

Exportando con **Exporberto**



**TEMA:
GESTIÓN FINANCIERA PARA
EXPORTADORES**

TABLA DE CONTENIDO

Contenido

Presentación del tema	1
Objetivo general	1
Metodología de aprendizaje	1
Evaluación	1
Introducción	2
1. La gestión financiera	3
1.1. La planificación financiera	4
1.2. Claves para una buena gestión financiera	4
1.3. El rol del gerente o administrador financiero	5
2. Los reportes financieros	7
2.1. La plantilla de costos	7
2.2. El Estado de resultados o Estado de ganancias y pérdidas	10
2.3. El Balance general	12
2.4. El Flujo de caja o flujo de efectivo	15
2.5. El plan financiero	16
3. El análisis y evaluación económica - financiera	17
3.1. El análisis del balance general	17
3.2. El análisis del estado de resultados	18
3.3. El análisis y evaluación de ratios financieros	20
3.4. Análisis marginal y punto de equilibrio	23
3.5. Análisis de rentabilidad	24
Sobre PROMPERÚ	26
Contáctanos	26

Presentación del tema



Amigo exportador:

Queremos que este curso sea didáctico y de gran utilidad, para ello necesitamos tu colaboración. Aquí te explicamos el marco general de este tema.

Objetivo general

A través de este módulo podrás conocer la información necesaria sobre la gestión financiera involucrada en el proceso exportador, así como las herramientas utilizadas dentro del sistema financiero.

Metodología de aprendizaje

El curso virtual se desarrollará a través de videos de presentación e introductorios a las diferentes temáticas a desarrollar, recursos bibliográficos actualizados tales como; enlaces a documentos de texto, enlaces web y presentaciones digitales, así como lecturas complementarias.

El contenido del curso a través de sus lecciones es flexible y se ajusta a tu disponibilidad de tiempo, accediendo al mismo en los momentos que lo requieras. Al finalizar el módulo, encontrarás un test de autoevaluación para medir los conocimientos adquiridos. Es recomendable los realices para que puedas identificar el avance formativo y logros de aprendizaje y así obtener el máximo provecho del curso.

Evaluación

La evaluación es formativa y de proceso a lo largo de cada módulo. Deberás demostrar la capacidad de manejo de información y conocimiento de cada tema y subtema desarrollado, a través de los test de autoevaluación.

Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo

PROMPERÚ

Introducción

La gestión exportadora requiere de planificación y un profundo análisis interno de la empresa. Asimismo, se debe tomar en cuenta el análisis de cuatro gestiones clave:

Gestión administrativa

- La administración es un proceso distintivo que consiste en planear, organizar, ejecutar y controlar. La gestión administrativa es la dirección de dichos procesos para la ejecución de las actividades y, para desarrollarlos, se debe considerar la administración, la organización y la satisfacción del cliente.

Gestión productiva

- La identificación de la gestión de la producción es esencial para el objetivo de la entrega del producto o servicio a los clientes.

Gestión de los mercados y logística internacional

- Dentro del proceso de exportación es importante que la empresa fortalezca dos aspectos: la identificación de mercados internacionales para el análisis de la demanda y la distribución física internacional para colocar dichos productos y que éstos cumplan con las exigencias de los mercados internacionales, es decir, que el producto lleque en óptimas condiciones.

Gestión económica y financiera

- La importancia de conocer las fortalezas o debilidades para acceder a recursos financieros es importante ya que contar con capital de inversión permitirá la realización de las acciones propuestas. Por ello, es importante identificar el nivel adecuado de endeudamiento y también conocer las alternativas dentro del sistema financiero. De esta forma, se podrá observar el manejo de costos y presupuestos y el financiamiento necesario para la exportación.

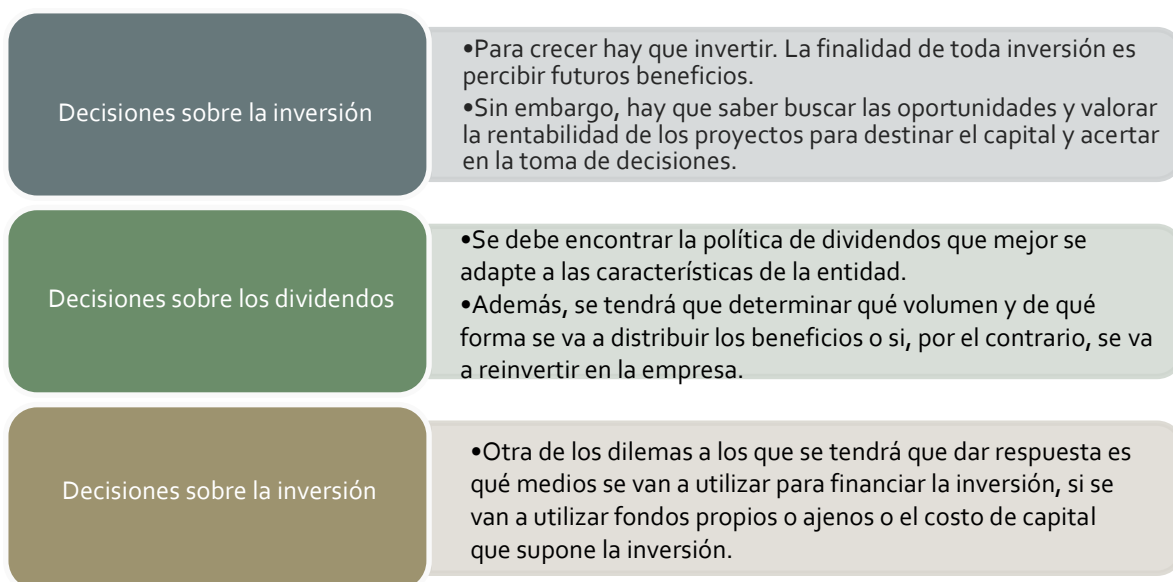
Fuente: Manual Planex: Plan de Negocio Exportador. Elaboración propia.

La gestión adecuada de cada uno de estos componentes es importante para el éxito de la empresa exportadora, más aún en contextos complejos. Por otro lado, las empresas exportadoras deben considerar cómo los mercados, nacionales e internacionales, influyen en todas las decisiones empresariales.

1. La gestión financiera

La gestión financiera consiste en administrar los recursos que se tienen en una empresa para asegurar que serán suficientes para cubrir los gastos para que esta pueda funcionar. Asimismo, busca optimizar y multiplicar el dinero, es decir, se enfoca en sacar el mayor provecho a los recursos disponibles, pero también apoya la toma de decisiones orientadas a que esos recursos puedan generar ganancias.

La importancia de una gestión eficiente radica en su rol para la toma de decisiones sobre la inversión del capital, la política de dividendos y la financiación empresarial. Éstas variarán en función de los objetivos de la organización:



Fuente: Toma de decisiones financieras: consejos básicos. Elaboración propia.

Por otro lado, la gestión financiera se compone de tres aspectos básicos a considerar por todas las empresas.

