

Errores Financieros Típicos en la Gestión Exportadora

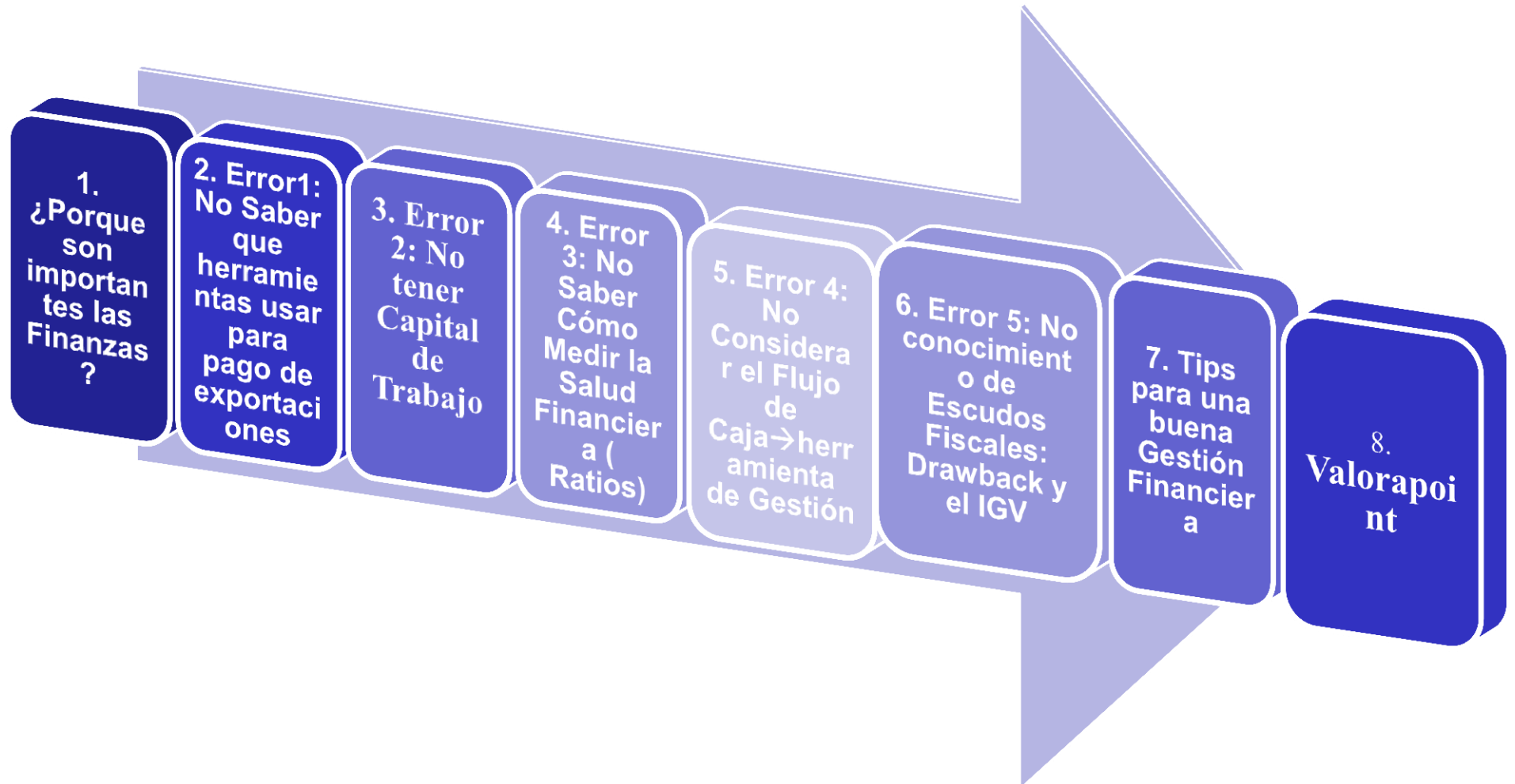


Gianina Angeles Maslucan

gam@valorapoint.com

gianina@iangeles.org

AGENDA



¿POR QUÉ SON IMPORTANTES LAS FINANZAS?

- ✓ **Nos sirven para gestionar**
- ✓ **Tesorería**
- ✓ **Fondos que requiere la empresa**
- ✓ **Líquidez**
- ✓ **Rentabilidad**
- ✓ **Negociar financiamiento con bancos**



VALORAPPOINT



ERROR 1

**NO SABER QUÉ HERRAMIENTAS
FINANCIERAS USAR PARA PAGO EN
EXPORTACIÓN**

HERRAMIENTAS FINANCIERAS USADAS PARA PAGO DE EXPORTACIONES

- Pongamos un caso de exportación de Chompas de Alpaca (Pelo Fino) a Nueva York, se exportan 6000 unidades al año , los precios pueden llegar hasta \$ 3,000 dolares.
 - **¿ Qué medios de pago se pueden utilizar?**
- ✓ Transferencia Bancaria
 - ✓ Carta de Crédito
 - ✓ Cobranza Avalada



TRANSFERENCIA BANCARIA

- **Es RIESGOSO utilizarla cuando no hay confianza entre las partes.**
- Es una simple transferencia de fondos, que realiza el comprador (importador) x medio de bancos comerciales, al momento de recibir la mercadería.
- **El importador puede retirar la mercadería independientemente del cobro.**



CARTA DE CRÉDITO

- Es el medio mas **SEGURO** y utilizado cuando no existe suficiente confianza entre las partes.
- La CARTA DE CREDITO es emitida x el banco del importador a favor del exportador.
- El banco se obliga a realizar el pago al exportador, una vez que este presenta la documentación que certifica que la operación de exportación se ha cumplido.



CARTA DE CRÉDITO

- Es el instrumento mediante el cual el **emisor (Banco del exterior)** actuando por cuenta y orden de su **cliente (el importador) se compromete a pagar** a la vista y/o a plazos por intermedio un **Banco en el país del exportador (BBVA) (al exportador)** una determinada suma de dinero, sujeto al cumplimiento de las condiciones y términos especificados en el mismo. Mínimo nivel de riesgo para el exportador.

