



UNIVERSIDAD DON VASCO, A.C.

INCORPORACIÓN No. 8727-08

A LA UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

ESCUELA DE CONTADURÍA

**Estrategias para el óptimo manejo de
Capital de Trabajo como autofinanciamiento
para la exportación de aguacate de la
empresa Aguacatito, S.P.R. de R.L.**

Tesis

Que para obtener el título de:

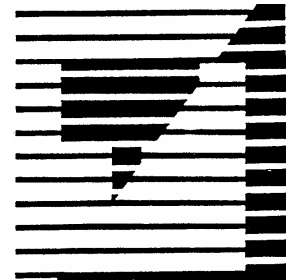
Licenciada en Contaduría

Presenta:

MARÍA GUADALUPE BUCIO CARRILLO

ASESOR: L.A. MA TERESA RODRIGUEZ CORONA

Uruapan, Michoacán. Diciembre de 2007





Universidad Nacional
Autónoma de México



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.

Dedicatoria

A ti, mi inspiración, mi sueño, mi deseo.

Índice General

	Pag.
Justificación.....	6
CAPITULO I.....	10
Antecedentes del aguacate.....	10
1.1 Origen de la producción de aguacate.....	10
1.2 Producción de aguacate en el estado de Michoacán.....	12
1.3 La comercialización del aguacate.....	14
1.4 La exportación de aguacate.....	16
CAPITULO II-----	20
La Empresa.....	20
2.1 Concepto de empresa.....	20
2.2 Clasificación de las empresas.....	22
2.2.1 Por su giro.....	22
2.2.2 Por su constitución patrimonial.....	24
2.2.3 Por su magnitud.....	25
2.2.4 Por su función económica.....	25
2.3 Sector Agroindustrial.....	26
2.4 Concepto de Sociedad de Producción Rural.....	26
2.5 Aspectos generales de una SPR.....	27
CAPITULO III.....	30
Administración de Capital de Trabajo.....	30

3.1 Concepto de Capital de Trabajo.....	30
3.2 Objetivo de la administración del capital de trabajo.....	32
3.3 Importancia del control interno en la Administraron del capital de trabajo.....	33
3.4 Administración del capital de trabajo:.....	36
3.4.1 Administración del efectivo y las inversiones temporales de inmediata realización.....	37
3.4.2 Administración de las cuentas por cobrar.....	43
3.4.3 Administración del inventario.....	54
3.4.4 Administración de las cuentas por pagar.....	72
3.4.5 Administración de los financiamientos a corto plazo.....	80
3.5 Cálculo del capital de trabajo.....	90
3.6 Razones financieras de capital de trabajo.....	92
3.6.1 De liquidez.....	96
3.6.2 De actividad.....	98
3.6.3 De endeudamiento.....	100
3.6.4 De rentabilidad.....	101
3.6.5 De Cobertura.....	103
3.7 Análisis e interpretación de razones financieras.....	104
CAPITULO IV.....	106
Comercio Exterior.....	106
4.1 La empresa y el comercio exterior.....	107
4.2 Documentación y trámites para exportar.....	108
4.2.1 Factura comercial.....	109

4.2.2 Lista de empaque.....	111
4.2.3 Transporte.....	111
4.2.4 Seguro de transporte de carga.....	115
4.2.5 Despachos aduanales.....	117
4.2.6 Certificación de calidad y cuantificación.....	124
4.3 Regulaciones no arancelarias.....	125
4.3.1 Regulación de etiquetado.....	126
4.3.2 Regulación sanitaria y fitosanitaria.....	127
4.3.3 Normas técnicas.....	127
4.3.4 Regulación ecológica.....	128
4.3.5 Normas de calidad para frutas y legumbres.....	128
4.3.6 Regulaciones de toxicidad.....	129
4.3.7 Normas de calidad (ISO 9000 y 14000).....	129
4.4 Regulaciones arancelarias.....	129
4.5 Tratados y acuerdos.....	132
4.5.1 Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea	133
4.5.2 Tratado de Libre Comercio con la Asociación Europea de Libre Comercio.....	135
4.6 Procedimiento de exportación.....	136
CAPITULO V.....	138
Estrategias para el óptimo manejo del Capital de Trabajo.....	138
5.1 Aspectos generales del la empresa Aguacatito, S.P.R. de R.L	138
5.2 Metodología de la Investigación.....	140
5.2.1. Objetivos de la investigación.....	140

5.2.2. Hipótesis.....	141
5.2.3 Técnicas de investigación.....	142
5.3 Análisis de Estados Financieros y Flujos de Efectivo 2004, 2005 y 2006.....	143
5.4 Detección de las necesidades de efectivo y gráficas del capital de trabajo mensual.....	153
5.5 Flujos de efectivo proyectados para 2007.....	166
5.6 Estrategias a implementar para el óptimo manejo del Capital de Trabajo.	170
Conclusiones	
Bibliografía	
Anexos	

Justificación

Actualmente, vivimos en un mundo de grandes transformaciones que nos aproximan a un futuro impredecible, en este contexto, uno de los factores cruciales para la supervivencia de las naciones es la economía, un fenómeno estrechamente ligado a la política económica de los países desarrollados y sus instituciones que controlan y regulan las economías a nivel mundial.

Es evidente que la riqueza es la clave para la estabilidad y bienestar de los pobladores; por esto, todo país debe establecer con claridad los alcances de su política económica y en lo posible, mejorar las condiciones de su relación con los inversionistas y acreedores de los países desarrollados.

El gobierno y el empresariado, unificadamente, deben esforzarse en impulsar la producción a través del desarrollo industrial y comercial. Al crear puestos de trabajo y promoviendo la exportación, a fin mejorar progresivamente nuestra actual situación.

La exportación implica abrir mercados internacionales, aumentar la producción nacional y vender en altos volúmenes, incrementando utilidades en las empresas y creando fuentes de empleo nacionales; sin embargo resulta difícil la exportación debido a las condiciones que establecen los clientes en cuanto a las características del producto, y mas aun la agravante situación de liquidez de las

empresas para mantenerse operando, siendo prácticamente imposible que se autofinancien la exportación.

La liquidez entonces, es el alma financiera de las empresas, es importante conocer el grado de liquidez que se requiere para mantenerse estable y medir las necesidades de financiamiento, así como aplicar sus excesos de efectivo.

Dicha liquidez es medible a través del capital de trabajo, éste se entiende como la diferencia aritmética entre el activo circulante y el pasivo circulante, siendo la parte del activo circulante financiado por la deuda no exigible a corto plazo.

En una entidad económica los niveles excesivos de activo circulante pueden propiciar que la empresa obtenga un rendimiento por debajo del estándar sobre la inversión, sin embargo los niveles bajos de activo circulante pueden incurrir en déficit y dificultades para mantener operaciones estables. De acuerdo con lo anterior se reconoce que la administración del capital de trabajo es un punto esencial para la dirección y el régimen financiero de toda empresa que tenga como finalidad obtener utilidad en sus negocios.

Me es importante el desarrollo de esta investigación porque me gusta reconocer las necesidades financieras de los variados tipos de empresas, que aun con el mismo fin lucrativo tienen problemas, en sus procedimientos, áreas, orígenes y aplicaciones diferentes de sus recursos; y explicar la manera de mejorar en un corto, mediano o largo plazo y como puede invertir sus ganancias de manera que

vaya aumentando su estabilidad y producción, a base solo de su efectiva administración de capital de trabajo.