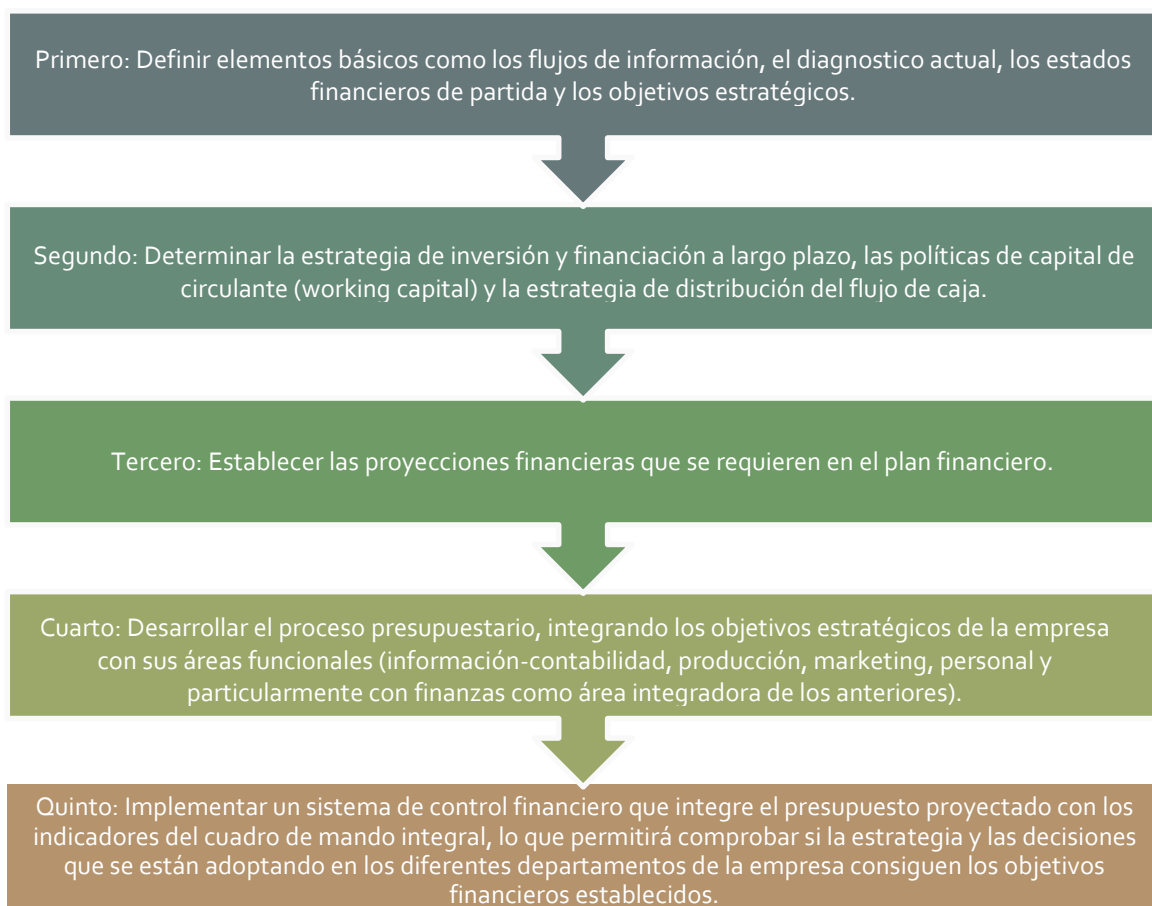


Fuente: Organización, Estructura e importancia de la gestión financiera para empresas exportadoras. Elaboración propia.

1.1. La planificación financiera

La planificación financiera es un conjunto de procesos que facilitan la adaptación de la empresa a un entorno empresarial cambiante y en continua necesidad de mejorar su competitividad. Además, le permite a la empresa proyectar el resultado de sus decisiones en materia monetaria y comprobar si los objetivos son alcanzados, y si crea valor para la empresa.

Para desarrollar la planificación financiera es necesario realizar cinco procesos:



Fuente: Cinco procesos para desarrollar el planeamiento financiero en la empresa. Elaboración propia

1.2. Claves para una buena gestión financiera

La buena gestión financiera no sólo implica administrar y organizar las finanzas de una empresa, sino también una gran capacidad analítica y destreza para tomar decisiones estratégicas adecuadas.

El éxito de cualquier negocio se basa en el buen manejo de los recursos, la innovación y ser

competitivos ante otras empresas. Para ello, la gestión financiera permite manejar los recursos de forma óptima y vigilar la salud empresarial.

Para ello, es importante tomar en cuenta cinco claves para una buena gestión financiera:

Contar con un administrador financiero capacitado

- Su papel es de vital importancia para la empresa.
- La mala ejecución de las decisiones financieras o el capital mal invertido puede llegar a traer graves complicaciones y hasta llevar el negocio a la quiebra.
- Es aconsejable contratar a un contador titulado o gestor financiero con experiencia.
- La rigurosidad en la contabilidad y la gestión económica es mucho más beneficiosa para la empresa que el costo asociado a la misma.

Realizar periódicamente el análisis de los ratios financieros

- De esta manera se podrá medir los aspectos económicos clave de la empresa.
- Los ratios más significativos son la rentabilidad económica y financiera, generación del flujo de caja, coeficiente de endeudamiento y autonomía financiera de la empresa.

Analizar los estados financieros regularmente

- Analizar los estados financieros con el administrador financiero permitirá monitorear la salud del negocio y compararlo con periodos anteriores o la competencia.
- Conseguir que la empresa tenga una estructura financiera equilibrada mejorará la capacidad de negociación, el costo de endeudamiento y ayudará a tomar decisiones adecuadas.

Estar al tanto de las opciones de financiamiento

- Estar informado y contar con herramientas de financiamiento permitirá invertir y hacer crecer el negocio.
- Para ello, es importante contar con información financiera bien preparada, ya que es la carta de presentación del empresario ante las entidades financieras, posibles inversores u organismos públicos para solicitar financiación.

Contar con un fondo en caso de emergencias

- El monto depende del tamaño y la actividad de la empresa.
- Por lo general, se recomienda tener como mínimo el equivalente a 3 meses de gastos de operación como reserva. Este dinero no debe guardarse en una caja o en la empresa, sino en un instrumento financiero que de ganancias.

Fuente: 5 hábitos financieros que aseguran el éxito de una empresa. Elaboración propia.

1.3. El rol del gerente o administrador financiero

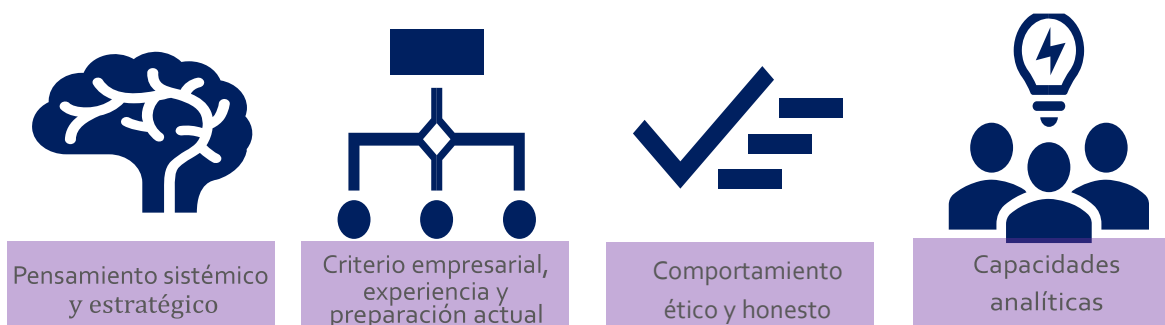
Tal como se indicó en el punto anterior, contar con un administrador financiero (o gerente financiero) es de vital importancia para la empresa. El gerente o administrador financiero tradicionalmente centralizaba sus actividades a la negociación

con instituciones bancarias, presentación de informes y Estados Financieros, realización de operaciones de tesorería (cobranza y pagos), negociación de contratos, entre otros.

