Programa
de
Capacitación
en
Gestión Empresarial

Centro IDEAS

San Marcos
Jr. Inclán 481
Telf. (076) 558091
e-mail: ideassm@ideas.org.pe

Cajamarca
Jr. Los Sauces 453 - Urb. Los Rosales
Telf. (076) 361066
e-mail: ideascaj@ideas.org.pe

PDRS-GTZ

Cajamarca
Jr. Horacio Zevallos H - 10
Telf. (076) 361132
e-mail: cajamarca@gtz-rural.org.pe

Programa de Capacitación en Gestión Empresarial

Módulo 7 → Manejo de Costos

PERÚ BIODIVERSO
gtz
COOPERACIÓN REPÚBLICA DEL PERÚ – REPÚBLICA FEDERAL DE ALEMANIA
Schweizerische Eidgenossenschaft
Confédération suisse
Confederazione Svizzera
Confederaziun svizra
Agencia Suiza para el Desarrollo y la Cooperación COSUDE
Secretaría de Estado de Economía SECO
PERÚ Ministerio de Comercio Exterior y Turismo
FONDOEMPLEO
CENTRO ideas
CENTRO DE INVESTIGACIÓN, DOCUMENTACIÓN, EDUCACIÓN, ASESORÍA Y SERVICIOS

Objetivos de aprendizaje

Al finalizar este tema, tú debes ser capaz de:

- Identificar y organizar tus costos de producción.
- Fijar el precio de tu producto mediante los costos de producción y margen de ganancia.
- Calcular el punto de equilibrio de un producto.
- Explicar la diferencia entre una boleta, factura, recibo por honorarios y tickets así nombrar los otros tipos de comprobantes de pago.
- Preparar un flujo de caja básico.
- Describir los elementos básicos de los Registros de Compras y Ventas y los Regímenes Tributarios.

Conceptos básicos: Costos y Gastos

Cualquier productor empresario tiene que invertir en semilla, abono, mano de obra, transporte, sacos (y otros empaques), etc. para cosechar y vender sus cultivos. Aprender cómo determinar y controlar estos costos y gastos es imprescindible porque te permite calcular cuánto estás ganando en la venta de cada unidad (kilo/saco/arroba) de producto.

Por ejemplo, un productor de aguaymanto gasta S/. 1.10 para producir un kilo de fruta fresca, incluyendo abono, su mano de obra, transporte, etiquetas, empaques, los sueldos del gerente de comercialización de la asociación y el operador del almacén, teléfono, alquiler, etc. Si vende el aguaymanto con cascara a un distribuidor por S/. 3.50, sus ganancias netas son S/. 2.40 por cada kilo de aguaymanto producido.

El truco es aprender cómo calcular cuánto tienes que gastar para producir una unidad de producto; por lo tanto, es necesario hacer un análisis de costos y gastos.

Un costo es un sacrificio o esfuerzo económico que realizas para producir un cultivo; osea es necesario para la producción.

Abajo es una lista de algunos costos comunes en la agricultura y agro-negocios:

- Semilla
- Abono orgánico (gallinaza, biol)
- Agua y luz
- Mano de obra y sueldos
- Transporte
- Alquiler del almacén
- Teléfono
- Envases y etiquetas
- Jabas y cajas

En la contabilidad distinguimos entre dos tipos de costos: fijos y variables.
Costos fijos son aquellos cuyo importe permanece constante, independiente del nivel de producción. Por ejemplo, si la asociación alquila un almacén. Algunos costos fijos incluyen el alquiler, teléfono, agua y luz porque mes al mes su valor no varia.

Costos variables son aquellos costos cuyo importe depende del nivel de producción; es decir que pueden subir o bajar mes a mes. Por ejemplo: el requerimiento de semilla y abono depende del tamaño de la parcela.

Costo variable	Costo fijo
Semilla	Sueldos
Abono orgánico	Agua y luz
Mano de obra	Alquiler
Empaques y etiquetas	Teléfono

Un gasto o inversión es un sacrificio o esfuerzo económico que realizas para comercializar un producto o administrar la empresa o asociación pero no es necesario para la producción. Abajo es una lista de gastos comunes.