L/C: Disposición y pago al vto.



TIPOS DE CARTAS DE CREDITO

- **L/C Irrevocable**= No puede modificarse o cancelarse
- **L/C Confirmada**= El beneficiario (Exportador) obtiene 1 garantía + de pago del (Bco Confirmador).
- **L/C No Confirmada**= El beneficiario (Exportador) sólo cta con garantía de pago del Banco Emisor (Bco Exterior).
- **L/C a la Vista o a Plazo**=El beneficiario (Exportador) recibe el pago inmediatamente o a Plazo.
- **L/C Clausula Roja**=Permite pago adelantado al Exportador
- **L/C Clausula Verde**= Permite pago adelantado al Exportador contra una garantía warrant.
- **L/C Transferible**= Se puede transferir a otro beneficiario
- **L/C Stand Bye**=Garantiza el pago al exportador si su deudor incumple sus obligaciones.

CARTA DE CREDITO

- **Recomendacion: Es mas seguro y menos riesgoso utilizar como medio de pago una CARTA DE CREDITO CONFIRMADA E IRREVOCABLE.**
- Por ejemplo: Si exportas \$ 5,000 dólares, una carta de credito cuesta para el comprador \$ 250 dólares y para el vendedor \$ 150 dólares. En todos los paises se puede abrir CARTA DE CREDITO .
- **Importante: La CARTA DE CREDITO significa pago al vendedor contra entrega de ciertos documentos que indica el comprador. Por ejemplo mucho ojo si indica licencia para exportar y no hay en Peru licencia para Exportar , entonces no podran pagarte.**



COBRANZA AVALADA

- **El exportador encarga el cobro a un banco comercial a quien entrega los documentos de exportacion (factura comercial, certificado de origen, conocimiento de embarque, etc) indicando las condiciones bajo las cuales debe realizarse el pago x parte del importador.**





VALORAPPOINT



ERROR 2

**NO TENER UN CAPITAL DE
TRABAJO**

CAPITAL DE TRABAJO



Es el dinero necesario para que la empresa realice sus operaciones del día a día (**Por ej: comprar materia prima, pagar sueldos y salarios**) en otras palabras es el dinero necesario para cubrir los *gastos operativos* de la empresa.

CAPITAL DE TRABAJO

Desde el Punto de Vista Contable:

$\text{Capital de Trabajo} = \text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente}$

ACTIVO CORRIENTE
Caja & Bancos
Cuentas por Cobrar
Inversiones Líquidas
Inventarios



PASIVO CORRIENTE
Cuentas por Pagar
Deudas a C.Plazo

CAPITAL DE TRABAJO



CAPITAL DE TRABAJO

Le permite a la empresa cumplir con su **ciclo operativo**: Tomemos el caso de la empresa L,Onda la empresa produce jugos de arándano y los exporta a **Ecuador y Chile**, este ciclo operativo dura aproximadamente 30 días. La empresa debera tener como Capital de Trabajo, dinero suficiente para cumplir con todos los gastos a efectuarse **por 30 días**.



Financiamiento Capital de Trabajo

Linea de Financiamiento	Entidad	Condiciones
Hasta S 20,000 dolares	Interbank	Sin garantía y hasta con 90 días de gracia.
Credito Cta Cte Credito Interno Adelanto en Cta Efectivo de Negocios	BCP	
Linea minima S 15,000 Prestamo Comercial Credito Liquido	BBVA	
No indica limite	Scotiabank	
No indica limite	Ban Bif	Tener cta en el Banco.
Hasta S 5,000 dolares	Mi Banco	Capital de trabajo con renovacion automatica.
Credito para Capital de Trabajo, Maquinarias.	HSBC	Contar con cta cte. Linea de Credito Aprobada.
Credito para Capital de Trabajo- No indica Limite.	Banco de Comercio	Para empresas con ventas anuales entre S/ 25,000 a S/4,000,000 soles
Credito para k de trabajo y Activo fijo Credito Empresa S/ 300,000 Credito Microempresa S/20,000	Edypymes	

Financiamiento Capital de Trabajo

banco	Linea de financiamiento
Financiero	Pre-embarque —Cubre los costos de fabricacion de la mercaderia destinada a exportar. Post embarque —Anticipo del pago total o parcial de una venta al exterior. Importaciones —Prestamo para pagar al proveedor x bs y servicios importados.
BBVA	Pre-embarque Post embarque Importaciones Credito al comprador de bienes del extranjero.
Interbank	Pre-embarque Post embarque Importaciones
Scotiabank	Pre-embarque Post embarque Importaciones