Aguacatito, S.P.R. de R.L., fue creada el 30 de Junio de 1983 en la ciudad de Uruapan, Michoacán, empresa constituida por los socios fundadores: Jesús Uriel Torres Bucio, Valeria Ambriz Bucio y Larisa Díaz Bucio, los fructíferos objetivos planteados son:

- A. La producción, comercialización, empaque, procesamiento, distribución, exportación y adquisición de toda clase de productos agrícolas.
- B. El procesamiento industrial para la obtención de subproductos de materia prima en fresco, que produzcan los socios o terceros, con fines de enajenación mercantil en los mercados internos o internacionales.
- C. La representación comercial distribución mercantil a comisión de estos productos y subproductos agrícolas.

Se observa que una de sus metas es precisamente la exportación, es este punto el que la investigación abordará ampliamente.

Objetivo General:

- Establecer estrategias que garanticen el mejor manejo de capital de trabajo y así tener base y seguridad de que la autofinanciación es suficiente para la exportación de aguacate de la empresa Aguacatito, S.P.R. de R.L., considerando el mercado, capacidad productiva y rentabilidad económica.

Objetivo Específico:

- Aplicar técnicas de administración financiera para identificar los recursos disponibles y aprovecharlos al máximo. Fortaleciendo su organización interna y redituando competitividad.
- Desarrollar estrategias de administración financiera enfocadas a la posible exportación a mercados internacionales mediante un autofinanciamiento organizacional. Garantizando la continua producción de su producto.
- Aplicar razones financieras de capital de trabajo para evaluar la rentabilidad de la organización y la garantía de las estrategias desarrolladas.

CAPITULO I



Antecedentes del aguacate

El aguacate es una fruta rica en vitaminas, que gracias a la naturaleza ha sido originaria del país Mexicano y que además su comercialización constituye una de las principales actividades económicas del estado de Michoacán; en virtud de lo anterior en el primer capítulo desarrollaré aspectos relativos al origen y comercialización de esta exquisita fruta.

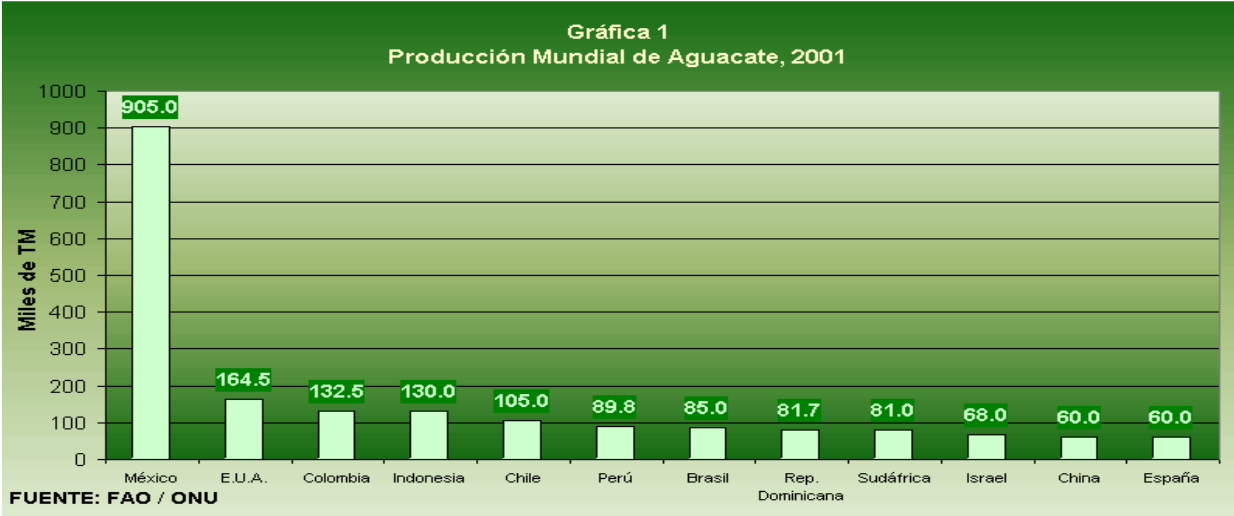
1.1 Origen de la producción de aguacate.

El “aoacatl” palabra nativa del aguacate en México. En México la producción se extiende a todo el país, siendo los principales productores los estados de Michoacán, Puebla, Veracruz, Edo. de México, Tamaulipas, Morelos, Chiapas y Sinaloa.

La variedad de aguacate existente es: Fuerte, Hass, Criolla de 1ra. Y 2da., Bacón, Rincón, Lula, Choquette, Waldin, Sutano., variedades originarias desde hace 12,000 años en México, de donde se tiene comprobado surgió esta fruta. A partir de los años sesentas las variedades fueron mejoradas debido a la buena aceptación que ha ido teniendo.

El clima, los suelos, la fisiografía y el agua son factores de importancia para la producción, particularmente en el estado de Michoacán, cuenta con condiciones excelentes para la producción del aguacate. (Memorias del Simposium Nacional del Aguacate, Sánchez 1991).

La posición que ocupa México en la producción de aguacate a nivel mundial es importante y considerable para el PIB, ocupando el primer lugar, así también es importante para la población consumidora del producto en el país. Sin embargo México siendo un país pequeño geográficamente produce importantes cantidades de este fruto a nivel mundial, el siguiente grafico se muestra la muy significativa producción que tiene nuestro país a nivel mundial.



1.2 Producción de aguacate en el estado de Michoacán

El paraíso michoacano, es el principal productor de aguacate del país, gracias a sus excelentes condiciones climáticas y para el cultivo del mismo; esta actividad económica es la mas importante para la ciudad de Uruapan, estimándose una superficie plantada de 90,000 hectáreas de aguacate Hass en un 99%, produciendo aproximadamente 500,000 toneladas anuales, con un crecimiento del 3% anual, contando además la generación de 40,000 empleos permanentes sin contar con otros empleos indirectos a la producción como transporte, empaque venta de fruta, mantenimiento de maquinaria y equipo de bombeo y una gran variedad de servicios técnicos (doddoli, 1991).

Las localidades más productoras, constituyendo la franja aguacatera en el estado son:

- Uruapan
- Nuevo Parangaricutiro
- Tingambato
- Ziracuaretiro
- Peribán
- Tancítaro
- Los Reyes
- Tacámbaro
- Ario de Rosales
- Villa Escalante.

Siendo Uruapan, Periban y Tacambaro las poblaciones que cuentan con el 75% de la producción total estatal, (Memorias del Simposium Nacional del Aguacate, Doddoli 1991).

