

872708



UNIVERSIDAD DON VASCO, A. C.

INCORPORACIÓN No. 8727-08

A LA UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
ESCUELA DE ADMINISTRACIÓN Y CONTADURÍA

**Proyecto de inversión para el
equipamiento de un empaque de
aguacate para exportar a Estados Unidos
de Norte América.**

Tesis

Que para obtener el título de:

Licenciado en Contaduría

Presenta:

DANIEL GERARDO PÉREZ PELAGIO

Uruapan, Michoacán. JULIO de 2005.



m347183



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



UNAM – Dirección General de Bibliotecas
Tesis Digitales
Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS ©
PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

ÍNDICE

CAPÍTULO I URUAPAN Y EL AGUACATE

1.1	Uruapan	13
1.2	Historia del aguacate	16
1.3	Influencia económica del aguacate a nuestro país	19
1.4	Influencia del aguacate en la economía de Michoacán	20

CAPÍTULO II ELEMENTOS DE LOS PROYECTOS DE INVERSIÓN

2.1	Que son los proyectos	24
2.2	Como tomar la decisión sobre un proyecto	25
2.3	Evaluación de proyectos	26
2.4	Preparación de proyectos	27
2.4.1	Partes en que se valúan los proyectos	27
2.4.2	La evaluación de proyectos como un proceso y sus alcances	28
2.4.3	Marco de desarrollo	29
2.4.4	Estudio de mercado	30
2.4.5	Estudio técnico	37
2.4.6	Estudio Económico	41
2.4.7	Evaluación económica	43
2.4.8	Análisis de riesgos	44

CAPÍTULO III LAS EXPORTACIONES Y SU MARCO LEGAL

3.1	Concepto de exportación	47
3.2	Proceso de exportación y el comercio exterior	48
3.3	Tratado de Libre comercio de América del Norte (TLCAN)	61
3.4	Barreras arancelarias y no arancelarias	63
3.5	Aspectos básicos a considerar en la exportación	67
3.6	Precio	69
3.7	Volumen de exportación hacia E.E.U.U.	71
3.8	Características del empaque	72
3.9	Certificado de origen y fitosanitario	75

CAPÍTULO IV DISEÑO DEL PROYECTO DE INVERSIÓN PARA EL ACONDICIONAMIENTO DE UN EMPAQUE DE AGUACATE PARA EXPORTAR A ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA

4.1	Metodología de la investigación	80
4.1.1	Objetivos	80
4.1.2	Hipótesis	81
4.1.3	Técnicas de investigación	81
4.2	Estudio de Mercado	81
4.2.1	Exportación de México a E.E.U.U.	81
4.2.1.1	Empaques que exportan	83
4.2.1.2	Hábitos de consumo	83

4.2.2	Precio	84
4.2.2.1	Precio de venta para 2004	84
4.2.3	Clientes	86
4.2.3.1	Prospectos	86
4.2.3.2	Contrato de exportación	86
4.3	Estudio Técnico	87
4.3.1	Estudio y localización de planta	87
4.3.2	Organización Jurídica	87
4.3.3	Organización Administrativa	88
4.3.4	Proveedores	91
4.3.5	Nóminas personales	91
4.4	Estudio Financiero	92
4.4.1	Bases económicas	92
4.4.2	Financiamiento del proyecto	95
4.4.3	Estados Financieros proyectados	
4.4.3.1	Cédulas de trabajo	95
4.4.3.2	Estado de posición financiera	95
4.4.3.3	Estado de Resultados proyectado	95
4.4.3.4	Flujo de efectivo	95
4.4.3.5	Estado de cambios en la posición financiera	96
4.4.3.6	Estado de variaciones en el capital contable	96
4.4.4	Indicadores Financieros	96

4.4.4.1	PRI	96
4.4.4.2	VAN	96
4.4.4.3	TIR	96
4.4.4.4	Costo de Capital	96
4.4.4.5	BETA	96
4.4.4.6	CAPM	96
	Conclusión	97
	Anexos	99
	Bibliografía	118

INTRODUCCIÓN

INTRODUCCIÓN

El nombre aguacate deriva de la palabra nativa "Aoacatl" o "Ahuacatl" también es conocido en Sudamérica como "palta" en inglés avocado o avocado pear.

En la actualidad se han identificado las propiedades con que cuenta el fruto, ya que se conoce desde aproximadamente 4000 años. Según registros de la Secretaría de Agricultura dados a conocer a través de la página web de Apeam. se tienen sembradas con este producto 120,000 hectáreas en el estado de Michoacán, anteriormente hace cinco o seis años se contaba con un área aproximada de 70,000 hectáreas por esas fechas nuestras exportaciones eran de un 5%, actualmente ha incrementado un 58% en la superficie y de un 5 % al 15% en exportación lo que nos indica que para nuestro proyecto ya se lleva una base sustentable en exportación.

Es por lo antes expuesto que debemos buscar más y mejores mercados de exportación, motivo por el cual se busca exportar a Estados Unidos de Norte América ya que es un mercado en el cual en un futuro no muy lejano llegara a ser el mas grande y mas rentable del mundo con respecto al aguacate, sin embargo existen una serie de barreras no arancelarias que limitan nuestras exportaciones que hasta la fecha nos siguen impidiendo concurrir a él, hay que señalar también

que 31 estados de esta nación que son poblados por gente anglosajona que años atrás desconocían las bondades del aguacate y esto no sucede así gracias a que los productores michoacanos han recurrido en los últimos años con fruta muy superior en calidad y unos precios mas económicos en un 30% en comparación con el aguacate que se produce en Estados Unidos (aguacate Californiano), debido esto y por la buena y bien llevada publicidad es que el aguacate michoacano a llegado a los mercados americanos.

Dentro del proyecto es importante conocer un poco del TLC (Tratado de Libre Comercio) ya que es claro al señalar que no deberán de establecerse barreras fitosanitarias ya que más bien podrán tomarse como económicas de no existir una plena justificación, es por esto que los californianos (Estado de la Unión Americana que mas aguacate produce) en su desesperación presentan una demanda a la Secretaría de Agricultura de Estados Unidos por haber abierto el mercado en doce Estados y dos meses mas argumentando que esta decisión se tomó desde el punto de vista político y no fitosanitario ya que la zona aguacatera es vecina de frutales atacados por la mosca de la fruta, mas se a comprobado mediante investigaciones e inspecciones de toda la zona aguacatera por compañías de fama internacional que el aguacate no es ni a sido hospedero de esta plaga.

Al estar el TLC de nuestra parte podemos estar seguros que nuestras exportaciones podrán aumentarse de un 20% a un 35% con precios más

redituables de nuestros productores, sin embargo debemos considerar que países como Israel, España, Chile, Santo Domingo, las Islas Fidji y algunos más de Sudáfrica están aumentando su superficie de cultivo y que son productores de años atrás y otros que comienzan a incursionar como Perú, Brasil, Australia y China que están empezando a producir y que todos éstos países igualmente tendrán puestos sus ojos en el mercado americano, razón por la cual debemos urgentemente utilizar técnicas más avanzadas pues tenemos las tierras inmejorables, el clima, el agua y la altura sobre el nivel del mar para poder competir contra cualquiera, además de la ventaja de la proximidad geográfica.

Para los tres primeros capítulos de la investigación a realizar se hará un marco teórico y de referencia el cual se desarrollará por medio de una investigación documental compuesta por libros, revistas, folletos, consulta a páginas de Internet, así como las experiencias relatadas por personas que ya han realizado el proyecto y servirá como base para elaborar el estudio de caso.

En el primer capítulo se conocerá al aguacate sus raíces, sus bondades así como se evolución en el Estado de Michoacán la forma en que contribuye en el mismo con respecto a la economía, también que tanto influye en la economía del país.

En nuestro segundo capítulo se conocerá todo acerca de los proyectos de inversión, desde que son, para que sirven, la manera de utilizarlos, como aplicarlos, el como evaluarlos así como determinar los estudios correspondiente

para saber o determinar la rentabilidad del proyecto al llevar de esta manera el proyecto es menor la posibilidad de cometer errores y proporcionarnos la información mas exacta.

En el tercer capítulo se analizan las exportaciones así como su marco legal para lo cual es importantes conocer conceptos básicos de exportación así como comercio exterior, el TLC y la problemática en general de la exportación que nos brinde un panorama de cómo debemos incursionar y con que medios al mercado Americano de tal forma que no haya problemas en nuestras exportaciones.

Para en estudio parte practica estará compuesta por un estudio de caso el cual nos permitirá determinar la rentabilidad de la inversión a realizar en el empaque para poder exportar a EEUU.

Para el ultimo capítulo es importante mencionar los objetivos del proyecto la hipótesis a determinar así como las técnicas utilizadas para la investigación de caso, para el desarrollo del caso se deben basar en el capítulo II el cual nos indica que y de que manera desarrollar el proyecto de inversión de tal forma que se determine la rentabilidad del proyecto y de esta manera tomar las mejores decisiones.

CAPÍTULO I

CAPÍTULO I: URUAPAN Y EL AGUACATE

En este primer capítulo se abordará sobre la historia y las características de Uruapan, así como la historia del aguacate a través del tiempo, su nacimiento en México en los diferentes estados de la República, su evolución en las distintas variedades que hay y que se manejan comercialmente, con el fin el de conocer un poco mas de este fruto que es tan nutricional para el ser humano.

También se analizará como influye económicamente de manera importante en el Estado de Michoacán, y en especial a nuestro Municipio ya que repercute mas directamente en nuestra economía siendo para éste la mayor entrada de dinero. Mientras que para el Estado la segunda solo por debajo de las divisas enviadas por nuestros paisanos que se encuentran en el extranjero.

1.1 URUAPAN.

La fundación de la ciudad de Uruapan se la atribuyen a Fray Juan de San Miguel aunque ya había asentamientos entre ellos purepechas es estas tierras. Fray Juan de San Miguel llegó a Uruapan en 1531 y se encontró varios grupos étnicos en los cuales encontró tarascos y purepechas, que son los que lograron tener un control en la población, sin embargo debido a distintas causas la ciudad de Uruapan no cuenta con todo el material de historia para conocerla completamente.

Fray Juan de San Miguel organizó a las poblaciones en barrios los cuales contaban con su propia capilla, su coro y escuela; estos barrios eran considerados autónomos y con sus propias costumbres entre los que podemos mencionar son: San Juan Bautista, San Francisco, La Magdalena, San Juan Evangelista, San Pedro, Santiago y la Trinidad. (PRESIDENCIA MUNIIPAL, 2002)

Posteriormente en la época colonial el progreso económico de Uruapan se dio en gran medida al cultivo de huertos frutales y al comercio.

En Uruapan en al época de reforma se dio una batalla entre los Conservadores y los liberales en donde triunfan las fuerzas liberales las cuales atacaron con Vicente Riva Palacio y José María Arteaga. Posteriormente el Coronel Imperialista Ramón Méndez sorprendió a Arteaga ya que fue traicionado, por lo que fue apresado junto con Salazar, Jesús Díaz, Trinidad Villagoméz y Juan González para luego asesinarlos el 21 de octubre de 1865.

El nombre de Uruapan proviene del vocablo Uruapani que significa "El florecer y fructificar de una planta al mismo tiempo" y esto ha sido traducido como "lugar donde todo florece" por eso se le a calificado como la capital mundial del aguacate, posteriormente cuando comenzó con su lucha por la soberanía nacional

y por su espíritu de superación y de trabajo se le llamo "URUAPAN DEL PROGRESO" el 21 de octubre de 1858 .

Algunas de las principales características que hay en esta ciudad es su trazo de acuerdo a normas de urbanización española en las cuales las calles van de norte a sur de oriente a poniente y en el centro se ubican los edificios de gobierno y de atención social y religiosa.

El municipio de Uruapan está en la vertiente sur de la sierra de Uruapan que es la prolongación de Apatzingán y así forma parte del eje volcánico. La altura al nivel del mar es de 1634 m, queda situada a los 19 grados de 34'50" de latitud Norte y 102 grados 03'40" de longitud Este del meridiano de Greenwich; la ciudad de Uruapan se encuentra ubicada a 62 kilómetros de Patzcuaro y a 124 de la ciudad de Morelia.

El suelo de la ciudad es desigual con barrancos, erizos de rocas rodeadas por todas partes de colinas y montes y todo está cubierto de una vegetación lozana y brillante sobre todo en la temporada de lluvias, su clima es ideal por eso es considerado uno de los mejores climas del mundo. Entre los climas con los que cuenta se encuentra el cálido subhúmedo con lluvias en verano y temperaturas de 23.4 °C en promedio, una precipitación pluvial promedio anual de 11274 ml, otro es Semicálido subhúmedo con lluvias en verano con una temperatura promedio de

23 °C y una precipitación pluvial anual de 1622 ml y finalmente templado húmedo con abundantes lluvias en verano con una temperatura de 18.8 °C y una precipitación pluvial de 1662 ml. en promedio anual. (EL AYUNTAMIENTO, 1996).

La extensión territorial con la cuenta nuestro municipio es de 761 km. cuadrados y esto representa 1.46 % del territorio del Estado, siendo la segunda Ciudad más poblada del Estado según datos publicados por el INEGI en el año de 1996.

1.2 HISTORIA DEL AGUACATE.

El aguacate también conocido como "Aoacatl" o " Ahuacatl" palabra nativa o "Palta" como se le conoce en Sudamérica, se conoce aproximadamente desde hace 4000 años, aunque que se desconocía como tal y no se sabía que era uno de los frutos que contiene muchos nutrientes y vitaminas. (<http://www.aproam.com>, 2002)

Al aguacate se le considera originario de nuestro país y de centro América . Con la llegada de los Españoles al continente, estos fueron los que introdujeron al continente Europeo en año de 1601 ya que se dieron cuenta de su exquisita calidad; así como los españoles muchos otros países de distintos continentes lo

comenzaron a consumir.

A través del tiempo se le han aplicado distintas técnicas de injerto, ya que en ese tiempo solo se conocía el aguacate criollo, al aplicar estos injertos surgió una nueva variedad llamada "fuerte" y con ésta variedad se comenzó el establecimiento de las primeras huertas por los años 50's a 70's también se dieron otras variedades como la Bacón, Rincón, Zutano, Puebla, Mayapán ,Topa-Topa entre muchas otras pero que no tuvieron tanto auge como el fuerte. (CLARIDADES AGROPECUARIAS, 1995: 3-4)

Posteriormente con la comercialización del fruto, en Santa Paula California (U.S.A.) con experimentos de injertos surgió otra nueva variedad a la que llamaron "Hass", la cual es en la actualidad la más comercial en todo el mundo. Esta variedad hacia 1963 comenzó con un potencial de 18,000 a 20,000 plantas y comienza a extenderse sustituyendo a las demás variedades.

Esta variedad llamada "Hass" es una variedad comercial la cual surgió como ya sabemos a partir de una rigurosa selección de la raza guatemalteca, este árbol de aguacate es sensible al frío y a la humedad ambiental , por lo cual debe estar en lugares libres de heladas y calores intensos. (AGRORED, 2002: 20)

Según especialistas existen cerca de quinientas variedades de aguacate y

consideran 3 grandes grupos para producción comercial:

- La producción mexicana ya que ésta se da en una altura de 1500 a 2000 metros sobre el nivel del mar y las que se dan son: Puebla, Mayapán, Zutano, Topa-Topa, Bacón, Criollo y Hass.
- La guatemalteca producida a una altura de 500 a 1000 metros sobre el nivel del mar, y se dan las variedades de Mc, Arthur, Orolova, Anaherm, Hass y Booth-8.
- La antillana, que se da a una altura de menos de 500 metros sobre el nivel del mar y las que se dan son: Pollok peterson y Waldin. (CLARIDADES AGROPECUARIAS, 1995: 4)

Hacia la década de los 60's se introdujo al estado de Michoacán el aguacate "Hass", y para 1970 ya había producción aproximadamente de 201,738 toneladas en 17,104 hectáreas cultivadas según datos publicados en la revista Agored Septiembre 2002.

De los años 1970 a 1988 la superficie cosechada en Michoacán incremento en un 16.70% anual y en producción también tuvo un crecimiento del 14.7% anual. Posteriormente para 1989-1994 se dice que a nivel nacional de ha tenido un crecimiento del 10% en superficie sembrada, ya que en el año de 1989 había aproximadamente 84,600 hectáreas y para el año de 1994 había 93,129 hectáreas,

durante este periodo el estado de Michoacán destacó por su incremento en un 28%. (<http://www.aproam.com>, 2002).

Actualmente en nuestro Estado se encuentran sembradas aproximadamente 120,000 hectáreas según la Secretaria de Agricultura, se cuenta con 2386 huertos registrados y 2286 productores.

1.3 INFLUENCIA ECONÓMICA DEL AGUACATE A NUESTRO PAÍS.

El aguacate es una fuente económica importante en el país ya que se produce en gran parte de la nación, los principales estados productores de este fruto son Michoacán con un 83 %, Nayarit con un 2.9 %, Morelos 2.5 % Puebla 2.4 % y el estado de México con un 2.2% del total de 28 entidades que lo producen.

Estos estados para el año 2,000 contaban con las siguientes hectáreas sembradas: en Michoacán 80,000 en Nayarit 2,780, Morelos 2,389, Puebla 2,300 y el Estado de México con 2,068, estas hectáreas contaban en promedio un rendimiento de 9.7 toneladas y un costo de producción por kg. de \$3.50, con un valor de producción total de \$3,500 millones de pesos.

Éste llamado "oro verde" produjo es ese mismo año 47,000 empleos directos y 70,000 empleos estacionales que equivalen a 10.50 millones de jornadas anuales,

así como 187,000 empleos indirectos permanentes. (Ibid, 2002).

En ese mismo años fueron sembradas 95,875 hectáreas entre los cinco principales estados ya mencionados productores de aguacate con una producción de 902,500 toneladas de las cuales solo 408,772 se consumen en el país anualmente teniendo así un consumo percapita de 4.2 kg. por persona, todo esto es según cifras publicadas en la Asociación de productores de aguacate de Michoacán (APROAM).

1.4 INFLUENCIA DEL AGUACATE EN LA ECONOMÍA DE MICHOACÁN.

Es importante contemplar que de las 80,000 hectáreas sembradas con que contaba el Estado de Michoacán en el año 200, una gran parte de la producción fue exportada, ya que en ese año solo se consumieron 16, 751 toneladas en todo el Estado, obteniendo una media de 4.2 kg. por persona. (Ibid, 2002)

Tomando en cuenta que en la mayoría de los municipios de nuestro Estado de produce aguacate por lo que es considerado el Estado con mayor producción; ya que cuenta con municipios como Uruapan que es considerada la capital mundial del aguacate al contar con 15,573 hectáreas sembradas, Tancitaro con 14,122, Peribán 12,779, Tacambaro 7550 y Salvador Escalante con 5283 por mencionar los más importantes. Por tal motivo actualmente ésta actividad nos proporciona un

valor en producción de 695 millones de pesos anuales, esto dividido en exportaciones de fresco con 82.5 millones de dólares y en exportaciones de guacamole de 56 millones de dólares.

Estas exportaciones se dan principalmente a Francia, Inglaterra, Japón, Canadá, Centro América y el mercado que es el más rentable E.E.U.U., por todo esto, en esta actividad agrícola se generan 40,000 empleos permanentes al año en Michoacán y 60,000 estacionales por actividades derivadas así mismo equivalen a 8 millones de jornadas anuales. (AGUIRRE, 2001).

