

Exportando con **Exporberto**



**TEMA:
GESTIÓN ECONÓMICA Y
FINANCIERA**

TABLA DE CONTENIDO

Contenido

Presentación del tema	1
¿Dónde nos encontramos en el curso?	1
Objetivo general	1
Objetivos específicos de aprendizaje	1
4. Gestión económica y financiera	3
4.1. Gestión de Costos	3
4.2. Fundamentos financieros	5
4.3. Evaluación económica y financiera	7
4.4. Los medios de pago y cobros en el comercio exterior	9
Referencias bibliográficas	11
Sobre PROMPERÚ	12
Contáctanos	12

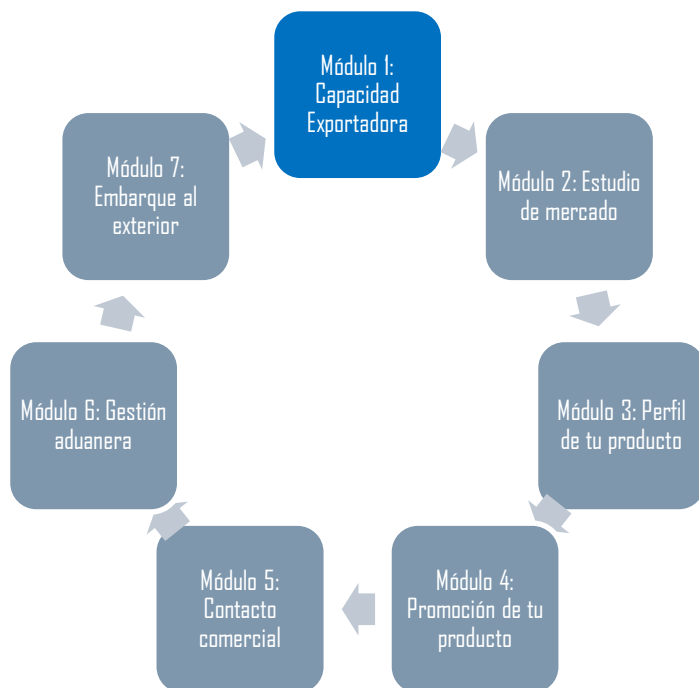
Presentación del tema



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.

¿Dónde nos encontramos en el curso?



Módulo 1: Gestión Exportadora

Tema 4. Gestión económica y financiera

1. Gestión de Costos

2. Fundamentos financieros

3. Evaluación económica y financiera

4. Los medios de pago y cobros en el comercio exterior

Objetivo general

Este tema te permitirá identificar los conceptos fundamentales de la gestión económico - financiera de la empresa exportadora.

Objetivos específicos de aprendizaje

A través del desarrollo del tema "Gestión económica y financiera", podrás:

- Reconocer los conceptos relacionados a la gestión de costos y su impacto en el producto y la gestión exportadora de la empresa.
- Identificar los conceptos fundamentales de la gestión financiera.

- Reconocer la importancia de la información económico-financiera de la empresa exportadora y su evaluación para la toma de decisiones.
- Identificar la diferencia entre los medios de pago y cobro en el comercio exterior y la importancia de su utilización.

4. Gestión económica y financiera

En el capítulo 3 “Gestión Productiva, de los Mercados y Logística Internacional” se presenta la importancia de la gestión económica y financiera en análisis interno de la empresa y el planeamiento de exportación, a fin de observar cómo manejamos nuestros costos y presupuesto y el financiamiento necesario.

4.1. Gestión de Costos

La gestión económica y financiera de la empresa exportadora pone especial énfasis en el análisis de costos y precios de exportación. Para ello, se hace necesario conocer los siguientes conceptos:

- **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 (aquellos cuyos montos no se relacionan directamente con la cantidad producida o volumen comercializado) y variables (tienen que ver con la realización concreta de la exportación, por lo que en magnitud el monto se relaciona con la cantidad producida o volumen exportado).
- **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.

