**Mercado Potencial vs Mercado Objetivo**

Para ayudar a diferenciar el mercado potencial del mercado objetivo, supongamos que estamos planeando ofrecer al mercado conservas de trucha, a partir de este ejemplo podemos señalar que el:

**Mercado potencial:** Es aquel mercado conformado por el conjunto de clientes que no consume el producto que deseamos ofrecer, debido a que no tienen las características exigidas por nosotros del segmento al que deseamos vender, porque consumen otro producto (pollo), le compran a la competencia, ya sea uno similar o un sustituto (conservas de atún) o sencillamente no consumen por temor a ver afectado su salud.

**Mercado objetivo:** Denominado también mercado meta, es el mercado al cual se dirigen la totalidad de nuestros esfuer­zos y acciones de marketing, con la finalidad de que todos ellos se conviertan en clientes reales del producto. Dentro de este mercado debemos considerar dos tipos específicos:

a. Primario: Son todos aquellos clientes directos, que tienen la decisión de compra y que realizan las actividades de selección y evaluación del producto. De esta forma, por ejemplo, el ama de casa compra la conserva de trucha, la utiliza y evalúa su eficacia.

b. Secundario: Conjunto de clientes que, a pesar de utilizar el producto, no deciden la compra del producto. Además, en ocasiones tampoco realizan las actividades de evaluación del mismo. Así, por ejemplo, el ama de casa compra la conserva de trucha, la consume toda la familia, pero sólo ella decide la compra o recompra del producto.

**¿Qué es la TIR? A pesar de ser un concepto básico en la economía de nuestras inversiones, no muchas personas la tienen en cuenta tanto al**[**invertir dinero**](http://todoproductosfinancieros.com/tres-productos-de-inversion-que-puedes-contratar-como-mileurista/)**en un**[**depósito**](http://todoproductosfinancieros.com/cuentas-remuneradas-vs-depositos-ultracortos/)**, como en otras inversiones más complejas, o incluso, en nuestra propia empresa.**

La tasa interna de retorno o**tasa interna de rentabilidad (TIR)** de una inversión está definida como la tasa de interés con la cual el **valor actual neto o valor presente neto (VAN o VPN)** es igual a cero. Estos Valores **VAN**o **VPN**son calculados a partir del flujo de caja o **cash flow** anual, trayendo todas las cantidades futuras -flujos negativos y positivos- al presente

La **Tasa Interna de Retorno** es un indicador de la rentabilidad de un proyecto, que se lee **a mayor TIR, mayor rentabilidad**. Por esta razón, se utiliza para decidir sobre la aceptación o rechazo de un [**proyecto de inversión**](http://todoproductosfinancieros.com/puedo-invertir-con-3-000-euros/).

Para ello, la **TIR**se compara con una tasa mínima o tasa de corte, que será el **coste de oportunidad de la inversión** (si la inversión no tiene riesgo, el coste de oportunidad utilizado para comparar la TIR será la tasa de rentabilidad libre de riesgo, esto es, por ejemplo, los tipos de interés para una [cuenta de ahorro](http://todoproductosfinancieros.com/las-mejores-cuentas-de-ahorro-del-mercado/) o depósito a plazo) . Si la tasa de rendimiento del proyecto*-expresada por la TIR-*supera la tasa de corte, se acepta la inversión; en caso contrario, se rechaza.

La **fórmula de cálculo de la TIR** -el tipo de descuento que hace 0 al VAN- es la siguiente:

http://impuestosblog.com.ar/wp-content/uploads/tir.jpg

*Donde****VFt****es el Flujo de Caja en el periodo t.*

En fin. La **TIR**es una heramienta de toma de decisiones de inversión utilizada para conocer la factibilidad de diferentes opciones de inversión.

**¿Que es el VAN?**

Hasta aqui, ya conocemos lo que es la TIR. Pero, **¿que es el VAN?**El **Valor Actual Neto**de una inversión o proyecto de inversión es una medida de la rentabilidad absoluta neta que proporciona el proyecto, esto es, mide en el momento inicial del mismo, el incremento de valor que proporciona a los propietarios en términos absolutos, una vez descontada la inversión inicial que se ha debido efectuar para llevarlo a cabo.

**Como Calcular la TIR y el VAN**

Existen diversas herramientas para realizar el cálculo de la TIR de un proyecto de inversion, y a la vez, poder comparar con otros proyectos para ver cual es el más conveniente para nuestras finanzas. A continuación le traemos dos opciones muy fáciles de usar.

La primera es una herramienta online que ofrece el sitio vantir.com, donde en un simple simulador usted podrá comparar hasta 3 proyectos de inversion alternativos para de esa manera escoger el mejor. Puede acceder al mismo a través de este enlace: **http://www.vantir.com/**

La segunda opción se la acercamos en un interesante video, donde nos explica como crear una macro en excell para poder crear un simulador a medida.

<https://www.youtube.com/watch?v=6VsBlyGpGmI>

**Idea Innovadora**