Por todo lo anterior el Estado de Michoacán es el principal productor y proveedor de aguacate en todo el mundo, sin embargo hay que tomar en cuenta a países que ya producen aguacate y lo exportan pero aún en pequeñas cantidades, pero con el paso del tiempo se convertirán en competencia como lo son Israel, España y Sudáfrica que para el 2001 ya exporta la mitad de su producción por está razón debemos cuidar nuestros mercados exportando calidad de producto.

A través de este capítulo hemos conocido un poco a Uruapan sus características más especiales, también se trató el tema del aguacate como se produce en este municipio, de que manera contribuye económicamente al mismo y al Estado.

Tomando en cuenta lo anterior podemos considerar un análisis sobre los proyectos de inversión el cual nos proporcionara los elementos necesarios para la toma de

decisión sobre el proyecto a realizar considerando posteriormente su marco legal.

CAPÍTULO II

CAPÍTULO II: ELEMENTOS DE LOS PROYECTOS DE INVERSIÓN.

En este segundo capítulo se analizará sobre los proyectos de inversión su importancia, como tomar una decisión correcta para llevar a cabo un proyecto de inversión, hacer una evaluación sobre el mismo, la preparación de los proyectos, las partes necesarias que se deben valorar para llevar a cabo el proyecto, los alcances, los distintos estudios como son el técnico el de mercado y el económico los cuales nos van a dar un marco de referencia para tomar las decisiones adecuadas para nuestro proyecto, así como también se analizarán los riesgos que en un momento dado nos pudieran afectar en nuestro proyecto.

Al hacer este análisis sobre el contenido de los proyectos de inversión nos dará un panorama más amplio sobre lo que debemos de tomar en cuenta al realizar proyectos de inversión de cualquier tipo, para tener la suficiente certeza sobre los resultados que nos pudiera arrojar el proyecto de inversión.

2.1 QUE SON LOS PROYECTOS.

Lo podemos describir como el buscar dar una solución a un problema, dicho problema se puede resolver de distinta manera y método pero con un fin específico de satisfacer las necesidades del ser humano.

Financieramente un proyecto de inversión es el hacer un plan al cual se le asignarle cierto capital y distintos insumos esto nos dará como resultado el producir un bien o un servicio y a su vez tiene como objetivo el proporcionarnos una rentabilidad económica y social la cual nos cubrirá una necesidad humana, de tal manera nos aseguramos de colocar los recursos económicos en la mejor opción.

2.2 COMO TOMAR LA DECISIÓN SOBRE UN PROYECTO.

Aunque para tomar la decisión sobre un proyecto de inversión no existe una metodología establecida ya que existen infinidad de proyectos y para distinto tipo de aplicaciones, pero es importante considerar que debe ser analizado por distintos especialistas en el tema y desde distintos puntos de vista para ver las distintas alternativas y opiniones para decidir, también es cierto que se deben de basar en la lógica considerando todos los factores que intervienen en el proyecto.

El hacer el análisis y cálculos necesarios para tomar la decisión no nos asegura que nuestro capital invertido no tiene riesgo ya que el futuro siempre es incierto y no se toman en cuenta factores imprevistos como los desastres naturales, huelgas, incendios o eventos políticos, por tal razón se debe tomar la decisión entre varias personas y con toda información posible para que nuestra decisión

sea acertada. A este proceso de toma de decisión se le llama evaluación de proyectos.

2.3 EVALUACIÓN DE PROYECTOS.

En los proyectos de inversión la evaluación de los mismos es la parte principal independientemente de los criterios y metodología a utilizar. A los proyectos se les valúa siempre distinto de acuerdo al grupo de analistas ya que se toma en cuenta la tecnología que se emplee, el tamaño, su localización su juicio sus prioridades entre otras, al pedir a dos grupo de analistas distintos la evaluación de un proyecto siempre habrá discrepancias entre los grupos de analistas esto principalmente al enfoque que le den en su evaluación, desde luego dichos especialistas argumentarán que ya que los recursos son escasos desde su punto de vista, pero el análisis proporcionado les dará los mayores y mejores beneficios.

Por lo tanto se tiene que llegar a un resultado final tomando en cuenta cual se apega más a la realidad a lo lógico lo razonable y principalmente al objetivo general del proyecto el cual se debe apegar a la realidad económica, política, social y cultural de entidad en la cual se piensa hacer la inversión.

2.4 PREPARACIÓN DE PROYECTOS.

En este tema se deben abordar los aspectos relevantes que nos den las bases suficientes para tomar una decisión precisa y adecuada sobre el proyecto de inversión, para lo cual se debe tomar en cuenta una evaluación del proyecto, que tanto se pretende alcanzar con el mismo considerando la situación del mercado, los aspectos técnicos y económicos que nos pudieran limitar en un momento determinado la rentabilidad de dicho proyecto, así como analizando los riesgos probables que nos podrían afectar en los resultados de nuestro proyecto, en un plazo establecido.

2.4.1 PARTES EN QUE SE VALÚAN LOS PROYECTOS.

Tomando en cuenta que cada estudio de inversión es único y distinto a los demás, existe una metodología la cual se puede adaptar a cualquier proyecto, las áreas en donde se puede aplicar esta metodología son:

Instalación de una planta totalmente nueva.

Elaboración de un nuevo producto de una planta ya existente.

Ampliación de la capacidad instalada o creación de sucursales.

Sustitución de maquinaria por obsolescencia o capacidad insuficiente.

Y aunque los conceptos de oferta y demanda cambien radicalmente, el esquema general de la metodología es el mismo. (BACA, 2002: 4)

Las técnicas de análisis que se emplean en la metodología son para determinar costos totales, los rendimientos de la inversión el mercado insatisfecho etc. Esto solo son las bases que nos llevaran a determinar nuestra decisión ya que hay situaciones de tipo intangible para las cuales no existe una metodología, por lo cual la decisión final debe tomarla una sola persona.

2.4.2 LA EVALUACIÓN DE PROYECTOS COMO UN PROCESO Y SUS ALCANCES.

Esta evaluación de proyectos como proceso se divide en tres niveles de profundidad:

Perfil, gran visión o identificación de la idea, este se realiza de acuerdo a la información que ya existe, al juicio común y a la opinión que da la experiencia.

Estudio de prefactibilidad o anteproyecto, este estudio ya es más profundo investiga tanto en fuentes primarias como secundarias sobre investigación de mercado, determina costos totales, en la tecnología que va a utilizar, calcula la

rentabilidad del proyecto y en base en esto toma la decisión.

Proyecto definitivo este es el mas profundo ya que contiene información del anteproyecto en este debe presentarse una lista de los contratos ya establecidos, se deben actualizar las cotizaciones de la inversión por escrito, presentar planos arquitectónicos etc. Si en el anteproyecto se hicieron bien los cálculos y fueron correctamente evaluados, la información del proyecto definitivo no debe afecta en la decisión referente a la inversión.

2.4.3 MARCO DE DESARROLLO

Cualquier persona que vaya a desarrollar un proyecto de inversión primero tendrá que hacer una breve introducción la cual deberá contener información histórica sobre el desarrollo del producto y sus factores que influyen en él, esta introducción no tendrá que ser profunda ya que se profundizará en el desarrollo del trabajo.

En la parte siguiente se deberá hacer un marco de referencia el cual debe contener el porque del proyecto a quien beneficiará o que beneficios tendrá, el porque de ese producto, o simplemente porque es una buena inversión, esto porque hay cierto tipo de artículos que no son necesarios y bajo esta perspectiva no tendría que omitirse el estudio del proyecto, también tendríamos que ver las condiciones

económicas y sociales en que se desarrollara dicho proyecto.

En esta misma parte se tendrán que plasmar tanto los objetivos del proyecto así como los del estudio en estos últimos generalmente serán: el analizar el potencial del mercado con referencia a la venta del producto para verificar la viabilidad, otro sería el demostrar que con la tecnología que contamos y los insumos que implica no existe impedimento para elaborar el producto y por último de mostrar la rentabilidad del mismo.

En referencia a los objetivos para cada persona podrán ser diferentes de acuerdo y también las limitaciones que se impondrán deberán agregarse así como el máximo de inversión, los productos que se van a industrializar la localización de la planta entre otros. Como se observa en esta primera parte del proyecto contendrá los objetivos y limitaciones.

2.4.4 ESTUDIO DE MERCADO

Este estudio de mercado marca la primera parte de la investigación la cual contiene la determinación y cuantificación de la oferta y demanda así como un análisis de precio y comercialización.

El objetivo que tiene este estudio es el obtener la información necesaria para ver la

posibilidad de introducir cierto producto a un determinado mercado, esta información es fácil obtenerla de fuentes secundarias aunque es más confiable hacerlo de fuentes primarias ya que la información es directa y más actualizada. Un investigador al recopilar la información de una manera detallada y minuciosa podrá medir el riesgo que existe o la posibilidad de éxito en la venta del producto aunque también existen factores intangibles respecto al riesgo, pero esto no nos puede limitar o no hacer el estudio cuantitativo, al contrario ya que es la base, la información recopilada para tener una buena decisión es la que se realiza en la investigación de campo.

Este tipo de investigación también nos da los datos suficientes para determinar la mejor política referente a los precios y comercialización del producto, todo esto nos lleva a constatar si el mismo sería viable para el mercado, si lo es nuestro estudio podrá continuar si no lo es se deberán plantear nuevas perspectivas sobre el estudio siendo mas detallado y preciso y este proceso ya se llevo a cabo lo mejor sería detener la investigación.

Por lo anterior se hará un breve análisis de la demanda, oferta y de los precios:

Demanda

La demanda es la cantidad de bienes y servicios que son requeridos por el mercado para la satisfacción de sus necesidades.

El hacer un análisis de la demanda es con la finalidad de determinar cuales son los factores que hacen que el mercado no requiera de productos como de servicios, los que nos afectan en un momento determinado para comercializar los productos así como la prestación de servicios, y entre los factores que se encuentran como determinantes para que se de una demanda ya sea de productos o de servicios serian los ingresos de la población, los precios, la necesidad del bien o servicio, entre otros.

Lo que generalmente se utiliza para determinar la demanda son las investigaciones estadísticas e investigación de mercado, en el supuesto de que existe una información estadística es fácil saber el comportamiento que tuvo la demanda y en este caso la investigación de campo se enfocara hacia las preferencia y gustos del de los consumidores, por otro lado cuando no se tiene información estadística la investigación de campo es fundamental para la recopilación de datos e información cualitativa y así poder cuantificar la demanda.

Para su análisis existen varios tipos de demanda y se clasifican de la siguiente manera:

En relación con la oportunidad:

La demanda insatisfecha esta se da cuando el producto elaborado y ofrecido no es el que el mercado requería.

La demanda satisfecha se da cuando se ofrece lo que el mercado requería.

En relación con su necesidad:

Demanda de bienes social y nacionalmente necesarios estos los que la sociedad requiere para tener una vida como son la alimentación la vivienda el vestido y otros más.

Demanda de bienes no necesarios que son los que no se requieren para vivir sino de lujo o llamados suntuarios.

En relación con su temporalidad

Demanda continua esta es la que se encuentra en constante crecimiento como lo son los alimentos.

Demanda cíclica o estacional esta es la que es por temporadas.

Según el destino.

Demanda de bienes finales, estos son los que adquiere el consumidor final.

Demanda de bienes intermediarios o industriales, estos son los que se adquieren para hacerles algún proceso y así ser productos de consumo final.

Métodos de proyección.

Para hacer las proyecciones correctas de la demanda de oferta y de precios se necesita analizar el presente, con las técnicas mas adecuadas y para hacerlo se usan las series de tiempo, para saber el comportamiento de un fenómeno a través del tiempo.

Para la determinación existe cuatro patrones de tendencia:

La tendencia secular esta de cuando existe poca variación en largos periodos y se representa con una recta o una curva suave.

La variación estacional, esta surge de los hábitos, tradiciones de la gente o por condiciones climatológicas .

Fluctuaciones cíclicas, esta surge principalmente por razones de tipo económico.

Movimientos irregulares estos surgen por cualquier causa aleatoria que afecta al fenómeno.

Estos patrones son los que considera (BACA, 2002:20).

Esta tendencia secular es la mas frecuentemente se utiliza para analizar la oferta y la demanda y para su calculo existe distintos métodos; el método grafico en cual sólo da una pequeña reseña de lo que sucede con el fenómeno pero no nos dice claramente la relación de la variable independiente y la variable dependiente por tanto no se puede pronosticar a futuro las tendencias, también esta el método de las medias móviles, este método hace más ligeras la irregularidades de las tendencias a través de medias parciales esto no nos arroja una expresión analítica del fenómeno por este motivo no se pueden hacer proyecciones futuras y otro método es el de mínimos cuadrados el cual toma como base el calcular la ecuación de una curva, esta curva es el mejor ajuste ya esta es la suma de las desviaciones de los valores individuales con respecto a la media es cero o cuando la suma del cuadrado de las desviaciones es mínima respecto de la media.

Oferta

Es la cantidad de bienes o servicios que productos de los mismos ponen a disposición del mercado a un a precio determinado.

Con este análisis se obtendrán las cantidades y las condiciones de acuerdo a la economía para pones en el mercados los bienes o servicios ofrecidos, estas a su mes se obtiene igual que la demanda en la cual intervienen distintos factores como son los precios dentro del mercado o que tanto esta apoyada la producción por el gobierno así como la misma demanda del mercado entre otros, dentro de la investigación de campo encontramos que se deben tomar en cuenta todos los factores anteriores así como la economía donde se llevara a cabo el proyecto.

Tomando en cuenta el número de oferentes se clasificó a la oferta de la siguiente manera:

Oferta competitiva o de mercado libre, esta se da cuando existen muchos productores en el mercado con el mismo producto pero ninguno lo domina sino lo rigen los consumidores de acuerdo a los precios la calidad ya sea del servicio o del bien que brinda el productor.

Oferta oligopólica, esta se da cuando un productor o unos cuantos dominan el mercado con relación a un producto y por lo tanto es muy difícil entrar a competir

el ese mercado.

Oferta monopólica. Es esta hay solo proveedor de un bien o un servicio por lo tanto el tiene la facilidad para imponer los precios, cantidad y calidad a su beneficio.

Para analizar la oferta es importante conocer todos los factores cualitativos y cuantitativos así como recopilar datos de fuentes primarias y secundarias, dentro de los datos indispensables a recopilar por fuentes primarias son la localización, calidad, precios inversión fija, número de productores y trabajadores etc.

Para realizar la proyección de la oferta se toman los mismos criterios que en la demanda solo que en la oferta se harán ajustes en el Producto Interno Bruto (PIB), y la inflación para determinar el coeficiente de correlación y al obtenerlo se tomara el más cercano a uno.

Precio

Es la cantidad dinero a la que el productor va a vender, y la cantidad de dinero que el consumidor le va a pagar por el bien o el servicio, por tanto se considera que la oferta y la demanda se encuentran en equilibrio según (BACA 2002: 48)

Para el análisis del precio de clasifico de distintas maneras:

Internacional, este se da cuando las transacciones san de importaciones o exportaciones por lo tanto dependiendo del lugar a donde se exporte o de donde se importe será la moneda que se pagará, generalmente se hace en dólares.

Regional externo, este se da en partes de un continente y si sales de esa zona el precio será de otro.

Regional interno, este aplica para una cierta zona del país en donde se produzca y consuma el producto, si se necesita para otra zona el precio cambia.

Local, este aplica para lugares o poblaciones cercanas al salir el precio varia.

Nacional, este precio se maneja igual para todo el país porque se tiene un control oficial del mismo.

2.4.5 ESTUDIO TÉCNICO

En esta parte del estudio se determinan cual será el tamaño óptimo de la planta, su localización, la ingeniería del proyecto y su análisis administrativo, esto según (BACA, 2002:8).

Es muy difícil determinar el tamaño de la planta ya que no existen métodos que nos establezcan los cálculos precisos para elegirla, también es importante tomar en cuenta tanto el número de trabajadores como el número de turnos de trabajo, ya

que debemos tomar en cuenta la producción por que esta puede variarnos simultáneamente con los turnos de trabajo mencionados. En esta parte del estudio se deben realizar distintas alternativas cuando no se sabe la tecnología que se vaya a utilizar.

De acuerdo a la localización que deba tener la planta se deben tomar en cuenta tanto factores cuantitativos como lo son los costos entre otros, así como cualitativos como pueden ser los factores ambientales, sin dejar por un lado que a este análisis se le debe ver desde distintos puntos de vista, para obtener resultados favorables.

Otra de las divisiones de este estudio, que es la ingeniería del proyecto nos dice que existen varios procesos productivos pero estos pueden o no utilizarse que generalmente son los automatizados y los manuales, para elegir alguno de ellos se deberán tomar en cuenta la disponibilidad del capital, también se requerirá determinar el equipo necesario de acuerdo a la tecnología seleccionada anteriormente así como su distribución en la planta en la que forzosamente se fijarán cada una de las áreas de la empresa.

El análisis administrativo deberá realizarse en forma general ya que este análisis requiere hacerse profunda y detalladamente así como el organizacional y el legal, por lo tanto sólo tocarán los aspectos más importantes del mismo, y en la etapa

del proyecto definitivo se profundizará adecuadamente.

Los costos son todos los desembolsos que se realizan ya sea en efectivo o en especie, dichos costos se pueden realizar en el pasado en un presente o a futuro, estos últimos son los que se aplican en la proyección en un estado de resultados. Los costos son un parte esencial en los proyectos de inversión ya que el determinar los costos de una manera correcta nos da la pauta para tomar en cuenta el grado de ganancia que se pretende recibir de nuestras ventas, en la determinación de nuestros costos totales se incluyen los siguientes costos:

Costos de producción.

Para la determinación de este costo se toma como base el estudio técnico. Para estos costos se utiliza un método llamado costeo absorbente el cual

Para el calculo de los costos de producción el importante tomar en cuenta los siguientes costos:

El costo de materia prima, en este costo se debe tomar en cuenta para el calculo lo que se requiere para el producto final así como las mermas que puedan tener los productos.

Costo de la mano de obra, este se divide en mano de directa e indirecta; la directa se refiere específicamente a los obreros que son los que intervienen directamente el proceso y la indirecta que son los demás trabajadores, adicionado al total del

costo las prestaciones.

Envases, este costo es según el producto porque puede necesitar varios envases de plástico de vidrio envoltura de cartón etiquetas etc.

Costos de energía eléctrica, para este costo es importante tomar en cuenta si es una empresa la cual necesita de grandes motores y maquinas para su funcionamiento y este será e mayor costo referente a energía eléctrica.

Combustibles, en este costo se deben considerar gasolina, gas, aceite, lubricantes, diesel entre otros, en caso de que el costo por este concepto sea grande se debe manejar en una cuenta por separado.

Control de calidad, este costo es de los mas importantes ya que todas las empresas lo deberían de considerar, pero debido a que es mucha la inversión no todas las empresas cuentan con el.

Mantenimiento, este costo es indispensable toda empresa lo debe considerar y ya sea que se haga internamente o se contrate el servicio externo.

Cargos de depreciación y amortización, estos costos deben tener un control muy especifico ya que aunque no se desembolsa efectivo se tiene un cargo, y es importante ver en que tiempo y forma se esta recuperando la inversión realizada.

Otros costos, aquí se agrupan todos los demás costos que no van directamente con la producción.

Costos de administración

Aquí se debe de considerar todos los gastos de la oficina como papelería equipo de oficina, gastos de mantenimiento de equipo de oficina entre otros. También los gastos por sueldos de la gerencia como la oficina.