VALORAPPOINT



ERROR 3

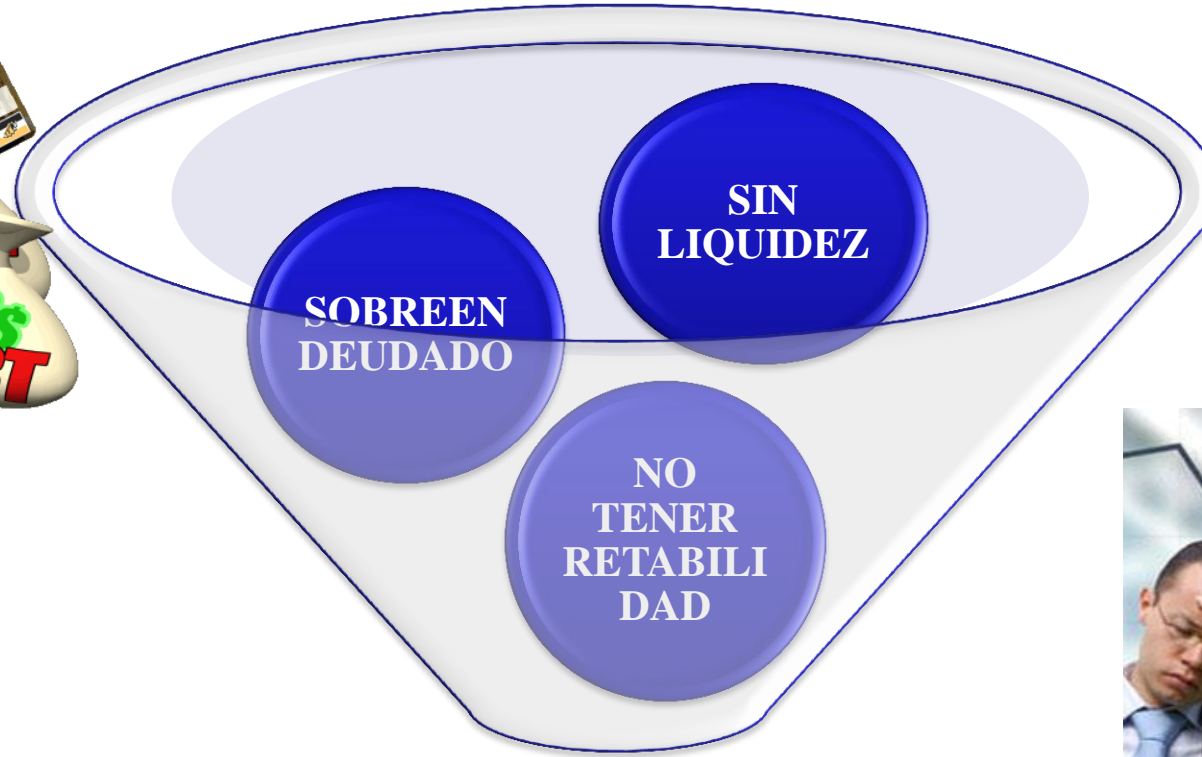
**NO SABER COMO MEDIR LA SALUD
FINANCIERA DE LA EMPRESA**

SALUD FINANCIERA

- **No esperar estar en dificultades medir la salud financiera de la empresa.**



NO ESPERAR ESTAR:



**Monitorear la Empresa con
Análisis de Ratios
Financieros**

ANÁLISIS DE RATIOS FINANCIEROS



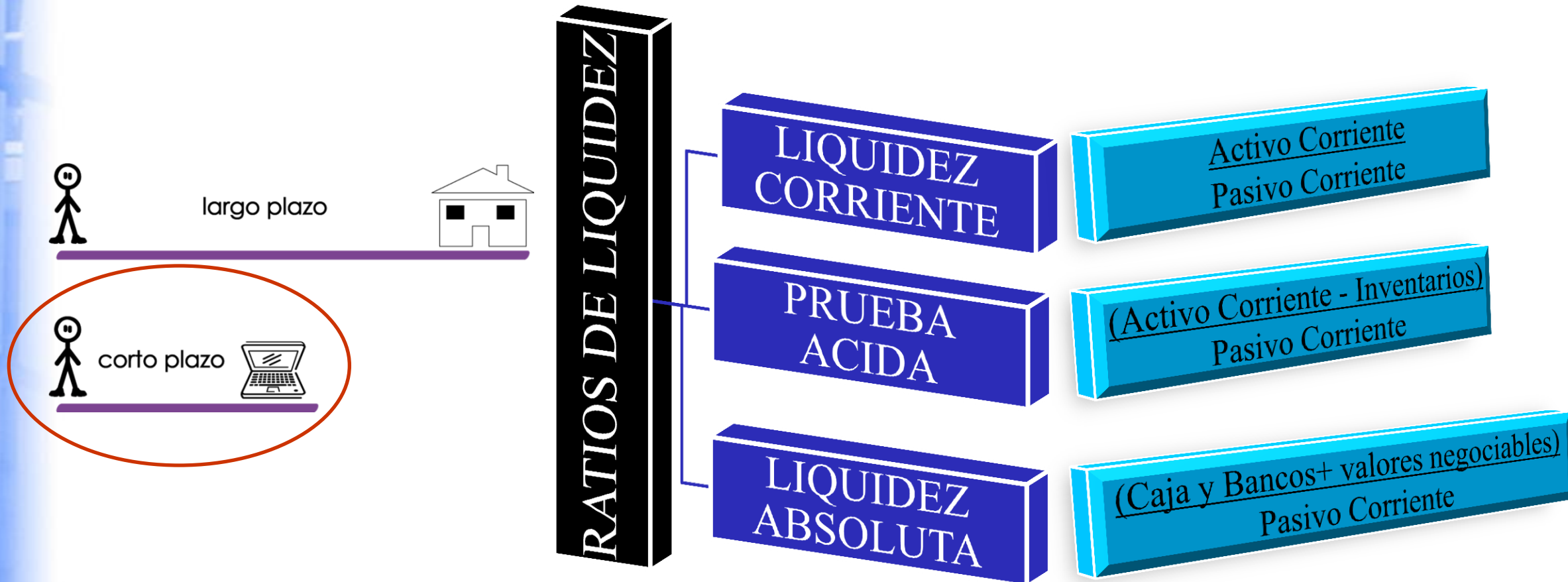
¿Cada cuánto tiempo debo realizar ?

TRIMESTRALMENTE

¿Qué ratios son los mas importantes?

RATIOS DE:
- LIQUIDEZ
- ENDEUDAMIENTO
- RENTABILIDAD

RATIOS DE LIQUIDEZ



RATIOS DE ENDEUDAMIENTO FINANCIERO

Nos muestran la capacidad que tiene la empresa para cumplir con sus obligaciones en el corto y largo plazo.