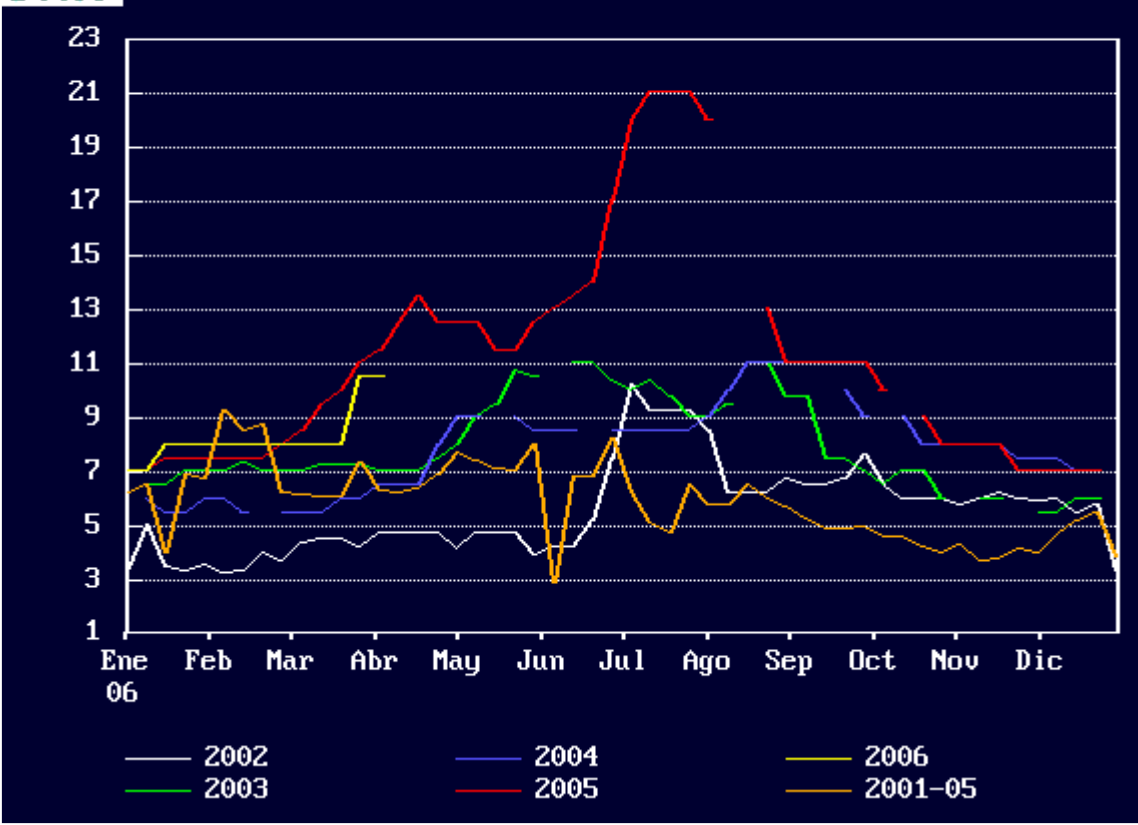
El clima, los suelos, la fisiografía y el agua son factores de importancia para la producción, particularmente en el estado de Michoacán, cuenta con condiciones excelentes para la producción del aguacate. (Memorias del Simposium Nacional del Aguacate, Sánchez 1991).

Al implementar mecanismos que contribuyan al mejoramiento de prácticas productivas, de apoyo colectivo financiero, de comercialización y deseos futuristas entre productores aguacateros en el estado de Michoacán se creó la Asociación de Productores y Empacadores de Aguacate de Michoacán (APEAM), así como la Comisión Michoacana del Aguacate (COMA), así como empresas integradoras de productores de aguacate del estado, que tienen propósitos firmes de crecimiento.

La siguiente gráfica muestra los precios pagados al productor de aguacate en el estado de Michoacán, México.



Estac.: Precios a Productor de Aguacate en Michoacán
MEX \$ / KG.



1.3 La comercialización del aguacate

La comercialización es el mercadeo de productos a la compra-venta; este es un proceso en el que interviene el productor, los intermediarios y el consumidor final, existiendo una variedad de actividades así como responsabilidades y beneficios, entre uno y otro, existiendo mayor beneficio y menor responsabilidad al intermediario según lo afirman con experiencia de los productores.

Si bien, la comercialización es un proceso complicado; la comercialización del aguacate lo es aún más, por las extremas condiciones de cuidado a el producto y transportación que requiere.

México es el principal productor y exportador de aguacate, en el país se consume el 97% de la producción total de Michoacán, como producto maduro y fresco, mientras el 3% se exporta como fruta fresca, pulpa congelada o aceite refinado (Memorias del Simposium Nacional del Aguacate, Sánchez 1991), este se coloca principalmente en las ciudades de el Distrito Federal, Monterrey, Torreón, Aguascalientes, Guadalajara; dando lugar a un promedio de 9 kilogramos de consumo por persona anual.; estos lugares de consumo también operan como centros de distribución a otras ciudades del país.

El precio del aguacate es muy variado en razón de la variedad y la temporada fuerte de producción, además de la forma de compra, pudiendo ser a mayoreo, medio mayoreo o menudeo, oscilando los precios entre \$ 3.96 y \$ 14.38 el kilogramo, sin embargo recordemos que en México es regulado por la ley de la oferta y la demanda.

La siguiente grafica muestra los precios de mayoreo en México.



Estacionalidad: Precios Promedio de Aguacate Hass en México
MEX \$ / KG.



Fuente: SAGARPA 2006

1.4 La exportación de aguacate

La exportación de aguacate se lleva a cabo con el producto verde, en proceso de maduración, manejándolo con cuidado debido a su frágil composición física, actualmente se a empezado con una intensiva exportación a nivel mundial, mostrándose perspectivas fuertemente alentadoras de la comercialización, puesto que ya desde 1985 México aporta el 45% de la producción internacional; los países con mayor índice de importación como fruta fresca son Francia, Canadá, Inglaterra, Alemania, Japón, Italia y los países Escandinavos, siendo el mayor

importador en Europa es Francia, mientras la exportación como pulpa es a Estados Unidos.

Para llevar a cabo el proceso de exportación es más sugerible como así lo han hecho, la exportación a través de empaques, que cuenten con maquinaria y equipos especializados para realizar tal actividad.