Costos de venta

Este costo incluye todos los gastos necesarios para vender como son equipo de transporte, estudios de nuevos mercados, publicidad estudios sobre la competencia, capacitaciones, sueldos de choferes, de agentes de ventas etc. Todos estos gastos se hacen de acuerdo al tamaño de la empresa conforme se vallan requiriendo para realizar las ventas.

Costos financieros

Son los intereses que se pagan por financiamientos hechos a la empresa.

2.4.6 ESTUDIO ECONÓMICO

En esta etapa del estudio se agrupa la información monetaria que nos proporcionaron las etapas anteriores en la cual comenzamos por los costos totales y la inversión inicial la cual nos arrojó los estudios de ingeniería posteriormente se calcula la depreciación y la amortización de dicha inversión, así como el capital de trabajo ya que forma parte de la inversión aunque este no se deprecia o amortiza.

Se continúa con el cálculo de la tasa de rendimiento mínima y los flujos netos de efectivo, este cálculo se hace tomando en cuenta un financiamiento o ya sea sin él, dichos flujos vienen de los resultados proyectados de un tiempo seleccionado, este proceso de la etapa está en la valuación económica.

De acuerdo al financiamiento es importante mencionar el funcionamiento y como se va a aplicar en el estado de resultados ya que éste modifica los flujos netos de efectivo; dicho cálculo mostrará la forma de pago de los intereses y el capital. También contendrá el cálculo que nos dará el punto de equilibrio tomando en cuenta tanto su generación como los costos, lo cual nos llevará al mencionado punto.

Tasa de rendimiento (TR)

Esta nos refleja la razón de las utilidades anuales promedio después de impuestos respecto de la inversión del proyecto.

$TR = \text{utilidad neta promedio} / \text{inversión inicial}$.

Periodo de recuperación de la inversión (PRI)

Nos indica en cuantos años se recupera la inversión inicial en efectivo y se obtiene dividiendo la inversión inicial entre las entradas de efectivo por operación

durante el periodo de recuperación, cuando son anualidades se determina dividiendo la inversión inicial entre la demanda de efectivo anual, en el caso de que se flujo mixto las entradas se deben acumular hasta que se recupere la inversión.

Valor presente neto (VPN)

Es el descontar la suma de los flujos a la inversión inicial

Tasa interna de rendimiento o de retorno (TIR)

Es la tasa que nos ayuda a igualar la suma de los flujos descontados a la inversión inicial esto es que nos quede el VPN igual a cero, cuando la TIR es mayor al costo de capital se acepta el proyecto, si el menor al costo de capital se rechaza el proyecto.

2.4.7 EVALUACIÓN ECONÓMICA

En esta etapa se debe tomar en cuenta el valor real del dinero a través del tiempo como son la tasa interna de rendimiento (TIR) y valor presente neto (VPN), tomando en cuenta las limitaciones que se puedan tener, así mismo se debe hacer un análisis por un método que no tome en cuenta el valor del dinero a través del tiempo y así hacer una comparación en forma práctica. Dichos métodos deben de

ser claros y precisos ya que la decisión sobre el proyecto generalmente se basa en esta valuación económica, por que habitualmente no hay problemas para seleccionar algún mercado o tecnología en la realización del proyecto.

2.4.8 ANÁLISIS DE RIESGOS

Anteriormente este análisis no existía por lo que en ocasiones resultaba extraña la quiebra de empresas ya fuera en el corto o mediano plazo por lo que este análisis nos da una perspectiva sobre los riesgos que pueda tener la empresa al realizar algún proyecto de inversión, la forma de medir estos riesgos es por la probabilidad de ocurrencia a través de un número que representa la probabilidad de ocurrencia, esto se determina por evidencias adquiridas por experiencias y relacionadas con la posible ocurrencia del riesgo, por lo que esta probabilidad es muy subjetiva aunque nos da un panorama para tomar las decisiones económicas. El análisis de riesgos no es un proceso estático. Las conclusiones deben revisarse cuando se obtiene información adicional o cuando las circunstancias son distintas.

Análisis de la Sensibilidad

Es un procedimiento mediante el cual se determina la sensibilidad de la TIR o cuanto le afecta en cuanto a cambios que puedan tener algunas variables en el proyecto. En los proyectos existen muchas variables para lo cual el análisis de la

sensibilidad no modifica las variable para ver el efecto que toma sobre la TIR porque hay variables que al modificarse, cambian a las demás.

Y finalmente se debe dar una conclusión global en la que se exprese claramente nuestras bases cuantitativas y cualitativas que nos den la pauta para una correcta toma de decisiones sobre el análisis del proyecto de inversión a realizar.

A través de este capítulo hemos tenido un concepto y características globales sobre los proyectos de inversión tales como su concepto, como hacer una correcta toma de decisión sobre algún proyecto, como evaluarlo, así como las distintas partes de su preparación para lo cual tenemos las bases suficientes para desarrollar un proyecto sobre el equipamiento de un empaque de aguacate para exportación a los Estados Unidos de Norteamérica. Así mismo se hará referencia a las principales leyes que rigen a las exportaciones los procesos que deben tomar para exportar, así como lo establecido dentro Tratado de Libre comercio y las barreras arancelarias y las no arancelarias

CAPÍTULO III

CAPÍTULO III. LAS EXPORTACIONES Y SU MARCO LEGAL.

En este capítulo se analizará lo referente a las exportaciones así como sus pasos principales, lo cual nos llevara a una exportación más segura sin tantos riesgos, su marco legal en la cual se verá lo referente a la ley aduanera, ley de Comercio Exterior y el tratado de Libre Comercio.

También se analizarán las barreras arancelarias así como las no arancelarias, las cuales no permiten una plena libre exportación.

3.1 CONCEPTO DE EXPORTACIÓN

La exportación es simplemente el vender, ya sea bienes o servicios al extranjero con la finalidad de obtener una utilidad por dicha venta, para lo cual se deben tomar muchos factores en cuenta como son el tipo de producto, los mercados, la inversión, la recuperación, los requisitos mínimos de calidad, peso, tamaño etc., la rentabilidad entre otros.

También para llevar a cabo exportaciones son importantes los objetivos de dicha exportación así como sus metas, ya que deben estar claramente establecidos para que toda persona involucrada en la exportación los entienda, los analice y así

poder cumplir con ellos.

De acuerdo a la Ley de Comercio Exterior que será analizada posteriormente, es importante promover las exportaciones ya que de esta manera puede incrementarse la participación de los productos mexicanos en los mercados internacionales.

Es importante señalar que toda actividad que vaya encaminada a promover la exportación deberá aprovechar los logros obtenidos con las negociaciones comerciales internacionales, facilitar proyectos de exportación, proporcionar los instrumentos que permitan a las empresas resolver los problemas a los que se enfrentan en los mercados internacionales así como proporcionar todos aquellos servicios que apoyen el comercio exterior.

3.2 PROCESO DE EXPORTACIÓN Y EL COMERCIO EXTERIOR

1. Para poder exportar es necesario estar inscrito en el padrón de exportadores del sector específico en el que se encuentre el exportador, esta inscripción se hace ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP).
2. Determinar el mercado apropiado de acuerdo al producto que se va a exportar

de tal manera que nos de las mejores oportunidades.

3. Se debe considerar de manera importante los tratados comerciales que se tienen con otros países como son Colombia, Venezuela, Bolivia, Costa Rica, Chile y el mas importante el TLC firmado por México, Estados Unidos y Canadá, ya que esto permite tener mayor facilidad para realizar las negociaciones con otros países.

4. El siguiente paso es, determinar el precio de venta del producto ya que es importante considerar la introducción de comercialización del producto en el extranjero así como una buena determinación de nuestros costos. Dentro del precio del producto se debe considerar claramente el costo del transporte a utilizar, el punto de entrega y las responsabilidades tanto del exportador como del importador.

5. También es importante tomar en cuenta el tipo de envase, el cual sea el apropiado para el producto, que proporcione seguridad y promoción a través de la mercadotecnia, esto se debe hacer tomando en cuenta que cada país cuenta con distintas normas sobre el tipo de envase para poder exportarlo.

6. El seleccionar el transporte adecuado es un factor importante ya que de eso depende que el producto llegue a su destino en tiempo, que se tenga la confianza de que el producto lleva las medidas de seguridad necesarias, también los costos y

los gastos son importantes ya que si son más baratos nuestro producto es más competitivo frente a los demás mercados.

7. Se tienen que hacer las investigaciones sobre las regulaciones arancelarias ya que son distintos los aranceles o impuestos que se tienen que pagar de acuerdo al producto, también las no arancelarias ya que estas barreras las utilizan los países para proteger su salud, el medio ambiente o simplemente cumplir las normas mínimas de calidad aceptadas por el consumidor. En caso de que el destino o país a donde se va a exportar tenga algún tratado comercial o goza de Acuerdos Regionales o del Sistema Generalizado de Preferencias, se obtiene Certificados de Origen el cual se acreditan las mercancías de que fueron extraídas, cosechadas o fabricadas en México y así gozará de beneficios arancelarios.

8. El siguiente paso es ver cual es la manera mas conveniente de introducir el producto al consumidor final por medio de comercializadores, mayoristas o minoristas

9. También se debe conseguir los servicios de un agente aduanal para ya que la Ley Aduanera lo señala, este agente proporciona la fracción arancelaria de su producto.

10. Es importante hacer la contratación de seguros de transporte de la mercancía

como de responsabilidad civil así se extingue el riesgo de pérdidas económicas parciales o totales de las mercancías.

11. Se debe seleccionar de común acuerdo con el cliente la forma de pago como puede ser la orden de pago, giro bancario, cheque personal, cobranza internacional, carta de crédito, así como considerar el plazo de crédito o si va a ser de contado.

12. Una forma de seguridad sobre el cobro por la venta es hacer un contrato de compra - venta internacional en cual se estipulan todas las características antes mencionadas.

LEY DE COMERCIO EXTERIOR

Esta ley en el artículo primero nos describe el objeto de la misma que es el que promover el comercio exterior, así como los productos mexicanos sean competitivos en mercados extranjeros, hacer más eficientes los recursos productivos con los que cuenta el país, así como adecuar la economía mexicana con la internacional y de esta manera lograr el mejor bienestar del país.

En el título II capítulo I artículo 4º indica las facultades que tiene el Ejecutivo Federal en relación al comercio exterior través de la Secretaria de

comercio y fomento industrial son:

- I. Mediante decretos publicados el Diario Oficial de la Federación crea, aumenta disminuye o suprime aranceles.
- II. A través de decretos publicados en el Diario Oficial de la Federación, podrá además regular, restringir o prohibir la exportación, importación, circulación o tránsito de mercancías.
- III. Establecer medidas que regulen y restrinjan tanto las exportaciones como las importaciones a través de acuerdos emitidos por la Secretaría.
- IV. Implementar medidas para el tránsito de mercancías extranjeras por el territorio nacional y a su vez de aquellas que se destinen a la exportación.
- V. Dirigir negociaciones comerciales internacionales sin perjudicar a otras dependencias así como coordinar la participación de organismos de la Administración Pública Federal y de los Estados involucrados en promover el comercio exterior.

La Ley de Comercio Exterior otorga facultades a la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial en su artículo 5º, entre las que se encuentran el establecer, modificar o eliminar las barreras no arancelarias tanto a la exportación como a la importación; el otorgamiento anticipado de permisos para la exportación e importación de mercancías.

Otra facultad que le es otorgada es el asesoramiento a exportadores mexicanos que se encuentren en el extranjero haciendo investigaciones sobre prácticas desleales y medidas de salvaguarda; así como promover todas las acciones necesarias para favorecer la exportación.

Es contemplado dentro del artículo 7° la creación de una Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones con el objeto de auxiliar al Ejecutivo Federal a través de analizar, evaluar, proponer y concertar acciones entre los sectores público y privado en materia de exportaciones de bienes y servicios.

De acuerdo al origen de las mercancías, se impondrán las cuotas arancelarias o compensatorias tomando en cuenta que éste podrá ser nacional si la procedencia es de un solo país o regional si proviene de varios.

Dentro del artículo 12° de la misma Ley se establecen los tipos de aranceles, entendiéndose por éstos las cuotas de las tarifas de los impuestos generales de importación y exportación como son:

- a) Ad-Valorem cuando se expresen en términos porcentuales del valor en aduana de la mercancía.
- b) Específicos que se refieren a aquellos que son expresados términos monetarios por unidad de medida, en este arancel no se consideran los

precios de los productos.

- c) Mixtos la combinación de los Ad-Valorem y los Específicos.

Como fue mencionado anteriormente, la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial es el organismo encargado de otorgar los permisos para exportar e importar los cuales son otorgados en base a la opinión de la Comisión, los formatos e información presentados.

Una vez cumplidos con los requisitos señalados, la respuesta que la Secretaría de a los interesados será dentro de un plazo máximo de 15 días, y en caso de que sea favorable le serán indicados en el permiso las modalidades, condiciones y vigencia a que estará sujeto, así como la cantidad y valor de la mercancía a exportar o importar y demás requisitos o procedimientos que sean necesarios en casos específicos.

Cuando no sea posible identificar un precio de exportación o que no pueda compararse con su valor normal, se procederá a tomar como base el precio de un producto igual o similar importado que será adquirido por una persona independiente dentro de nuestro País; lo anterior de conformidad del artículo 35 de la Ley citada.

Dentro del artículo 36 se señala que para que el precio de exportación y el

valor normal sean comparables, la Secretaría realizará los ajustes que procedan. En particular, se deberán considerar los términos y condiciones de venta, diferencias en cantidades, diferencias físicas y diferencias en cargas impositivas. Por tal motivo la Secretaría podrá determinar las cuotas compensatorias necesarias.

Cuando una parte interesada solicite se tome en consideración un determinado ajuste, le corresponderá a esa parte aportar la prueba correspondiente.

En los artículos 72° y 73° de la misma ley se contemplan las prácticas desleales, que señalan que cuando un exportador incurra en las mismas y voluntariamente se comprometa a modificar sus precios o suspender sus exportaciones, o si el gobierno elimina o limita los apoyos económicos; la Secretaría podrá eliminar la aplicación de cuotas compensatorias y evaluar si con esto se elimina el efecto dañino que provocó la práctica desleal.

Si la Secretaría acepta el compromiso del exportador emitirá una resolución al respecto, que antes de ser publicada en el Diario Oficial de la Federación deberá ser aprobada por la Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones y deberá incorporársele el compromiso asumido por el exportador.

Como puede observarse de manera general, la Ley de Comercio Exterior establece los lineamientos y organismos involucrados con el proceso de exportación e importación. De la misma manera, la Ley Aduanera contempla en los artículos que serán analizados en el tema siguientes, los impuestos y las personas necesarias para la exportación de bienes así como los organismos que custodian las mercancías durante el proceso de exportación.

La ley Aduanera en su artículo 21º señala que toda mercancía que quiera ser introducida o extraída de nuestro País por vía postal, estará bajo la responsabilidad del Servicio Postal Mexicano bajo la supervisión y el control de las autoridades aduaneras. Para cumplir con su propósito el Servicio Postal Mexicano deberá:

- I. "Abrir los bultos postales procedentes del extranjero o nacionales para su exportación, en las oficinas postales de cambio en presencia de las autoridades aduaneras, conforme al procedimiento que establezca la Secretaría mediante reglas.*
- II. Presentar las mercancías y declaraciones correspondientes a las autoridades aduaneras para su despacho y, en su caso, clasificación arancelaria, valoración y determinación de créditos fiscales.*

- III.** *Entregar las mercancías una vez que se hayan cumplido las obligaciones en materia de regulaciones y restricciones no arancelarias y pagado los créditos fiscales, independientemente del tipo de envío postal.*
- IV.** *Recibir el pago de los créditos fiscales y demás prestaciones que se causen, tratándose de importaciones y exportaciones, y enterarlo a la Tesorería de la Federación a más tardar treinta días después de presentadas las mercancías a las autoridades aduaneras para su despacho.*
- V.** *Poner a disposición de las autoridades aduaneras las mercancías de procedencia extranjera, dentro de los diez días siguientes a la fecha en que caigan en rezago conforme a la ley de la materia. Una vez puestas a disposición de las autoridades aduaneras pasarán a ser propiedad del Fisco Federal.*
- VI.** *Proporcionar los datos y exhibir los documentos que requieran las autoridades aduaneras a efecto de ejercer sus funciones, para lo cual quedan facultadas para recabarlos del interesado, en su caso.*
- VII.** *Dar aviso a las autoridades aduaneras de los bultos y envíos postales que contengan mercancías de procedencia extranjera que ingresen al territorio nacional y de los que retornen al remitente”.*

Esta Ley en su artículo 35° considera que un despacho es el conjunto de actos y formalidades necesarias para el ingreso o salida de mercancías del territorio nacional, y que debe ser llevado a cabo en las aduanas por las autoridades aduaneras y los consignatarios, destinatarios, propietarios, poseedores o tenedores en las importaciones y los remitentes en las exportaciones, así como los agentes o apoderados aduanales.

En artículo 36° de esta ley nos indica los documentos que de deben acompañar a los pedimentos de importación como de exportación y dice que:

“Quienes importen o exporten mercancías están obligados a presentar ante la aduana, por conducto de agente o apoderado aduanal, un pedimento en la forma oficial aprobada por la Secretaría. En los casos de las mercancías sujetas a regulaciones y restricciones no arancelarias cuyo cumplimiento se demuestre a través de medios electrónicos, el pedimento deberá incluir la firma electrónica que demuestre el descargo total o parcial de esas regulaciones o restricciones”.

Al momento de exportar e importar es importante tomar en cuenta que son responsables solidarios del pago de los impuestos al comercio exterior y de las

demás contribuciones, así como de las cuotas compensatorias que se causen, los accesorios a excepción de las multas:

Los mandatarios, por los actos que personalmente realicen conforme al mandato; los agentes aduanales y sus mandatarios autorizados, por los que se originen con motivo de las importaciones o exportaciones en cuyo despacho aduanero intervengan personalmente o por conducto de sus empleados autorizados.

Al igual que los anteriores son responsables solidarios los propietarios y empresarios de medios de transporte, los pilotos, capitanes y en general los conductores de los mismos, por los que causen las mercancías que transporten. En los casos de tránsito de mercancías, los propietarios y empresarios de medios de transporte público únicamente serán responsables cuando no cuenten con la documentación que acredite la legal estancia en el país de las mercancías que transporten.

Los remitentes de mercancías de la franja o región fronteriza al resto del país, por las diferencias de contribuciones que se deban pagar por este motivo. Los que enajenen las mercancías materia de importación o exportación, en los casos de subrogación establecidos por esta Ley, por los causados por las citadas mercancías.

Los almacenes generales de depósito o el titular del local destinado a exposiciones internacionales por las mercancías no arribadas o por las mercancías faltantes o sobrantes, cuando no presenten los avisos correspondientes son igualmente responsables solidarios. De la misma manera quienes hayan obtenido concesión o autorización para prestar los servicios de manejo, almacenaje y custodia de las mercancías de comercio exterior.

Las cuotas, bases gravables, tipos de cambio de moneda, cuotas compensatorias, demás regulaciones y restricciones no arancelarias, precios estimados y prohibiciones aplicables, serán los que en la exportación en la fecha de que se presenten las mercancías ante las autoridades aduanales.

La Ley Aduanera permite a los exportadores retirar las mercancías de los recintos fiscales en el momento que cubran sus impuestos al comercio exterior y los derechos de trámite aduanero, para lo cual deberán señalar si optan por determinar el importe a pagar conforme al Art. 17-A del Código Fiscal de la Federación o conforme a las variaciones cambiarias del peso frente al Dólar Americano, desde el momento en que ingresa al almacén y hasta el momento en que se retira para exportar. Deberán pagar además las contribuciones y cuotas compensatorias que procedan en su caso.