Hoy en día, su labor debe centrarse en la estrategia financiera y corporativa de la empresa, brindando asesoría a la gerencia general y a las unidades de negocio en los asuntos estratégicos y operativos:

- Contribuir y aportar a la estrategia corporativa a seguir: medir el potencial de creación de valor, valorizar posibles adquisiciones, proponer oportunidades de negocio en el mediano y el largo plazo, entre otros.
- La estrategia financiera: controlar la estructura de capital y el nivel de endeudamiento, negociación y ejecución de operaciones financieras de mediano y largo plazo, entre otros.
- El planeamiento y control de gestión desde un punto de vista estratégico y financiero: coordinar la preparación de los presupuestos operativos, evaluación mensual de resultados, entre otros.
- La gestión financiera y gerencia de activos: cuentas por cobrar, inventarios y cuentas por pagar.

Por otro lado, el gerente o administrador financiero debe poseer las siguientes competencias y habilidades:



Fuente: El rol del gerente financiero dentro de una organización. Elaboración propia.

Además de las competencias técnicas, el gerente o administrador financiero debe tener cualidades de líder y capacidad para gestionar los diversos procesos de planificación y control que conlleven sus decisiones.



¡Recuerda!

La gestión financiera es importante para todos los que participan en la empresa, tanto para los trabajadores, directivos e inversionistas. Para estos últimos los estados financieros deben estar actualizados y presentados de manera oportuna y transparente.

2. Los reportes financieros

La contabilidad es parte fundamental de la gestión financiera y de la generación de reportes financieros, ya que comprende el registro de todas las operaciones comerciales y financieras que realiza la empresa. Asimismo, permite controlar el funcionamiento del negocio, planificar las operaciones comerciales y acciones futuras.

Para entender los reportes financieros, es imprescindible tener claros los siguientes conceptos:

Concepto	Definición
Costo	Es el desembolso necesario para producir determinado bien o servicio y sirve para identificar la cantidad de dinero que se debe calcular para cubrir su proceso de producción o de comercialización. El costo es un elemento con alto grado de certidumbre y poco flexible, porque generalmente no está sujeto a negociación. Los costos se clasifican en fijos y variables, y directos e indirectos.
Costos fijos	Los costos fijos se pueden definir como gastos generales y son aquellos cuyos montos no se relacionan directamente con la cantidad producida o volumen comercializado. Estos costos están constituidos por los gastos generales y de administración. Los costos fijos derivan su nombre del hecho de ocurrir en un tiempo determinado, sin tomar en cuenta el volumen de productos realizados o vendidos. Ejemplo: el alquiler de un local, pagos de seguros, salarios anuales, impuestos prediales, entre otros, que no se incrementan al aumentar la fabricación de una unidad más de productos. El negocio deberá realizar estos gastos, a pesar de que no produzca nada.
Costos variables	Costos variables son aquellos costos que varían según cada producto, por lo que el monto se relaciona con la cantidad producida o volumen exportado. Estos pueden dividirse en costos de operación (incluyen servicios como agua y energía eléctrica, suministros de oficina, servicios profesionales cobrados por hora, entre otros) y de producción (a medida que aumenta la producción, los costos variables también aumentarán como mayores gastos en materia prima, costos laborales directos y comisiones por venta).
Costos directos	Costos comúnmente usados como sinónimo de costo variable y se encuentran en la principal actividad -actividad directa- de la generación de dinero de la empresa.
Costos indirectos	Son aquellos costos que no se pueden identificar con una actividad en particular o producto.
Gasto	Son costos que han producido un beneficio, que se aplica contra el ingreso de un periodo determinado y son necesarios para financiar las actividades de apoyo.
Precio	Es la expresión final de la articulación de costos, que contempla una rentabilidad o utilidad. También es el valor que se da a los bienes y servicios y el valor en términos monetarios para un intercambio comercial.

Fuente: Manual Planex: Plan de Negocio Exportador y Finanzas para no financieros. Elaboración propia.

2.1. La plantilla de costos

La plantilla de costos es una herramienta que permite registrar e identificar los costos relacionados con la producción del bien o servicio.

El costo de producción de un determinado bien o servicio está determinado por los siguientes componentes:

- **Materia prima directa:** materiales indispensables de valor relevante que se requieren para la elaboración o producción de un bien final y que pueden ser identificados y relacionados fácilmente al mismo. Asimismo, la materia prima es todo aquel elemento que se transforma e incorpora en un producto final. Cualquier producto terminado tiene incluido una serie de elementos y subproductos, que mediante un proceso de transformación permiten la confección del producto final.
- **Mano de obra directa:** personal que elabora el producto final o que están directamente involucrados en la producción de bienes o la prestación de servicios. Por ejemplo, los trabajadores de una fábrica que ensamblan, fabrican, pintan o ayudan a elaborar físicamente productos ejecutan mano de obra directa. El costo de pagar salarios a los trabajadores que participan en la producción es el costo mano de obra directa de una empresa.
- **Gastos Indirectos de Fabricación:** costos distintos de la materia prima y de la mano de obra directa pero que están relacionados a la producción del bien. Estos generan dificultades para su valoración y resulta difícil asociarlos al producto unitario, siendo en ocasiones más fácil asociarlos a los lotes o secuencias de producción.

La plantilla de costos resulta importante para la determinación del costo de producción, ya que permite registrar e identificar los costos relacionados a la producción del bien o servicio que la empresa oferta. Asimismo, permite mantener el orden y control de los recursos asignados.

A partir de la plantilla de costos se puede determinar el precio de exportación y el margen de negociación con el potencial comprador internacional, asociándolo a los INCOTERMS. Para construir el precio de exportación se toma en cuenta el costo de producción, los gastos de administración, comercialización y financieros, gastos de exportación y utilidad esperada.

- **Costos y gastos de gestión:** administrativos (personal no productivo, gastos de oficina, depreciación de activos, entre otros), de comercialización (personal de ventas, publicidad, promoción, distribución, entre otros), financieros (intereses por prefinanciación y financiación de exportaciones).
- **Margen de utilidad.**
- **Costos y gastos de exportación (varían en función de los INCOTERMS):** comúnmente relacionados a los envases y embalajes, etiquetado/marcas, contenedor, almacenaje interno, documentación, gastos operativos y financieros, almacenaje en terminal de origen, transporte interno y seguro hasta el puerto, trámites aduaneros, comisión del agente de aduana.



¡Recuerda!

Los INCOTERMS son reglas, usos y costumbres muy populares utilizados en el comercio internacional de bienes, que involucra a todos los operadores de comercio exterior. Los INCOTERMS describen las obligaciones (¿quién se ocupa de qué en la relación entre vendedor y comprador?), el riesgo (¿dónde y cuándo se transmite el riesgo de vendedor a comprador?) y los costos (¿de qué costos es responsable cada parte?).

El siguiente cuadro resume los costos y riesgos que asume el exportador:

	Mercancía preparada para venta	Carga en instalación. exportador	Transporte interior en origen	Despacho de exportación	Manipulación. carga en origen	Transporte internacion. principal	Seguro	Descarga en destino.	Despacho de importación.	Transporte interior en destino	Descarga destino final
EXW	•										
FCA	•	•	•	•							
CPT	•	•	•	•	•	• (1)		• (2)			
CIP	•	•	•	•	•	• (1)	•	• (2)			
DAP	•	•	•	•	•	•	•	•		•	
DPU	•	•	•	•	•	•	•	•		•	•
DDP	•	•	•	•	•	•	•	•	•	•	• (2)
FAS	•	•	•	•							
FOB	•	•	•	•	•						
CFR	•	•	•	•	•	• (1)		• (2)			
CIF	•	•	•	•	•	• (1)	•	• (2)			



Cualquier modo/s de transporte

Transporte marítimo y vías navegables interiores

(1) Asunción de costos, pero no de riesgos.