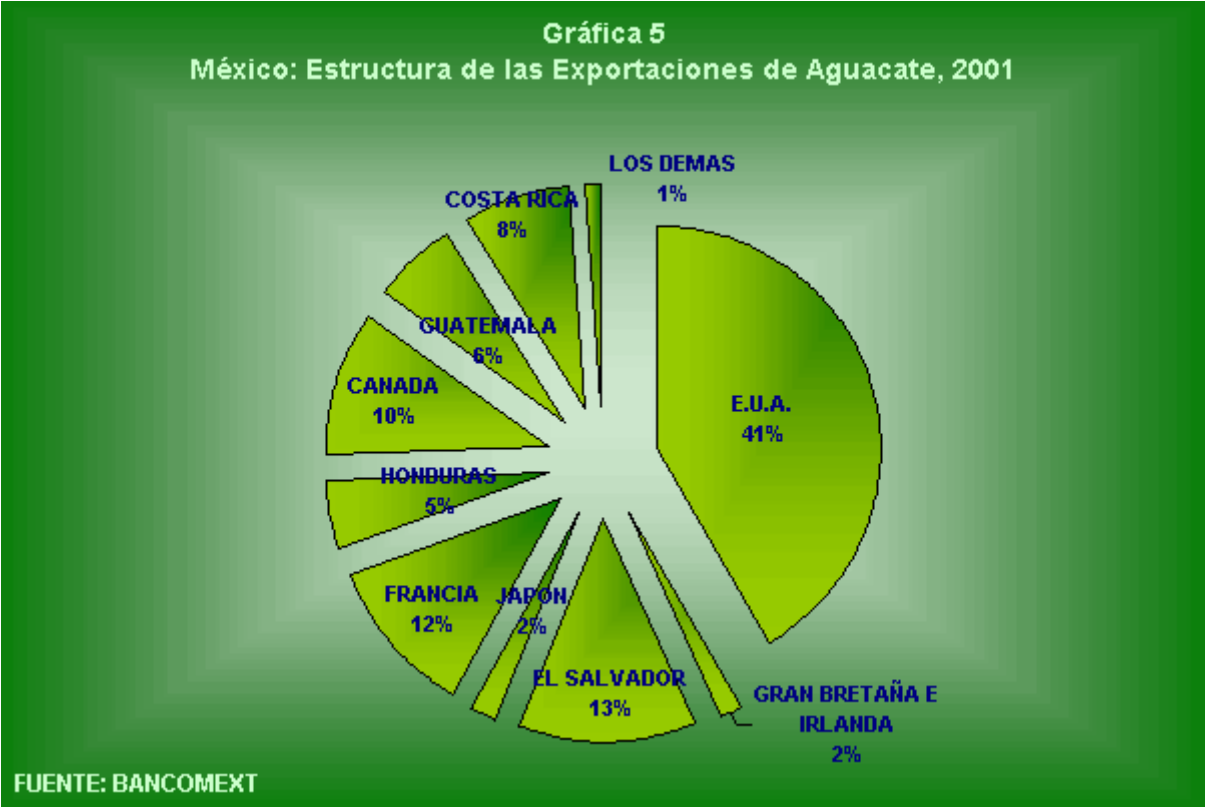
Es por eso la creación del la Asociación de Empacadores Exportadores de Aguacate Mexicano, organismo creado para apoyar a los empacadores exportadores a incrementar su rentabilidad abriendo mercados internacionales, y para implementar acciones que erradiquen las barreras existentes, como las normas fitosanitarias y las reglamentaciones internacionales que están obstaculizando la exportación del producto.

Existe sin embargo una ligera desventaja en cuanto a exportación, pues se compite con Israel, Sudáfrica y España, dado que los envíos del país tardan de 18 a 21 días, siendo embarcados vía marítima y estos productores exportadores tienen la ubicación geográfica ideal exportar a los países europeos. (Memorias del Simposium Nacional del Aguacate, Doddoli 1991).

A través de lo anterior se resalta la importancia del aguacate a nivel local, estatal, nacional y la fuerte postura que ha ganado a nivel internacional, es por esto que

en la presente tesis se parte de un producto de calidad y que reconoce un futuro prometedor, de allí que se espera el desarrollar grandes beneficios para empresas cuyo giro es producción y mas particularmente la comercialización a otros países, como el caso de la empresa que en capítulos posteriores se analizará financieramente.

La siguiente gráfica nos permite observar la dirección de la exportación Mexicana de aguacate.



La siguiente tabla nos muestra la tendencia anual que han tenido los países al exportar aguacate.

CUADRO 1
EXPORTACIONES DE AGUACATE EN EL MUNDO, 1990 - 2000
 Toneladas Métricas

País	Año										
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Mundo	141,763	160,845	166,880	165,114	196,558	241,830	285,501	240,372	326,599	286,298	353,631
México	17,427	14,314	15,676	18,829	33,750	54,595	78,556	49,824	71,226	55,402	89,270
Chile	11,555	15,040	16,655	4,560	18,719	11,911	16,744	16,702	48,163	37,666	56,186
Israel	34,908	42,445	39,968	27,984	29,380	35,667	45,953	39,943	29,024	31,938	44,566
España	14,529	22,297	27,896	36,226	29,028	24,134	36,395	44,116	56,268	37,301	39,154
Sudáfrica	30,485	31,595	26,587	26,100	26,226	28,399	27,416	22,604	52,080	34,483	34,483
Francia	11,764	15,258	11,735	6,971	7,343	5,203	5,771	10,675	12,423	17,784	22,637
Los Demás	21,095	19,896	28,363	44,444	52,112	81,921	74,666	56,508	57,415	71,724	67,335

Fuente: FAO / ONU

La apertura de los mercados nacionales e internacionales son posibles gracias a acuerdos que permiten la comercialización de productos, adicionalmente las empresas juegan un papel importante y necesario para administrar los recursos que son necesarios para realizar estas actividades, es por esto que el capítulo anterior nos permitirá crear un concepto de empresa, integrando y analizando los elementos que forman parte indispensable de su constitución, así mismo se detallará la clasificación que tienen de acuerdo a factores determinantes como su giro, su constitución patrimonial, su magnitud y por la función económica, identificando el sector que permite efectuar actividades de comercialización de aguacate.

CAPITULO II

La Empresa.

Desde los orígenes de la humanidad, siempre se ha considerado a ésta como una organización social, sujeta a una dinámica social, por el efecto de una producción masiva de bienes que posibilitan la gradación social; todo este dinamismo se origina por la variedad de empresas que existen, cuyo fin es vender y comprar bienes o servicios para satisfacer las necesidades de la población; es por esto que el capítulo nos permitirá precisar cuales son las diferencias y semejanzas de las empresas; para lo cual será necesario clasificarlas y hacer detallar en que clasificación está incluida una sociedad de producción rural, que es de la que trataremos en esta investigación.

2.1 Concepto de empresa.

La empresa desde el punto de vista económico es una entidad económica, resultado de la organización de los factores de la producción (naturaleza, capital y trabajo); dirigido a la producción o al intercambio de bienes o servicios para el mercado, con objeto satisfacer las necesidades del consumo y así obtener una ganancia ilimitada. Tal organización es el medio que se aplica para desempeñar la función social planteada y obtener el beneficio particular.

Indispensablemente las empresas requieren de tres elementos básicos para realizar sus labores, tales elementos son los siguientes:

Elementos materiales o corpóreos.

Elementos inmateriales o valores incorpóreos.

Elementos personales.

Elementos materiales.- los inmuebles y muebles que se utilizan en la empresa, como su establecimiento. Instalaciones (máquinas y muebles de todas clases), herramientas e implementos, mercaderías elaboradas o a elaborar.

Elementos inmateriales o valores incorpóreos.- como los derechos de crédito o como los que integran la propiedad inmaterial (nombre comercial, avisos, marcas, patentes).

a) propiedad industrial, artística y literaria.

b) propiedad comercial o derecho al local.

c) el aviamiento y la clientela.

Elementos personales.- como el que presta su colaboración a la empresa (personal de empresa) y el que obtiene de ella las cosas o servicios que proporciona (clientela).

a) propietarios.

b) jefes o directivos.

c) personal.

2.2 Clasificación de las empresas.

Para precisar en que consisten las semejanzas y las diferencias de las empresas es necesario clasificarlas, para poder compararlas. Se catalogan de acuerdo a su:

- a) Actividad o giro
- b) Constitución patrimonial
- c) Magnitud
- d) Función económica

2.2.1 Por su giro.

Se clasifican de acuerdo a su giro por la actividad que desarrollan en:

- **Industriales.** Empresas cuya actividad básica es la extracción de materias primas o transformación de materia prima en bienes. Estas se clasifican en:

Extractivas: Empresas que se dedican a extraer materias primas como la minería, no modificando su estado original.