La gestión de costos resulta importante para la determinación del precio de exportación y del margen de negociación con el potencial comprador internacional. Para construir el precio de exportación se toma en cuenta el costo de producción, los gastos de administración, comercialización y financieros, los gastos de exportación y la utilidad esperada. Esta estructura permite asociarlo a los INCOTERMS, los cuales determinan cómo se asignan los costos como indicados en el capítulo 2.6 “INCOTERMS”:

Concepto

Costo de producto

- **Materia prima directa (MP):** 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.
- **Mano de obra directa (MOD):** personal que elabora el producto final.
- **Gastos Indirectos de Fabricación (CIF):** costos distintos de la MP y de la MOD 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.
- **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

- Envases y embalajes, etiquetado/marcas, contenedor, almacenaje interno, documentación, gastos operativos y financieros.

Precio EXW

Costos y gastos de exportación

- Almacenaje en terminal de origen, transporte interno y seguro hasta el puerto, trámites aduaneros, comisión del agente de aduana.

Precio FAS

- Carga y estiba.

Precio FCA o FOB

- Flete internacional.

Precio CPT o CFR

- Seguro de transporte internacional.

Precio CIP o CIF

- Manipuleo de desembarque, descarga.

Precio DAT

- Gastos de importación, conducción en destino

Precio DAP

- Derechos e impuestos.

Precio DDP

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

4.2. Fundamentos financieros



¡Reflexiona!: ¿Cómo estás manejando tus estados financieros, ratios o el plan financiero de tu empresa?

Esríbenos para poder estar atento a tus comentarios

exportaciones@promperu.gob.pe | WhatsApp: (+51) 990 060 194

Los fundamentos financieros son las herramientas que permiten el realizar el análisis y la evaluación para la toma de decisiones de financiamiento e inversión de la empresa. Las principales herramientas son las siguientes:

- **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.
 - **Balance General:** documento en el que se registran los resultados del estado económico de una empresa. Está dividido en tres secciones: activo (bienes y derechos, evaluados económicamente, que la empresa posee en un momento determinado), pasivo (conjunto de obligaciones y deudas que la empresa tiene contraídas frente a terceros y frente a los propietarios) y patrimonio neto (parte que la empresa ha acumulado como propio, a través del tiempo, constituyéndose en un capital que será de utilidad en el momento que se presente alguna crisis o falta de financiamiento). El análisis del Balance General puede ser horizontal – comparación de la información financiera de dos o más años en valores y porcentajes, y tendencias con relación a un año base – y vertical – los cambios y tendencias se podrán ver utilizando porcentajes que representan cada cuenta sobre el total de activos y total de pasivo y capital-.
 - **Estado de Pérdidas y Ganancias:** muestra los ingresos y gastos, así como la utilidad o pérdida resultante de las operaciones de la compañía durante un periodo determinado. Contiene información de las ventas netas, costo de ventas, gasto de administración y financieros, ingresos financieros, impuesto a la Renta. El análisis puede ser horizontal – para determinar la variación absoluta o relativa que haya sufrido cada partida de los estados financieros en un periodo respecto a otro- y vertical (distribución equitativa de sus activos y de acuerdo a las necesidades financieras y operativas).
- **Ratios financieras:** las ratios comparan dos cosas entre sí, su principal función es controlar y mejorar las operaciones. Los ratios financieros se clasifican en 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 (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).

- **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.

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:
 - **Presupuesto de ingresos – ventas:** determina el nivel de ventas real y proyectado de una empresa.
 - **Presupuesto de producción:** depende directamente del presupuesto de venta para producir y los niveles de inventarios deseados.
 - **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.
 - **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.
 - **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.

- **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.
- **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.

4.3. Evaluación económica y financiera

La evaluación económica y financiera requiere analizar las herramientas financieras para revisar el desempeño de la empresa en el tiempo y frente a otras compañías que participan en el mismo sector, identificando puntos débiles y fuertes de la empresa. En primera instancia se utilizan los ratios financieros para evaluar el desempeño, los cuales se calculan de la siguiente forma:

Ratios de liquidez

$$\text{Liquidez corriente} = \frac{\text{Activo corriente}}{\text{Pasivo corriente}}$$

Mide la capacidad para hacer frente a las obligaciones a corto plazo.

$$\text{Prueba ácida} = \frac{\text{Activo corriente} - \text{Inventario}}{\text{Pasivo corriente}}$$

Mide la capacidad para atender las obligaciones de pago a corto plazo sin realizar inventarios.

$$\text{Capital neto de trabajo} = \text{Activo corriente} - \text{Pasivo corriente}$$

Este ratio se obtiene al descontar de los derechos corrientes de la empresa todas sus obligaciones corrientes.