Por su parte, la Ley del Impuesto al Valor Agregado en su artículo 29 considera como exportación de bienes aquella salida de mercancías del territorio nacional con el objetivo de permanecer en el extranjero por tiempo ilimitado, como lo considera la Ley Aduanera en su artículo 102.

De acuerdo al artículo citado de la Ley del Impuesto al Valor Agregado las exportaciones están gravadas al 0% con la finalidad de que el exportador pueda acreditarse el todos aquellos gastos que intervinieron en el proceso de la exportación.

Es considerada por el mismo artículo de la Ley del IVA como servicio gravado al 0% la transportación internacional de bienes prestada por residentes en el país y los servicios portuarios de carga, descarga, alijo, almacenaje, custodia, estiba y acarreo dentro de los puertos e instalaciones portuarias, siempre que se presten en maniobras para la exportación de mercancías.

3.3 TRATADO DE LIBRE COMERCIO DE AMÉRICA DEL NORTE (TLCAN).

Este tratado se hizo con la finalidad de promover las condiciones para una competencia equitativa, el incremento de las oportunidades de inversión en el

extranjero, fomentar la cooperación trilateral, regional y multilateral, suprimir las barreras que existen en el comercio entre otras.

Con este tratado se han ido eliminando los aranceles poco a poco hacia el año de 1994 el comercio de exportación de México hacia Estados Unidos cancelo un 79.9 de arancel, posteriormente el en año de 1998 se cancelo un 12.5 más. Mientras tanto en el presente año de 2003 se eliminara otro 6.3% y así gradualmente se irán eliminado hasta el año de 2008 en el cual ya quedarán totalmente eliminados los aranceles.

Respecto del aguacate los aranceles quedaran eliminados gradualmente a partir del julio del 2000 hasta el año 2008

En este tratado México estableció que los productos que se importen o exporten en, al estar en los países a donde se exporto no se le discriminara y será igual que el cualquier producto de ese país.

Con este tratado se produjeron entre otras las siguientes ventajas:

- Se constituyo un tribunal para la resolución de disputas comerciales entre los tres países.

- Se previó que en cualquier momento se termina el tratado de libre comercio.
- El Tratado de Libre Comercio no implica que estados Unidos impondrá sus ideas, quizá en un futuro de dos décadas el tratado ya no será tan importante ya el las relaciones comerciales internacionales irán mas allá del tratado.
- EL tratado puso fin a las políticas inadecuadas en materia energética adoptadas por Canadá en los años de 1973 y 1983 que entre otras cosas contribuyeron a la recesión.
- Actualmente a los diversos sectores a los que se les dio apertura comercial participan fuertemente el mercado americano.
- Se comienza a ver la industria canadiense más eficiente y competitiva.

En concreto para México en tratado de Libre Comercio no ha sido un factor determinante o suficiente para hacer más moderna la estructura productiva y el aumento de competitividad en el mercado mundial de ciertos productos manufacturados en México.

3.4 BARRERAS ARANCELARIAS Y NO ARANCELARIAS.

Otro aspecto importante a considerar son las barreras arancelarias las cuales son impuestos agregados a los productos por el comercio exterior, para protege los productos del país a donde van dirigidos, el caso de los aranceles de

la exportación se impuesto que se paga es para que disminuya ingreso del exportador y de esta manera se de el abastecimiento en el mercado del país.

Estos tipos de aranceles que se cobran son los tres antes mencionados Ad-Valorem, específico y el mixto.

Es importante el clasificar las mercancías arancelariamente a su paso por la aduana de esta manera se pagará correctamente el arancel que les corresponda. Esta clasificación también es importante ya que se lleva un control específico de cada sobre esa clasificación y aplicará para otros países que san empresas del mismo tipo, también permite saber cuanto se exporta y cuanto se importa de un producto a través de las fracciones arancelarias, así como identifica las barreras no arancelarias que tiene el producto.

BARRERAS NO ARANCELARIAS

En la Ley de Comercio Exterior en su artículo 15º nos indica Las medidas de regulación y restricción no arancelarias a la exportación de mercancías, a que se refiere la fracción III del artículo 4o de esta Ley, se podrán establecer en los siguientes casos:

- I. *"Para asegurar el abasto de productos destinados al consumo básico de la población y el abastecimiento de materias primas a los productores nacionales o para regular o controlar recursos naturales no renovables del país, de conformidad a las necesidades del mercado interno y las condiciones del mercado internacional.*
- II. *Conforme a lo dispuesto en tratados o convenios internacionales de los que México sea parte;*
- III. *Cuando se trate de productos cuya comercialización esté sujeta, por disposición constitucional, a restricciones específicas;*
- IV. *Cuando se trate de preservar la fauna y la flora en riesgo o peligro de extinción o de asegurar la conservación o aprovechamiento de especies;*
- V. *Cuando se requiera conservar los bienes de valor histórico, artístico o arqueológico, y*
- VI. *Cuando se trate de situaciones no previstas por las normas oficiales mexicanas en lo referente a seguridad nacional, salud pública, sanidad fitopecuaria o ecología, de acuerdo a la legislación en la materia."*

Las barreras no arancelarias son todas aquellas medidas que impiden el libre flujo de mercancías entre los países, estas a su vez son más difíciles de conocer de interpretar así como de cumplir por lo tanto ofrecen poca certidumbre. El número de barreras no arancelarias es muy amplio pero las más comunes son

las siguientes las cuales se dividen en dos:

Cuantitativas

- Permiso de exportación e importación: Por razones de seguridad, protección de la planta productiva y sanitarias se restringe la entrada y salida de mercancías por medio de permisos previos.
- Cupos: Los cupos son la cantidad de mercancías que se pueden exportar o importar y lo fija cada país según sus necesidades.
- Precios Oficiales: Es el valor mínimo con el que cuenta una mercancía y es que se toma como base para calcular los impuestos para el comercio exterior.
- Prácticas desleales de comercio desleal: Hay medidas para estas prácticas desleales las cuales contrarrestan los daños hechos por precios bajos al ingresar mercancía al país.

Cuantitativas

- Regulaciones sanitarias. Este es el más importante dentro del sector agropecuario ya que sus productos ya sea procesados o no muchas veces no pueden ser exportados ya que por normas fitosanitarias así llamadas también, ya que protegen la vida y la salud ser humano, así como protección para la propagación de plagas enfermedades entre otras.
- Normas de calidad: Las normas de calidad dependen en gran mayoría del

producto que se vaya a exportar así como las exigencias del país al que se vaya a exportar.

- Normas técnicas: En cada país existen distintas normas como son propiedades técnicas, métodos de manufactura, lo que proporciona la seguridad a los consumidores que los productos son de buena calidad.
- Normas para productos específicos: dentro de estas normas se especifican el tamaño, calidad, forma, peso, textura y madurez de los productos frescos como frutas y legumbres.

3.5 ASPECTOS BÁSICOS A CONSIDERAR EN LA EXPORTACIÓN

CARACTERÍSTICAS DEL FRUTO

Las características del fruto de exportación a Estados Unidos es distinto a los o especial a de otro mercados ya que para este tipo de exportación se requiere de un permiso a por parte de USDA a los productores para poder cortar la fruta de exportación ya tiene que cumplir con ciertos requisitos para su exportación.

Es importante señalar dentro de estas características del fruto la calidad tanto en tamaño, peso así como el grado de aceite y materia seca.

Para la exportación al mercado americano en cuanto a tamaños y peso del aguacate se refiere se mide en calibres y su peso en gramos los mas utilizados son los siguientes:

CALIBRES	RANGOS DE PESO SEGÚN EL CALIBRE
32s	325 a 380 gramos
36s	300 a 325 gramos
40s	265 a 300 gramos
48s	205 a 265 gramos
60s	170 a 205 gramos

El peso de la caja de aguacate de exportación a Estados Unidos es de 25 libras que equivale a 11.250 kilogramos y puede existir una variación tolerable de peso por caja que es de 50 gramos hacia arriba o hacia abajo.

También es importante señalar que cada Estado de los Estados Unidos prefiere algún calibre en especial como lo son Chicago que prefiere calibres 40s,

48s, y 60s. Lo que respecta a Nueva York solo prefieren calibres 40s, y 48s, estos dos Estados fueron durante la temporada 2002-2003 los de mayor consumo en la Unión Americana.

Con respecto a los demás calibres como son los 32s, y 36s, en general son utilizados para completar los pedidos aunque solo son pequeñas cantidades del 5% al 7% por embarque de 20 toneladas lo que representan máximo 1400 kilos.

En lo referente a al grado de aceite y materia seca se realizan varias pruebas al aguacate de distintas zonas de la huerta con el propósito de que cumplan con los mínimos establecidos como son el 10% de contenido de aceite y un 22% de materia seca, si no se cumple con estos mínimos el aguacate sufre una maduración de color rojiza y no tiene sabor alguno.

3.6 PRECIO

Para la determinación del precio de venta del aguacate al mercado de Estados Unidos se deben considerar los siguientes:

- Fruta: El principal elemento la fruta la que el precio depende en gran medida del precio de compra de la fruta.
- Corte y acarreo: Este costo se refiere al corte de la fruta y traslado de la misma al empaque.
- Caja: Elemento indispensable para el traslado de la fruta, la cual es de cartón y con medidas específicas.
- Esquineros y tarimas: Estos dos elementos son utilizados para sostener apiladas y mantener en pie las cajas, de manera que no sufra algún daño la fruta.
- Charola: Estas mantienen en una posición fija a la fruta y evita el roce entre la fruta para que no sufra percances.
- Etiqueta: Esta es la que identifica a la fruta sobre su procedencia.
- Termografos: Estos son los que toman las temperaturas del termo king durante el traslado a su lugar de destino.
- Gastos fijos: Estos incluyen energía eléctrica teléfono, sueldos y salarios, gas, agua, renta, gasolina entre otros.
- Cuotas USDA: Este servicio se paga para custodiar y certificar que la fruta se empaco el transporta desde un empaque.
- Programa de promoción de USA: Este servicio de paga a la Asociación de Productores y Empacadores de Aguacate de Michoacán (APEAM), para hacer promoción dentro del mercado americano.
- Pago a NORMEX: Se hace este pago a NORMEX para que verifique los controles

de salubridad dentro de las instalaciones del empaque.

- Almacenaje: Esto se refiere al costo de tener en almacenaje al fruta por causas ajenas a la empresa.
- Pago al agente aduanal mexicano y americano: Este pago es realizado para que los agentes realicen todo el papeleo necesario para exportación.
- Seguro: Este seguro se paga para aparar la fruta en caso de algún accidente por parte del transporte y por negligencia del transportista.
- Flete: Este costo es variable dependiendo del destino ya sea libre a bordo de empaque, en frontera o destino que es hasta el lugar indicado por el cliente.

A estos costos hay que adicionarles un porcentaje de utilidad que es variable de un 8% a un 10% aproximadamente dependiendo del valor de facturación.

3.7 VOLUMEN DE EXPORTACIÓN HACIA E.E.U.U

Es importante señalar que año con año se han incrementado las exportaciones debido a que se ha estado abriendo el mercado americano, tomando en cuenta que cada año hay mas apertura de Estados del País Americano lo que hace que se comercialice mas fruta para esta temporada de 2002-2003 el volumen de exportación fue de 29,912,397 kilogramos los cuales son exportados en un 85%

por empaques de origen americano los cuales acaparan la mayoría del mercado de Estados Unidos y lo que respecta a los demás empaques que son de origen nacional se reparten el 15% restante.

3.8 CARACTERÍSTICAS DEL EMPAQUE

El empaque de Avocado Export Company S.A. de C.V. cuenta con un área de 3500 m² distribuidos en las siguientes áreas y con los siguientes activos para el funcionamiento correcto del mismo:

Área de producción

- Área de recepción de fruta: Esta área cuenta con un espacio suficiente para recibir la fruta que llega del campo.
- Área de muestreo de fruta por SAGAR: Se encarga de verificar que la fruta se encuentre libre de enfermedades o plagas.
- Área de resguardo de fruta: Esta área es utilizada para mantener la fruta en resguardo cuando no necesita refrigeración mientras se selecciona.
- Área de caja: Existe un área exclusiva para armar y guardar las cajas de cartón para exportación.

- Dos cámaras de refrigeración: Es un área para tres embarques, cada embarque de 20 toneladas y es utilizada para mantener la fruta a una temperatura adecuada para posteriormente exportarla.
- Cuenta con una maquina: Maquina computarizada de 4 líneas y 12 salidas de fruta ya seleccionadas; la cual se integra de la siguiente manera:
 - a) Área de alimentación que es donde se pone la fruta para pasarla a través de la maquina por medio de unas bandas
 - b) Área de lavado y secado, esta área solo funciona cuando la fruta llega sucia al empaque.
 - c) Área de cepillado, esta parte de la maquina limpia y le da brillo a la misma.
 - d) Descanicador, esta área esta conformada por barras de metal las cuales se encuentran separadas a una distancia determinada de manera que la fruta muy pequeña salga del proceso.
 - e) Área de selección, en esta parte hay personal capacitado que observa la fruta y retira la que se encuentre dañada.
 - f) Singulador ó alineador de la fruta, esta parte se conforma por barras que hace que la fruta tome un destino en línea recta para posteriormente caer en el área de charolas.
 - g) Área de peso del fruto, en esta área se encuentran charolas las cuales contienen los aguacates para tomar el peso y así seleccionarlo según el tamaño y el peso de manera individual.

- Básculas: Cuanta con dos básculas digitales para aseguramiento de que el peso por caja es el correcto de cuatro kilogramos.
- Patines monta carga: Estos patines son utilizados para mover la fruta ya cuando esta paletizada, lista para guardar en las cámaras de frío o para cargar el medio de transporte.
- Transportador aéreo para caja de cartón: esta es utilizada para colgar la caja al ser armada y cada empacador tome las cajas cuando las necesite sin necesidad moverse de su lugar.

Otras áreas del empaque

- Oficinas del personal de campo: Estas oficinas son utilizadas por el personal encargado de conseguir la fruta para abastecer de la fruta que se requiere en el empaque.
- Oficinas administrativas: estas oficinas son utilizadas para llevar todo el control administrativo y donde se encuentran las oficinas gerenciales.
- Área de almacén para cartón: esta área es donde esta la caja sin armar.
- Área de mantenimiento mecánico: Este espacio es utilizado para guardar toda la herramienta necesaria para el mantenimiento tanto de la maquina como de las cámaras de frío.
- Vehículos: estos son utilizados por el personal de campo para salir a comprar la fruta, así como salir a comprar lo que se requiera.

- Un camión de carga para trasladar la fruta al empaque.
- Área de comedor: esta área es utilizada por el personal de empaque para consumir los alimentos.

3.9 CERTIFICADO DE ORIGEN Y FITOSANITARIO

Certificado de origen

Este certificado tiene la finalidad de manifestar el origen o procedencia del producto, mientras tanto al hacer este certificado se le dará un trato profesional en cuestión de aranceles.

Certificado fitosanitario

Este documento certifica que la fruta o vegetales se encuentran libres de plagara, los cuales fueron analizados bajo el procedimiento fitosanitario establecido por SAGAR.

A través de los capítulos anteriores re recopiló la información necesaria para realizar el proyecto de inversión sobre el equipamiento necesario de un empaque de aguacate para exportar a Estados Unidos, entre la información recopilada se tiene un poco de historia tanto del aguacate como de la ciudad de Uruapan, como influye económicamente este producto en la región, posteriormente se analizaron las parte que debe contener un proyecto de inversión así como un marco legal

para las exportaciones el manejo de la fruta la exportación los tratados entre otros y por ultimo se deben considerar las características del fruto y de empaque de tal manera que se pueda exportar.

Considerando lo anterior nos da la pauta para identificar lo que se requiere para lograr una exportación exitosa, de tal manera que se puede ahora realizar los cálculos necesarios de tal manera de verificar la rentabilidad de equipar el empaque para la exportación.

AGREEMENT BETWEEN THE UNITED MEXICAN STATES AND JAPAN FOR THE STRENGTHENING OF THE ECONOMIC PARTNERSHIP

Annex 2

CERTIFICATE OF ORIGIN

1. Exporter's Name and Address: AVOCADO EXPORT COMPANY S.A. DE C.V. CAMINO VIEJO A RANCHO CHERANGUERAN No. 501 URUAPAN, MICHOACÁN, MÉXICO	Certification No. 162805152275
2. Producer's Name and Address: "AVAILABLE TO CUSTOMS UPON REQUEST"	3. Importer's Name and Address: CONSIGNADO. UNION CO. LTD, KOBE TOSHIN BLDG. 7F, 45 AKASHI - CHO. CHUO-KU, KOBE, 16077 MA JAPAN
4. Transport details (optional)	

5. HS Tariff Classification Number	6. Description of goods	7. Quantity	8. Preference Criterion	9. Other instances	10. Invoice
080440	3,200 BOXES CONTAINING HASS AVOCADOS WITH 6 KGS EACH BOX	19,200 KGS	A	N/A	3035 JUNE 08/2005

11. Remarks:
 "ISSUED RETROSPECTIVELY"

12. Declaration by the Exporter or Producer:

I, the undersigned, declare that:

- the good(s) described above meet the condition(s) required for the issue of this certificate;
- the information that supports this Certificate is true and accurate, and I assume the responsibility for proving such representations in accordance with the Agreement.

Place and Date: **MORELIA, MICHOACAN JUNE 10TH, 2005**

Signature: *[Handwritten Signature]*
LAURA ISABEL RODRIGUEZ SILVA
 AVOCADO EXPORT COMPANY S.A. DE C.V.

Company: **LEGAL REPRESENTATIVE**

Title: **01 (452) 52 4 86 10**

Telephone / Fax: **laura@barrenecheasoc.com**

E-mail:

13. Certification:

The undersigned, hereby certifies, on the basis of the documentation necessary to support this Certificate, that the above-mentioned good(s) are considered as originating.

This Certificate consists of _____ pages, including all attachments.


 Competent governmental authority or Designee office:
SECRETARIA DE ECONOMIA
DIRECCION GENERAL
DE COMERCIO
EXTERIOR

Stamp: *[Handwritten Signature]*

Issuing Country: **MEXICO**

Place and Date: **ALVARO ORTIZ RODRIGUEZ**
 SUBDIRECTOR DE AREA
 MORELIA, MICH. **13 JUN. 2005**

Signature:



SECRETARIA DE AGRICULTURA, GANADERIA, DESARROLLO RURAL, PESCA Y ALIMENTACION
 DIRECCION GENERAL DE SANIDAD VEGETAL

CERTIFICADO FITOSANITARIO INTERNACIONAL
 DE LA CONVENCION INTERNACIONAL DE PROTECCION FITOSANITARIA DE 1951
 A LA ORGANIZACION DE PROTECCION FITOSANITARIA DE:
 UNITED STATES OF AMERICA

PLACAS: 38646 M
 No. ECO: 12570

SECRETARIA DE AGRICULTURA,
 GANADERIA, DESARROLLO RURAL,
 PESCA Y ALIMENTACION

No. MICH - 084649

CERTIFICACION

Por el presente se certifica que las plantas o productos vegetales descritos a continuación, se han inspeccionado de acuerdo con los procedimientos adecuados y se consideran libres de plagas de cuarentena, y prácticamente libres de otras plagas nocivas; y se considera que se ajustan a las disposiciones fitosanitarias vigentes en el país importador.