- Impresión y diseño de publicidad (trípticos, afiches, gigantografias)
- Mantenimiento de una página web
- Transporte y combustible
- Viajes
- Sueldos (del contador, jefe de comercialización, administrador)
- Otros gastos del área de administración

Calcular el costo unitario

El costo unitario total consiste en la suma de todos los insumos que ingresan en la producción. Saber el costo unitario total de un producto te permitirá fijar el precio de venta y calcular las utilidades generadas por cada unidad de producto. Abajo es un ejemplo simple que sólo considera costos variables y fijos. Para obtener el costo unitario total más real, debes incluir sus gastos también.

Marta es conocida por su mermelada de aguaymanto y ella produce y vende 2,000 unidades de mermelada cada mes. Cada unidad pesa 200 g.

Paso 1: Identificar tus costos variables y fijos

Costo variable	Costo fijo
Aguaymanto	Sueldos
Azúcar	Agua y luz
Pectina	Alquiler
Frascos	Teléfono
Etiquetas	Transporte
Mano de obra	

El aguaymanto, azúcar, pectina, frascos y etiquetas son costos variables porque Marta los compra de acuerdo con el tamaño del lote de producción que va a realizar.

Mano de obra casi siempre es un costo variable porque ella contrata a un ayudante si no puede realizar la producción sola y lo pagará por las jornadas trabajadas – no es un sueldo mensual

Alquiler, agua, luz y teléfono son costos fijos porque no varían con el nivel de producción. Si el alquiler del local es S/. 200.00, Marta tiene que pagarlo de todas maneras, al dueño del local no le importa si ella vende dos unidades de productos o 2,000 unidades de producto.

Transporte puede ser un costo fijo o variable pero en este caso, asumiremos que Marta ha contratado una camioneta y un chofer que le cobra un monto mensual para llevar la mermelada a los clientes y recoger la materia prima.

Marta también se paga un sueldo de S/. 1,200.00. Este sueldo es un costo fijo porque todos los meses Marta necesita recibir un monto para cancelar sus gastos personales.

Paso 2: Calcular el costo variable unitario

Después de identificar sus costos variables y fijos, Marta saca precios y calcula cuánto gastará para realizar una producción de 2,000 unidades de mermelada.

Item	Costo por Unidad S/.	Unidad	Unidades compradas	Costo Total S/.
Aguaymanto (sin cáscara)	5	kg.	240	1200
Azúcar	2	kg.	160	320
Pectina	16	kg.	4	64
Frascos	0.5	unidad	2000	1000
Etiquetas	0.2	unidad	1000	200
Mano de obra	30	jornal	15	450
Total				S/.3234

Registro de costos

La agricultura es distinta de otras industrias porque las actividades que se realiza depende de la temporada. No es como una empresa transformadora de mermeladas que puede producir en cualquier momento (con tal de que tenga materia prima). Por lo tanto, en negocios agrícolas a veces es más útil registrar y calcular los costos de producción de otra forma. Abajo tenemos los costos de producción para una hectarea de maíz morado:

Labor	Unidad	Cantidad	Costo Unitario S/.	Costo Total S/.
Mano de Obra				
Siembra				
Arada o Barbecho	Jornal	5	10.00	50.00
Cruza	Jornal	4	10.00	40.00
Siembra	Jornal	4	10.00	40.00
1ra Fertilización	Jornal	4	10.00	40.00
Traslado de Fertilizantes	Jornal	2	10.00	20.00
Labores Culturales				
Deshierbo	Jornal	15	10.00	150
Aporque	Jornal	12	10.00	120
2da Fertilización	Jornal	2	10.00	20
Control Gusano Cogollero	Jornal	4	10.00	40
Control Gusano Mazorquero	Jornal	6	10.00	60
Cosecha				
Recolección , Carguío y Despanque	Jornal	30	10.00	300
Desgrane (50% de la producción)	Jornal	15	10.00	150