Manufactureras: Empresas dedicadas a modificar la materia prima en productos terminados, mediante un proceso de transformación.

Agropecuarias: Empresas dedicadas a la explotación de la agricultura.

- **Comerciales.** Empresas intermediarias entre el productor y el consumidor, que compran el producto terminado para venderlo en el mismo estado físico, aumentando un margen de utilidad. Estas se clasifican en:

Mayoristas:

Empresas que distribuyen el producto a gran escala o a minoristas.

Minoristas o detallistas:

Empresas que distribuyen el producto al consumidor final, al menudeo en pequeña cantidad.

Comisionistas:

Empresas que venden productos directos de fabricante, recibiendo una comisión, donde solo les dan las mercancías en consignación.

De servicios:

Empresas que producen un servicio, que no tiene naturaleza corpórea, generalmente es en una región determinada. Estas se clasifican en:

-Sin concesión:

Empresas que solo requieren para operar licencia de funcionamiento por parte de las autoridades.

-Concesionadas por el Estado:

Empresas de carácter financiero.

-Concesionadas no financieras:

Empresas autorizadas por el estado, que no prestan servicios de carácter financiero.

2.2.2 Por su constitución patrimonial.

Empresas clasificadas de acuerdo al origen de las aportaciones de capital y del carácter de quien dirijan sus actividades:

- **Públicas.**

Empresas destinadas a satisfacer necesidades sociales, esta constituida por capital público de perteneciente a la nación. Esta se subclasifica en:

Desconcentradas.

Empresas capaces de manejar su autonomía y su presupuesto, tienen pocas facultades limitadas de decisión.

Descentralizadas.

Empresas que desarrollan actividades que competen al estado y que son de interés general, dotadas de personalidad, patrimonio y régimen jurídicos propios.

Estatales.

Empresas que pertenecen totalmente al estado, cuyo giro son actividades económicas, con personalidad jurídica propia.

- **Mixtas o paraestatales.**

Empresas cuyo capital está constituido por el Estado y los particulares.

- **Privadas.**

Empresas con capital de particulares.

2.2.3 Por su magnitud.

Por la magnitud de la empresa es el concepto mas utilizado pero el más impreciso por el rango que determina ser pequeña, mediana o grande. Para clasificar la magnitud se utiliza como criterio del número de empleados, esta estratificación queda como sigue:

Giro	Industriales	Comerciales	De Servicios
Tamaño			
Microempresa	1-30 empleados	1-5 empleados	1-20 empleados
Pequeña empresa	31-100 empleados	6-20 empleados	21-50 empleados
Mediana empresa	101-500 empleados	21-100 empleados	51-100 empleados
Macro empresa	501 o mas empleados	101 o mas empleados	101 o mas empleados

Fuente: SECOFI, 1999

2.2.4 Por su función económica.

De acuerdo a su giro económico las empresas se pueden clasificar como sigue:

- **Primarias.**

Empresas que se dedican a actividades extractivas o constructivas.

- **Secundarias.**

Empresas que se dedican a transformar materias primas.

- **De Servicios.**

Empresas dedicadas solamente a prestar servicios.

2.3 Sector Agroindustrial.

Es sector nacional incluye la integración de los procesos de producción, transformación y comercialización de los productos primarios agropecuarios.

Como parte de las actividades económicas del país, la agroindustrial se ubica dentro de la industria manufacturera en la división de alimentos procesados y bebidas. Está formada por 12 ramas, carnes y lácteos, frutas y legumbre, molienda de trigo, molienda de nixtamal, beneficio y molienda de café, azúcar, aceites y grasas comestibles, alimentos para animales, otros productos alimenticios, bebidas alcohólicas, cervezas y malta, refrescos y aguas gaseosas, que a su vez se dividen en 23 clases de actividades.

2.4 Concepto de Sociedad de Producción Rural.

Es una figura jurídica que agrupa tres sectores económicos: agrícola, ganadero y agroindustrial, en la que sus socios usufructúan extensiones de terreno propio para el aprovechamiento integral de los recursos renovables y/o no renovables en unidades económicas de explotación (Ley Agraria).

Es una sociedad que tiene por objeto coordinar actividades productivas, asistencia mutua, comercialización y otras actividades no prohibidas por la Ley, mayormente es el obtener crédito del sistema bancario oficial y complementar la producción con la transformación y la comercialización.

2.5 Aspectos generales de una SPR.

La sociedad de producción rural es regida por La ley Agraria en sus artículos del 111 al 114.

La duración de la sociedad es hasta 99 años, los tipos de responsabilidades pueden ser:

LIMITADA. Los socios responden de las obligaciones hasta por el monto de sus aportaciones al capital social.

ILIMITADA. Los socios responden por obligaciones sociales de manera solidaria.

SUPLEMENTADA.- Los socios además de sus aportaciones sociales, responden de forma subsidiaria de todas las obligaciones

Requisitos de constitución

1. Contar con un mínimo de 2 socios.
2. Definir la calidad de socio, puede ser Pequeño Propietario o Ejidatario.

3. Reunir los siguientes documentos:

- Escrituras de las propiedades de los socios (Si es pequeño propietario).
- Copia certificada del Certificado de Derechos Agrarios (Si es ejidatario).

4. Actas de nacimiento actualizadas de cada uno de los socios (Original).

5. Credencial de identificación (De elector. licencia de manejo o cartilla militar).

6. Proporcionar el domicilio de cada socio.

7. Definir el no. de hectáreas destinada para la actividad de cada socio.

8. Definir la actividad preponderante de la Sociedad.

La contabilidad de la sociedad será llevada por la persona propuesta por la junta de vigilancia y aprobada por la asamblea general. La administración y la vigilancia deberá ser renovada cada tres años, está a cargo de:

- El Consejo de Administración.- Formado por un Presidente, un Secretario, un Tesorero y los Vocales, nombrados por la Asamblea General de Socios. Integrado por Propietarios y Suplentes.
- El Consejo de Vigilancia.- Formado por un Presidente, un Secretario y un Vocal, también nombrados por la Asamblea. Integrado por Propietarios y Suplentes.

El capital social se forma con las aportaciones de sus socios, y de acuerdo a las siguientes reglas:

1. En las sociedades de responsabilidad ilimitada no se necesita aportación inicial;
2. En las de responsabilidad limitada, la aportación inicial debe ser por lo mínimo, igual a 700 veces el salario mínimo diario general vigente en el Distrito Federal.
3. En las de responsabilidad suplementada, la aportación inicial debe ser por lo mínimo, igual a 350 veces el salario mínimo diario general en el Distrito Federal.

Una vez que se ha comprendido la función tan importante que realizan las empresas para alcanzar sus objetivos como organización mediante la ardua labor de administrar sus recursos, en el siguiente capítulo se presenta la manera de administrar específicamente los rubros que forman parte de sus activos y pasivos a corto plazo, de manera que estas técnicas y modelos permitan a la empresa cumplir las expectativas y necesidades que los clientes demandan de ella, mediante la existencia de una empresa financieramente eficiente, con procesos operativos adecuados y controles apropiados.