RATIOS DE ENDEUDAMIENTO FINANCIERO



Deuda a L.P= $\frac{\text{Pasivo no Cte}}{\text{Patrimonio}}$

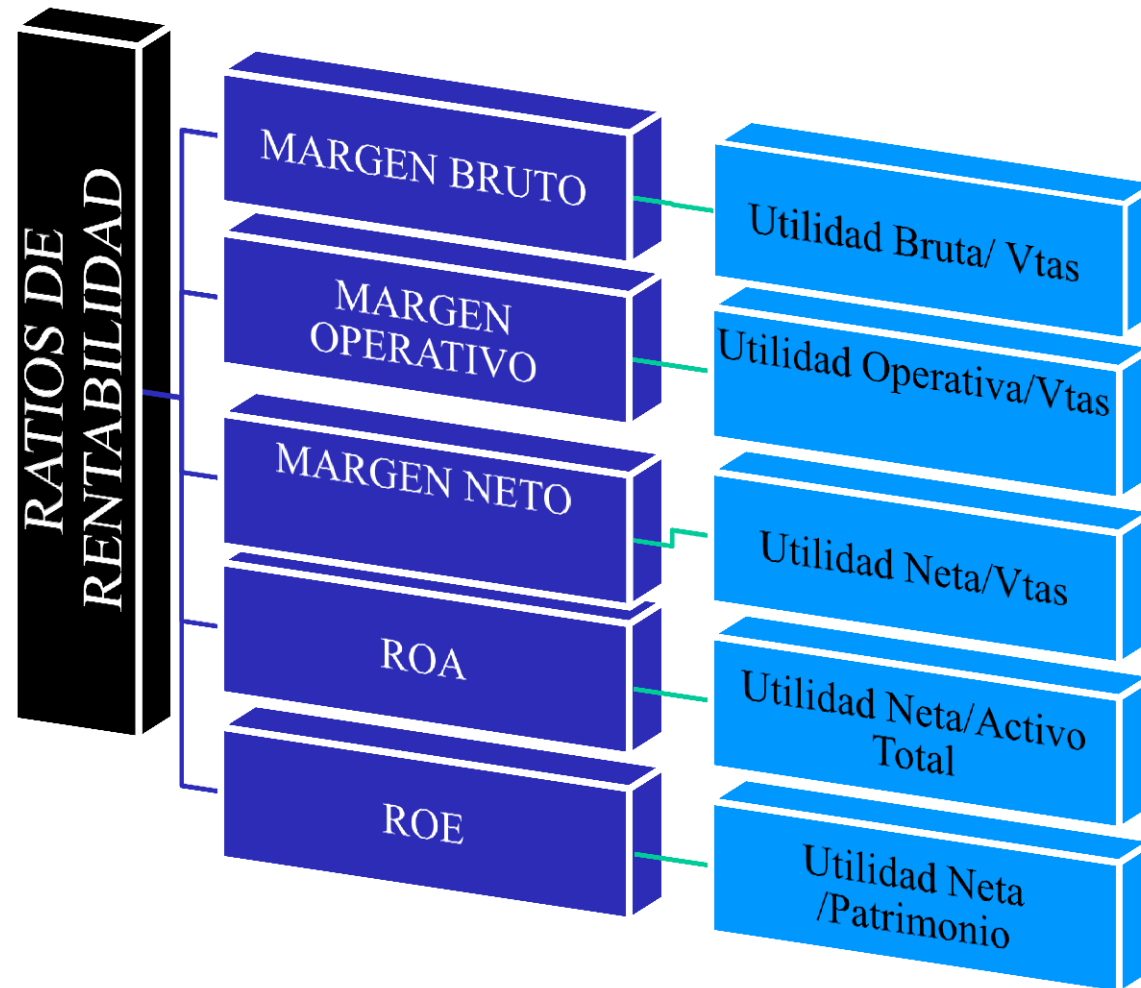
Deuda Total= $\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Patrimonio}}$

Deuda a Activo= $\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$

Endeudamiento Activo Fijo= $\frac{\text{Deuda L.Plazo}}{\text{Inmuebles, Maquinarias y Equipo.}}$

Cobertura Gtos Financieros= $\frac{\text{Utilidad Operativa}}{\text{Gastos Financiero.}}$

RATIOS DE RENTABILIDAD



CASO: EXPORTACIÓN DE PALTAS

ANÁLISIS DE RATIOS FINANCIEROS



EXPORTACIÓN DE PALTAS

BALANCE GENERAL EN DÓLARES (AL 1ER SEMESTRE 2013)

ACTIVO	
Caja & Bancos	154.665
Valores Negociales (Acciones)	2.000
Cuentas x Cobrar	11.963
TOTAL ACTIVO CORRIENTE	168.628
Inmuebles Maquinaria & Equipo	187.451
Activo Intangible	10.809
Depreciacion Acumulada	37.914
TOTAL DE ACTIVO NO CORRIENTE	236.174
TOTAL DE ACTIVO	404.802
PASIVO & PATRIMONIO	
Total de Pasivo Corriente (Ctas x pagar comerciales)	40.000
Prestamos a Largo Plazo	100.788
TOTAL PASIVO	140788
Capital Social	158951
Reserva Legal Acumuladas	10506
Utilidades Retenidas	68290
Dividendos	26265
Total de Patrimonio Neto	264014
TOTAL PASIVO & PATRIMONIO	404802

RATIOS DE LIQUIDEZ

Liquidez Cte

$$\frac{\text{Activo Cte}}{\text{Pasivo Cte}}$$

Liquidez Cte

4

Prueba Acida

$$\frac{\text{Activo Cte- Inventario}}{\text{Pasivo Cte}}$$

Prueba Acida

4

Liquidez Absoluta

$$\frac{\text{Caja \& Banca+ Valores Negociables}}{\text{Pasivo Cte}}$$

Liquidez Absoluta

3,92

La Empresa tiene buena Liquidez que le permite cubrir sus deuda a corto plazo.