(2) Según lo que acuerden exportador e importador, y el lugar específico de entrega.

Fuente: Guías 2020. Incoterms.

2.2. El Estado de resultados o Estado de ganancias y pérdidas

El estado de ganancias y pérdidas o de resultados muestra los ingresos y gastos, así como la utilidad o pérdida resultante de las operaciones de la compañía durante un periodo determinado.

La composición del estado de resultados es la siguiente:

- **Ventas netas:** es la primera partida del estado de ganancias y pérdidas y comúnmente es llamado ingresos. Representa los ingresos por la venta de bienes o servicios durante un periodo determinado.
- **Costo de ventas:** representa el costo de fabricación o compra del bien o servicio que se ha vendido para generar los ingresos.
- **Utilidad bruta:** ingreso por ventas de bienes y/o servicios del giro del negocio menos costos de ventas o productos vendidos.
- **Gastos operativos:** son aquellos gastos incurridos para operar el negocio en el periodo que indica el estado de ganancias y pérdidas. Los gastos operativos más comunes incurridos en el proceso de ventas (gastos de ventas), gastos de publicidad, gastos administrativos (planillas de sueldos, alquileres, pago de servicios de luz, agua, telefonía, entre otros).
- **Depreciación:** disminución periódica del valor de un bien material o inmaterial.
- **Utilidad operativa:** los gastos operativos y la depreciación reducen la utilidad bruta. Así, se obtiene la utilidad operativa, que es la que muestra la salud del negocio. Este ítem es el resultado de restar a los ingresos por ventas los costos de los productos vendidos y los gastos operativos.
- **Gastos financieros:** se refiere a todos los gastos generados por los intereses de las obligaciones (deudas), sean a corto y largo plazo, durante el periodo que indica el estado de resultados o de ganancias y pérdidas.
- **Ingresos financieros:** incluye los ingresos obtenidos por la empresa, proveniente de los rendimientos o retornos (intereses y dividendos), diferencias de cambio, ganancias por precios en las inversiones en instrumentos financieros e inversiones inmobiliarias, entre otros similares.
- **Utilidad imponible (utilidad sujeta a impuestos):** es la utilidad de la cual se calculan los impuestos a las utilidades. Es el resultado de restar a la utilidad operativa los gastos financieros.
- **Impuesto a la renta:** incluye el impuesto a la renta corriente y diferido que corresponde a las utilidades generadas en el periodo de acuerdo con las normas contables.
- **Utilidad neta:** es la información más crítica del estado de ganancias y pérdidas. Es la que se obtiene después de haberle restado los impuestos a la utilidad imponible. Indica el desempeño desde el punto de vista financiero de la empresa en ese periodo determinado.

El uso del estado de resultados es vital, ya que contribuye en determinar si la empresa genera ganancias. En caso se estén produciendo pérdidas, permite analizar la situación para ejecutar las correcciones necesarias.

Estado de resultados
Ventas netas
- Costo de ventas
Utilidad bruta
- Gastos operativos (excepto depreciación)
- Depreciación
Utilidades antes de intereses e impuestos
- Intereses
Utilidades antes de impuestos
- Impuestos
Utilidad neta
- Dividendos para los accionistas
Utilidades retenidas

Fuente: Manual Planex: Plan de Negocio Exportador. Elaboración propia.

Para entender el estado de resultados es importante conocer el concepto de acumulación. En contabilidad, al incremento del patrimonio del propietario se llama ingreso. A la disminución del patrimonio del propietario se llama gasto. A la diferencia entre el ingreso (un incremento del patrimonio del propietario) y el gasto (la disminución del patrimonio del propietario) se denomina ingreso neto. El concepto del ingreso neto es medido por el incremento o la disminución en el patrimonio del propietario y no tanto si aumenta o disminuye la caja; a ello se denomina "concepto de acumulado".



Ampliando la información: Estos conceptos se pueden resumir en lo siguiente:

1. En contabilidad, al incremento en el patrimonio, producto de realizar ventas de productos o servicios, se denomina ingresos netos.
2. Cuando un negocio provee un bien o servicio, al ingreso adicional que incrementa el patrimonio del dueño se llama rentabilidad.
3. Se llama gasto si los costos incurridos por el negocio para proveer los bienes o servicios disminuyen el patrimonio del propietario.
4. Con el concepto de acumulado, el ingreso neto es medido por la diferencia entre los ingresos y gastos, no por el incremento o la disminución de caja.

Un estado de resultados resume los ingresos y gastos de un negocio en un periodo determinado, y refleja la diferencia entre los dos. Si los gastos son mayores que los ingresos, no habrá un ingreso neto para los propietarios. El resultado es una pérdida neta.

Un término utilizado con frecuencia indistintamente con el ingreso neto es el de utilidad. Por lo tanto, un estado de ingresos es referido como un estado de ganancias y pérdidas.

2.3. El Balance general

El balance general es el estado financiero que muestra la posición financiera de una empresa a una fecha determinada. En este se aprecian los activos de la empresa y las fuentes de financiamiento obtenidas para comprar estos activos.

El balance general se compone de activos, pasivos y patrimonio:

- **Activos:** bienes y derechos, evaluados económicamente, que la empresa posee en un momento determinado. Los activos se subdividen en tres grandes categorías: activos corrientes, activos fijos y otros activos.

1. **Activos corrientes:** los activos son clasificados como corrientes en cuanto son caja o se pueden convertir en el corto plazo en efectivo, normalmente dentro del periodo de un año. Por lo tanto, son los que llegan a ser el equivalente a efectivo dentro de un periodo de un año.

i. **Caja y bancos:** la caja representa los fondos en efectivo que mantiene el negocio (caja de la empresa o en una cuenta del banco).

ii. **Valores negociables:** representan inversiones temporales en acciones o bonos de otras empresas o del gobierno, son generalmente los activos más líquidos y pueden ser convertidos en efectivo rápidamente.

iii. **Cuentas por cobrar:** es el dinero que deben los clientes por haberles otorgado créditos, por compra de mercadería del negocio. Las cuentas por cobrar se crean cuando los bienes o servicios fueron vendidos y el negocio recibe una promesa de pago que se puede ejecutar legalmente en vez de efectivo (facturas, letras de cambio, etcétera).

iv. **Existencias (inventarios):** son las mercaderías que han sido adquiridas por un negocio y se mantienen en almacén hasta su venta. Cuando un negocio fabrica sus productos para las ventas, las existencias incluyen el valor de la mercadería o producto que ha sido manufacturado, lo que está en proceso de producción y las materias primas. Todo lo anterior se valora y se considera como parte del inventario.

v. **Gastos prepagados:** son gastos que se pagan por adelantado y constituyen un derecho futuro por un bien o servicio que utilizará el negocio de forma posterior.