Maquinaria y equipos	Unidad	Cantidad	Costo Unitario S/.	Costo Total S/.
Arada o Barbecho	Yunta	5	20.00	100.00
1 ra Cruza	Yunta	4	20.00	80.00
2 da Cruza	Yunta			
Surcado	Yunta	4	20.00	80.00
Traslado de Fertilizantes	Acémila	2	10.00	20.00
Insumos				
Semilla	Kg.	35	4.00	140
Desinfectante Vencethol de 120 gr.	Sobre		16.00	
Gallinaza	Saco	30	11.00	330
Úrea	Bolsa	2	55.00	110
Dípterex 80% P.S.	Kg.	0.5	70.00	35
Aceite comestible	Lt.	6	7.50	45
Costo Total				S/.1970

Marta gasta un total de S/. 3,234.00 para sacar 2,000 unidades de 200 g. de mermelada de aguaymanto.

Para calcular el costo variable unitario se divide el total por el número de unidades.

1. $$\text{Costo variable unitario} = \frac{\text{Costos variables totales}}{\text{Unidades producidas}}$$

2. $$\text{Costo variable unitario} = \frac{\text{S/. 3,234.00}}{\text{2,000 unidades}}$$

3. Costo variable unitario = S/. 1.62

Paso 3: Calcular el costo fijo unitario

Los costos fijos son todos los gastos mensuales que Marta tiene que realizar independiente de su nivel de producción.

Item	Costos fijos
Alquiler	S/.100.00
Teléfono	S/.30.00
Agua y luz	S/.40.00
Sueldo de Marta	S/.1200.00
Transporte	S/.200.00
Costos fijos totales	S/.1570.00

$$\text{Costo fijo unitario} = \frac{\text{Costo fijo total}}{\text{Unidades producidas}}$$

$$\text{Costo fijo unitario} = \frac{\text{S/.1570.00}}{\text{2,000 unidades}}$$

$$\text{Costo fijo unitario} = \text{S/. 0.79}$$

Paso 4: Calcular el costo unitario

Para calcular el costo de producción por unidad de producto o el costo unitario, hay que sumar el costo variable unitario y el costo fijo unitario.

Costo unitario = Costo variable unitario + Costo fijo unitario
Costo Unitario = S/. 1.62 + S/. 0.79
Costo Unitario de 200 g. de mermelada de aguaymanto = S/. 2.41
Para elaborar y envasar una mermelada de aguaymanto, Marta tiene que gastar S/. 2.41.

Otras consideraciones

1. Hay formulas para sacar el costo unitario de un producto que incluyen los gastos de comercialización y administración. Para simplificar los conceptos, no incluimos estos gastos en el ejemplo anterior; no obstante, es importante considerarlos cuando fijas el precio de venta.

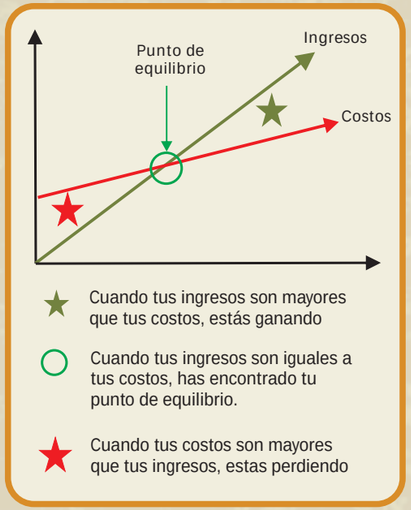
2. La mayoría de empresas, asociaciones e instituciones tienen más de un producto. Cada producto tendrá un costo variable unitario diferente y a la vez, el número de unidades producidas de cada producto tendrá un impacto sobre el costo fijo total.

Punto de equilibrio

El punto de equilibrio se refiere a la cantidad mínima que el productor-empresario tiene que producir para no ganar ni perder. Es un concepto básico pero importante. Se puede decir que uno llega a su punto de equilibrio cuando sus ganancias son iguales a sus gastos.

En el caso de Marta, sabemos que ella tiene que vender cada unidad de 200 g. de mermelada de aguaymanto a S/. 2.41 para cubrir sus costos de producción. Si ella la vende por S/. 2.20, estará perdiendo. Si la vende por S/. 3.41, generará una ganancia de S/. 1.00 por cada unidad de mermelada.