EXPORTACIÓN DE PALTAS

ESTADO DE GANANCIAS & PÉRDIDAS (AL 1R SEMESTRE 2013)

Ventas Netas	501.138
Costo de Ventas	253.960
UTILIDAD BRUTA	247.178
Gastos de Administracion & Ventas	70.202
UTILIDAD OPERATIVA ANTES DE INTERES E IMPUESTOS	176.976
Gastos Financieros	2.886
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO A LA RENTA	174.090
Impuesto a la Renta (30%)	26.114
UTILIDAD NETA	147.977
Reserva Legal	10.506
Dividendos	26.265
Resultados del Periodo	111.206

RATIOS DE ENDEUDAMIENTO	
Deuda a L.Plazo	<u>Pasivo L. Plazo</u>
	Patrimonio
Deuda a L.Plazo	0,38
Significa que la Deuda a L.Plazo de la empresa es 38% su patrimonio	
Deuda Total	<u>Pasivo Total</u>
	Patrimonio
Deuda Total	0,53
Significa que la Deuda Total de la empresa es 53% su patrimonio	
Cobertura Gastos Financieros	<u>Utilidad Operativa</u>
	Gastos Financieros
Cobertura Gastos Financieros	61
La utilidad operativa cubre 61 veces los gastos financieros	

RATIOS DE RENTABILIDAD

Margen Bruto	$\frac{\text{Utilidad Bruta}}{\text{Ventas}}$	
Margen Bruto	0,49	
Significa que la Utilidad Bruta representa el 49% de las Ventas		
Margen Operativo	$\frac{\text{Utilidad Operativa}}{\text{Ventas}}$	
Margen Operativo	0,35	
Significa que la Utilidad Operativa representa el 35% de las Ventas		
ROA	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Total Activo}}$	
ROA	0,37	
significa que la Utilidad neta que genera la empresa representa el 37% de los Activos		
ROE	$\frac{\text{Utilidad Neta}}{\text{Patrimonio}}$	
ROE	0,56	
significa que la Utilidad neta que genera la empresa representa el 56% del Patrimonio		



VALORAPPOINT



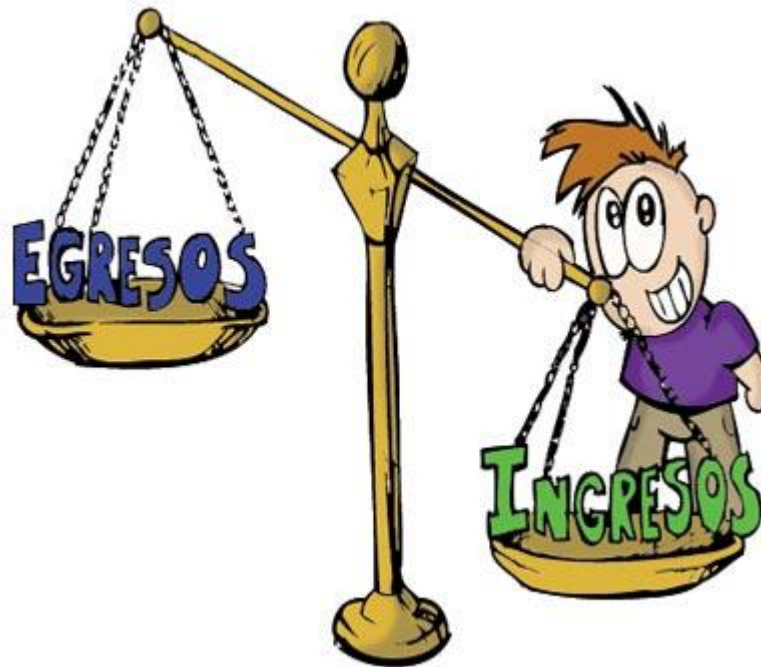
ERROR 4

**NO CONSIDERAR AL FLUJO DE CAJA
COMO HERRAMIENTA DE GESTIÓN**

FLUJO DE CAJA

Herramienta utilizada PLANEACION FINANCIERA

Objetivo: determinar los **ingresos** y **egresos** que registra la empresa por la actividad económica .



FLUJO DE CAJA COMO HERRAMIENTA DE GESTIÓN

- ❑ Es importante para la PLANEACION FINANCIERA
- ❑ Permitirá prever **necesidades de efectivo** → estar preparado para cubrir estas necesidades.
- ❑ Permitirá calcular efectivo que se requerirá para hacer frente a las obligaciones: **financiamiento bancario u compromisos con inversionistas**



FLUJO DE CAJA COMO HERRAMIENTA DE GESTIÓN



A hand-drawn illustration of a spiral-bound notebook. The page is titled 'Gastos mensuales' with a red circle containing a white dollar sign above it. Below the title, there is a list of expenses with their respective amounts in dollars. The total amount is written at the bottom in red ink.

Gastos mensuales	
Crédito Hipotecario	\$ 250.000
Auto	\$ 100.000
Tarjetas de crédito	\$ 75.000
Otros créditos	\$ 55.000
<hr/>	
	\$ 480.000

- ❑ Permitirá tener un manejo mas adecuado de la **liquidez** de la empresa en forma **mensual, trimestral, y/o anual.**
- ❑ Permitirá administrar **los saldos de los flujos de Caja** en inversiones rentables como por ejemplo: **Depósitos en Bancos, Fondos Mutuos, Bolsa de Valores.**



FLUJO DE CAJA COMO HERRAMIENTA DE GESTION

- Herramienta de gestión para obtener nuevas fuentes de financiamiento: a) inversionistas b) bancos c) socios estratégicos.
- Herramienta para analizar alianzas estratégicas de la empresa con otras.



FLUJO DE CAJA & ALIANZAS ESTRATEGICAS

- ✓ La empresa MACHU PICCHU FOODS, que exporta chocolate en barra y bolitas de chocolate con quinua uso de Flujo de Caja para demostrar ventas futuras y así conseguir un representante en MEXICO.
- ✓ Una empresa exporta bebidas energizantes de sabores a te y coca, llamada KAPTIVE, esta empresa tenía inicialmente K de Trabajo y dinero para ingresar al mercado de USA pero no otros mercados. Uso su flujo de caja para conseguir nuevos socios y así pudo exportar a Europa, Rusia y Londres.