Se abarcaran situaciones en relación a la expansión, tipos de valores que se deben emitir para financiar la expansión sin costo de financiación, los términos de crédito sobre los cuales los clientes podrán hacer sus compras, la cantidad de inventarios que deberán mantener, el efectivo que debe estar disponible, análisis de razones financieras, a fin de determinar la liquidez, rentabilidad y el nivel de apalancamiento.

CAPITULO III

Administración del Capital de Trabajo

En las organizaciones la liquidez el resultado de una tendencia razonablemente estable de la operabilidad financiera a corto plazo, recordando que una buena administración depende de la información que se obtenga y se tenga para tomar decisiones encaminadas al éxito de la empresa; en este capítulo se presenta una descripción de capital de trabajo, abarcando el objetivo de la administración de éste, además la influencia e importancia que tiene el control interno en la administración efectiva del capital de trabajo, así como un análisis detallado de todas las partidas que deben ser estudiadas para determinar el óptimo nivel satisfactorio de capital de trabajo.

Adicionalmente se presentan razones financieras de capital de trabajo que permiten identificar y conocer más a la empresa para tomar decisiones acertadas, dando garantía de éxito.

3.1 Concepto de capital de trabajo

El capital de trabajo representa el ciclo financiero a corto plazo de la empresa, definido como el tiempo promedio que transcurre entre la adquisición de los materiales y sus servicios, su transformación, su venta y finalmente su recuperación convertida en efectivo (La administración financiera del capital de

trabajo, Moreno 1997, 9), es decir el periodo comprendido entre la conversión de efectivo en inventarios, en cuentas por cobrar y vuelve a recuperarse como efectivo.

El monto del capital de trabajo se obtiene de la “diferencia que existe entre el activo circulante y el pasivo circulante”, por tanto es la “Parte del activo circulante que se financia con prestamos a largo plazo” (Elementos básicos de administración financiera, Pérdomo, 237)

El margen de seguridad que tiene la empresa para cubrir las necesidades de flujo de efectivo representan la liquidez inmediata, misma que se mide a través de la razón circulante, la que se obtiene dividiendo el activo circulante entre el pasivo circulante, representando las veces que el pasivo circulante cabe en el activo circulante (La administración financiera del capital de trabajo, Moreno 1997, 9).

Existe capital de trabajo positivo y negativo, mismos que a continuación se definen: El capital de trabajo positivo existirá siempre que el activo circulante sea mayor al pasivo circulante, y por el contrario, cuando el activo circulante sea menor al pasivo circulante, existirá un capital de trabajo negativo.

3.2 Objetivo de la administración del capital de trabajo.

La administración financiera de las organizaciones es gestionada acorde con los objetivos generales de las mismas, a fin de acoplar los planes, sistemas y procedimientos a la operatividad financiera; algunas metas particulares de la administración financiera son:

- Planear el crecimiento de la empresa, visualizando por anticipado sus requerimientos, tanto táctica como estratégicamente.
- Captar los recursos necesarios para la marcha de la empresa.
- Asignar dichos recursos conforme a los planes y necesidades de la empresa.
- Promover el óptimo aprovechamiento de los recursos financieros.
- Minimizar la incertidumbre de la inversión.

(La Administración Financiera del Circulante, Madroño, 17)

Sin embargo, la administración del capital de trabajo requiere de más profundidad, es decir, se gestiona con el fin de contar con un adecuado nivel de liquidez, tratando de evitar niveles arriesgados de solvencia así como exceso de efectivo inactivo.

Administrar el capital de trabajo “tiene por objeto, manejar adecuadamente el activo y el pasivo circulante de una empresa, para mantenerlos a un nivel

aceptable y evitar caer en estado de insolvencia y aún de quiebra” (Elementos básicos de administración financiera, Pérdomo: 237)

Por una parte mediante la maximización de la inversión circulante, así como predecir y controlar las entradas de efectivo se está en posibilidad de medir el nivel de capital de trabajo requerido.

Por otra parte el control de los financiamientos a corto plazo nos permitirá aprovecharlos al máximo, para emergencias y desembolsos inesperados e imprevistos.

Es decir toda la administración financiera busca reducir a lo más mínimo posible el factor incertidumbre.

3.3 Importancia del control interno en la administración de capital de trabajo.

La competitividad en los negocios se ha incrementado y la rentabilidad depende de la eficiencia operativa, por eso actualmente se están planeando una serie de reestructuraciones y arreglos de negocio para reducir los costos, reducir sus

puntos de equilibrio para minimizar pérdidas y maximizar utilidades, mejorando así la rentabilidad.

Es inobjetable la importancia que reviste para la recuperación de la economía el control de los recursos materiales, financieros y humanos. Dentro de una organización el proceso administrativo constituye un desarrollo armónico donde están presentes las funciones de planeación, organización, dirección y control.

El control interno es una trama bien pensada de métodos y medidas de coordinación ensambladas de forma tal que funcionen coordinadamente con fluidez, seguridad y responsabilidad, que garanticen los objetivos de preservar con la máxima seguridad, el control de los recursos, las operaciones, las políticas administrativas, las normativas económicas, la confiabilidad, la exactitud de las operaciones anotadas y registradas por la contabilidad.

El control interno reviste una singular importancia en la efectividad de las organizaciones, en el cumplimiento cabal de las actividades, particularmente en el área financiera para que los estados financieros sean confiables deben seguir los siguientes requisitos:

- Tener principios contables aceptados y apropiados a las circunstancias.
- Poseer información financiera suficiente y apropiada, resumida y clasificada en forma adecuada.

- Presentar los hechos económicos de forma tal que los estados financieros reflejen adecuadamente la situación financiera, los resultados de las operaciones y los flujos de orígenes y aplicaciones de recursos en forma apropiada y razonable.

Las afirmaciones que subyacen detrás de los estados financieros son:

- Existencia: Los activos y pasivos existen a la fecha del balance y las transacciones contabilizadas han ocurrido realmente durante un período determinado.
- Totalidad: Todas las transacciones y acontecimientos ocurridos durante un período determinado han sido efectivamente reflejadas en los registros contables.
- Derechos y obligaciones: Los activos son los derechos y los pasivos las obligaciones de la entidad.
- Valoración: El importe de los activos y pasivos y el de los ingresos ha sido determinado con criterios adecuados de conformidad con principios contables generalmente aceptados.
- Presentación: La información financiera presentada en los estados financieros es suficiente, adecuada y está correctamente clasificada.

Por lo anterior el control interno ayuda a mantener la liquidez y mejorar la rentabilidad de la empresa, controlando un nivel óptimo de efectivo no exigible a corto plazo.

3.4 Administración del capital de trabajo.

Para lograr propósito global de la organización de generar riqueza será necesario que todas las acciones se sincronicen, por tanto todas las actividades deben estar armónicamente organizadas, interconectadas y deben ser analizadas para que cumplan sus deberes.

Tales actividades deben integrar en su registro a una cuenta, una partida o un rubro en el sistema general de contabilidad, que es donde se asienta en concepto y cantidades el resultado de las actividades, así mismo tales actividades que representen los derechos y obligaciones que tiene una empresa a corto plazo, forman parte de la estructura del capital, como: el efectivo y las inversiones temporales, las cuentas por cobrar, los inventarios, las cuentas por pagar y los financiamientos a corto plazo; por ende, a continuación se analizarán particularmente cada uno de estos elementos.