1a. FECHA DE INSPECCION 23 y 29 DE DICIEMBRE DE 2004	1b. FECHA DE EXPEDICION 30 DE DICIEMBRE DEL 2004	1c. LUGAR DE EXPEDICION URUAPAN, MICHOACAN, MEXICO
---------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------	-------------------------------------------------------

DESCRIPCION

2. NOMBRE Y DIRECCION DEL EXPORTADOR AVOCADO EXPORT COMPANY, S.A. DE C.V. Y/O DEL MONTE GRUPO COMERCIAL, S.A. DE C.V. CAMINO VIEJO A RANCHO CHERANGUERAN No. 501 URUAPAN, MICHOACAN, MEXICO	3. NOMBRE Y DIRECCION DECLARADOS DEL DESTINATARIO PHILADELPHIA DC DEL MONTE FRESH PRODUCE N.A., INC. 1001 INDUSTRIAL HIGHWAY BUILDING EDDYSTONE, PA 19022 USA
4. NOMBRE DEL PRODUCTO Y CANTIDAD DECLARADA AGUACATE FRESCO VARIEDAD HASS 18,080 KILOGRAMOS	
5. NOMBRE BOTANICO DE LAS PLANTAS <u>Persea americana</u>	6. LUGAR DE ORIGEN TANCITARO, MICHOACAN, MEXICO
7. NUMERO Y DESCRIPCION DE LOS EMPAQUES 1,600 CAJAS DE CARTON DE 11.30 KGS. C/U	8. MARCAS DISTINTIVAS DEL MONTE
9. MEDIO DE TRANSPORTE DECLARADO TERRESTRE: SELLO SAGARPA No. 0087938	10. PUNTO DE ENTRADA DECLARADO LAREDO, TEXAS

TRATAMIENTO DE DESINFECCION O DESINFESTACION

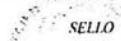
11. FECHA #####	12. TRATAMIENTO #####
13. PRODUCTO QUIMICO (INGREDIENTE ACTIVO) #####	14. DURACION Y TEMPERATURA #####
15. CONCENTRACION #####	16. INFORMACION ADICIONAL #####

Cualquier declaración con falsedad que se manifieste en este certificado fitosanitario, será sancionado administrativamente conforme lo marca el Capítulo III de la Ley Federal de Sanidad Vegetal, sin perjuicio de las penas que correspondan cuando sean constitutivas de delito, conforme lo marcan los Capítulos IV y V del Título Décimo Tercero del Código Penal para el Distrito Federal. Este certificado debe ser presentado cada vez que sea requerido por profesionales fitosanitarios oficiales autorizados de la Secretaría y será nulo si presenta tachaduras o enmendaduras.

17. DECLARACION ADICIONAL

THE CONDITIONS OF THE WORK PLAN FOR THE EXPORTATION OF HASS AVOCADOS FROM MEXICO TO THE U.S. HAVE BEEN MET. ALL THE CONDITIONS OF 7 CFR 319.56 - 2ff HAVE BEEN MET.

"THE MEDFLY HOST MATERIAL IN THIS SHIPMENT WAS GROWN, PACKED, AND/OR STORED OUTSIDE OF THE MUNICIPALITY OF TIJUANA, BAJA CALIFORNIA, MEXICO".



18. NOMBRE Y CARGO DEL FUNCIONARIO (mayúsculas o a máquina de escribir) ING. ARMANDO ROBLES MENDEZ INSPECTOR FITOSANITARIO	19. FIRMA 	20. CEDULA DE INSCRIPCION 94-716-014-OFIC. VIGENCIA 26-10-2005
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------	-------------------------------------------------------------------------

La Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación, ninguno de sus oficiales, ni sus representantes asumen responsabilidad económica con respecto a este certificado.

INTERESADO

CAPÍTULO IV

CAPÍTULO IV: DISEÑO DEL PROYECTO DE INVERSIÓN PARA EL ACONDICIONAMIENTO DE UN EMPAQUE DE AGUACATE PARA EXPORTAR A ESTADOS UNIDOS DE NORTEAMÉRICA.

En el presente capítulo se desarrollara el proyecto de inversión en el cual se comenzara por la metodología de la investigación que incluyen los objetivos del proyecto, la hipótesis que se tratara de comprobar por medio del proyecto así como las técnicas de investigación que se utilizaran, posteriormente se aplicara estudio de mercado, el estudio técnico, el estudio financiero, los indicadores financieros y el análisis de sensibilidad, con esto se determinara de una manera adecuada la conveniencia de hacer la inversión o no hacerla.

4.1 METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN

4.1.1 Objetivos:

- Determinar la viabilidad del proyecto respecto al costo beneficio mediante la aplicación de las técnicas de evaluación de proyectos de inversión
- Conocer los costos de manera específica para conocer la inversión total.
- Conocer mas la potencialidad del empaque de acuerdo a las características que se obtuvieron de él a través del estudio.

4.1.2 Hipótesis

“Confirmar la viabilidad del equipamiento de un empaque para exportar a Estados Unidos de Norte América”

4.1.3 Técnicas de investigación

Las técnicas implementadas para llevar a cabo este proyecto son las siguientes; bibliografica en el cual a través de libros se utilizo la información necesaria para llevarla a cabo, otra serian fuentes propias así como fuentes documentales en revistas, periódicos y hemograficas.

4.2 ESTUDIO DE MERCADO

4.2.1 Exportación de México a USA.

A través del tiempo en Estados Unidos de Norte América las personas han conocido mas el fruto por lo cual la demanda del mismo fue mayor así como por la cantidad de población latina acostumbrada al consumo de esta fruta es el motivo por el cual la cantidad que producían en dicho país no les alcanzaba para dicha demanda por lo recurrieron a importar fruto de otros países y que mejor que de México ya que somos el País vecino y el que mejor calidad tiene en este producto.

Es así como el 5 de febrero de 1997 se publicó en el Diario Oficial de USA, la regla que autoriza la exportación de aguacate de México a 19 Estados de la Costa Este de dicho País.

La cantidad exportada durante estos años ha ido en crecimiento constante debido a aceptación del producto a consecuencia de la calidad del mismo y las cifras exportadas en estos años son las siguientes:

TEMPORADA	TONELADAS
97-98	6037.1
98-99	9768.6
99-00	11729.4
00-01	10221
01-02	24477
02-03	29912

Fuente: APEAM

4.2.1.1 Empaques que exportaron

En un principio la exportación a los Estados Unidos de Norte América era muy difícil ya que se requería de una cantidad considerable de capital y de instalaciones apropiadas para un buen manejo de la calidad por lo que en esa temporada solo ingresaron al programa 5 empaques que fue la temporada 1997-1998, para la siguiente temporada ingresaron 9 empaques los cuales permanecieron durante tres temporadas más hasta la temporada 2000-2001, para el inicio de la siguiente temporada un empaque decidió salir del programa por diversas circunstancias y para la temporada 2002-2003 ingresaron cuatro empaques que son los que actualmente se encuentran en el programa para la temporada 2003-2004 de los cuales los más importantes en cuanto a la cantidad exportada se refiere se encuentran los siguientes: Calavo de México, Fresh Directions, Mission de México, Vifrut, Aguamich, Agrifrut.

4.2.1.2 Hábitos de consumo del aguacate

En Estados Unidos de Norte América la población es muy exigente en cuanto a la higiene de los productos y procura consumirlos ya sea enlatados o en pastas pero debido a la gran población latina que se encuentra en ese país el producto se consume también en fresco, es importante mencionar que el aguacate al inicio de la temporada 2002-2003 tuvo problemas para ser introducido a USA ya

que se mencionaba de una plaga que la afectaba hasta el hueso y que podía afectar al aguacate californiano al entrar al territorio Americano y contaminar con esta plaga su fruto.

Actualmente el aguacate es consumido generalmente en guacamole o en pasta como lo conocen en ese país, así como en fresco.

4.2.2 PRECIO

4.2.2.1 Precio de venta para 2004

Caja (Peso 11.300Kg)		Costo de Fletes (Dls)	
Fruta	1.10 Dls	Laredo	1400
Tipo de cambio	\$11.50	Chicago	3280
		NY	4365
		Denver	2970
		Filadelfia	4230

CONCEPTO	COSTO POR CAJA DE 11.30 KG (DLLS)
Costo de Fruta	12.43
Maquila	2.00
Corte y Acarreo	1.02
Cuota (USDA y Promoción)	1.25
Inspección SAGARPA y NORMEX	0.06
Caja, charola y Stiker	1.20
Termógrafo	<u>0.04</u>
CTO LIBRE EMPAQUE	17.99
<u>Flete a Chicago</u>	
Flete Uruapan-Nuevo Laredo (Front)	0.88
Costo agente aduanal México	0.13
Costo agente aduanal Texas	0.18
Inspector USDA Texas	0.08
Inspector Aduanal (chicago)	0.18
Flete Laredo T.- Chicago	1.18
UTILIDAD	<u>2.00</u>
PRECIO DE VENTA A CHICAGO	22.63

- El Precio Puede variar dependiendo del destino.

4.2.3 CLIENTES

4.2.3.1 Prospectos

Actualmente la Compañía cuenta con distintos clientes en los diferentes estados donde se esta permitido comercializar la fruta como lo son Avofrut, frut USA, Hass product entre otras, para la siguiente temporada se pretende ampliar el número de estados para exportar y se han contactado con distintas empresa comercializadoras de distintas frutas con el propósito de iniciar relaciones para comercializar el aguacate en esos estados tomando en cuenta que el estado más importante es Texas ya que la población en su gran mayoría son Mexicanos por lo tanto también se han contactado con los famosos Brokers Texanos los cuales funcionan como intermediarios para la comercialización de productos.

Es importante mencionar que los actuales clientes que se tienen pretenden ampliarse a los distintos estados que se pretende abrir así que permanecerían también esos clientes y ahora de una manera más importante

4.2.3.2 Contrato de exportación

(ANEXO 1)

4.3 ESTUDIO TÉCNICO

4.3.1 Estudio y localización de la planta

El tamaño de la planta se tomo en cuenta con base a las medidas de la maquinaria y las cámaras de frío las cuales es importante tener un espacio suficiente para en un momento dado ampliarlas más, también es importante señalar que de acuerdo al volumen de exportación serán las dimensiones del mismo así como el número de trabajadores y los turnos que laboraran.

La localización de la planta es en la carretera Pátzcuaro-Uruapan Km. 57.60 la cual es ubicada principalmente en ese lugar por un fácil acceso para clientes y proveedores a las instalaciones de tal manera que no se les dificulte el localizarla.

Dentro de la ingeniería del proyecto encontramos que el empaque cuenta con una maquinaria automatizada y otra manual, también con el equipo necesario para utilizar dicha maquinaria.

4.3.2 Organización jurídica (Tipo de sociedad y Régimen fiscal)

Avocado SA de CV, empresa comercializadora de aguacate, surge como Sociedad Anónima de Capital Variable el 18 de Noviembre de 1996 con la aportación de dos socios por un monto total de cincuenta mil pesos, representado por cien acciones con un valor nominal de quinientos pesos cada una.

De acuerdo a las características de la sociedad Avocado S.A. de C.V. se encuentra el Régimen general de Ley.

4.3.3 Organización administrativa (organigrama descripción de puestos)

Consejo de Administración: Son dos socios encargados de que marche en forma la empresa se reúnen con el contador y el gerente general una vez al mes de tal manera que están informados de todo lo principal y esencial para que el negocio este funcionando adecuadamente.

Contador: En esta área se encargan de presentar los pagos ante Hacienda, revisan la contabilidad elaborada en la empresa, buscan la manera mas viable de reducir los impuestos así como consejero en asuntos fiscales.

Gerente general: Este puesto se encarga de tener coordinados al supervisor de empaque con los encargados de compras, contacta a los clientes realiza presupuestos de tal manera que le permitan saber el máximo precio al que puede comprar en la administración verifica que los pagos y cobros se realicen a tiempo.

Supervisor de empaque: Se encarga de que la fruta recibida comience el proceso

de empaque para que salga a tiempo, que haya suficiente material para que el proceso se lleve a cabo adecuadamente como son la fruta, caja, tarimas, fleje, esquineros, etiqueta, sellos, etc.

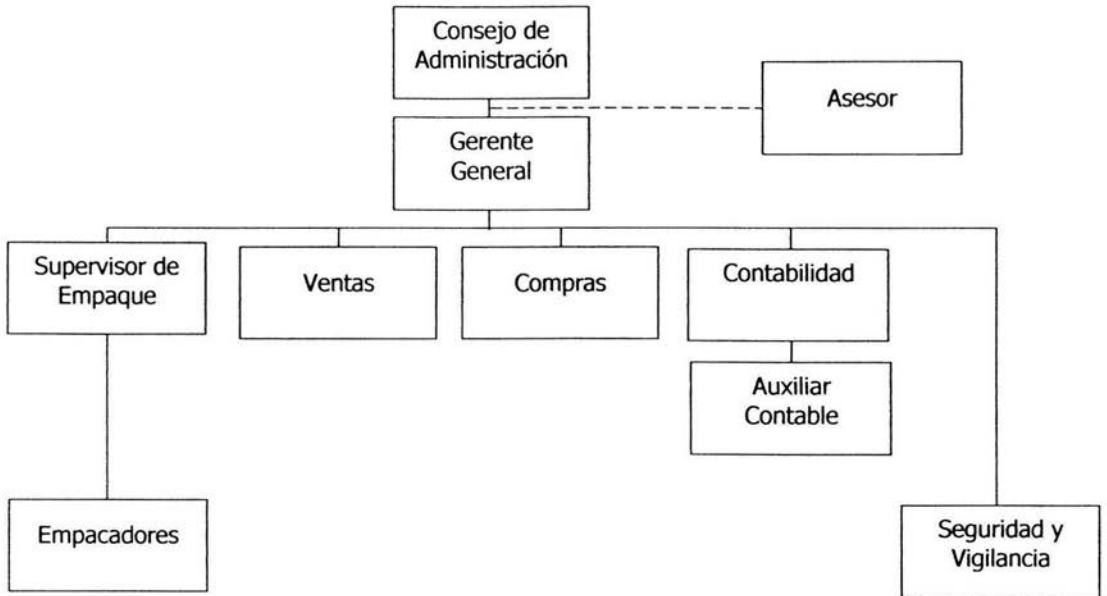
Compras: se encargan de conseguir y negociar la fruta en campo obviamente tratando de obtener el mejor precio de compra.

Ventas: Se encarga de contactar clientes para ofrecer el fruto y pactan el precio de venta tomando en cuenta los estándares establecidos por la gerencia

Contabilidad: Se encarga de hacer la contabilidad, realizar tanto pagos como cobros, hacer los cheques, realiza contratos , realiza informes negociación de fruta, etc.

AVOCADO S.A. DE C.V.

ORGANIGRAMA VERTICAL



Elaboro:
Daniel G. Pérez Pelagio
Autoridad:
Lineal _____
Staff -----

4.3.4 Proveedores

Los proveedores es la parte esencial de este negocio ya que dependiendo de los precio así mismo de realiza la venta, en los últimos años la producción en Michoacán a aumentado en los distintos municipios y los principales proveedores del aguacate en Michoacán se encuentran en Uruapan, Tancitaro, Peribán, Tacámbaro, Salvador Escalante y Ario de Rosales entre otros con dimensiones más pequeñas pero importantes para la exportación.

4.3.5 Nóminas

Es documento es importante ya que es en que se asientan los sueldos percibidos por los trabajadores en un periodo determinado, que en este caso son semanales, a este sueldo se le agregan otras prestaciones así como se le determinan sus deducciones correspondientes. Determinación de nominas proyectados hasta el año 2008, ver (Anexo 2)

4.4 ESTUDIO FINANCIERO

Como ya fue mencionado, una etapa importante de un proyecto de inversión es el estudio financiero ya que es a través de éste como se pueden dar cuenta los inversionistas si el proyecto que se desea llevar a cabo es viable o no.

El proyecto a evaluar a través de este estudio es sobre inversión que requiere llevar a cabo Avocado SA de CV para obtener el permiso para exportar aguacate a los Estados Unidos de Norte América. Dicha inversión consiste en la adquisición de una maquina seleccionadora de aguacate computarizada, el acondicionamiento de las instalaciones de la nave del empaque así como el pago de la cuota de suscripción al programa de exportadores de aguacate.

4.4.1 Bases Económicas

Una base importante para nuestro estudio financiero es la inflación ya que es primordial considerar el comportamiento de ella puesto que según aumenta o disminuya los precios varían en proporción a ella, por lo que puede afectar lo beneficiar al empaque ya que los costos como gastos y compras pueden aumentar y afectar de manera considerable para nuestro precio de venta.

La inflación proyectada hasta el año de 2008 según Banxico, S.H.C.P.

Banamex son las siguientes:

AÑO	% DE INFLACIÓN
2004	3.65
2005	3.35
2006	3.72
2007	4.00
2008	4.00

El tipo de cambio es otra base muy importante ya que es muy variables y las ventas de exportación a Estados Unidos de América siempre se realizan en Dólares por lo tanto se tendrá que proyectar en base a la Teoría de las Paridades Cambiarias por es muy difícil el que alguna institución te de el tipo de cambio proyectado de manera confiable.

T. Paridades = Tipo de Cambio X $1(1+ T. \text{ interés Cetes} - T. \text{ interés USA})$

Cambiarias

Proyecciones cambiarias de acuerdo a la Teoría de las Paridades Cambiarias en (Anexo 3).

El salario mínimo es la retribución mínima fijada por ley que debe percibir el trabajador por la prestación de su esfuerzo por cuenta ajena. Este Salario mínimo aumenta en función a la inflación ya que su incremento se da un punto porcentual más que la inflación, y del año 2004 al 2008 quedan de la siguiente manera

AÑO	1% + INFLACIÓN
2004	4.65
2005	4.35
2006	4.72
2007	5.00
2008	5.00

El crecimiento de la empresa es importante ya que refleja en las utilidades y el buen funcionamiento de todo el personal del mismo, en referencia al proyecto se espera un crecimiento aproximado de un 10% anual lo cual proporcionara una confianza y seguridad para seguir trabajando y aumenta en mayor proporción ese crecimiento de la empresa.

4.4.2 Financiamiento del proyecto

Para llevar a cabo el proyecto de inversión Avocado SA de CV recurrirá a un financiamiento bancario que le será otorgado por Bancon Nacional de México SA por un monto del \$2'000,000.00 a liquidarse en 36 mensualidades a una tasa de interés fija del 20% anual, otorgando como garantía la maquinaria con la que actualmente cuenta el empaque así como la adquirida con el financiamiento.

(Anexo 4)

4.4.3 Estados Financieros proyectados

4.4.3.1 Cédulas de trabajo

(Anexo 5)

4.4.3.2 Estado de Posición Financiera

(Anexo 7)

4.4.3.3 Estados de Resultados Proyectados

(Anexo 6)

4.4.3.4 Flujo de efectivo

(Anexo 8)

4.4.3.5 Estado de Cambios en la Posición Financiera

(Anexo 9)

4.4.3.6 Estado de Variaciones en el Capital Contable

(Anexo 10)

4.4.4 Indicadores Financieros

(Anexo 11)

4.4.4.1 PRI

4.4.4.2 VAN

4.4.4.3 TIR

4.4.4.4 Costo de Capital

4.4.4.5 BETA

4.4.4.6 CAPM

Conclusión

Los proyectos de inversión tienen gran importancia ya que pueden dar mayor certeza sobre la conveniencia del proyecto para saber sobre la rentabilidad del mismo y de esta manera tomar decisiones con seguridad, por tal motivo se realizó un estudio sobre la inversión para un empaque de aguacate referente al equipo que requiere para poder exportar a Estados Unidos de Norte América, dicha inversión es una maquinaria, Acondicionamiento de empaque y una cuota de suscripción ante APEAM.