Ratios de gestión

$$\text{Rotación de inventarios} = \frac{\text{Costo de ventas}}{\text{Inventario promedio}}$$

Mide la liquidez del inventario por medio de su movimiento durante el periodo.

$$\text{Periodo de rotación de inventarios} = \frac{\text{Inventario promedio} \times 360}{\text{Costo de ventas}}$$

Representa el promedio de días que un artículo permanece en el inventario de la empresa.

$$\text{Rotación del activo total} = \frac{\text{Ventas netas}}{\text{Activo total}}$$

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.

$$\text{Rotación del gastos financieros} = \frac{\text{Gastos financieros}}{\text{Ventas}}$$

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.

$$\text{Rotación del activo fijo} = \frac{\text{Ventas netas}}{\text{Activo fijo}}$$

Mide la efectividad con que la empresa usa su planta y su equipo. Es la razón de las ventas a los activos fijos netos.

Ratios de endeudamiento

$$\text{Apalancamiento} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Activo total}}$$

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.

$$\text{Endeudamiento total} = \frac{\text{Pasivo total}}{\text{Patrimonio}}$$

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.

$$\text{Nivel de endeudamiento activo fijo} = \frac{\text{Pasivo no corriente}}{\text{Activo fijo}}$$

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.

Ratios de rentabilidad

$$\text{Rentabilidad sobre ventas} = \frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas netas}}$$

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.

Esta evaluación está directamente relacionada al valor que genera la empresa para sus accionistas, para ello se utilizan las siguientes herramientas:

- **Costo promedio ponderado de capital – CPPC:** tasa de descuento que debe utilizarse para descontar los flujos de fondos operativos. El CPPC muestra el valor que crean las empresas para los accionistas (rentabilidad del capital invertido).
- **Análisis de rentabilidad:** es una medida 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.
 - **Valor actual neto – 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).
 - **Tasa interna de retorno – TIR:** es la tasa de descuento o tipo de interés que iguala el VAN a cero.
- **Análisis de sensibilidad:** permite establecer el nivel de supuestos importantes que tienen incidencia directa en el proyecto y la sensibilidad del resultado del plan de negocios. Dichos supuestos pueden ser Pesimista, Probable y Optimista.

4.4. Los medios de pago y cobros en el comercio exterior

En todo proceso de exportación es necesario definir la manera en la que se cancelará el importe, es decir, la forma y el medio de pago de la transacción.

Las formas de pago internacionales son los acuerdos entre el comprador y el vendedor para determinar el momento de pago de la mercancía o servicio, el cual guarda relación con el embarque y la entrega del bien o servicio. Las formas de pago son pago por adelantado (pago que recibe el exportador antes de efectuar el embarque), pago a la vista (pago que recibe el exportador contra la presentación de los documentos de embarque), pago a plazo (pago a término o plazo que recibe el exportador después de haber entregado los documentos de embarque al importador, sea contra la aceptación de una letra u otro documento que respalde el acuerdo o simplemente por mutuo acuerdo), cuenta abierta (el exportador envía la mercancía, la factura y los documentos de embarque directamente al importador y espera el pago; es decir, el importador “compra ahora y paga después”) o pago mixto (combinación de las anteriores).

Los medios de pago y cobro son los mecanismos para perfeccionar la forma de pago acordada y se definen como instrumentos financieros que posibilitan el pago del importador al exportador por los bienes y servicios. En el comercio internacional, los medios de pago utilizados son los siguientes:

- **Pago en efectivo personal:** es viable cuando el importador se encuentra en el país del exportador y puede realizar el pago en persona y en efectivo. En este caso habrá que tener cuidado con la idoneidad de la moneda para evitar la falsificación.
- **Pago con cheques:** es poco usual y debe prestarse atención a los aspectos formales del cheque.
- **Pago con letras:** aunque es poco usual, existe la posibilidad de utilizar títulos valores, siempre y cuando se cumpla con la formalidad del país donde se están emitiendo.
- **Pago con tarjeta de crédito:** modalidad difundida para operaciones menores, debido a su alto costo de operación. El exportador deberá contar con un contrato previo con algún operador de tarjetas de crédito, como *Visa, MasterCard, American Express* o *Diners*.
- **Pago con remesas:** modalidad que consiste en enviar dinero (cantidades menores) generado por personas naturales. Para hacerlo se utiliza a empresas de pago inmediato como *Western Union* o *Money Gram*.
- **Pago con transferencia de cuenta a cuenta o transferencias internacionales:** tanto el exportador como el importador deben contar con una cuenta bancaria, para que el comprador ordene la transferencia de dinero del banco de origen al banco de destino.
- **Pago con documentos en cobranza o cobranzas:** el exportador debe financiar la operación para la adquisición de materias primas e insumos, preparar la carga y embarcar la mercadería. Finalmente, deberá obtener los documentos pactados con el importador, luego los bancos se encargan de la tramitación de documentos asociados a la venta internacional con la instrucción de enviarlos y entregarlos al comprador contra pago o aceptación de un comprobante de pago. Las cobranzas pueden ser simples (en inglés *clean collection*, implica el cobro de documentos financieros como cheques, letras de cambio y pagarés), documentaria (en inglés *documentary collection*, aquella que implica el cobro de documentos comerciales –facturas, documentos de transporte, entre otros- y documentos financieros) y
- **Carta de crédito:** Es similar a los documentos en cobranza, solo que en este caso los bancos sí tienen responsabilidad por la idoneidad de los documentos, para lo cual deben dar su visto bueno antes de proceder a la autorización de pago. Las cartas de crédito se utilizan para operaciones cuyos valores pueden ser sumamente importantes, pues es el medio de pago más seguro y equitativo que existe. La carta de crédito, por tanto, es un compromiso escrito, contraído por el banco por orden del comprador, de pagar cierta suma al vendedor en un plazo fijo y contra entrega de determinados documentos, que justifiquen el envío de una mercancía determinada.

Para tomar una decisión adecuada sobre la forma de cobranza de una operación de comercio internacional, es necesario verificar la certeza de la información de la contraparte y sus antecedentes comerciales. Con ello se podrá llevar a cabo una mejor negociación de la forma y medio de pago entre el vendedor y el comprador para beneficio de ambos.

Referencias bibliográficas

COMISIÓN DE PROMOCIÓN DEL PERÚ PARA LA EXPORTACIÓN Y EL TURISMO (PROMPERÚ) (2014) Guía financiera para empresas exportadoras. Tomo I: Guía práctica para entender los productos de comercio exterior bancarios. Perú: PROMPERÚ (https://issuu.com/promperu/docs/tomo_uno) (páginas 18 - 29)

COMISIÓN DE PROMOCIÓN DEL PERÚ PARA LA EXPORTACIÓN Y EL TURISMO (PROMPERÚ) (2017) Manual Planex: Plan de Negocio Exportador. Perú: PROMPERU (<https://repositorio.promperu.gob.pe/bitstreams/80086b46-6136-4eea-8be7-272804ec926e/download>) (páginas 53 – 63, 177 – 180, 185 – 188, 210 – 233, 234 – 249)

MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR Y TURISMO (MINCETUR) (2013) Colección Promoviendo Exportación. Guía N° 9 Herramientas Financieras para la Exportación. Perú: MINCETUR (<https://repositorio.promperu.gob.pe/server/api/core/bitstreams/5c5f3daa-464e-4dd1-86dc-2b25c0135db4/content>) (páginas 14 - 20)

MINISTERIO DE COMERCIO EXTERIOR Y TURISMO (MINCETUR) (2013) El ABC del Comercio Exterior. Guía del Exportador. Volumen III. Perú: MINCETUR (https://www.acuerdoscomerciales.gob.pe/Documentos/manuales/guia_practica_del_exportador_wr.pdf) (páginas 22 – 23)


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:+51990060194)

 Aló Exportador: (+51) [604-5601](tel:+516045601) | [604-5602](tel:+516045602)

 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