Alternativamente, es posible expresar el punto de equilibrio en ventas. Por ejemplo, si los costos variables totales de Marta son S/. 3,234.00 y los costos fijo totales son S/. 1,570.00, ella tiene que generar ventas de S/. 4,804.00 cada mes para cubrir sus costos.



Fijación del precio de venta

Muy pocos productores empresarios toman en cuenta sus costos de producción cuando establecen su precio de venta; la mayoría ven el precio de sus competidores en el mercado y colocan a su producto un precio similar. Saber tus costos de producción, te ayudará a definir un precio de venta que te garantize un cierto porcentaje de utilidades. Por ejemplo:

Juan Francisco tiene 250 m2 de tomate y ha calculado que el costo unitario total de producción de un kilo de tomate es S/. 2.50. Sus competidores venden tomate convencional en el mercado por S/. 2.00. Si Juan Francisco coloca a su tomate un precio de S/. 2.50, probablemente no lo venderá. Si coloca a su tomate un precio de S/. 2.00, perderá S/. 0.50 por cada kilo. En este caso, ¿qué puede hacer Juan Francisco? en realidad, tiene dos opciones: 1) Buscar una forma de disminuir sus costos de producción o 2) Buscar un mercado que está dispuesto de pagar S/. 2.50 o más por kilo de tomate.

Digamos que Juan Francisco no puede bajar sus costos de producción pero tampoco le conviene vender su tomate a S/. 2.50 porque estará en su punto de equilibrio - ni ganando ni perdiendo. Como él tiene que cubrir sus gastos personales, es necesario que el genere utilidades. El porcentaje de utilidades que él genera por la venta de cada unidad de producto se llama el margen de ganancia. El margen de ganancia puede ser lo que desea el productor-empresario con tal que el precio todavía sea aceptado por el mercado.

$$\text{Margen de ganancia} = \frac{(\text{Precio de Venta - Costo Unitario Total de Producción}) \times 100}{(\text{Precio de Venta})}$$

Juan Francisco decide que quiere vender su tomate a S/. 3.50 el kilo. Empleando la formula, calculamos su margen de ganancia.

Precio de Venta = S/. 3.50
Costo Unitario Total de Producción: S/. 2.50

$$\text{Margen de ganancia} = \frac{(S/.\ 3.50 - S/.\ 2.50)}{(S/.\ 3.50)} \times 100$$

$$= \frac{(S/.\ 1.00)}{(S/.\ 3.50)} \times 100$$

$$= 0.2857 \times 100$$

$$= 28.57\ \%$$

El margen de ganancia es aproximadamente 29%.

Tal vez el no esté muy contento con un margen de ganancia de 29%, quiere ganar 50%. En este caso, ¿qué sería su precio de venta?

La formula para calcular el precio de venta de un margen de ganancia es:

$$\text{Precio de Venta} = \frac{\text{Costo Unitario Total de Producción}}{(1 - (\text{Margen de ganancia deseado}/100))}$$

Costo Unitario Total de Producción = S/. 2.50

Margen de ganancia deseado = 50%

$$\text{Precio de Venta} = \frac{(S/.\ 2.50)}{(1 - 0.5)} \qquad \text{Precio de Venta} = \frac{(S/.\ 2.50)}{(0.5)} \qquad \text{Precio de Venta} = S/.\ 5.00$$

Flujo de caja

El flujo de caja es una herramienta que ayuda el productor-empresario a pronosticar sus salidas y entradas de caja. Es muy útil en la agricultura cuando no realizan salidas y entradas diarias de caja sino dos o tres veces al año. Saber cuando tendrás que realizar tus gastos, te ayudará gestionar mejor tus recursos.

Se puede dividir el flujo de caja en cuatro partes: los ingresos, los egresos, el saldo económico y el saldo acumulado.

Parte A: Ingresos
Un ingreso es una entrada de efectivo. Como productor-empresario, debes pronosticar el efectivo que entrará en tus cuentas cada mes. Normalmente una entrada de efectivo se registra cuando se realiza una venta.