2. **Activos no corrientes o fijos:** son bienes tangibles e intangibles que se consideran inversión permanente. Las cuentas más relevantes son maquinaria y equipos, edificaciones, patentes, marcas, software, entre otros. Estos activos son mostrados también como activos fijos brutos (valor original o costo incurrido al comprar o construir las facilidades físicas), depreciación acumulada (depreciación y/o amortización es una cuenta contable definida como un estimado de cuánto del valor original de todos los activos de la empresa ha disminuido por su uso, por el

tiempo transcurrido, obsolescencia, o combinación de los anteriores) y activos netos (monto de restar la depreciación a los activos fijos brutos). También se incluyen otros activos que no se pueden clasificar muy fácilmente como fijos o corrientes, como inversiones o intangibles (patentes, derechos, marcas, franquicias, entre otros).

- **Pasivos:** son los derechos de los acreedores sobre los activos de la empresa o conjunto de obligaciones y deudas que la empresa tiene contraídas frente a terceros y frente a los propietarios. Los pasivos se subdividen en pasivos corrientes y pasivos no corrientes.

1. Pasivos corrientes: incluyen las obligaciones que se deben cumplir en el breve plazo, es decir, no mayor a un año. Los pasivos corrientes más comunes son:

i. Cuentas por pagar: representan la contraparte de las cuentas por cobrar. Con una cuenta por pagar, la empresa es deudora en vez de acreedora. Por lo tanto, tiene la obligación legal de efectuar pagos en vez de recibir.

ii. Documentos por pagar: son similares a las cuentas por pagar. Generalmente, el instrumento legal de cobranzas es mucho más formal e incluye un mayor periodo de tiempo para el pago (pagarés, letras de cambio, entre otros).

iii. Cuentas acumuladas por pagar: son las obligaciones que tienen las empresas pendientes de pago. Esas obligaciones pueden tener diferentes formas y pueden no ser indicadas en el balance. Las más comunes son la acumulación de impuestos por pagar, los sueldos, los beneficios sociales de los trabajadores, entre otros.

2. Pasivos no corrientes: son las deudas por pagar a largo plazo e incluyen las deudas que son mayores a un año. Las obligaciones a largo plazo son normalmente creadas para obtener fondos permanentes que se utilizarán en las operaciones del negocio. Son mostradas generalmente según la fuente de fondos.

- **Patrimonio:** el patrimonio son los derechos que tienen sobre los activos los accionistas o dueños del negocio, y contiene la participación de los propietarios del negocio. El patrimonio representa los derechos de los accionistas sobre los activos de la empresa. Las formas básicas de cómo representar al patrimonio de los accionistas son las siguientes:

1. Acciones comunes (capital social): representan la contribución original al negocio que han realizado los propietarios.

2. Acciones preferentes: son valores que dan el derecho a su poseedor de obtener beneficios adicionales de las utilidades del negocio (dividendos preferentes). Los accionistas pueden

participar en la junta de accionistas, pero no tienen derecho a votar por decisiones que se deseen realizar.

- Utilidades retenidas: representan las utilidades acumuladas que la empresa ha venido reteniendo durante su vida, después de haberles entregado dividendos a los accionistas. De las utilidades generadas por el negocio, y con la previa consulta a los accionistas (propietarios), se retiene una parte de las utilidades para reinvertirlas en el negocio. Posteriormente, estas utilidades retenidas son convertidas en acciones comunes y entregadas a los accionistas en forma proporcional a su participación en el patrimonio.

En el balance general, la suma de los activos equivale a la sumatoria de los pasivos y el patrimonio. Este hecho es el principio básico de toda la teoría y la práctica contable, y es referido a la ecuación básica contable llamada la partida doble. Los sistemas contables se basan sobre este principio lógico, y todas las transacciones de negocios se registran en términos del efecto de la partida doble sobre los activos, los pasivos y el patrimonio.

Balance General	
	Pasivo Pasivo corriente <ul style="list-style-type: none"> • Sobregiros bancarios. • Tributos por pagar. • Remuneraciones y participaciones por pagar. • Proveedores. • Dividendos por pagar. • Cuentas diversas por pagar. • Beneficios sociales de los trabajadores. Pasivo no corriente <ul style="list-style-type: none"> • Deudas a largo plazo. • Cuentas por pagar vinculadas a largo plazo. • Provisiones diversas. • Ganancias diferidas. • Otras cuentas del pasivo. • Impuesto a la renta diferidos de pasivos.
	Patrimonio <ul style="list-style-type: none"> • Capital. • Accionariado laboral. • Capital adicional. • Excedente de revaluación. • Utilidades reinvertidas. • Reservas. • Otras cuentas de patrimonio neto. • Resultados acumulados positivo/negativo. • Utilidad de ejercicio.
Total Activo	Total Pasivo y Patrimonio

Fuente: Manual Planex: Plan de Negocio Exportador. Elaboración propia.

2.4. El Flujo de caja o flujo de efectivo

El flujo de caja o flujo de efectivo es el reporte financiero que presenta el impacto que tienen las actividades operativas de inversión y de financiamiento de una empresa sobre sus flujos de efectivo durante un periodo contable. Sirve para lo siguiente:

- Explicar cómo las operaciones de la empresa han afectado su posición de efectivo.
- Conocer, de manera rápida, la liquidez de la empresa.
- Garantizar la disposición del dinero para cubrir las obligaciones.
- Decidir acerca del mejor uso que podría darse a un excedente.
- Adoptar medidas para conseguir financiamiento si faltara efectivo.

El flujo de caja o flujo de efectivo se compone de los siguientes flujos:

- **Ingresos o beneficios:** se compone de los ingresos por ventas (resultado de la comercialización del bien o servicio producido) y otros ingresos.
- **Egresos:** se compone de todos los egresos de efectivo, relacionadas a la producción del bien o servicio, actividades de financiamiento o inversión.
 - a. **Costos y gastos:** se compone de los costos y gastos de producción, como costos de producción, gastos administrativos, gastos de exportación, depreciación, entre otros.
 - b. **Capital de trabajo:** recursos que requiere el negocio para operar. En términos prácticos viene a ser el monto de capital que se requiere periódicamente para solventar la operación del negocio hasta que se generan los ingresos.
 - c. **Inversión – reinversión:** es el monto de dinero (capital) requerido para poner en marcha el negocio o, realizar mejoras en el mismo durante su operación (reinversión).

Estos flujos de entrada y salida de efectivo y equivalentes al efectivo se originan debido a las siguientes actividades:

- **Actividades de operación:** son las actividades que constituyen la principal fuente de ingresos de la entidad, así como otras actividades que no puedan ser calificadas como de inversión o financiación.
- **Actividades de inversión:** son las de adquisición y disposición de activos a largo plazo, así como de otras inversiones no incluidas en los equivalentes al efectivo.
- **Actividades de financiación:** son las actividades que producen cambios en el tamaño y composición de los capitales propios y de los préstamos tomados por la entidad.

