costos fijos son aquellos que aunque varíe el nivel de ventas permanecen constantes por ejemplo: El alquiler del local de la planta. No importa cuanto se venda, o que no se venda nada. Igual se tiene que pagar. Por ejemplo: El pago de la secretaria, no importa que la empresa venda bastante o poco, igual se le tiene que pagar el sueldo de la secretaria.

### Costos Variables

Los costos variables son aquellos que varían en función del nivel de ventas en proporción directa. Como es obvio a mayores ventas mayor producción.
Tanto el costo variable total como el costo variable unitario son proporcionales a los niveles de ventas, por ejemplo: Los insumos que se utilizan para la elaboración de un producto se constituyen en un costo variable debido a que por cada unidad de producto se requieren «x» unidades del insumo. Por lo tanto, a mayor producción mayor utilización de insumos.

### Costos semifijos o semivariables

Se denominan así a aquellos que poseen una porción fija y otra variable, tales como: el pago a los vendedores, que reciban un sueldo base mas comisiones y el pago a los operarios que reciben un sueldo base mas productividad.

### Costos de Producción

Los costos de producción están conformados por tres elementos, los que a continuación se describen:

**Costos de materias primas:**
Son las materias primas directas, así como los materiales directos.

**Costos de mano de obra directa**
Corresponde a la mano de obra que está en contacto directo con la elaboración del producto o servicio.

**Costos indirectos**

Está compuesto por los materiales indirectos, la mano de obra indirecta así como los otros costos indirectos.

## 5.3 Gastos del Proyecto

### Gastos de administración

Las partes integrantes de los gastos administrativos se determinan de acuerdo con las necesidades derivadas de la estructura organizativa y de la administración del negocio.

Estas partes comprenden los siguientes rubros:
Alquileres
Servicios básicos
Sueldos y salarios, incluidas cargas sociales, CTS, Essalud, Gratificaciones, etc.
Útiles de oficina
Útiles de aseo y limpieza
Mantenimiento de oficinas, etc.

### Gastos de venta

Son los gastos que demandará la gestión de ventas en todas las etapas del ciclo de comercialización.
Los elementos que componen el gasto de venta son:

Sueldos y comisiones de vendedores, incluidos beneficios sociales.
Beneficios sociales.
Almacenaje, Empaques, Publicidad, Transporte, etc,
Gastos de ventas y de marketing, etc.

En los proyectos se puede trabajar indistintamente con el sistema de costeo absorbente (costeo tradicional) o con el de costeo directo (gerencial), se llega a los mismos resultados. El sistema de costeo directo nos permite estimar el punto de equilibrio del proyecto.

### Gastos de Exportación:

Son todos aquellos en que se incurre para colocar el producto en el mercado exterior, es decir en el país de destino. *(Ver anexos 04, 05, 06 y 07).*

## Proyección de Ingresos, Costos y Gastos del Proyecto de Inversión *(Presupuestos - Ver Caso 04)*

El presupuesto es una herramienta de gestión sumamente útil para la toma de decisiones. Cuando se elaboran presupuestos se debe trabajar por escenarios, con el objeto de analizar las diversas situaciones que se puedan producir a futuro.

El presupuesto es una estimación de las condiciones de operación del proyecto y de los resultados a obtener en un periodo de tiempo.

El presupuesto comienza con un pronóstico de las ventas, que servirá de base para el plan de producción, gastos administrativos, gastos financieros, etc.

Son los planes de operaciones de la empresa para un período futuro. Sirven de base para tomar decisiones en relación a: precios de venta, líneas de producción, inversión de capital, personal, otros.

### Presupuesto de Ventas

El presupuesto de ventas debe incluir el análisis de la variables no controladas por la empresa, de las actividades económicas, competencia, consumidores, legislación, de la variables controlables por la empresa; Precios, productos, canales de comercialización, promociones, etc.

**Cuadro 05**
**Presupuesto de Ventas**

| PRESUPUESTO DE VENTAS | | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 |
|---|---|---|---|---|
| Demanda | kg | | | |
| | unid | | | |
| Ventas totales | $ | | | |
| Ctas x cobrar total | $ | | | |
| Ventas credito cobradas total | $ | | | |

Asimismo, debe estimarse los volúmenes de ventas físicas, los precios de venta, y la valorización del presupuesto de ventas. El formato general del presupuesto de ventas se presenta a continuación:

## Programa de producción

Toma como base el presupuesto de ventas. Indica qué cantidades de productos terminados se van a producir y cuándo se va a realizar la producción.

**Cuadro 06**
**Programa de Producción**

| PRODUCCION | | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 |
|---|---|---|---|---|
| Stock producto terminado | kg | | | |
| | unid | | | |
| Requerimiento total | kg | | | |
| Inventario inicial | Kg | | | |
| Producción | kg | | | |
| | unid | | | |

Los objetivos del programa de producción son:

**Qué producir – Cuándo producir – Cuánto producir – Como producir**

Consideraciones:
Revisión de la capacidad de producción.
Posible ampliación de la capacidad instalada de planta.

Establecer los requerimientos de mano de obra.
Determinar los requerimientos de materia prima y establecer los programas de compras.
Establecer los costos de producción.

## Presupuesto del costo de la materia prima (MP)

Se trabaja tomando como fuente el programa de producción, deben considerarse los porcentajes de merma de las materias primas y materiales correspondientes.