Parte B: Egresos
Un egreso es una salida de efectivo de tu cuenta, incluyendo todos los gastos que realizas (compra de insumos, mano de obra, sueldos, transporte, teléfono, etc.). Si tienes un préstamo, también se incluye en esta parte los intereses.

Parte C: Saldo económico
El saldo económico es el resultado de restar los egresos de los ingresos cada mes. Eso te permite analizar cada mes si has ganado o perdido.

Parte D: Saldo acumulado
El saldo acumulado es la suma del saldo de un mes con los saldos de los meses anteriores. Eso te permite analizar si has ganado o perdido de un mes a otro. Esto es importante porque en algunos meses el saldo económico va a mostrar que estás perdiendo. Tal vez estos sean los meses cuando tienes que comprar semilla y abono. No obstante, el saldo acumulado puede mostrar que estás ganando si los saldos económicos de los meses anteriores son positivos.

	Item	Mes 1	Mes 2	Mes 3	Mes 4	Mes 5	Mes 6	Mes 7	Mes 8	Mes 9	Mes 10	Mes 11	Mes 12
Parte A	Ingresos												
	Ventas												
	Otros												
	Ingresos totales												
Parte B	Egresos												
	Semilla												
	Abono orgánico												
	Desinfectante												
	Úrea												
	Aceite comestible												
	Mano de obra												
	Tranporte												
	Sacos												
	Egresos totales												
Parte C	Saldo económico												
Parte D	Saldo acumulado												

Comprobantes de pago

Un comprobante de pago es todo documento que acredita la transferencia de bienes, entrega en uso o prestación de servicios, calificados por la Superintendencia Nacional de Administración Tributaria (SUNAT). La SUNAT es la entidad recaudadora de impuestos en el Perú.

Para cualquier tipo de institución, asociación o empresa es sumamente importante que haga la declaración mensual y mantiene actualizados sus libros contables; en el caso contrario, la SUNAT tiene derecho de ponerle multas o en los peores casos, cerrar las operaciones hasta rinden cuentas. La mayoría de instituciones, asociaciones y empresas contratan un contador a tiempo parcial o tiempo completo para ver este tema; no obstante, es importante que sepas cuales son los comprobantes de pago reconocidos por la SUNAT y cómo llenar los libros de compras y ventas.

En esta sección, veremos los cuatro tipos de comprobantes de pago más importantes: Boleta de venta, Factura, Recibo por honorarios y tickets.

Boleta de venta

La boleta de venta es un documento que se entrega a cualquier consumidor o cliente industrial.

Tiene que cumplir con las dimensiones y datos impresos establecidos por la SUNAT. Abajo es un ejemplo de una boleta de Distribuidora El Gitano.

Nombre de la empresa que vende,dirección, teléfono correo electrónico, etc.

Datos de la empresa impresora aprobada por la SUNAT.

DISTRIBUIDORA el gitano S.R.L.
R.U.C. 20507058117
BOLETA DE VENTA
004 Nº 0007611
Av. Argentina 3093 - Callao
Mcdo. Zonal Minka. Pabellón 2 Pqs. 2 & 16
Telefax: 453-4038 Telcel: 9831*1307 9831*1319
DIA MES AÑO
11 08 07
Sres.: Richard Simons
Dirección: Chorrillos
CANT. DESCRIPCION P.UNIT IMPORTE
1 Botella 1L. Vino Tinto Cruz Blanca 31.00
TOTAL S/. 31.00
ADQUIRENTE O USUARIO

RUC de la empresa que vende

Número de la boleta

Fecha de compra

Monto total

Factura

Una factura es un documento que se entrega cuando la persona natural, empresa o institución tiene RUC. Es decir que un consumidor no puede solicitar una factura porque no tiene RUC. Como la boleta, la factura siempre tiene que cumplir con las dimensiones y datos impresos establecidos por la SUNAT. A diferencia de la boleta, en la factura se desagrega el IGV.