Derivado del estudio financiero llevado a cabo se pudieron obtener una serie de indicadores que servirán de base para determinar la rentabilidad del proyecto. Uno de los indicadores principales es el de periodo de recuperación de la inversión (PRI) y se encontró que la inversión se recupera en un periodo menor a un año ya que los flujos generados durante el proyecto son muy grandes con referencia a la inversión.

Otro indicador analizado es el valor presente neto (VPN) el cual nos indica que los flujos generados llevados a la fecha en que se realizó la inversión inicial son mayores que ésta y por lo tanto es recuperada.

A través de la comparación de la Tasa interna de retorno (TIR) y el costo

de capital, se comprobó que al ser mayor la TIR que el costo de capital es mayor el rendimiento que se obtiene que el costo que se tiene.

Al medir el grado de riesgo que se tiene al llevar a cabo el proyecto, se determinó a través de la Beta un riesgo alto, sin embargo el CAMP indica que el rendimiento mínimo que debe tener el empaque para compensar dicho riesgo es del 6.14%, y considerando que el rendimiento que espera la empresa de acuerdo a la tasa de rendimiento es superior, se puede considerar una inversión segura.

Por lo anterior, se puede concluir que el desarrollo del proyecto de inversión es viable como lo señalan los indicadores analizados, sin embargo, es importante señalar que los indicadores económicos utilizados dentro del proyecto están sujetos a cambios derivados de acontecimientos económicos, políticos y sociales por lo que la información obtenida puede ser susceptible a cambios.

ANEXOS



SECRETARIA DE AGRICULTURA, GANADERIA, DESARROLLO RURAL, PESCA Y ALIMENTACION
DIRECCION GENERAL DE SANIDAD VEGETAL

CERTIFICADO FITOSANITARIO INTERNACIONAL

DE LA CONVENCION INTERNACIONAL DE PROTECCION FITOSANITARIA DE 1951
A LA ORGANIZACION DE PROTECCION FITOSANITARIA DE:
UNITED STATES OF AMERICA

PLACAS: 38646 M
No. ECO: 12570

SECRETARIA DE AGRICULTURA,
GANADERIA, DESARROLLO RURAL,
PESCA Y ALIMENTACION

No. MICH - 084649

CERTIFICACION

Por el presente se certifica que las plantas o productos vegetales descritos a continuación, se han inspeccionado de acuerdo con los procedimientos adecuados y se consideran libres de plagas de cuarentena, y prácticamente libres de otras plagas nocivas; y se considera que se ajustan a las disposiciones fitosanitarias vigentes en el país importador.

1a. FECHA DE INSPECCION 23 y 29 DE DICIEMBRE DE 2004	1b. FECHA DE EXPEDICION 30 DE DICIEMBRE DEL 2004	1c. LUGAR DE EXPEDICION URUAPAN, MICHOACAN, MEXICO
---------------------------------------------------------	-----------------------------------------------------	-------------------------------------------------------

DESCRIPCION

2. NOMBRE Y DIRECCION DEL EXPORTADOR AVOCADO EXPORT COMPANY, S.A. DE C.V. Y/O DEL MONTE GRUPO COMERCIAL, S.A. DE C.V. CAMINO VIEJO A RANCHO CHERANGUERAN No. 501 URUAPAN, MICHOACAN, MEXICO	3. NOMBRE Y DIRECCION DECLARADOS DEL DESTINATARIO PHILADELPHIA DC DEL MONTE FRESH PRODUCE N.A., INC. 1001 INDUSTRIAL HIGHWAY BUILDING EDDYSTONE, PA 19022 USA
4. NOMBRE DEL PRODUCTO Y CANTIDAD DECLARADA AGUACATE FRESCO VARIEDAD HASS 18,080 KILOGRAMOS	
5. NOMBRE BOTANICO DE LAS PLANTAS <u>Persea americana</u>	6. LUGAR DE ORIGEN TANCITARO, MICHOACAN, MEXICO
7. NUMERO Y DESCRIPCION DE LOS EMPAQUES 1,600 CAJAS DE CARTON DE 11.30 KGS. C/U	8. MARCAS DISTINTIVAS DEL MONTE
9. MEDIO DE TRANSPORTE DECLARADO TERRESTRE: SELLO SAGARPA No. 0087938	10. PUNTO DE ENTRADA DECLARADO LAREDO, TEXAS

TRATAMIENTO DE DESINFECCION O DESINFESTACION

11. FECHA #####	12. TRATAMIENTO #####
13. PRODUCTO QUIMICO (INGREDIENTE ACTIVO) #####	14. DURACION Y TEMPERATURA #####
15. CONCENTRACION #####	16. INFORMACION ADICIONAL #####

Cualquier declaración con falsedad que se manifieste en este certificado fitosanitario, será sancionado administrativamente conforme lo marca el Capítulo III de la Ley Federal de Sanidad Vegetal, sin perjuicio de las penas que correspondan cuando sean constitutivas de delito, conforme lo marcan los Capítulos IV y V del Título Décimo Tercero del Código Penal para el Distrito Federal. Este certificado debe ser presentado cada vez que sea requerido por profesionales fitosanitarios oficiales autorizados de la Secretaría y será nulo si presenta tachaduras o enmendaduras.

17. DECLARACION ADICIONAL

THE CONDITIONS OF THE WORK PLAN FOR THE EXPORTATION OF HASS AVOCADOS FROM MEXICO TO THE U.S. HAVE BEEN MET. ALL THE CONDITIONS OF 7 CFR 319.56 - 2ff HAVE BEEN MET.

"THE MEDFLY HOST MATERIAL IN THIS SHIPMENT WAS GROWN, PACKED, AND/OR STORED OUTSIDE OF THE MUNICIPALITY OF TIJUANA, BAJA CALIFORNIA, MEXICO!"

SELLO

18. NOMBRE Y CARGO DEL FUNCIONARIO (mayúsculas o a máquina de escribir) ING. ARMANDO ROBLES MENDEZ INSPECTOR FITOSANITARIO	19. FIRMA 	20. CEDULA DE INSCRIPCION 94-716-014-OFIC. VIGENCIA 26-10-2005 99
-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	---------------	-------------------------------------------------------------------------------

La Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación, ninguno de sus oficiales, ni sus representantes asumen responsabilidad económica con respecto a este certificado.

INTERESADO

AVOCADO SA DE CV		CONCENTRADO ANUAL DE NÓMINA 2004								
Puesto	No.	SUELDO	ASISTENCIA	VACACIONES	PRIMA VAC.	AGUINALDO	CAS	ISR	IMSS	NETO
Coordinador Empaque	13	76,622.39	7,972.27	14,000.33	775.08	3,221.78	-	4,834.53	4,398.68	82,558.64
Empacador de campo	4	587,664.40	61,142.40	23,777.60	5,944.40	17,175.02	-	84,735.27	18,855.98	490,509.60
Embudo	6	165,081.44	17,176.10	6,679.60	1,669.90	7,156.71	-	-	7,856.64	107,058.68
Empacador Nivel 2	2	66,863.81	6,956.93	2,705.47	676.37	2,896.72	-	-	3,182.96	81,425.90
Secretaría	1	39,784.49	4,087.81	1,993.59	398.40	1,707.42	-	-	1,874.40	47,066.18
Intendente	1	20,716.06	2,155.43	836.22	209.56	898.10	-	-	985.82	27,101.76
Armador de caja	2	60,896.00	6,336.00	2,464.00	616.00	2,660.00	-	-	2,897.84	75,708.45
Veladores	1	43,776.61	4,554.79	1,771.31	442.83	1,897.83	-	-	2,098.14	51,394.15
Seleccionador	3	91,697.96	9,540.83	3,710.32	927.58	3,975.35	-	-	4,262.92	113,493.13
Auxiliar Contable	1	36,392.97	3,786.55	1,472.55	368.14	1,577.73	-	-	1,732.28	43,917.81
Jefe de Mantenimiento	1	96,459.26	10,036.22	3,902.98	975.74	4,181.76	-	-	5,788.20	100,947.50
Almacenista	1	61,029.21	6,349.86	2,469.39	617.35	2,645.78	-	-	3,306.71	67,915.21
Auxiliar de almacenista	1	27,513.57	2,862.68	1,113.27	278.32	1,192.79	-	-	1,309.44	34,509.78
Paletizador	1	27,513.57	2,862.68	1,113.27	278.32	1,192.79	-	-	1,309.44	34,509.78
Paletizador	1	27,403.20	2,851.20	1,108.80	277.20	1,188.00	-	-	1,304.16	34,389.48
TOTAL TRABAJADORES	40	1,825,167.30	189,901.80	73,850.70	18,462.68	79,125.75	-	86,837.09	98,552.41	2,074,489.89
		108,451.20	108,451.20	51,982.68	41,420.52	201,854.40				
		IMSS	108,451.20	AFORE	51,982.68	INFONAVIT	41,420.52	SUA	201,854.40	
		APORTACIONES ANUALES DE SEGURIDAD SOCIAL								
		PROPORCIÓN DE SUBSIDIO FISCAL								
		TOTAL GRAVADO 2,134,700.50								
		TOTAL REMUNERACIONES 2,168,045.55								
		0.9846								

AVOCADO SA DE CV
CONCENTRADO ANUAL DE NÓMINA 2005

Puesto	No.	SUELDO	ASISTENCIA	VACACIONES MA	VACACIONES MA VACACIO	CAS	ISR	IMSS	NETO
Coordinador Empaque	1	84,384.63	8,769.50	17,631.02	852.59	3,653.96	6,030.94	1,750.54	93,189.56
Empacador	13	435,787.38	45,342.04	1,630.02	4,608.25	18,892.52	- 29,931.68	-	525,138.06
Encargado de campo	4	646,411.04	67,256.64	26,155.36	6,538.84	28,023.60	-	95,111.51	674,934.69
Estibador	6	181,589.59	18,893.71	7,347.56	1,856.89	7,872.38	- 16,412.64	-	224,388.05
Empacador Nivel 2	2	73,350.19	7,652.62	2,976.02	744.00	3,188.59	- 4,155.27	-	87,488.96
Secretaria	1	43,322.94	4,507.59	1,752.95	438.24	1,878.16	- 1,183.40	9.47	51,473.53
Intendente	1	22,787.66	2,370.97	922.04	230.51	987.90	- 3,180.20	-	28,573.88
Armador de caja	2	66,985.60	6,969.60	2,710.40	677.60	2,904.00	- 5,359.52	-	73,083.00
Veladores	1	48,154.27	5,010.27	1,948.44	487.11	2,087.61	- 459.82	68.19	54,422.27
Seleccionador	3	100,867.75	10,494.91	4,081.35	1,020.34	4,372.88	- 6,889.01	-	123,405.23
Auxiliar Contable	1	40,032.27	4,165.21	1,619.80	404.95	1,735.50	- 1,780.05	-	48,197.45
Jefe de Mantenimiento	1	106,105.19	11,039.85	4,293.27	1,073.32	4,599.94	-	10,716.44	114,960.50
Almacenera	1	67,132.13	6,984.85	2,716.33	679.08	2,910.35	-	2,797.14	74,376.31
Auxiliar de almacenista	1	30,264.93	3,148.95	1,224.59	306.15	1,312.06	- 2,735.44	-	37,682.69
Palatizador	1	30,143.52	3,136.32	1,219.68	304.92	1,306.80	- 2,742.81	-	37,549.89
Ftejador	1	30,143.52	3,136.32	1,219.68	304.92	1,306.80	- 2,742.81	-	37,549.89
TOTAL TRABAJADORES	40	2,007,684.03	208,891.98	81,235.77	20,308.94	87,038.33	- 77,565.30	81,343.90	2,286,646.76
APORTACIONES ANUALES DE SEGURIDAD SOCIAL									
PROPORCIÓN DE SUBSIDIO FISCAL									
IMSS		121,616.40						2,350,330.59	
AFORE		58,004.40							
INFONAVIT		46,218.78							
SUA		225,839.58							
TOTAL REMUNERACIONES								2,384,850.11	
0.9855									

AVOCADO SA DE CV
CONCENTRADO ANUAL DE NÓMINA 2006

Puesto	No.	SUELDO	ASISTENCIA	VACACIONES	PRIMA VAC.	AGUINALDO	CAS	ISR	IMSS	NETO
Coordinador Empaque	1	9,217.18	4,287.31	1,071.83	4,019.35	-	-	7,695.38	5,215.54	98,291.21
Empacador	13	97,655.22	49,876.24	22,167.22	5,541.80	20,781.77	27,124.08	-	22,845.68	579,240.65
Encargado de campo	4	706,942.02	32,881.02	8,220.26	30,825.96	-	-	110,276.03	42,537.44	700,038.09
Estibador	6	198,593.93	20,783.09	9,236.93	2,309.23	8,659.62	13,932.02	-	9,519.84	243,994.97
Empacador Nivel 2	2	80,437.55	8,417.88	3,741.28	935.32	3,507.45	3,489.90	-	3,855.72	96,673.66
Secretaría	1	47,379.77	4,958.35	2,203.71	550.93	2,065.98	515.96	61.56	2,344.87	55,268.25
Intendente	1	24,921.54	2,608.07	1,159.14	289.79	1,086.69	3,048.97	-	1,194.60	31,919.60
Armador de caja	2	73,258.24	7,666.56	3,407.36	851.84	3,194.40	4,569.23	-	3,511.64	89,435.99
Veladores	1	52,663.52	5,511.30	2,449.47	612.37	2,296.37	48.70	471.85	2,683.45	60,426.42
Seleccinador	3	110,313.17	11,544.40	5,130.85	1,282.71	4,810.17	6,237.68	-	5,287.26	134,031.72
Auxiliar Contable	1	43,780.96	4,581.73	2,036.32	509.08	1,909.05	868.11	17.64	2,114.20	51,553.41
Jefe de Mantenimiento	1	116,041.05	12,143.83	5,397.26	1,349.31	5,059.93	-	13,162.81	6,744.98	120,083.60
Almacenista	1	73,418.49	7,683.33	3,414.81	853.70	3,201.39	-	4,144.90	4,013.57	80,413.25
Auxiliar de almacenista	1	33,098.99	3,463.85	1,539.49	384.87	1,443.27	2,322.00	-	1,586.64	40,665.83
Paletizador	1	33,098.99	3,463.85	1,539.49	384.87	1,443.27	2,322.00	-	1,586.64	40,665.83
Pajelador	1	32,966.21	3,449.95	1,533.31	383.33	1,437.48	2,330.09	-	1,580.26	40,520.11
TOTAL TRABAJADORES	40	2,195,686.81	229,781.18	102,124.97	25,531.24	95,742.16	-66,808.74	135,830.18	116,622.33	2,463,222.59

APORTACIONES ANUALES DE SEGURIDAD SOCIAL
 IMSS 134,645.04
 AFORE 63,889.50
 INFONAVIT 50,907.72
 SUA 249,442.26

PROPORCIÓN DE SUBSIDIO FISCAL
 TOTAL GRAVADO 2,585,853.65
 TOTAL REMUNERACIONES 2,623,335.12
 0.9857

ABOGADO SA DE CV
CONCENTRADO ANUAL DE NÓMINA 2007

Puestos	No.	SUELDO	ASISTENCIA	VACACIONES	PRIMA VAC.	AGUINALDO	CAS	ISR	IMSS	NETO
Coordinador Empaque	13	101,394.90	10,611.09	4,116.04	1,179.01	4,421.29	-	9,733.82	5,617.04	106,971.48
Empacador	1	54,863.87	24,383.94	6,095.99	22,859.94	22,554.18	-	-	25,127.96	629,884.69
Encargado de campo	4	777,636.22	81,380.53	36,169.13	9,042.28	33,908.56	-	129,664.57	45,110.12	763,362.03
Estibador	6	218,453.32	22,861.39	10,160.62	2,540.15	9,525.58	-	12,696.71	10,472.88	265,764.90
Empacador Nivel 2	2	88,481.30	9,259.67	4,115.41	1,028.85	3,882.20	-	1,656.82	4,278.34	104,075.63
Secretaria	1	52,117.74	5,454.18	2,424.08	606.02	2,227.58	-	53.37	2,618.33	59,891.51
Intendente	1	27,413.69	2,868.87	1,275.06	318.76	1,195.36	-	2,903.41	1,314.06	34,661.10
Armadador de caja	2	80,584.06	8,433.22	3,748.10	937.02	3,513.84	-	4,059.27	3,862.76	97,412.75
Veladores	1	57,929.87	6,062.43	2,694.41	673.60	2,526.01	-	-	2,972.20	65,471.25
Seleccionador	3	121,344.49	12,698.84	5,643.93	1,410.98	5,291.18	-	5,168.40	5,916.58	145,741.25
Auxiliar Contable	1	48,159.05	5,039.90	2,239.96	559.99	2,099.96	-	445.89	2,377.76	56,096.04
Jefe de Mantenimiento	1	127,645.16	13,358.21	5,936.98	1,484.25	5,565.92	-	15,870.32	7,214.68	130,905.53
Almacenista	1	80,760.34	8,451.66	3,756.29	939.07	3,521.53	-	-	4,361.61	87,652.94
Auxiliar de almacenista	1	36,408.89	3,810.23	1,693.44	423.36	1,587.60	-	-	1,745.48	44,294.15
Paletizador	1	36,262.83	3,794.95	1,686.64	421.66	1,581.23	-	2,125.74	1,738.22	44,134.83
Fleijador	1	36,262.83	3,794.95	1,686.64	421.66	1,581.23	-	2,125.74	1,738.22	44,134.83
TOTAL TRABAJADORES	40	2,415,255.49	252,759.30	112,337.46	28,084.37	105,316.37	-	55,896.03	162,661.30	2,680,614.22