3.4.1 Administración del efectivo y las inversiones temporales de inmediata realización.

El efectivo está constituido por moneda de curso legal o sus equivalentes, propiedad de una entidad y disponible para la operación, tales como: depósitos bancarios en cuenta de cheques, giros bancarios, telegráficos o postales, moneda extranjera y metales preciosos amonedados. **(Boletín C-1 Efectivo e inversiones temporales de las Normas de Información Financiera)**

Las inversiones temporales están representadas por valores negociables o por cualquier otro instrumento de inversión, convertibles en efectivo en el corto plazo, y tienen por objeto normalmente, obtener un rendimiento hasta el momento en que estos recursos sean utilizados por la entidad. Los valores negociables son aquellos que se cotizan en bolsa de valores o son operados a través del sistema financiero. **(Boletín C-1 Efectivo e inversiones temporales de las Normas de Información Financiera).**

El rubro anterior debe estar sujeto a libre disposición, sin restricciones para disponer de ellos. El efectivo y las inversiones temporales es rubro mas importante del capital de trabajo, por lo tanto la empresa que no genere efectivo en su operación tiene amplias posibilidades de desaparecer, tal efectivo debe analizarse y controlarse a través del estado de flujo de efectivo, en el que se muestra el efectivo, las inversiones temporales, los financiamientos obtenidos, los intereses, los impuestos generados, participación a los trabajadores y los dividendos

decretados. Tal estado permitirá medir a través del resultado de forma detallada si los recursos generados son suficientes para futura visión financiera de lo contrario replantear su plan.

Nivel de la inversión del efectivo y de las inversiones temporales.

Las empresas que obtienen los mejores rendimientos y además son flexibles para adquirir y mantener excesos de efectivo, además de realizar operaciones por anticipado sin aplicar el justo a tiempo de inventarios, hacer pagos por anticipados y aprovechar precios de oportunidad son las que saben y tienen capacidad de maniobra, para lograr lo anterior se requiere tener conocimiento de las necesidades futuras y conocer el estado presente la empresa, y aplicar rigurosamente las políticas del rubro ejerciendo siempre un control.

Políticas del efectivo y de las inversiones temporales.

Algunas de las políticas que debe fijar una empresa son las siguientes:

- a) Mantener el efectivo suficiente para las necesidades de operación de la empresa.
- b) Tener un nivel de recursos suficientes para que la empresa tenga capacidad de maniobra.

c) Obtener rendimientos óptimos en la inversión del efectivo y en las inversiones temporales de inmediata realización.

d) Vigilar la exposición de la empresa ante la inflación y devaluación de la moneda.

(La administración financiera del capital de trabajo, Moreno 1997, 30).

Control del efectivo y las inversiones temporales.

Para obtener buenos resultados de control deben y que existan condiciones operativas satisfactorias en un sistema de control debe incluir:

- Un plan de organización que muestre una separación apropiada de funciones y responsabilidades.
- Un sistema de autorización y procedimiento de registro adecuados que provea un control contable exacto sobre el activo, pasivo, ingresos y gastos.
- Procedimientos de fondo que deban seguirse en relación con los deberes y obligaciones de cada uno de los departamentos que integran la organización, las cualidades y conocimientos que deberá reunir el personal de acuerdo con sus atribuciones.

(La administración financiera del capital de trabajo, Moreno 1997, 37).

Efectos de la inflación y devaluación sobre el efectivo y las inversiones temporales.

Es indispensable tener en consideración que el efectivo y las inversiones temporales por ser activos monetarios en periodos de inflación pierden su poder de compra y se deberá reconocer la pérdida que se produce; así mismo debe reconocerse la utilidad o pérdida obtenida cuando se realicen operaciones en moneda extranjera. Vigilando la implicación que tiene en el rubro devaluación y la inflación, cuidando que exista la capacidad de generar efectivo y disponer del mismo para negociar.

Técnicas a emplear.

Para asegurar supervivencia en la empresa, esta debe basarse en productividad, liquidez, solvencia y en la generación de recursos financieros, para cual es necesario que se administre correctamente el efectivo para evitar excedentes o faltantes, siendo ambas situaciones inadecuadas financieramente, porque el exceso crea dinero ocioso y el faltante genera pagos por mora. A continuación se presentan las técnicas más apropiadas para optimizar el aprovechamiento de los recursos.

Técnicas Matemáticas. Requieren modelos matemáticos de simulación para su aplicación.

- **Modelo Baumol.** Consiste en determinar que cantidad de efectivo puede obtener una empresa a un costo mínimo, asimismo conocer el costo de mantener saldos ociosos que podrían invertirse en valores.

El costo total será igual a:

$$CT = i \left(\frac{c}{2} \right) + \frac{bt}{c}$$

Donde:

c = Necesidades de caja óptima.

b = Necesidades anuales de efectivo.

t = Costo de transacción o transacciones necesarias para período

i = Costo de capital o intereses por pagar.

- **Modelo Miller-Orr.** Consiste en determinar el nivel óptimo “z” de los saldos capaces de minimizar el costo de la administración del efectivo.

El costo del efectivo será igual a:

$$c = \frac{b e(N)}{t} + \frac{i e(M)}{t}$$

Donde:

c = Costo total de la administración del efectivo.

b = Costo de la inversión.

e (N) = Número de conversiones esperadas.

$e (M)$ = Saldo de efectivo diario esperado.

t = Días de periodo.

i = Costo de oportunidad.

Sin embargo la herramienta más utilizada que coadyuva a optimizar los recursos de manera más acoplable a la realidad es la elaboración de estado de flujo de efectivo, porque en el se incluyen todos los movimientos de efectivo de la empresa y se resume el plan financiero, determinando la captación y utilización del efectivo.

- **Estado de Flujo de Efectivo.** Este estado informa, por una parte, cuáles han sido las principales fuentes de dinero de la empresa (en donde ha conseguido el dinero) durante un período determinado de tiempo y por otra parte, que ha hecho con él (en qué lo ha aplicado), por ende para elaborar este estado es necesario conocer tanto la forma en que éste se genera, y el destino que se le da al efectivo, se realiza con el fin de conocer la cantidad de efectivo que requiere el negocio para operar durante un periodo determinado.

La capacidad para generar efectivo por medio de la operación, permite determinar, entre otras cosas, el crecimiento potencial de la empresa y su salud financiera, es por esto que el flujo de efectivo no permitirá predecir de una forma mas precisa las necesidades futuras de efectivo.

La mecánica para la formulación del estado se realiza en función del siguiente formato.