El IGV o impuesto general a las ventas es el 19% del valor total de la venta; en la mayoría de los casos, ya está incluido en el precio del producto o servicio.

Nombre de la empresa que vende, dirección, teléfono correo electrónico, etc.

Fecha de compra

Datos de la empresa que compra

Datos de la empresa impresora aprobada por la SUNAT.

DIESTRA S.A.C.
R.U.C. 20101317316
FACTURA
002- Nº 003735
SEÑORES: Municipalidad De San Borja
DIRECCIÓN: Av. Joaquín Madrid Nº 202 San Borja
CANT. DESCRIPCION P. UNIT IMPORTE
ADQUIRENTE o USUARIO

RUC de la empresa que vende

Número de la factura

RUC de la empresa que compra

Monto total

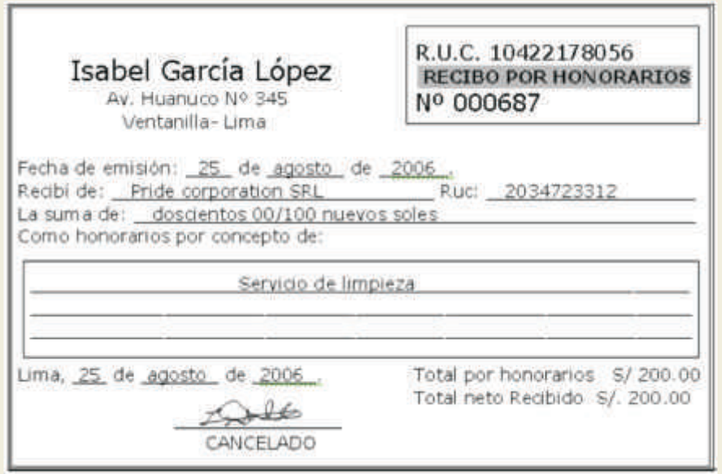
Valor de bienes con IGV desagregado

Valor del IGV

Monto total

Recibo por honorarios

Un recibo por honorarios es un documento que se emite por un servicio que presta cualquier profesión, arte u oficio. Como la factura y boleta, tiene que cumplir con las dimensiones y datos impresos establecidos por la SUNAT. Es importante recordar que la SUNAT retiene el 10% (Impuesto a la Renta) si el monto del recibo por honorarios pasa los S/. 1500.00.



Isabel García López
Av. Huanuco Nº 345
Ventanilla- Lima

R.U.C. 10422178056
RECIBO POR HONORARIOS
Nº 000687

Fecha de emisión: 25 de agosto de 2006.
Recibí de: Pride corporation SRL Ruc: 2034723312
La suma de: doscientos 00/100 nuevos soles
Como honorarios por concepto de:

Servicio de limpieza

Lima, 25 de agosto de 2006.
Total por honorarios S/ 200.00
Total neto Recibido S/. 200.00

CANCELADO

- RUC de la persona que brinda el servicio
- Número del recibo
- Nombre y RUC de la empresa que solicita el servicios
- Descripción del servicio
- Monto total recibido

Ticket

El ticket es un documento que es emitido por una máquina registradora a consumidores finales y permite ejercer derecho a crédito fiscal, costo o gasto. La SUNAT requiere que la máquina registradora esté autorizada por uno de sus agentes.

PANADERÍA
SANTA RITA S.A.C.
PETIPÁN
Eloy Reátegui 630
Los Olivos - Lima

R.U.C. N° 20100333567
N° de Serie 6802328

5411077

03/01/2006 10:18 Hrs.

1 Kg. de Jamón Inglés	21.00
500 grms. Queso	8.00
40 panes	8.50
1 Kg. de galletas	5.50
Total	43.00

- Datos de la empresa
- RUC de la empresa
- Número del ticket
- Fecha y hora de la compra
- Item y valor
- Monto total

Otros comprobantes de pago: liquidaciones de compra, notas de crédito, notas de débito, guías de remisión.

Regímenes tributarios y libros

El monto de impuestos que tendrás que pagar la SUNAT y los libros y registros que llevarás dependerán del régimen tributario bajo el cual tu empresa está registrada. Un régimen tributario es el conjunto de leyes, reglas y normas que regulan el pago de impuestos al estado.