FLUJO DE CAJA & ALIANZAS ESTRATEGICAS

- ✓ La empresa PERUVIAN FOODS ha hecho alianzas estratégicas con otras empresas exportadoras ya que les brinda servicios de: lavado, secado y envasado de alimentos.
- ✓ La empresa que produce Chocolates Orquídea (Industrias Mayo), exporta a USA y Suecia, uso su flujo de caja para conseguir inversionistas o socios, actualmente su planta de producción esta en Tarapoto y lleva operando 14 años.



¿EL FLUJO DE CAJA ES SIMILAR AL ESTADOS DE GANANCIAS Y PÉRDIDAS?

La Respuesta es NO

Es completamente Diferente

Porque?

En el Flujo de Caja → Se registra los cobrado (ingresos) y lo pagado (egresos) en efectivo.

En el Estado de Ganancias y Perdidas → Se registran los ingresos y los egresos independientemente de cuando se cobren.

¿ EL FLUJO DE CAJA ES PARECIDO AL ESTADO DE GANANCIAS Y PERDIDAS?

CASO :una empresa comercializa polos para merchandising, los compra a sus proveedores para venderlos a sus clientes.

- La empresa ha comprado 100 unidades a 1500 soles y los vende a 3000 soles. A sus clientes los vende a 30 días pero sus proveedores le exigen pago al contado.



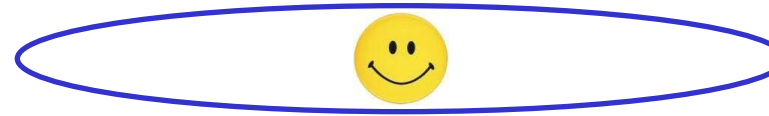
El Flujo de Caja es parecido al Estados de Ganancias y Perdidas?

- **GANANCIAS & PERDIDAS**

- Ventas-----3000

- Costo ventas-----1500

- **Utilidad-----1500**



- **FLUJO DE CAJA**

- Ingreso en Efectivo-----0

- Egreso-----1500

- **Deficit----- -1500**



TIPOS DE FLUJO DE CAJA

FLUJO DE CAJA ECONOMICO

- los ingresos y egresos generados por la empresa considerando que la empresa opera con capital propio es decir sin financiamiento.

FLUJO DE CAJA FINANCIERO.

- ingresos y egresos generados por la empresa, incluyendo los vinculados al financiamiento de terceros como: pago de los intereses de la deuda entre otros. Se considera que la empresa opera con financiamiento.



FLUJO DE CAJA ECONOMICO

Ingreso por Ventas u Otros	(+)
<u>(*) Costo de Ventas u otros</u>	(-)
<u>Utilidad Bruta o Margen</u>	(=)
(*) Gastos Administrativos	(-)
<u>(*) Gastos de Ventas</u>	(-)
Utilidad Operativa	(=)
<u>Impuestos</u>	(-)
Utilidad Neta	(=)
<u>Depreciacion</u>	(+)
<u>FLUJO DE CAJA ECONOMICO</u>	<u>(=)</u>

FLUJO DE CAJA FINANCIERO

Ingreso por ventas y otros	(+)
<u>(*) Costo de Ventas u Otros</u>	(-)
Utilidad Bruta	(=)
(*) Gastos Administrativos	(-)
<u>(*) Gastos de Ventas</u>	(-)
Utilidad Operativa	(=)
<u>Gastos Financieros</u>	(-)
Utilidad antes de impuestos	(=)
<u>Impuestos</u>	(-)
Utilidad Neta	(=)
Amortizacion de la Deuda	(-)
<u>Depreciacion</u>	(+)

FLUJO DE CAJA FINANCIERO (=)



VALORAPPOINT



ERROR

5

**NO TENER CONOCIMIENTO DE LOS ESCUDOS
FISCALES QUE EXISTEN CON EL DRAWBACK
Y EL IGV**

EL DRAWBACK



Mecanismo de incentivo a las EXPORTACIONES.



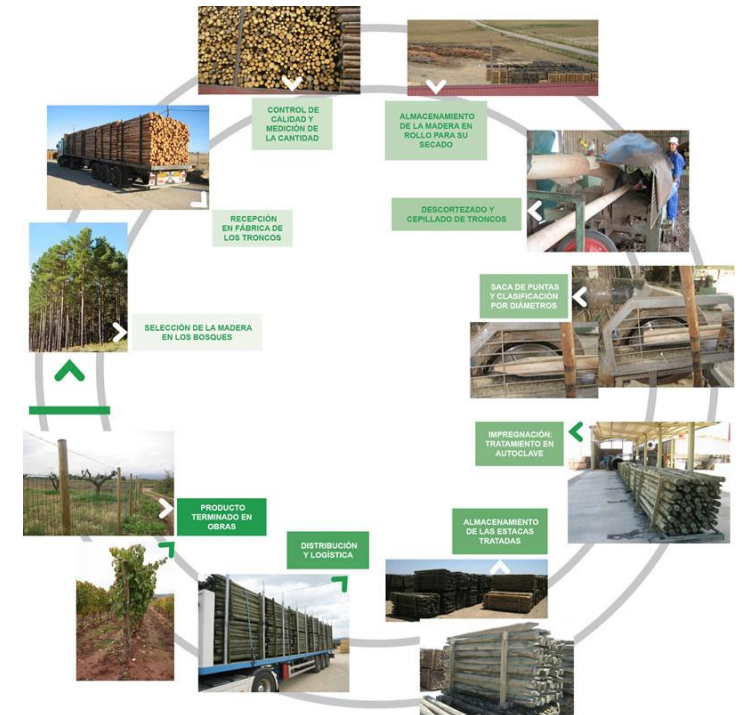
Es la devolución que hace la SUNAT al EXPORTADOR del 5 % del VALOR FOB , debido al uso de insumos o materia prima importados , por los cuales se ha pagado ARANCELES.