APORTACIONES ANUALES DE SEGURIDAD SOCIAL

IMSS 99,360.72
 AFOR 55,999.20
 INFONAVIT 70,278.84
 SUA 225,638.76

PROPORCIÓN DE SUBSIDIO FISCAL 2,846,737.63
 TOTAL REMUNERACIONES 2,885,668.63
 0.9865

AVOCADO SA DE CV
CONCENTRADO ANUAL DE NÓMINA 2008

Puesto	No.	SUELDO	ASISTENCIA	VACACIONES	PRIMA VAC.	AGUINALDO	CAS	ISR	IMSS	NETO
Coordinador Empaque	1	11,778.31	5,234.81	1,308.70	4,907.63	-	-	12,321.33	6,070.68	117,385.78
Empacador	13	581,922.76	27,066.17	6,766.54	25,374.54	10,198.65	10,198.65	377.87	28,140.97	683,708.71
Encargado de campo	4	863,176.20	40,147.73	10,038.93	37,638.50	10,573.39	10,378.80	152,848.06	48,081.44	840,404.26
Estibador	6	282,483.19	11,278.29	2,819.57	10,573.39	10,378.80	-	-	11,622.60	291,286.79
Empacador Nivel 2	2	98,214.25	4,568.10	1,142.03	4,282.60	727.58	727.58	236.72	4,830.32	114,145.76
Secretaría	1	6,054.14	2,690.73	677.68	2,522.56	-	-	1,427.78	2,918.74	65,444.29
Intendente	1	30,429.20	1,415.31	353.83	1,326.85	2,722.92	-	-	1,458.82	37,973.74
Armador de caja	2	89,448.31	4,160.39	1,040.10	3,900.36	2,805.78	2,805.78	-	4,324.32	106,391.48
Veladores	1	64,302.15	2,990.80	747.70	2,803.87	-	-	2,179.29	3,290.54	72,103.99
Seleccionador	3	134,692.38	6,264.76	1,566.19	5,873.21	2,316.86	2,316.86	92.10	6,516.84	158,200.19
Auxiliar Contable	1	53,456.55	2,886.35	621.59	2,330.95	42.52	42.52	541.50	2,665.41	61,325.34
Jefe de Mantenimiento	1	141,686.12	6,590.05	1,647.51	6,178.17	-	-	19,187.69	7,749.83	143,991.96
Almacenista	1	89,643.98	4,169.49	1,042.37	3,908.89	-	-	7,168.73	4,750.79	96,226.56
Auxiliar de almacenista	1	40,413.87	4,229.36	469.93	1,762.23	1,729.80	1,729.80	-	1,937.10	48,547.80
Paletizador	1	40,413.87	4,229.36	1,879.71	1,762.23	1,729.80	1,729.80	-	1,937.10	48,547.80
Fliejador	1	40,251.74	4,212.39	468.04	1,755.16	1,746.05	1,746.05	-	1,929.40	48,376.17
TOTAL TRABAJADORES	40	2,680,933.60	280,562.82	124,694.59	31,173.65	116,901.17	34,398.77	196,379.06	138,224.90	2,934,060.63

APORTACIONES ANUALES DE SEGURIDAD SOCIAL
 IMSS 157,855.56
 AFORE 78,009.48
 INFONAVIT 62,159.16
 SUA 298,024.20

PROPORCIÓN DE SUBSIDIO FISCAL
 TOTAL GRAVADO 3,162,607.02
 TOTAL REMUNERACIONES 3,203,092.18
 0.9873

CONCEPTO	2004	2005	2006	2007	2008
Incremento esperado en ventas	15.00%	15.00%	15.00%	15.00%	15.00%
Inflación estimada	3.65%	3.35%	3.72%	4.00%	4.00%
Precio de Compra del Aguacate x Kg	7.79	8.05	8.35	8.68	9.04
Precio de Venta del Aguacate x Kg	23.13	23.65	24.17	24.71	25.26
Paridad Peso-Dólar esperada	11.45	11.70	11.96	12.23	12.50

Tasas Depreciación	Tasa
Mobiliario y Equipo	10%
Equipo de Cómputo	30%
Equipo de Transporte	25%
Maquinaria y Equipo	10%
Equipo de Comunicación	10%

AVOCADO SA CV

TABLA DE AMORTIZACIÓN DE CRÉDITO BANCARIO

$$R = \frac{Ci}{(1-(1+i)^{-n})} \quad 74,327.17$$

20.00% i
36 n (meses)
0 Periodo de Gracia
(Meses)

Cédula de Amortización de Crédito Bancario

PERIODO	Saldo Insoluto	Amortización	Interés	Pago Total
0	2,000,000.00			
1	1,959,006.17	40,993.83	33,333.33	74,327.17
2	1,917,329.10	41,677.06	32,650.10	74,327.17
3	1,874,957.42	42,371.68	31,955.49	74,327.17
4	1,831,879.54	43,077.88	31,249.29	74,327.17
5	1,788,083.70	43,795.84	30,531.33	74,327.17
6	1,743,557.93	44,525.77	29,801.40	74,327.17
7	1,698,290.06	45,267.87	29,059.30	74,327.17
8	1,652,267.73	46,022.33	28,304.83	74,327.17
9	1,605,478.36	46,789.37	27,537.80	74,327.17
10	1,557,909.17	47,569.19	26,757.97	74,327.17
11	1,509,547.15	48,362.01	25,965.15	74,327.17
12	1,460,379.11	49,168.05	25,159.12	74,327.17
13	1,410,391.59	49,987.51	24,339.65	74,327.17
14	1,359,570.95	50,820.64	23,506.53	74,327.17
15	1,307,903.30	51,667.65	22,659.52	74,327.17
16	1,255,374.52	52,528.78	21,798.39	74,327.17
17	1,201,970.26	53,404.26	20,922.91	74,327.17
18	1,147,675.93	54,294.33	20,032.84	74,327.17
19	1,092,476.70	55,199.23	19,127.93	74,327.17
20	1,036,357.48	56,119.22	18,207.94	74,327.17
21	979,302.94	57,054.54	17,272.62	74,327.17
22	921,297.48	58,005.45	16,321.72	74,327.17
23	862,325.28	58,972.21	15,354.96	74,327.17
24	802,370.20	59,955.08	14,372.09	74,327.17
25	741,415.87	60,954.33	13,372.84	74,327.17
26	679,445.63	61,970.24	12,356.93	74,327.17
27	616,442.56	63,003.07	11,324.09	74,327.17
28	552,389.43	64,053.12	10,274.04	74,327.17
29	487,268.76	65,120.68	9,206.49	74,327.17
30	421,062.74	66,206.02	8,121.15	74,327.17
31	353,753.28	67,309.45	7,017.71	74,327.17
32	285,322.00	68,431.28	5,895.89	74,327.17
33	215,750.20	69,571.80	4,755.37	74,327.17
34	145,018.87	70,731.33	3,595.84	74,327.17
35	73,108.69	71,910.19	2,416.98	74,327.17
36	- 0.00	73,108.69	1,218.48	74,327.17
		2,000,000.00	675,778.00	2,675,778.00

AVOCADO SA CV
CÉDULAS DE TRABAJO

Cédula de Ventas

Concepto	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Total
Kilogramos Nacionales	1,110,657	-	-	-	-	-	1,110,657.00
Kilogramos Exportación	-	1,277,256.00	1,468,844.00	1,689,171.00	1,947,547.00	2,233,929.00	8,611,747.00
Precio Nacional	13.50						
Precio Exportación		23.13	23.65	24.17	24.71	25.26	
Ventas Nacionales	14,993,869.50	-	-	-	-	-	-
Ventas Exportación	-	29,545,978.81	34,732,175.02	40,828,723.36	47,995,397.82	56,420,028.74	209,522,303.76
Ventas totales	14,993,869.50	29,545,978.81	34,732,175.02	40,828,723.36	47,995,397.82	56,420,028.74	209,522,303.76

Cédula de Gastos de Operación

Concepto	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Total
Sueldos y salarios	2,075,455.03	2,273,345.31	2,273,345.31	2,273,345.31	2,273,345.31	2,273,345.31	11,366,726.56
Aportaciones de Seguridad Social	298,024.20	201,854.40	201,854.40	201,854.40	201,854.40	201,854.40	1,009,272.00
Renta	194,611.16	201,714.47	208,471.90	216,227.06	224,876.14	233,871.18	1,085,160.75
Combustibles y Lubricantes	66,503.34	68,930.71	71,239.89	73,890.01	76,845.62	79,919.44	370,825.67
Primas Seguros y Fianzas	32,088.53	33,259.76	34,373.96	35,652.67	37,078.78	38,561.93	178,927.11
Energía eléctrica	79,358.38	82,254.96	85,010.50	88,172.89	91,699.81	95,367.80	442,505.96
Viáticos	23,857.64	24,728.44	25,556.85	26,507.56	27,567.86	28,670.58	133,031.29
Honorarios	25,344.87	26,269.96	27,150.00	28,159.98	29,286.38	30,457.84	141,324.16
Acondicionamiento de Empaque	-	91,832.55	14,358.20	14,358.20	14,932.53	15,529.83	151,011.31
Mantenimiento de eq transporte	40,772.79	42,261.00	42,261.00	42,261.00	42,261.00	42,261.00	211,304.98
Mantenimiento Maquinaria y equipo	136,213.65	141,185.45	145,915.16	151,343.20	157,396.93	163,692.81	759,533.56
Material de empaque	533,621.72	553,098.91	571,627.73	592,892.28	616,607.97	641,272.29	2,975,499.17
Papelería	16,714.30	17,324.37	17,904.74	18,570.79	19,313.63	20,086.17	93,199.70
Cuotas y suscripciones	77,771.13	659,121.56	83,310.20	83,310.20	85,642.61	90,108.32	1,002,492.90
Teléfono	45,910.31	47,586.04	49,180.17	51,009.67	53,050.06	55,172.06	255,997.99
Servicios de corte	1,636,326.95	1,696,052.88	1,752,870.66	1,818,077.44	1,890,800.54	1,966,432.56	9,124,234.09
Depreciaciones	12,598.91	145,329.44	145,329.44	143,967.29	122,550.51	115,948.83	673,125.52
Gastos Varios	25,435.00	26,363.38	27,246.55	28,260.12	29,390.53	30,566.15	141,826.73
No deducibles	247,763.00	5,297,176.05	6,646,216.73	7,846,536.83	9,579,899.87	11,498,671.88	40,868,501.35
Fletes de exportación	-	274,500.00	326,250.11	389,144.61	465,416.95	556,638.68	2,011,950.35
Gastos Financieros	176,880.37	352,395.11	233,917.09	89,555.80	-	-	675,778.00
Total Gastos de Operación	5,745,251.28	12,256,494.75	12,983,390.59	14,213,097.34	16,040,817.43	18,178,429.06	73,672,229.16

Gastos Gravados 15%	3,033,639.01	3,405,167.99	3,307,084.40	3,274,938.70	3,311,107.77	3,441,861.64	19,773,799.50
Gastos Diversas tasas	2,711,612.27	8,851,326.76	9,676,306.20	10,938,158.64	12,729,709.66	14,736,567.42	59,643,680.95
Total Gastos de Operación	5,745,251.28	12,256,494.75	12,983,390.59	14,213,097.34	16,040,817.43	18,178,429.06	212,929,953.79

Cédula de Cobranza

Políticas Ventas Nacionales	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Contado	20%	20%	20%	20%	20%	20%
Crédito	80%	80%	80%	80%	80%	80%
Plazo de Crédito en días	15	15	15	15	15	15
Días del año a presupuestar	360	360	360	360	360	360
Periodo de recuperación en días	345	345	345	345	345	345
Rotación Ctas. por Cobrar	24	24	24	24	24	24

Políticas Ventas Exportación	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Contado	-	-	-	-	-	-
Crédito	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Plazo de Crédito en días	15	15	15	15	15	15
Días del año a presupuestar	360	360	360	360	360	360
Periodo de recuperación en días	345	345	345	345	345	345
Rotación Ctas. por Cobrar	24	24	24	24	24	24

Cédula de Cobranza

Concepto	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Total
Saldo Inicial Clientes	-	963,484.12	1,258,412.48	1,479,301.22	1,738,963.38	2,044,203.99	7,484,365.18
Ventas Nacionales	-	963,484.12	-	-	-	-	963,484.12
Ventas Exportación	-	-	1,258,412.48	1,479,301.22	1,738,963.38	2,044,203.99	6,520,881.06
Ventas Nacionales	14,993,869.50	-	-	-	-	-	-
Ventas Exportación	-	29,545,978.81	34,732,125.02	40,828,223.36	47,995,397.82	56,420,028.74	209,522,303.76
Saldo Final Clientes	963,484.12	1,231,082.45	1,447,173.96	1,701,196.81	1,999,808.24	2,350,834.53	8,730,095.99
Ventas Nacionales	963,484.12	-	-	-	-	-	-
Ventas Exportación	-	1,231,082.45	1,447,173.96	1,701,196.81	1,999,808.24	2,350,834.53	8,730,095.99
Cobranza a Clientes	14,030,385.38	29,278,380.48	34,543,413.54	40,606,827.78	47,734,552.96	56,113,398.20	208,276,572.95

Cédula de Pago a Proveedores

Políticas Compras	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Contado	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Crédito	100	100	100	100	100	100
Días crédito Fruta	7	7	7	7	7	7
Días del año a presupuestar	360	360	360	360	360	360
Período de recuperación en días	36	36	36	36	36	36
Rotación Ctas. por Cobrar	10	10	10	10	10	10

Cédula de Pago a Proveedores

Concepto	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Total
Saldo Inicial Proveedores		62,312.70	1,046,683.88	2,006,611.31	23,272,000.00	20,000,000.00	1,088,612.70
Compras	15,252,140.64	9,949,839.34	11,825,611.31	14,105,360.00	16,026,300.00	20,128,184.00	77,287,635.29
Saldo Final Proveedores	67,337.26	193,366.80	2,099,122.31	2,242,201.31	14,072,700.00	20,128,184.00	1,048,252.08
Pago a Proveedores	8,289,803.38	9,818,692.70	11,789,137.99	14,061,028.02	16,816,252.14	20,123,615.00	72,608,725.84

Cédula de IVA por Pagar

Concepto	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Total
Ventas tasa 15%							-
Ventas tasa 0%	13,891,627.50	25,545,028.04	34,253,250.00	39,252,700.00	43,200,000.00	50,128,184.00	209,522,303.76
TOTAL INGRESOS GRAVADOS	13,891,627.50	25,545,028.04	34,253,250.00	39,252,700.00	43,200,000.00	50,128,184.00	209,522,303.76
IVA TRASLADADO							-
IVA ACREDITABLE	1,046,683.88	678,025.20	1,046,683.88	1,046,683.88	1,046,683.88	1,046,683.88	2,678,274.07
IVA a Favor	- 455,045.85	- 678,025.20	- 496,062.66	- 491,240.80	- 496,666.17	- 516,279.25	- 2,678,274.07

Cédula de Depreciaciones
9,835.52

ACTIVO	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Total
Mobiliario y Equipo	20,879.65	20,879.65	20,879.65	20,879.65	20,879.65	20,879.65	104,398.25
Depreciación del Ejercicio	4,780.24	2,087.97	2,087.97	2,087.97	2,087.97	2,087.97	10,439.83
Depreciación Actualizada	-	2,126.02	2,122.94	2,125.89	2,129.22	2,129.22	10,635.26
Equipo de Cómputo	9,899.12	9,899.12	9,899.12	9,899.12	9,899.12	9,899.12	49,495.60
Depreciación del Ejercicio	2,351.06	2,969.74	2,969.74	1,607.59	-	-	7,547.06
Depreciación Actualizada	-	3,023.93	3,019.48	1,622.54	-	-	7,665.95
Equipo de Transporte	105,643.48	105,643.48	105,643.48	105,643.48	105,643.48	105,643.48	528,217.40
Depreciación del Ejercicio	19,808.19	26,410.87	26,410.87	26,410.87	6,601.68	-	85,834.29
Depreciación Actualizada	-	26,852.87	26,853.25	26,902.11	6,733.71	-	87,381.95
Maquinaria y Equipo	-	1,115,000.00	1,115,000.00	1,115,000.00	1,115,000.00	1,115,000.00	5,525,000.00
Depreciación del Ejercicio	-	111,500.00	111,500.00	111,500.00	111,500.00	111,500.00	557,500.00
Depreciación Actualizada	-	113,534.88	113,367.63	113,523.90	113,230.00	113,230.00	567,936.40
Equipo de Comunicación	23,608.68	23,608.68	23,608.68	23,608.68	23,608.68	23,608.68	118,043.40
Depreciación del Ejercicio	521.75	2,360.87	2,360.87	2,360.87	2,360.87	2,360.87	11,804.34
Depreciación Actualizada	-	2,403.95	2,400.41	2,404.78	2,308.00	2,408.00	12,025.32
Depreciación del Ejercicio	27,461.24	145,329.44	145,329.44	143,967.29	122,550.51	115,948.83	673,125.52

Cédula de Determinación de Diferencia Cambiaría

Concepto	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Total
Saldo Final Clientes Ej. Anterior Exportación	-	-	1,231,082.45	1,447,173.96	1,701,196.81	1,999,808.24	6,379,261.46
Tipo de Cambio	-	11.20	11.45	11.70	11.96	12.23	-
Saldo Final Clientes Exportación (Dólares)	-	-	107,530.89	123,660.49	142,209.49	163,541.07	536,942.04
Tipo de Cambio	-	11.45	11.70	11.96	12.23	12.50	-
Saldo Inicial Vtas. Exportación (Pesos)	-	-	1,258,412.48	1,479,301.22	1,738,963.38	2,044,203.99	6,520,881.06
 Ganancia Cambiaría	-	-	27,330.03	32,127.26	37,766.57	44,395.74	141,619.60

Cédula de Ajuste Anual por Inflación

Concepto	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Total
Saldo Final Clientes	963,484.12	1,231,082.45	1,447,173.96	1,701,196.81	1,999,808.24	2,350,834.53	8,730,095.99
Inflación	-	1.0365	1.0335	1.0372	1.0400	1.0400	-
Efecto Inflación Clientes	-	1,276,016.96	1,495,654.29	1,764,481.33	2,079,800.52	2,444,867.01	9,060,821.06
Saldo Final Proveedores	62,337.26	193,368.80	229,942.45	274,270.83	320,027.96	392,547.05	1,418,257.08
Inflación	-	1.0365	1.0335	1.0372	1.0400	1.0400	-
Efecto Inflación Proveedores	-	200,530.42	232,615.52	284,423.69	341,119.08	408,248.93	1,472,047.64
Saldo Final Préstamo Bancario	-	1,460,29.11	802,370.20	0.00	0.00	0.00	2,262,749.30
Inflación	-	1.0365	1.0335	1.0372	1.0400	1.0400	-
Efecto Inflación Proveedores	-	1,513,682.94	829,249.60	0.00	0.00	-	2,342,932.54
AJUSTE ANUAL X INFLACIÓN	-	37,135.57	- 904,050.21	- 2,048,955.02	- 2,420,949.65	- 2,853,116.85	- 8,189,936.16

Cédula de ISR y PTU

Concepto	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Total
INGRESOS ACUMULABLES	14,993,869.50	15,587,117.52	16,562,836.92	16,993,667.96	17,091,264.96	17,862,272.28	209,701,058.93
Ventas	14,993,869.50	15,587,076.81	16,737,125.00	16,993,721.36	17,091,264.96	17,862,272.28	209,522,303.76
Ganancia Cambiaria	-	-	127,700.00	-	-	14,000.00	141,619.60
Ajuste Anual x Inflación Acumulable	-	37,135.71	-	-	-	37,135.71	37,135.57
DEDUCCIONES AUTORIZADAS	13,837,030.01	13,764,899.91	14,307,857.01	14,242,034.96	14,264,522.94	14,331,212.99	114,658,032.52
Intereses Pagados	-	352,405.11	23,521,700.00	29,155,833.33	-	-	675,778.00
Compras	8,352,140.64	9,049,834.24	11,829,511.00	13,105,866.89	15,270,669.28	20,156,134.60	72,938,935.63
Gastos	5,484,889.37	6,013,089.26	6,100,344.44	6,132,563.00	6,138,367.98	6,306,808.74	32,130,602.29
Depreciación Fiscal	-	117,681.20	117,681.21	136,658.13	125,801.50	119,767.51	685,644.87
Pérdida Cambiaria	-	-	-	-	-	-	-
Ajuste Anual x Inflación Deducible	-	-	904,050.21	2,138,955.00	2,138,955.00	2,857,116.87	8,227,071.72
UTILIDAD / PÉRDIDA FISCAL	1,156,839.49	12,319,014.07	15,456,317.98	18,247,760.06	22,278,836.90	26,741,097.39	95,043,026.41
PÉRDIDAS DE EJERCICIOS ANTERIORES	-	-	-	-	-	-	-
RESULTADO FISCAL	1,156,839.49	12,319,014.07	15,456,317.98	18,247,760.06	22,278,836.90	26,741,097.39	95,043,026.41
ISR	393,325.43	4,065,274.64	5,100,584.92	6,021,760.82	7,357,019.18	8,811,562.14	31,364,198.71
PTU	115,683.95	1,241,901.41	1,545,631.80	1,624,766.01	2,278,836.90	2,674,109.74	9,504,302.64