2.5. El Plan financiero

El plan financiero es la versión cuantificada de un proyecto y se compone de una serie de presupuestos:

- **Presupuesto maestro:** permite proyectar o estimar los gastos e ingresos de una empresa exportadora a corto o largo plazo, haciendo comparaciones de los años anteriores para desarrollar una mejor inversión. Este presupuesto proporciona un plan global para un ejercicio económico próximo y generalmente se fija a un año, debiendo incluir el objetivo de utilidad y el programa coordinado para lograrlo.
- **Presupuesto de operación:** son los pronósticos que se realizan de forma directa del proceso, desde la producción misma hasta los gastos que conlleve ofertar el producto o servicio que se va a exportar:
 - o **Presupuesto de ingresos – ventas:** determina el nivel de ventas real y proyectado de una empresa.
 - o **Presupuesto de producción:** depende directamente del presupuesto de venta para producir y los niveles de inventarios deseados.
 - o **Presupuesto de gastos de fabricación:** estimados que de manera directa o indirecta intervienen en toda la etapa del proceso producción, son gastos que se deben cargar al costo del producto.
 - o **Capital de trabajo:** considera aquellos recursos que requiere la empresa para poder operar como insumos, materia prima, mano de obra, reposición de activos fijos, entre otros.
 - o **Servicio de la deuda:** permite evaluar cuánto de capital propio y capital financiado se necesitará. El capital que se va a financiar tendrá que evaluarse según los intereses propios de la empresa con el agente financiero, determinando así el plan de pagos del préstamo.
- **Presupuesto de gastos:** es una parte esencial del presupuesto y se compone de gastos administrativos (sueldos, publicidad, útiles de oficina, etc.), gastos de exportación (empaquete, embalaje, costos aduaneros, etc.) y gastos financieros (Intereses, amortizaciones, etc.).
- **Presupuesto financiero:** fija los estimados de inversión de venta, ingresos varios para elaborar un flujo de caja que mida el estado económico y real de la empresa.
 - o **Estados financieros proyectados:** muestra la relación directa de los ingresos directos, financieros y otros, versus los gastos directos, de operación, con el propósito de identificar la utilidad de la empresa proyectada en un horizonte de tiempo determinado.
 - o **Flujo de caja proyectado:** muestra información del flujo de ingreso y egresos de efectivo de la empresa y proviene de tres actividades: operación, inversión y financiación.

3. El análisis y evaluación económica - financiera

El análisis de los estados financieros brinda información acerca de la situación financiera, del desempeño financiero y de los flujos de efectivo. También muestran los resultados de la gestión realizada.

Asimismo, permite al gerente buscar tomar ventajas en los puntos fuertes con que se cuenta y corregir los puntos débiles. La expectativa es que los estados financieros reflejen las fortalezas y debilidades de la empresa. El resultado del análisis debe evidenciar su desempeño frente a compañías de similar riesgo o del mismo sector en el cual operan.

3.1. El análisis del balance general

En el balance general se analizan los activos de la empresa y las fuentes de financiamiento obtenidas para comprar estos activos.

El análisis del balance general se puede realizar de dos formas:

Análisis horizontal	Análisis vertical
<ul style="list-style-type: none"> • Comparación de la información financiera de dos o más años. • Facilita el análisis de los cambios entre cada año en valores y porcentajes, y el de las tendencias con relación a un año base. 	<ul style="list-style-type: none"> • Los cambios y tendencias se podrán ver utilizando porcentajes que representan cada cuenta del balance general sobre el total de activos y total de pasivo y capital.

Fuente: Manual Planex: Plan de Negocio Exportador. Elaboración propia.

Adicionalmente, es importante analizar los siguientes puntos:

- **Caja-bancos versus otros activos:** si bien es cierto que todos los activos se muestran en una moneda determinada, tan solo el efectivo representa dinero real. Las cuentas por cobrar comerciales representan documentos que terceros deben a la empresa (crédito otorgado a los clientes); las cuentas por cobrar vinculadas representan las deudas por cobrar a empresas filiales (compañías que pertenecen al mismo grupo económico); las existencias (inventario) muestran los valores que la empresa ha invertido en materiales, insumos o productos para las operaciones de la empresa; los gastos prepagados representan desembolsos en que la empresa incurre y que

se van consumiendo durante el ejercicio económico, como los contratos de publicidad, pólizas de seguros, entre otros; los activos fijos (inmuebles, maquinaria, etcétera) reflejan el importe de dinero cuando los adquirió en algún momento. Los activos que no constituyen efectivo deberán producir recursos líquidos a través del tiempo, pero no representa dinero inmediato.

- Pasivos y patrimonio neto: los derechos que pesan sobre los activos de la empresa pueden ser producto de obligaciones (dinero que la empresa debe a terceros) o la posición de propiedad de los accionistas. El capital social (acciones comunes) de los accionistas o patrimonio neto representa un valor residual. Por ello, si los activos disminuyen de valor, los pasivos deben disminuir, y el riesgo de las fluctuaciones en el valor de los activos recae en los accionistas comunes. En cambio, si los valores de los activos aumentan, tales beneficios se devengarán exclusivamente a favor de los accionistas comunes.
- Acciones comunes versus preferente: la diferencia entre las acciones comunes y las preferentes es el derecho a voto, que no tienen las preferenciales. En algunos casos las acciones preferentes representan un punto intermedio entre el capital común y las deudas. Es un híbrido entre un valor de renta fija y uno de renta variable. El dividendo que se paga a las acciones preferentes no necesariamente es fijo. Cuando es fijo, no tiene beneficios cuando las utilidades crecen, pero tampoco se ve afectado cuando las utilidades disminuyen. Los poseedores tienen derecho a voz, pero no pueden votar en la junta de accionistas.
- Cuenta de patrimonio neto: la cuenta de patrimonio neto se divide en varias cuentas: capital social, capital adicional, excedente de revaluación, reservas legales, otras reservas y resultados acumulados o utilidades retenidas. Esta última se construye acumulando los resultados de ejercicios anteriores que no se distribuyeron en dividendos. En cambio, las cuentas de capital social pueden provenir de la emisión de nuevas acciones comunes para obtener capital o aporte de accionistas.

3.2. El análisis del estado de resultados

En el estado de ganancias y pérdidas se muestran los ingresos y gastos, así como la utilidad o pérdida resultante de las operaciones de la empresa durante un periodo determinado.

El análisis del estado de resultados se puede realizar de dos formas:

Análisis horizontal

- En el análisis horizontal, lo que se busca es determinar la variación absoluta o relativa que haya sufrido cada partida de los estados financieros en un periodo respecto a otro.
- Determina cuál fue el crecimiento o decrecimiento de una cuenta en un periodo determinado.
- Es el análisis que permite determinar si el comportamiento de la empresa en un periodo fue bueno, regular o malo.

Análisis vertical

- El análisis vertical es de gran importancia a la hora de establecer si una empresa tiene una distribución de sus activos equitativa y de acuerdo a las necesidades financieras y operativas.

Fuente: Manual Planex: Plan de Negocio Exportador. Elaboración propia.

Cuando se analiza el estado de pérdidas y ganancias, se tiende a dar énfasis en la determinación de la utilidad neta, desde el punto de vista contable. Sin embargo, en finanzas es de mayor importancia conocer los flujos de caja.

El valor de un activo se determina a través del flujo de efectivo que esta genera. La utilidad neta de la empresa es importante, pero el flujo de caja es aún más importante, porque los dividendos deben pagarse en efectivo y porque el efectivo es indispensable para comprar aquellos activos requeridos para continuar las operaciones.

Por otro lado, cuando se determina en contabilidad la utilidad imponible, se resta la amortización (o depreciación) de los activos utilizados en el proceso productivo, el cual crea un escudo tributario y disminuye la base imponible para el cálculo de los impuestos, obteniéndose un ahorro tributario. Si se analiza detenidamente, se observa que la depreciación es un cargo que no representa una salida de dinero en efectivo. Por lo tanto, debe añadirse nuevamente a las utilidades para obtener una estimación del flujo de efectivo proveniente de las operaciones.

3.3. El análisis y evaluación de ratios financieros

Las ratios financieras comparan dos cosas entre sí, su principal función es controlar y mejorar las operaciones.