Es decir las EXPORTACIONES, han incrementado sus COSTOS DE PRODUCCION al usar insumos importados.

EL DRAWBACK

- El insumo importado no puede ser mas del 50% del total de la mercaderia exportada.
- Se acogen a este INCENTIVO las empresas que como MINIMO exporten **\$10,000 dólares.**
- Los INSUMOS pueden ser importados por un PROVEEDOR LOCAL o sino los INSUMOS pueden ser importados por el mismo exportador.



EL DRAWBACK



- Desde la fecha de embarque el exportador tiene 180 días hábiles para presentar la SOLICITUD DE DRAWBACK. → Después de los 10 días hábiles que presenta la SOLICITUD, la SUNAT emite la NOTA DE CREDITO O CHEQUE.
- Si se envía por TELEDESPACHO, se emite en 5 días hábiles la NOTA DE CREDITO O CHEQUE.

Importacion Insumo

EI DRAWBACK-Grafico



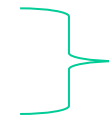
COMO IMPACTA EL DRAWBACK EN LOS EE. FF

Ahora que ya sabemos en que consiste el Drawback, veamos como se registran en los EE.FF de la empresa exportadora. Veamos un caso sencillo y práctico.

Las Ventas (Exportacion de Chompas	S/ 1,200,000
Costo de Ventas-	S/ (600,000)
Gastos Operativos	S/ (200,000)
Arancel de insumos importados (botones)	S/ (150,000)
Drawback	S/ 50,000

Como impacta el Drawback en los EE.FF

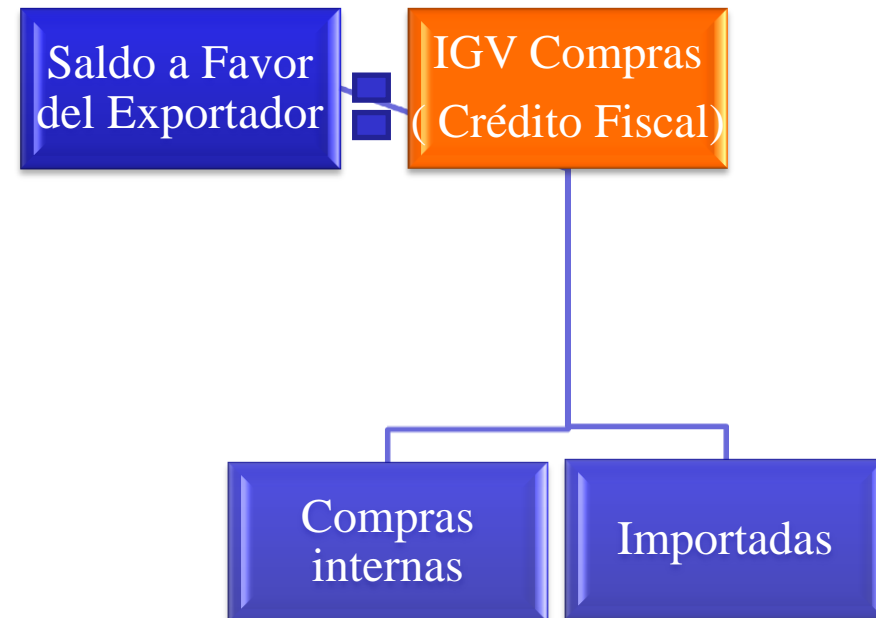
Ventas	1,200,00
Costo de Ventas	(600,000)
Utilidad Bruta	600,000
Gastos Operativos	(200,000)
Utilidad Operativa	400,000
Drawback (Ingresos Extraordinarios)	200,000
Utilidad Neta	600,000
Deducción	(200,000)
Renta Imponible	400,000



EL IGV- SALDO A FAVOR DEL EXPORTADOR

Consiste en la devolución del IGV de todas las compras que hace el exportador . Veamos un ejemplo sencillo si exportó un vestido y compro botones, hilos, tela , cierre, servicio de confeccion, todos estos productos estan gravados con el IGV, al momento que exporto o mando la mercadería al exterior se genera un **SALDO A FAVOR DEL EXPORTADOR**, el estado devuelve el 18% del valor FOB de las mercaderias embarcadas.

En otras palabras, el SALDO A FAVOR DEL EXPORTADOR se genera por el IGV que grava las adquisiciones (internas e importadas) de bienes, servicios y contratos de construcción destinados a las exportaciones.



EL IGV- SALDO A FAVOR DEL EXPORTADOR

Si somos exportadores pagamos el IGV de todas las compras internas e importadas realizadas.

Comenzamos a acumular el IGV y esto puede generar un problema de liquidez en mi empresa.

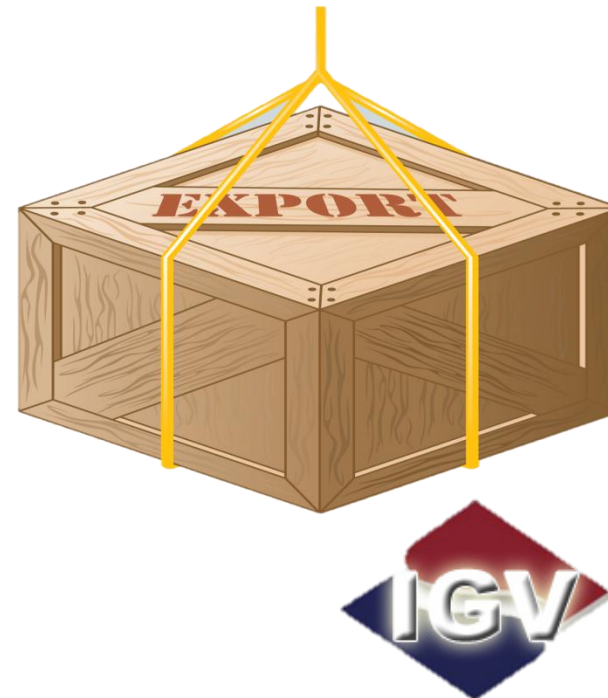


EL IGV- SALDO A FAVOR DEL EXPORTADOR

¿ POR QUE ES TAN IMPORTANTE RECUPERARLO?