**Cuadro 07**
**Presupuesto de Insumos**

| REQUERIMIENTO DE INSUMOS | | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 |
|---|---|---|---|---|
| Insumos | | | | |
| | Kg | | | |
| | unid | | | |
| Costeo | | | | |
| | | | | |
| | | | | |
| Total | | | | |

## Presupuesto de Compra de Insumos (MP)

Se trabaja tomando como fuente el presupuesto de materias primas, debe considerarse los inventarios de insumos y materias primas. Al requerimiento de materias primas del cuadro anterior se le añade el stock de materias primas

**Cuadro 08**
**Compras de Insumos**

| COMPRAS DE INSUMOS | | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 |
|---|---|---|---|---|
| Stock de insumo 01 | kg | | | |
| Stock de insumo 02 | unid | | | |
| Requerimiento compra insumo 01 | kg | | | |
| Requerimiento compra insumo 02 | unid | | | |
| Inventario inicial de insumo 01 | kg | | | |
| Inventario inicial de insumo 02 | unid | | | |
| Compras de insumo 01 | kg | | | |
| Compras de insumo 02 | unid | | | |
| Costeo compra de insumo 01 | $ | | | |
| Costeo compra de insumo 02 | $ | | | |
| Total Compras | $ | | | |
| Compras Contado | 100% | | | |

obteniendo el requerimiento de compras. Luego, a este resultado se la resta el inventario inicial obteniendo las compras, que finalmente se costean.

## Presupuesto de Mano de Obra (MOD)

Se debe considerar además del sueldo básico, todos los cargos adicionales tales como: gratificaciones, Essalud, cts, etc. Asimismo, en el caso que se pague productividad o al destajo también deberá añadirse los sobrecostos señalados.

**Cuadro 09**
**Mano de Obra Directa**

| MANO de OBRA DIRECTA | | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 |
|---|---|---|---|---|
| Fija | $ | | | |
| Variable | $ | | | |
| Total | $ | | | |

## Presupuesto de Costos Indirectos (CI)

Los costos indirectos comprenden la mano de obra indirecta, que usualmente es el supervisor o capataz, en la cual se debe incluir también los sobrecostos laborales, los materiales indirectos, los suministros, y otros como: la depreciación, vigilancia, seguros, etc.

**Cuadro 10**
**Costos Indirectos**

| COSTOS INDIRECTOS | | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 |
|---|---|---|---|---|
| Mano de obra indirecta | $ | | | |
| Energia electrica | $ | | | |
| Seguro | $ | | | |
| Material indirecto | $ | | | |
| Depreciación área producción | $ | | | |
| Total | $ | | | |

## Presupuesto de Costos de Producción (MP+MOD+CI)

El costo de producción total es la sumatoria de los presupuestos de materias primas, mano de obra y costos indirectos. El costo unitario se calcula dividiendo el costo de producción total entre el número de unidades producidas en cada periodo. Finalmente el costo de fabricación se estima multiplicando el costo unitario de producción por el número de unidades a venderse en el correspondiente periodo.

**Cuadro 11**
**Costo de Producción**

| COSTO DE PRODUCCION | | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 |
|---|---|---|---|---|
| Materias Primas | $ | | | |
| Mano de obra | $ | | | |
| Costos indirectos | $ | | | |
| Total | $ | | | |
| Costo Unitario | $ | | | |
| Costo fabricación | $ | | | |

## Presupuesto de Gastos Generales

El presupuesto de gastos generales es la sumatoria del presupuesto de ventas y el presupuesto de administración. En el presupuesto de ventas se considera tanto los gastos de venta como los de marketing, incluyendo el personal y los complementos correspondientes.

En el presupuesto de gastos de administración se considera todos los demás gastos generales que no fueron considerados en el presupuesto de ventas, así tenemos: la planilla administrativa, útiles de escritorio, útiles de aseo y limpieza, suministros, alquiler, vigilancia, seguros, depreciación, gastos de exportación, etc

**Cuadro 12**
**Gastos Generales**

| GASTOS GENERALES | | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 |
|---|---|---|---|---|
| **Gastos de Ventas** | | | | |
| Comisión a vendedores | $ | | | |
| **Gastos Administrativos** | | | | |
| Planilla | $ | | | |
| Contador | $ | | | |
| Alquiler | $ | | | |
| Depreciación | $ | | | |
| **Gastos Exportación** | $ | | | |

## Estado de Resultados

El estado de resultados económico es la resultante de consolidar en un reporte todos los presupuestos previamente elaborados. La utilidad bruta es la diferencia entre las ventas menos el costo de ventas. La utilidad antes de impuestos (UTAI) es lo que conocemos como utilidad operativa, se calcula restando de la utilidad bruta los gastos generales, y la amortización de intangibles.

El impuesto a la renta se aplica a la UTAI, si el proyecto se inscribe en el régimen general debe calcularse con la tasa del 30%. Existen otros regímenes tributarios.

**Cuadro 13**
**Estado de Resultados Económico**

| ESTADO DE RESULTADOS ECONOMICO | | AÑO 1 | AÑO 2 | AÑO 3 |
|---|---|---|---|---|
| Ventas | $ | | | |
| Costo de Ventas | $ | | | |
| Utilidad Bruta | $ | | | |
| Gastos generales | $ | | | |
| Amortización Intangibles | $ | | | |
| UTAI | $ | | | |
| Impuesto | $ | | | |
| Utilidad Neta | $ | | | |

*El tener mi propia empresa, me ha permitido desarrollar mi capacidad emprendedora y ver el mundo de otra forma. Agradezco a PROBIDE por brindarme la oportunidad de acceder a la formalización empresarial.*

*Wilson Succa*

*Razón Social*
*Pesquera El Caribe*

*Ganadora 4to Concurso*
*"Crear para Crear"*

*Ubicación: Conima - Puno*

*Actividad: Producción y comercialización de Truchas para exportación*

www.probideperu.org

*Razón Social*
*Comercial Rubio*

*Ganadora 4to Concurso*
*"Crear para Crear"*

*Ubicación: Lima*

*Actividad: Comercialización de ropa para niños*

www.probideperu.org