La SUNAT tiene tres regímenes distintos:

Nuevo Régimen Único Simplificado (NRUS): Es ideal para personas que han decidido iniciar sus actividades como Persona Natural y sus ventas las efectuará al por menor. Es dirigido a negocios como bodegas, farmacias, panaderías, peluquerías, restaurantes, etc. La ventaja del NRUS es que no hay obligación de llevar libros contables pero hay que pagar cuotas mensuales entre S/. 20.00 y S/. 600.00 de acuerdo con el nivel de ventas. Para acogerse a este régimen el monto de ventas no debe superar el limite mensual de S/. 30,000.00.

Régimen especial del impuesto a la renta (RER): Es el más adecuado para quienes inician una microempresa la que puede ser conducida por una persona natural o jurídica, realizando actividades de servicios, comercio e industria, producción, manufactura, extracción de recursos naturales incluidos la crianza de animales y cultivos. A diferencia de empresas constituidas en el Régimen General, en el RER sólo tienen llevar el Registro de Compras y Registro de Ventas.

Régimen General: Puede acoger a todo tipo de empresas de cualquier volumen o tamaño. Las empresas que se encuentran en este régimen y tengan ingresos brutos anuales que no superan las 150 UITs deben llevar como mínimo los siguientes libros: Registro de Compras, Registro de Ventas y Un Libro Diario de Formato Simplificado.

Libros y registros

Si tu empresa o asociación es grande, tendrás que contratar a un contador para mantener la mayoría de estos libros y registros. Si eres un productor-empresario o tienes una micro-empresa, como mínimo debes saber como mantener el Registro de Compras y el Registro de Ventas.

- Libro de Actas
- Registro de Acciones
- Libro de Inventarios y Balances
- Libro Diario
- Libro Mayor
- Libro Caja y Bancos
- Libro de remuneraciones
- Libro de retenciones de renta de 4ta. categoría
- Registro de Compras
- Registro de Ventas

Manejo de costos: Consideraciones importantes

¿Cuáles son tus costos de producción? ¿En qué insumos realizas mayores gastos?

- Calcular tus costos producción es importante porque con esta información puedes:
- Fijar el precio de venta
- Calcular el punto de equilibrio
- Has llegado al punto de equilibrio cuando tus ventas son iguales a tus costos. Es decir, no estás ganando ni perdiendo.
- El flujo de caja es un documento que te permite ver las entradas y salidas de caja durante un periodo de tiempo.
- Comprobantes de pago son documentos que acredita la transferencia de bienes o servicios, calificados por la SUNAT.
- La SUNAT es la institución recaudadora de impuestos en el Perú.
- Los impuestos que tendrás que pagar a la SUNAT dependerán del régimen tributario de la empresa.
- Los dos libros más importantes para cualquier empresa o asociación son el Registro de Compras y el Registro de Ventas.

Instituciones Editoras

Perú Biodiverso
- Deutsche Gesellschaft für Technishe Zusammenarbeit - GTZ
  Programa Desarrollo Rural Sostenible - PDRS
  www.gtz-rural.org.pe
- Agencia Suiza para el Desarrollo y la Cooperción - COSUDE
  Secretaría de Estado de Economía - Seco
- Ministerio de Comercio Exterior y Turismo - MINCETUR

CENTRO IDEAS
ideassm@ideas.or.pe

Fondo Nacional de Capacitación Laboral y Promoción del Empleo
fondoempleo@fondoempleo.com.pe

Equipo de redacción: Jessica Snow, CENTRO IDEAS, PDRS-GTZ
Diseño: Iván León Mercado, Roger Briones Benel
Imprenta: Crear´t s.r.l.
Jr. 5 esquinas 665

Hecho el Depósito Legal en la Biblioteca Nacional del Perú Nº 2008 - 08966

Cooperación Alemana al Desarrollo – GTZ
Prol. Arenales 801, Miraflores - Lima

1ra. Edición, Cajamarca – Perú, Enero 2010