Porque de no recuperarlo, el Capital de Trabajo de mi empresa va disminuyendo.

Cuando vendo a mis clientes en el extranjero, no puedo trasladar el IGV a ellos porque no puedo exportar impuestos (según OMC).



EL IGV- SALDO A FAVOR DEL EXPORTADOR



QUE PASA SI EL VALOR DEL IGV ES $>$ AL 18% DEL VALOR FOB DE LA MERCADERIA EMBARCADA

El saldo seguira esperando a ser solicitado en la próxima exportación.

¿ PARA QUE ME SIRVE EL SALDO A FAVOR DEL EXPORTADOR?

Para pagar el impuesto a la Renta o cualquier otra deuda tributaria (COMPENSACION).

Sino paga deuda tributaria puedo solicitar un cheque.

EL IGV- SALDO A FAVOR DEL EXPORTADOR

¿QUE NECESITO PARA SOLICITAR EL SALDO A FAVOR DEL EXPORTADOR?

Registro de Compras

Comprobantes de Pago

PDB Exportaciones



EL IGV- SALDO A FAVOR DEL EXPORTADOR

¿Cuanto tiempo desde su solicitud me lo otorgan?

La SUNAT emitirá y entregará las Notas de Crédito Negociables dentro de los cinco (5) días hábiles siguientes a la fecha de presentación de la solicitud de devolución.

Si el solicitante, realiza esporádicamente operaciones de exportación o tiene deudas tributarias exigibles la SUNAT podrá disponer una fiscalización especial, extendiéndose en quince (15) días hábiles adicionales.

EL IGV- SALDO A FAVOR DEL EXPORTADOR

- CASO**

EMPRESA EXPORTADORA : TEXTILES CAMONES S.A			
EXPORTACIONES FACTURADAS			
Enero	206.764		
Febrero	202.069		
Marzo	530.000		
Abril	100.000		
Mayo	650.000		
EXPORTACIONES EMBARCADAS		Limite 18%	0.18
Enero	206.764		37.218
Febrero	0		0
Marzo	732.069		131.772
Abril	0		0
Mayo	750.000		135.000

EL IGV- SALDO A FAVOR DEL EXPORTADOR

- CASO**

CALCULO DEL SALDO A FAVOR DEL EXPORTADOR				
Periodo del Tributo: Mayo 2013				
Ventas Gravadas			0	
IGV Ventas			0	
IGV Compras			-230,000	
Limite 18% Embarcado co DUA	750,000		<u>135,000</u>	A
(-) Compensaciones				
Pago a Cuenta del Impto a la renta	2%		15,000	B
Impuesto a los Activos Netos			0	
Compensaciones			15,000	
			120,000	A-B
SALDO A FAVOR DEL EXPORTADOR			-230,000	C
(-) TOTAL DE COMPENSACIONES			15,000	D
SALDO A FAVOR MATERIA DE BENEFICO			215,000	C-D
SE COMPARA CON EL LIMITE IGUAL A 135,000				
(-) COMPENSACION DEL IMPUESTO A LA RENTA				
MONTO A SOLICITAR			120,000	A-B
SALDO PROXIMO MES			110,000	



VALORAPPOINT



TIPS

BUENA GESTIÓN FINANCIERA

RECOMENDACION PARA UNA BUENA GESTION FINANCIERA

1. Utilize las herramientas financieras más seguras para el pago de sus exportaciones.
2. Tenga siempre **Capital de Trabajo**
3. Si requiere **financiamiento**, recurra al sistema financiero: **negocie tasas & plazos con los bancos.**
4. **Monitoreé el DESEMPEÑO FINANCIERO de su empresa mensual y trimestralmente con: RATIOS DE:**
 - **LIQUIDEZ**
 - **RENTABILIDAD**
 - **ENDEUDAMIENTO**
5. Utilice el FLUJO DE CAJA como HERRAMIENTA DE GESTION y para conseguir Nuevos Inversionistas & Financiamiento Bancario.
6. Si recién va iniciarse en la Exportacion elabore su PLAN DE NEGOCIOS

RECOMENDACION PARA UNA BUENA GESTION FINANCIERA

7. Si alguna actividad de su empresa le resulta muy caro realizarla **TERCERIZE O BUSQUE OTRA QUE LO HAGA** (ej. Produccion, Gestion Comercial o Gestion Financiera-Ej Polos Lacoste en NY y Cia que produce camarones los vende a Broker para cumplir con el pedido-- Europa).
8. **Solicite el Drawbak o IGV (Saldo a Favor del Exportador).**



VALORAPPOINT



VALORAPPOINT CONSULTING

Servicios

VALORAPPOINT es una empresa de consultoría que se enfoca en brindar los siguientes servicios:

- ✓ Consultoría en Negocios Internacionales
- ✓ Inteligencia Comercial
- ✓ Búsqueda de Socios Comerciales
- ✓ Investigación de Mercados
- ✓ Planes de Negocios
- ✓ Proyectos de Inversión
- ✓ Consultoría Financiera
- ✓ Capacitación Empresarial-In house

Experiencia

El equipo de Valorapoint ha realizado consultorias y proyectos con compañías internacionales como Van Oord, Roy Haskoning, ALG Transportation, BBVA entre otros.



Experiencia



Socio Europeo

El Grupo Quark es una firma de Consultoria Española.

<http://www.grupoquarck.com>





VALORAPPOINT



**MUCHAS GRACIAS
GIANINA ANGELES MASLUCAN
GIANINA@IANGELES.ORG
GAM@VALORAPPOINT**

VALORAPPOINT