El análisis de ratios financieros busca conocer el comportamiento financiero, y es una forma útil de recopilar datos financieros y comparar la evolución de las empresas, asimismo, complementa la evaluación de los estados financieros.

Las ratios financieras se clasifican en los grupos siguientes:

Ratios de liquidez: capacidad que posee una entidad de hacer frente a sus deudas en el corto plazo, atendiendo al grado de liquidez del activo corriente.

Ratios de gestión: miden la eficiencia de una empresa para administrar sus activos.

Ratios de endeudamiento o solvencia: permite conocer cómo se encuentran estructuradas las fuentes de financiamiento de la empresa.

Ratios de rentabilidad: comparan las ganancias de un periodo con determinadas partidas del Estado de Resultado y de Situación.

Fuente: Manual Planex: Plan de Negocio Exportador. Elaboración propia.

Ratios de liquidez	
<p>Liquidez corriente (o circulante) o Razón corriente (o circulante) = $\frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$</p> <p>Mide la capacidad para hacer frente a las obligaciones a corto plazo.</p>	
<p>Prueba ácida o Razón ácida = $\frac{\text{Activo corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo corriente}}$</p> <p>Mide la capacidad para atender las obligaciones de pago a corto plazo sin realizar inventarios.</p>	
<p>Capital neto de trabajo = $\text{Activo corriente} - \text{Pasivo corriente}$</p> <p>Este ratio se obtiene al descontar de los derechos corrientes de la empresa todas sus obligaciones corrientes.</p>	
Ratios de gestión	
<p>Rotación de cuentas por cobrar = $\frac{\text{Ventas}}{\text{Cuentas por cobrar comerciales}}$</p> <p>Expresa el número de veces en el año que rotan las cuentas por cobrar.</p>	
<p>Periodo medio de cobranza = $\frac{\text{Cuentas por cobrar comerciales} \times 360}{\text{Ventas}}$</p> <p>Mide el plazo promedio de crédito que se le concede a los clientes expresado en días.</p>	
<p>Rotación de cuentas por pagar = $\frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Cuentas por pagar comerciales}}$</p> <p>Expresa el número de veces en el año que rotan las cuentas por pagar.</p>	
<p>Periodo medio de pago = $\frac{\text{Cuentas por pagar comerciales} \times 360}{\text{Costo de ventas}}$</p> <p>Mide el plazo promedio de crédito que conceden los proveedores expresado en días..</p>	
<p>Rotación de inventarios o existencias = $\frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Inventario o Existencias}}$</p> <p>Mide la liquidez del inventario por medio de su movimiento durante el periodo.</p>	
<p>Periodo de rotación de inventarios o existencias = $\frac{\text{Inventario o Existencias} \times 360}{\text{Costo de ventas}}$</p> <p>Representa el promedio de días que un artículo permanece en el inventario de la empresa.</p>	
<p>Rotación del activo total = $\frac{\text{Ventas netas}}{\text{Activo total}}$</p> <p>Es la estructura económica de la empresa que usa los recursos del pasivo y del patrimonio neto, se valora el mismo periodo de tiempo que las ventas.</p>	
<p>Rotación de los gastos financieros = $\frac{\text{Gastos financieros}}{\text{Ventas}}$</p> <p>Cuando el valor resultante está entre 0,04 y 0,05 es indicativo de precaución, y cuando es menor de 0,04 quiere decir que los gastos financieros no son excesivos en relación a la cifra de ventas.</p>	
<p>Rotación del activo fijo = $\frac{\text{Ventas netas}}{\text{Activo fijo}}$</p> <p>Mide la efectividad con que la empresa usa su planta y su equipo. Es la razón de las ventas a los activos fijos netos.</p>	

Ratios de endeudamiento	
$\text{Apalancamiento o Deuda a Total Activos o Razón de deuda} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}}$	
Mide el nivel del activo total de la empresa financiado con recursos aportados a corto y largo plazo por los acreedores.	
$\text{Endeudamiento CP} = \frac{\text{Pasivo corriente}}{\text{Patrimonio}}$	
Esta razón mide la relación entre los fondos a corto plazo aportados por los acreedores y los recursos aportados por los socios de la empresa, permitiendo evaluar el grado de palanqueo financiero a corto plazo.	
$\text{Endeudamiento LP} = \frac{\text{Pasivo no corriente}}{\text{Patrimonio}}$	
Esta razón mide la relación entre los fondos a largo plazo proporcionados por los acreedores y los recursos aportados por los socios de la empresa, permitiendo determinar, además, el grado de palanqueo financiero a largo plazo.	
$\text{Endeudamiento total o Deuda a Patrimonio} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Patrimonio}}$	
Esta razón mide la relación entre los fondos a corto y largo plazo proporcionados por los acreedores y los recursos aportados por los socios de la empresa, permitiendo determinar, además, el grado de palanqueo financiero a corto y largo plazo.	
$\text{Multiplicador de Capital} = \frac{\text{Activo total}}{\text{Patrimonio}}$	
Esta razón indica el nivel de apalancamiento de la empresa, visto como la capacidad de inversión total que se genera como consecuencia de tomar deuda.	
$\text{Nivel de endeudamiento activo fijo} = \frac{\text{Pasivo no corriente}}{\text{Activo fijo}}$	
Esta razón evalúa la relación del pasivo no corriente o a largo plazo y el activo fijo, permitiendo establecer el empleo de los recursos financieros de largo plazo en la adquisición de activos fijos.	
$\text{Ratio de cobertura de intereses} = \frac{\text{EBIT}(\text{Utilidad bruta} - \text{Gastos de ventas y administrativos})}{\text{Gastos financieros}}$	
Esta razón mide el punto hasta el cual los ingresos operacionales pueden cubrir los gastos por intereses contraídos por la empresa anteriormente.	
Ratios de rentabilidad	
$\text{Margen de utilidad bruta} = \frac{\text{Utilidad bruta}}{\text{Ventas totales}}$	
Mide cuántos representan las utilidades brutas respecto del nivel de ventas en un periodo de tiempo dado, expresado en un porcentaje.	
$\text{Margen operativo} = \frac{\text{EBIT}(\text{Utilidad bruta} - \text{Gastos de ventas y administrativos})}{\text{Ventas totales}}$	
Indica el nivel de eficiencia con que se están administrando los recursos en términos operativos. El margen operativo (margen de ganancia operativa o margen EBIT) es la eficiencia de generación de las ganancias propias del negocio. Es un indicador que mide la salud del negocio.	
$\text{Rentabilidad sobre ventas} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas netas}}$	
Es un índice de rentabilidad más concreto, porque determina el margen obtenido luego de deducir de las ventas, todos los costos y gastos, inclusive el impuesto a la renta.	
$\text{Rentabilidad básica respecto a los activos} = \frac{\text{Utilidad antes de impuestos}}{\text{Activo total}}$	
Nos muestra el índice de rentabilidad obtenido de la utilidad sin impuestos ni reservas sobre el activo total de la empresa.	

$$\text{Rentabilidad respecto a los activos, ROA o RSA} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Activo total}}$$

Rentabilidad ROA considera la cantidad de recursos necesarios para respaldar las operaciones y es, quizá, la medida de rendimiento individual más importante.

$$\text{Rentabilidad del inversionista, ROE o RSC} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Patrimonio}}$$

Rentabilidad ROE mide el rendimiento para los accionistas de la empresa al relacionar las utilidades con el capital de los accionistas.

Fuente: Manual Planex: Plan de Negocio Exportador, Finanzas para no financieros y Ratios o razones financieras. Elaboración propia.