ESTADO DE SITUACION FINANCIERA

Concepto	2003	2004	2005	2006	2007	2008
ACTIVO						
<i>CIRCULANTE</i>						
Efectivo	347,684.36	2,513,462.43	5,621,144.11	9,732,872.87	15,550,689.23	22,405,933.29
Clientes	963,484.12	1,231,082.45	1,447,173.96	1,701,196.81	1,999,808.24	2,350,834.53
Deudores Diversos	4,200.00	-	-	-	-	-
Pagos Anticipados	24,823.13	24,823.13	24,823.13	24,823.13	24,823.13	24,823.13
Contribuciones a Favor	4,741.00	-	-	-	-	-
IVA a favor	455,346.30	678,025.20	496,062.66	491,240.80	496,666.17	516,279.25
TOTAL CIRCULANTE	1,800,278.91	4,447,393.21	7,589,203.86	11,950,133.61	18,071,986.77	25,297,870.20
<i>FIJO</i>						
Mobiliario y Equipo	16,099.41	14,011.45	11,923.48	9,835.52	7,747.55	5,659.59
Equipo de Cómputo	7,548.06	4,578.32	1,608.59	1.00	1.00	1.00
Equipo de Transporte	85,835.29	59,424.42	33,013.55	6,602.68	1.00	1.00
Maquinaria y Equipo	-	1,003,500.00	892,000.00	780,500.00	669,000.00	557,500.00
Equipo de Comunicación	23,086.93	20,726.06	18,365.19	16,004.33	13,643.46	11,282.59
TOTAL FIJO	132,569.69	1,102,240.25	956,910.81	812,943.52	690,393.01	574,444.18
TOTAL ACTIVO	1,932,848.60	5,549,633.46	8,546,114.67	12,763,077.13	18,762,379.78	25,872,314.38
PASIVO						
<i>A CORTO PLAZO</i>						
Proveedores	62,337.26	193,468.80	229,942.45	274,270.82	328,027.96	392,547.05
Acreedores Diversos	951,907.23	-	-	-	-	-
Impuestos por pagar	26,429.29	-	-	-	-	-
Documentos por pagar	22,917.80	-	-	-	-	-
Anticipo de Clientes	-	-	-	-	-	-
Provisión de Impuestos	247,763.00	1,231,901.41	1,545,631.80	1,824,776.01	2,227,883.69	2,674,109.74
IVA por Pagar	93.65	-	-	-	-	-
TOTAL A CORTO PLAZO	1,311,448.23	1,425,370.21	1,775,574.25	2,099,046.82	2,555,911.65	3,066,656.79
<i>A LARGO PLAZO</i>						
Préstamo Hipotecario	-	1,460,379.11	802,370.20	-	-	-
TOTAL A LARGO PLAZO	-	1,460,379.11	802,370.20	-	-	-
TOTAL PASIVO	1,311,448.23	2,885,749.32	2,577,944.44	2,099,046.82	2,555,911.65	3,066,656.79
CAPITAL CONTABLE						
Capital Social	50,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00
Reserva Legal	5,467.00	5,467.00	5,467.00	5,467.00	5,467.00	5,467.00
Utilidades de Ejercicios Anteriores	54,144.34	565,933.37	2,608,417.14	5,912,703.23	10,608,563.31	16,151,001.13
Resultado del Ejercicio	511,789.03	2,042,483.77	3,304,286.09	4,695,860.07	5,542,437.82	6,599,189.46
TOTAL CAPITAL CONTABLE	621,400.37	2,663,884.14	5,968,170.23	10,664,030.31	16,206,468.13	22,805,657.59
PASIVO + CAPITAL	1,932,848.60	5,549,633.46	8,546,114.67	12,763,077.13	18,762,379.78	25,872,314.38

AVOCADO SA CV
ESTADOS FINANCIEROS

ESTADO DE RESULTADOS

Concepto	2003	2004	2005	2006	2007	2008	Total
Ventas	14,993,869.50	29,545,978.81	34,732,175.02	40,828,723.36	47,995,397.82	56,420,028.74	209,522,303.76
Nacionales	14,993,869.50	-	-	-	-	-	-
Exportación	-	29,545,978.81	34,732,175.02	40,828,723.36	47,995,397.82	56,420,028.74	209,522,303.76
Costo de Ventas	- 8,352,140.64	- 9,949,824.24	- 11,825,611.63	- 14,105,356.39	- 16,870,009.28	- 20,188,134.09	- 72,938,935.63
Utilidad Bruta	6,641,728.86	19,596,154.57	22,906,563.38	26,723,366.98	31,125,388.55	36,231,894.65	136,583,368.13
Gastos de Operación	- 6,006,497.66	- 11,904,189.64	- 12,749,473.50	- 14,123,541.54	- 16,040,817.43	- 18,178,429.06	- 72,996,451.16
Utilidad por Operación	635,231.20	7,691,964.93	10,157,089.88	12,599,825.44	15,084,571.12	18,053,465.59	63,586,916.97
Otros Ingresos y Gastos	10,163.39	-	-	-	-	-	-
Utilidad por Operaciones Continuas	645,394.59	7,691,964.93	10,157,089.88	12,599,825.44	15,084,571.12	18,053,465.59	63,586,916.97
CIF	114,157.44	352,305.11	206,587.06	57,428.54	37,766.57	44,395.74	534,158.40
Utilidad Antes de ISR y PTU	759,552.03	7,339,659.82	9,950,502.82	12,542,396.90	15,122,337.69	18,097,861.34	63,052,758.57
ISR	- 158,235.00	- 4,065,274.64	- 5,100,584.93	- 6,021,760.82	- 7,352,016.18	- 8,824,562.14	- 31,364,198.71
PTU	- 89,528.00	- 1,231,901.41	- 1,545,631.80	- 1,824,776.01	- 2,227,883.69	- 2,674,109.74	- 9,504,302.64
UTILIDAD NETA	511,789.03	2,042,483.77	3,304,286.09	4,695,860.07	5,542,437.82	6,599,189.46	22,696,046.25

Flujo de Efectivo

Concepto	2003	2004	2005	2006	2007	2008
SALDO INICIAL		347,684.36	2,513,462.43	5,621,144.11	9,732,872.87	15,550,689.23
ENTRADAS						
Pago Clientes		29,278,380.48	34,543,413.54	40,606,827.78	47,734,552.96	56,113,398.20
Financiamiento		2,000,000.00	-	-	-	-
Pago Deudores		4,200.00	-	-	-	-
Ganancia Cambiaria		-	-	-	-	-
Devolución de Impuestos		460,087.30	678,025.20	496,062.66	491,240.80	496,666.17
TOTAL ENTRADAS		31,742,667.78	35,221,438.74	41,102,890.44	48,225,793.76	56,610,064.36
SALIDAS						
Pago Proveedores		9,818,692.70	11,789,137.99	14,061,028.02	16,816,252.14	20,123,615.00
Pago Capital Acreedores Bancarios		539,620.89	658,008.91	802,370.20	-	-
Pago Acreedores Diversos		951,907.23	-	-	-	-
Intereses Pagados		352,305.11	233,917.09	89,555.80	-	-
Gastos de Operación		11,658,557.20	12,489,410.37	13,843,744.07	15,755,605.61	17,866,101.16
IVA de Gastos		510,775.20	496,062.66	491,240.80	496,666.17	516,279.25
Pago de Impuestos		374,588.95	114,733.69	135,830.18	162,661.30	196,379.06
ISR Pagado		4,065,274.64	5,100,584.93	6,021,760.82	7,352,016.18	8,824,562.14
PTU Pagada		-	1,231,901.41	1,545,631.80	1,824,776.01	2,227,883.69
Adquisiciones de Activo		1,282,250.00	-	-	-	-
Pago de Documentos		22,917.80	-	-	-	-
TOTAL SALIDAS		29,576,889.71	32,113,757.05	36,991,161.68	42,407,977.40	49,754,820.30
SALDO FINAL	-	2,513,462.43	5,621,144.11	9,732,872.87	15,550,689.23	22,405,933.29
FLUJOS SIN SALDOS INICIALES	-	2,165,778.07	3,107,681.68	4,111,728.75	5,817,816.36	6,855,244.07

AVOCADO SA CV
ESTADOS FINANCIEROS

Estado de Cambios en la Situación Financiera						
Concepto	2003	2004	2005	2006	2007	2008
<i>OPERACIÓN</i>						
Utilidad Neta		2,042,483.77	3,304,286.09	4,695,860.07	5,542,437.82	6,599,189.46
Partidas que no generaron recursos						
Depreciaciones		145,329.44	145,329.44	143,967.29	122,550.51	115,948.83
Aumento en Cuentas x Cobrar	-	481,336.23	- 34,128.97	- 249,200.99	- 304,036.80	- 370,639.37
Aumento en Proveedores		131,131.54	36,473.64	44,328.37	53,757.14	64,519.09
Aumento en Impuestos x Pagar		957,615.47	313,730.39	279,144.21	403,107.68	446,226.05
Disminución de Cuentas x Pagar	-	951,907.23	-	-	-	-
REC. GENERADOS HASTA OPERACIÓN		1,843,316.76	3,765,690.59	4,914,098.95	5,817,816.36	6,855,244.07
<i>FINANCIAMIENTO</i>						
Préstamos Recibidos		1,460,379.11	658,008.91	802,370.20	-	-
REC. GENERADOS HASTA FINANCIAM.		3,303,695.87	3,107,681.68	4,111,728.75	5,817,816.36	6,855,244.07
<i>INVERSIÓN</i>						
ADQUISICIONES DE ACTIVO FIJO		1,115,000.00	-	-	-	-
REC. GENERADOS HASTA INVERSIÓN		4,418,695.87	3,107,681.68	4,111,728.75	5,817,816.36	6,855,244.07
AUMENTO DE EFECTIVO		2,165,778.07	3,107,681.68	4,111,728.75	5,817,816.36	6,855,244.07
EFECTIVO AL INICIO DEL PERIODO		347,684.36	2,513,462.43	5,621,144.11	9,732,872.87	15,550,689.23
EFECTIVO AL FINAL DEL PERIODO		2,513,462.43	5,621,144.11	9,732,872.87	15,550,689.23	22,405,933.29

Estado de Variaciones en el Capital Contable						
Concepto	2003	2004	2005	2006	2007	2008
<i>CAP. CONTABLE INICIO PERIODO</i>						
CAPITAL SOCIAL		50,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00
UTILIDAD DEL EJERCICIO		511,789.03	2,042,483.77	3,304,286.09	4,695,860.07	5,542,437.82
RESERVA LEGAL	5,467.00	5,467.00	5,467.00	5,467.00	5,467.00	5,467.00
UTILIDAD EJERCICIOS ANT.		54,144.34	565,933.37	2,608,417.14	5,912,703.23	10,608,563.31
		621,400.37	2,663,884.14	5,968,170.23	10,664,030.31	16,206,468.13
<i>VARIACIONES EN EL CAPITAL</i>						
CAPITAL SOCIAL		-	-	-	-	-
UTILIDAD DEL EJERCICIO		1,530,694.74	1,261,802.31	1,391,573.99	846,577.75	1,056,751.63
RESERVA LEGAL		-	-	-	-	-
UTILIDAD EJERCICIOS ANT.		511,789.03	2,042,483.77	3,304,286.09	4,695,860.07	5,542,437.82
		2,042,483.77	3,304,286.09	4,695,860.07	5,542,437.82	6,599,189.46
<i>CAP. CONTABLE FINAL PERIODO</i>						
CAPITAL SOCIAL		50,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00	50,000.00
UTILIDAD DEL EJERCICIO		2,042,483.77	3,304,286.09	4,695,860.07	5,542,437.82	6,599,189.46
RESERVA LEGAL		5,467.00	5,467.00	5,467.00	5,467.00	5,467.00
UTILIDAD EJERCICIOS ANT.		565,933.37	2,608,417.14	5,912,703.23	10,608,563.31	16,151,001.13
CAPITAL CONTABLE FINAL PERIODO		2,663,884.14	5,968,170.23	10,664,030.31	16,206,468.13	22,805,657.59

DETERMINACIÓN INVERSIÓN INICIAL

ACTIVOS A ADQUIRIR	1,115,000.00
(+) IMPUESTOS DERIVADOS DE LA ADQUISICIÓN	167,250.00
(+) GASTOS DE INSTALACIÓN	750,954.11
(+/-) IMPUESTOS DERIVADOS DE LOS GASTOS	13,774.88
(-) VALOR DE RESCATE DEL ACTIVO OBSOLETO	-
INVERSIÓN NETA DE ACTIVOS	<u>\$ 2,046,978.99</u>

PERIODO DE RECUPERACION DE LA INVERSIÓN (PRI)

INVERSIÓN INICIAL	2,046,978.99
FLUJOS DE EFECTIVO	<u>4,411,649.79</u>
	<u>167</u> Dias

VALOR PRESENTE NETO\$6,345,349.00

TASA PERIODO	47.86% FLUJO	
1	2,165,778.07	2,165,778.07
2	3,107,681.68	3,107,681.68
3	4,111,728.75	4,111,728.75
4	5,817,816.36	5,817,816.36
5	6,855,244.07	6,855,244.07

TASA INTERNA DE RETORNO

INVERSIÓN INICIAL	-	2,046,978.99
FLUJOS DE EFECTIVO		2,165,778.07
		3,107,681.68
		4,111,728.75
		5,817,816.36
		<u>6,855,244.07</u>
		<u>137.29%</u>

TASA DE RENDIMIENTO (TR)

UTILIDAD NETA PROMEDIO	7,480,050.58
INVERSIÓN INICIAL	\$ 2,046,978.99
	<u>365.419%</u>

COSTO DE CAPITAL (Ke)

CAPITAL	2004	2005	2006	2007	2008
CAPITAL CONTABLE	2,663,884.14	5,968,170.23	10,664,030.31	16,206,468.13	22,805,657.59
UTILIDAD NETA	2,042,483.77	3,304,286.09	4,695,860.07	5,542,437.82	6,599,189.46
TASA DE CRECIMIENTO	15.00%	15.00%	15.00%	15.00%	15.00%
ke	343.69%	139.04%	93.68%	66.97%	55.72%

PRÉSTAMO BANCARIO	2004	2005	2006	2007	2008
INTERESES DEUDA	352,305.11	233,917.09	89,555.80	-	-
AJUSTE ANUAL POR INFLACIÓN	37,135.57	(904,050.21)	(2,048,955.02)	(2,420,949.65)	(2,853,116.85)
BENEFICIO FISCAL	135,522.90	477,946.27	898,174.55	-	-
ISR	104,005.95	364,149.54	684,323.46	-	-
PTU	31,516.95	113,796.73	213,851.08	-	-
ke	11%	-12%	-40%	-	-

PRÉSTAMO BANCARIO	
INTERESES DEUDA	675,778.00
AJUSTE ANUAL POR INFLACIÓN	- 2,915,869.66
BENEFICIO FISCAL	1,511,643.71
ISR	1,152,478.95
PTU	359,164.77
ke	-42%

COSTO PONDERADO DE CAPITAL (WACC)

FUENTE	MONTO	PROPORCIÓN	ke	CTO. PONDERADO
PRÉSTAMO BANCARIO	2,000,000.00	8%	-42%	-0.033696575
CAPITAL CONTABLE	22,805,657.59	92%	55.72%	0.512269979
WACC	24,805,657.59	100%		47.86%

BETA (β)

AÑO	i	Rm	Rj	(Rm-i)	(Rj-i)	(Rm-i)(Rj-i)	(Rm-i) ²
1	0.06000	0.08000	0.01139	0.02000	-0.04861	-0.00097	0.00040
2	0.06000	0.08000	0.01634	0.02000	-0.04366	-0.00087	0.00040
3	0.06500	0.08000	0.02161	0.01500	-0.04339	-0.00065	0.00023
4	0.07500	0.08000	0.03023	0.00500	-0.04477	-0.00022	0.00003
5	0.07000	0.08000	0.03550	0.01000	-0.03450	-0.00034	0.00010
Σ	0.3300	0.4000	0.1151	0.0700	-0.2149	0.0031	0.0012
Promedio	0.0660	0.0800	0.0230	0.0140	-0.0430		

$$\beta = \frac{\sum (Rm-i)(Rj-i) - \bar{n}(\overline{Rm-i})(\overline{Rj-i})}{\sum (Rm-i)^2 - \bar{n}(\overline{Rm-i})^2} = \frac{0.0001}{0.0002} = \mathbf{0.3300}$$

CAMP

$$\bar{i} + (\overline{Rm-i}) = 6.14\%$$

BIBLIOGRAFÍA.

-
- RODRIGUEZ, Supo Florencio *"El Aguacate" México, 1992.*
- GALLEGOS, Espinoza Rafael *" Algunos aspectos del aguacate y su producción en Michoacán "* UACH, Chapingo México, 1993.
- A. Purrua Manuel *"Tratado libre Comercio de América del Norte"* SECOFI México, 1994
- MIRANDA, Francisco *"Uruapan: Monografía Municipal (1500-1970)"* 2da Ed. Uruapan Mich. México, 1999
- PAZ, Vega Ramón *"El aguacate en EEUU Mercado Cercano pero inaccesible"* Revista: Fruticultura de Michoacán Año 1, No. 3, P 24-26 México 1986
- COMP y ACTUALIZACIÓN LEGISLATIVA *"Ley aduanera, México"* Año 8, Vol. 31, México, Abril 2002
- MWRCADO, H. Salvador *" Comercio Internacional ; Importación Exportación"* Limusa 2da. Edición México, 1991.
- ENCINAS, Alejandro *"La disputa por los mercados: TLC y sector Agrícola"* LV Legislatura , Diana , México, 1992.

- MARTINEZ, Barrera Ramón *"Comercialización del aguacate"* Revista: Fruticultura de Michoacán, Vol. II, N° 18, P 8-13 México Junio 1988

- GALLARDO. Martín M. "El origen de al producción de aguacate en el Estado De Michoacán" Revista: Fruticultura de Michoacán, Año 2 Vol. 1 N° 10, P 11-12-25-26 México, 1987.

- GALLARDO, O. Martín M. *"El Árbol de Aguacate"* Revista: Fruticultura de Michoacán Año 2, N° 6, P27 Di Ene 1987.

- RAMOS, Garibay Guillermo *"Exportación de Aguacate de Michoacán a EEUU de Norteamérica"*, Tesis Uruapan Mich. México 1998

- MARTINEZ, Barrera Ramón *"Aspectos Fitosanitarios que limitan la exportación de aguacate"* Revista: Fruticultura de Mich. Año 1 N° 4 P 8-9-24-25 México, 1886.

- MARTINEZ, Armas Sergio L. *"Algunos aspectos para el control biológico de las plagas del aguacate en la región de Uruapan"* Revista: Fruticultura de Michoacán Vol 2 N° 20 P. 3-5 Agosto 1988.

- BACA, Urbina Gabriel. "Proyectos de inversión" 4ª. Edición México D.F. 2001.

→ www.Apeam.com

→ www.Aproam.com/congreso

→ <http://www.aproam.com/agua.htm>

→ <http://www.elromeral.com/paginas/aguacate.html>

→ <http://www.bioplus.com.mx/propiedades.htm>