








Tema 4: Gestión Económica y Financiera

Gestión de costos	
	<p>Ahora es el momento de sacar cuentas.</p> <p>Tengo que hacer una aproximación de mis costos, y tomar las posibles causas de la variación de estos costos con sus riesgos, además tengo que tomar en cuenta el tipo de cambio de moneda nacional a dólares y a euros.</p> <p>Mejor llamo a mi contador.</p>
	<p>Como te venía diciendo Exporberto, es importante que como pequeña empresa sepas gestionar tus costos. Es decir, reconozcas tus costos reales y calcules el uso de tu dinero cada mes sin ninguna dificultad.</p>
	<p>¡Ajá! Es una gran responsabilidad que todos los exportadores debemos asumir.</p>
	<p>Claro, te explico: Los costos son el valor monetario que se da a los bienes y servicios que intervienen en la fabricación de un producto. Sus características son activos como mercaderías, insumos, maquinarias, equipos, inmuebles, entre otros.</p> <p>Están también los gastos: que pueden ser administrativos, de promoción, sueldos y otros. Y las pérdidas que podrían representarse en siniestros, incendios o robos.</p>
	<p>¡Aja! Comienzo a comprender con mayor claridad...</p>
	<p>En ese sentido Exporberto, es muy importante reconocer los costos y tener un presupuesto de los gastos necesarios que exige nuestro negocio, así como también de los ingresos.</p>
	<p>Excelente, y ahora dime algo para tener claro este tema, ¿mis costos de exportación se sumarán a los que ya mencionaste?</p>
	<p>Así es, por ejemplo, debes cuantificar el envasado en papel aluminio o en sacos de polietileno, según te pidan tus clientes en el exterior.</p>
	<p>¡Gracias Walter! ¡Qué haría sin tu ayuda! Haré mi presupuesto inmediatamente y tendré en cuenta todos los costos y gastos tal y como me indicaste.</p>
Fundamentos financieros	

	<p>Todo está ok! Las cuentas cuadran y mi sueño de convertirme en un gran exportador se va haciendo realidad.</p> <p>¡Adelante!</p>
	<p>Hola Exporberto. Solo para confirmarte que la documentación que solicitaste ya llegó.</p>
	<p>Gracias Juanito, ¡eres lo máximo!</p>
	<p>Te veo ocupado, te dejo trabajar.</p>
	<p>No te preocupes hombre, estoy revisando mis estados de cuenta...</p>
	<p>¿Y todo está bien?</p>
	<p>No es por nada pero las utilidades producto de mis primeras exportaciones a Alemania me sirven para apalancar financieramente mi próxima exportación a Estados Unidos.</p>
	<p>Excelente! Mi sueño es ser algún día un gran exportador como tú...</p>
	<p>Así es mi querido Juanito. Un buen exportador debe conocer conceptos interesantes sobre financiamiento, medios de pago y alternativas de garantías para manejar bien sus cuentas y opciones financieras en el mercado local.</p> <p>Estas permiten tener una buena base para consolidarnos como exportadores; por ejemplo, en nuestro aprendizaje financiero y exportador, PROMPERÚ nos facilita mucho este punto con el “simulador financiero” que tienen en su página web https://exportemos.pe/.</p> <p>Manejar nuestro dinero adecuadamente nos llevará a tener un importante capital, a seguir invirtiendo y llevar adelante nuestra exportación, en mi caso, mi preciado cacao. Debemos tener muy en cuenta este concepto para no caer en problemas innecesarios y seguir triunfando.</p>
<p>Evaluación económica y financiera</p>	
<p>Esta etapa consiste en estudiar la situación financiera de la empresa para poder tomar decisiones de mejora o medidas correctivas.</p>	

Esta información es necesaria porque se comprueba la situación real de la empresa y como está desempeñándose en el mercado, para luego elaborar un plan financiero con proyecciones de corto y largo plazo.

Exporberto debe calcular el nivel de capital propio con el que cuenta su empresa respecto al dinero prestado a través de entidades financieras, y de ese modo saber:

- 1- Si esto le genera costos competitivos.
- 2- Si la empresa podrá endeudarse más o no.
- 3- Si el esfuerzo de la empresa tendrá las ganancias de acuerdo a sus expectativas.

Todo ello permitirá a la empresa cuantificar sus pagos a lo largo del tiempo, tomar decisiones más claras respecto a nuevos préstamos y administrar mejor su capital.

Lo importante, es presentar las cuentas ordenadas, en azul y con una proyección en el tiempo, que refleje un buen manejo y reducción de deudas.

Los medios de pago y cobros en el comercio exterior



¡No puedo estar más contento! ¡Acabo de cerrar mi primer contrato para exportar mi cacao a Estados Unidos!

Antes, debo pasar por PROMPERÚ pues necesito una mayor orientación sobre medios de pagos internacionales.



Exporberto cuéntame, ¿cómo vas con tu carta de crédito con el importador de Estados Unidos?



Sí, justo en esas estoy. Como ya tengo mi propuesta económica aprobada, estoy gestionando todo el tema con mi asesor bancario.



Recuerda que existen varios medios de pago, como las transferencias, giros, cheques, carta de crédito, cobranza documentaria, entre otros.

La carta de crédito es un instrumento que asegura al exportador la entrega del pago, ya que esta operación cuenta con la intervención y el respaldo de los bancos, uno en el país del exportador y otro en el país del importador. Sin duda es el medio más seguro de pago.

Dentro de muy poco, Exporberto enviará sus primeros embarques de cacao orgánico a los Estados Unidos, mercado donde este producto peruano es muy reconocido y valorado.

Para este envío ha ampliado su gama de productos. No sólo exportará cacao en pasta, sino también chocolates.