Si bien los ratios financieros son importantes porque ayudan a obtener información en relación con las operaciones de una empresa y su condición financiera, éstos presentan algunos problemas a tomar en cuenta:

- El caso de las grandes corporaciones que producen y comercializan productos que corresponden a diferentes sectores de la economía, donde no es fácil desarrollar un promedio para realizar las comparaciones y evaluaciones respectivas. Este caso solo es útil para empresas pequeñas que no tengan muchas divisiones de productos.
- El efecto de la inflación en los estados financieros distorsiona sus cifras. Los valores que se registraron difieren en forma sustancial de los valores de mercados. Se puede ver cómo los cargos por depreciación, los costos de los inventarios y de las utilidades se ven afectados por la inflación.
- Otros factores que se deben tomar en cuenta son las estacionalidades, que pueden distorsionar el análisis de los ratios.
- Lo difícil que es establecer una generalización al momento de evaluar ratios financieros en particular, si son buenas o malas.
- El determinar en promedio si la empresa es buena o mala, cuando tiene algunas ratios buenas y otras malas. En este caso se tendría que recurrir a las estadísticas para analizar efectos netos.

3.4. Análisis marginal y punto de equilibrio

Se le llama análisis marginal o margen de contribución a la diferencia entre el Precio de Venta y el Costo Variable Unitario, y muestra como contribuyen los precios de los productos o servicios a cubrir los costos fijos y a generar utilidad.

$$\text{Costo fijo unitario} = \frac{\text{Costos fijos totales (en un mes)}}{\text{Número de unidades producidas (en un mes)}}$$

$$\text{Costo variable unitario} = \frac{\text{Costos variables totales (en un mes)}}{\text{Número de unidades producidas (en un mes)}}$$

Por otro lado, el punto de equilibrio es el punto en donde los Ingresos Totales (IT) recibidos se igualan a los Costos Totales (CT) asociados con la venta de un producto (IT = CT). Un punto de equilibrio es usado comúnmente en las empresas u organizaciones para determinar la posible rentabilidad de vender determinado producto.

$$\text{Punto de equilibrio} = \frac{\text{Costos fijos totales (en un mes)}}{\text{Precio de venta} - \text{Costo variable unitario (en un mes)}}$$

3.5. Análisis de rentabilidad

Para realizar este análisis es necesario considerar tres conceptos básicos:

El costo de oportunidad

- "Recibir dinero hoy no es igual que recibirlo dentro de un año". El prestar un dinero hoy implica dejar de hacer otras cosas con ese dinero, y ese "sacrificio" debe ser compensado, pues se está dejando de lado alguna "oportunidad".
- El costo de oportunidad es el rendimiento que alguien deja de percibir por ocuparse en una actividad diferente.
- El costo de oportunidad del dinero es el interés.

El valor del dinero en el tiempo

- "Un dólar de hoy vale más que un dólar de mañana".
- Por producción, por rendimientos que se pueden obtener al invertir el dinero hoy.
- Por inflación, es decir, la posibilidad de que no se pueda adquirir la misma cantidad de bienes hoy, por la pérdida del poder adquisitivo de la moneda.
- Por riesgo, por la probabilidad de no recuperar el dinero invertido.
- Por preferencia por el consumo, por la oportunidad de privación del consumo hoy, lo cual tiene un precio y debería ser cuantificado de alguna forma.

Costo promedio ponderado de capital - CPPC

- Se trata de la tasa de descuento que debe utilizarse para descontar los flujos de fondos operativos para valuar una empresa utilizando el descuento de flujos de fondos.
- El CPPC muestra el valor que crean las empresas para los accionistas (rentabilidad del capital invertido). Este valor o rentabilidad está por encima del costo de ese capital, costo que representa el CPPC, y sirve para agregar valor cuando se emprenden ciertas inversiones, estrategias, entre otros.
- El resultado que se obtiene será un porcentaje, y se aceptará cualquier inversión que esté por encima de este.
- Es un método ampliamente utilizado para calcular el costo de capital de una empresa o proyecto.

Fuente: Manual Planex: Plan de Negocio Exportador y Finanzas para no financieros. Elaboración propia.

Estos tres conceptos permiten realizar el análisis de rentabilidad para evaluar el rendimiento de la empresa en sus operaciones a través del flujo de caja y la determinación del VAN y TIR para poder diagnosticar la rentabilidad del negocio exportador.

El Valor actual neto (VAN) es un método utilizado para evaluar alternativas de inversión de capital, mediante la obtención del valor actual de los flujos de caja futuros que se estima que generará el proyecto, descontado a un costo de oportunidad o tasa de rendimiento requerida.

El VAN consiste en actualizar a valor presente los flujos de caja futuros que va a generar el proyecto, descontados a un cierto tipo de interés (la tasa de descuento) y compararlos con el importe inicial de la inversión. Como tasa de descuento se utiliza normalmente el costo promedio ponderado del capital (CPPC).



¡Recuerda!

¿Por qué se descuentan los flujos de caja?

Porque una moneda de hoy vale más que una que se recibirá mañana. La mayoría de los inversionistas evitan el riesgo si pueden hacerlo, sin sacrificar la rentabilidad. Sin embargo, los conceptos de valor actual y costo de oportunidad tienen sentido para las inversiones con riesgo.

La Tasa interna de retorno (TIR) es la tasa de descuento o tipo de interés que iguala el VAN a cero. Es una medida de rentabilidad que depende únicamente de la cuantía y duración de los flujos de tesorería del proyecto.

Este criterio proporciona una medida de la rentabilidad de la inversión en valor relativo y actual. Es, por tanto, un método de valoración de inversiones. Asimismo, es un método de decisión que permite saber si interesa realizar una inversión o no. Para ello es necesario especificar el tipo de actualización o tasa de descuento.


Sobre PROMPERÚ


La Comisión de Promoción del Perú para la Exportación y el Turismo-PROMPERÚ tiene como objetivo posicionar al Perú en el mundo a través de la promoción de su imagen, sus destinos turísticos y sus productos de exportación con valor agregado, contribuyendo al desarrollo sostenible y descentralizado del país.


En el campo de las exportaciones PROMPERÚ ofrece una amplia gama de servicios que promueven la internacionalización de las empresas peruanas:

- Orientación e información: servicios de orientación personalizada e información especializada sobre exportaciones e internacionalización empresarial.
- Capacitación: la más variada oferta de talleres y seminarios sobre comercio internacional que le permitirán fortalecer y ampliar sus conocimientos para exportar.
- Asistencia empresarial: asistencia técnica especializada y herramientas de adaptación del producto, gestión empresarial, facilitación y calidad que le permitirán dar el gran salto hacia la exportación de sus productos y servicios.
- Promoción: herramientas de promoción y contacto con compradores internacionales que permitirán ampliar su cartera de clientes con una mayor exposición de sus productos.

Contáctanos

 Plataforma de atención al exportador
[Av. Jorge Basadre 610 - San Isidro - Lima – Perú](#)

 WhatsApp: (+51) [990 060 194](tel:990060194)

 Aló Exportador: (+51) [604-5601](tel:6045601) | [604-5602](tel:6045602)

 Correo electrónico: exportaciones@promperu.gob.pe

 TelExportemos: solicita una cita virtual en <https://bit.ly/3rtjSQh>

 <https://www.facebook.com/promperu>

 <https://www.youtube.com/@promperu>

 <https://twitter.com/Promperu>

www.promperu.gob.pe