Compañía, XXX

Estado de Flujo de Efectivo correspondiente a los meses de Enero,
Febrero y Marzo del ejercicio 200X

Concepto	Enero	Febrero	Marzo
Saldo inicial de efectivo	=====	=====	=====
Entradas			
Ventas de contado			
Cobranza de cartera			
Cobranza de deudores			
Incremento de pasivos por entregas en efectivo			
Incremento de capital en efectivo			
Suma	=====	=====	=====
Salidas			
Compras			
Pagos por adquisición de activo			
Pagos de pasivo			
Pagos por gastos o costos			
Suma	=====	=====	=====
Sobrante o faltante del periodo	=====	=====	=====

3.4.2 Administración de las cuentas por cobrar.

Las cuentas por cobrar representan derechos exigibles originados por ventas, servicios prestados, otorgamientos de préstamos o cualquier otro concepto análogo. **(Boletín C-3 Cuentas por cobrar de las Normas de Información Financiera)**

Las cuentas por cobrar representan aplicaciones de recursos de la empresa que se transformaran en efectivo, para terminar el ciclo financiero a corto plazo de la empresa, las cuales forman parte del capital de trabajo siendo una inversión importante en el activo a corto plazo y es la principal fuente de ingresos de la empresa, base para establecer compromisos a futuro, **como lo afirma Joaquín Moreno Fernandez.**

La buena o mala administración de las cuentas por cobrar afecta directamente la liquidez de la empresa. Para administrar las cuentas por cobrar, incluidos en este rubro las partidas de clientes y deudores diversos es necesario orden en los procesos administrativos que arroje información estadística referente y se tomen decisiones acertadas, en relación a la antigüedad de saldos, identificando los vencidos y sus razones de ser, para mediante estrategias financieras se de seguimiento a esos retrasos y se pueda tener una cartera sana.

Así mismo para controlar las cuentas por cobrar será indispensable aplicar las políticas establecidas, mismas que están elaboradas en relación con el giro de la empresa y la competencia que tiene la misma en el mercado. Para medir el nivel de inversión en las cuentas por cobrar se determinará el volumen de ventas a crédito y por el promedio de días que transcurren entre las fechas de venta y de cobranza.

Políticas de crédito

Las políticas de crédito deben otorgarse de manera que no restrinjan las ventas, ni la utilidad y que no provoque pérdidas por cuentas incobrables o gastos de cobranza. Para evaluar el crédito se deben considerar: La solvencia moral del acreditado, la capacidad financiera de pago, las garantías específicas y las condiciones generales de la economía o del mercado en que opera. (La administración financiera del capital de trabajo, Moreno 1997, 62).

Las políticas de crédito especifican el periodo de crédito, los descuentos por pago de contado o descuentos normales, las más importantes son:

- * Reducir al máximo la inversión de cuentas por cobrar en días cartera.
- * Administrar el crédito.
- * Evaluar el crédito en forma objetiva.
- * Mantener la inversión en cuentas por cobrar al corriente.
- * Vigilar la exposición de las cuentas por cobrar ante la inflación y devaluación de la moneda.

Deben existir políticas especiales cuando se tienen ventas por temporada y ventas de exportación haciendo investigaciones previas de exportación en la Asociación Nacional de Importadores de la República Mexicana ANIERM, además las últimas deben existir condiciones especiales de ventas a través de cartas de crédito.

Existen condiciones necesarias que debe requerir la empresa para otorgar créditos y que en caso de que un cliente no reúna las condiciones se debe rechazar su solicitud, tales condiciones permiten identificar el grado de liquidez que tienen los clientes para pagar sus adeudos, entre las mas importantes se encuentra:

*Estados financieros auditados

* Declaraciones de impuestos

*Si no se tienen estados financieros, se solicitan cartas de solvencia de las instituciones de crédito con las que opera

*Establecer comunicación con otros proveedores del cliente y, en muchas ocasiones, existen asociaciones de crédito de empresas del mismo giro con las que se intercambian experiencias.

(La administración financiera del capital de trabajo, Moreno 1997, 65).

Periodos de crédito

Para conocer el periodo el crédito es necesario conocer que “el otorgamiento de más días de crédito estimula las ventas, pero tienen un costo financiero al inmovilizar la inversión en cuentas por cobrar aumentando los días de cartera y disminuyendo la rotación”, y además que “el volumen de las ventas como consecuencia una reducción en las utilidades marginales y falta de absorción de costo fijos y semivARIABLES (La administración financiera del capital de trabajo,

Moreno 1997, 67). Además para estar en ventaja competitiva en el mercado es necesario que las políticas de crédito también estén innovando sus condiciones diseñando nuevas formas de capturar mercado y así incrementar utilidades.

Los periodos de crédito en ventas de exportación se acostumbra a ser mas amplios, fuera de esta determinación existen financiamientos con la banca que permiten al exportador su pago inmediato, mediante programas de apoyo.

El otorgar créditos con intereses es una adecuada táctica financiera cuando la empresa también los tiene con sus proveedores, siempre y cuando los otorgados sean mayores a los adquiridos para generar flujos de efectivo adicionales a las operaciones normales y así poder liquidar sus deudas.

Descuentos por pago anticipados

Otorgar descuentos por pagos por anticipado o de contado es una situación financiera demasiado aceptable para las empresas y muy aprovechada por los clientes, **sin embargo siempre traerá consigo el aumentar el costo financiero del descuento, pero se elimina el costo del dinero o de oportunidad.**

Las políticas de cobro

Así mismo deben existir políticas de cobro que delimiten la forma de administrar la cobranza, aplicando reglas cuando el cliente no paga en el periodo y términos

establecidos, analizando las razones y causas de su morosidad, y después realizando las gestiones de cobranza. Identificándose los saldos históricos en la relación de antigüedad de saldos de cartera. Sin embargo para evitar mal entendidos por saldos con clientes es muy recomendable enviar mensualmente estados de cuenta, para permitirles comparar su saldo contable con su adeudo real en la empresa y ajustar pagos.

Deberá demás crearse una provisión para cuentas de cobro dudoso determinándose en razón de una estimación de perdida entre las cuentas vencidas de diferente antigüedad y sumando los totales, presentándose tal resultado en un porciento.

La vigilancia constante de las cuentas por cobrar es una medida afectiva para mantener las cuentas al corriente. No se debe esperar que el cliente pague, es necesario que el departamento de crédito y cobranzas tenga comunicación con el cliente y se requiere la firmeza para hacer vales los acuerdos en términos del crédito otorgado. (La administración financiera del capital de trabajo, Moreno 1997, 77).

Financiamiento de cuentas por cobrar

Cuando las estrategias financieras de las empresas requieren generar flujos de efectivo una táctica significativa es vender las cuentas por cobra, a esta operación

se le llama “Factoraje”, por lo que el comprador asume el riesgo del crédito y las gestiones de cobro. De manera que el cliente continúa con su obligación de pagar pero a la entidad compradora, no a la empresa vendedora.

La empresa obtiene la cobranza de sus derechos conforme la institución financiera (compradora) recupera la cobranza, abonando en cuenta de cheques el importe de los documentos menos el importe de la tasa de descuento en función del plazo de vencimiento el interés del mercado y una comisión (La administración financiera del capital de trabajo, Moreno 1997, 93).

El control de las cuentas y documentos por cobrar

Las cuentas por cobrar por ser bienes y derechos de la empresa y formar parte importante del activo circulante es indispensable que exista un control de las cuentas, de manera que debe existir un control que salvaguarde dichos bienes.

Un sistema de control debe incluir:

- Un plan de organización que muestre una separación apropiada de funciones y responsabilidades.
- Un sistema de autorización y procedimiento de registro adecuados que provea un control contable exacto sobre el activo, pasivo, ingresos y gastos

- procedimientos de fondo que deban seguirse en relación con los deberes y obligaciones de cada uno de los departamentos que integran la organización.

Las cualidades y conocimientos de deberán reunir el personal de acuerdo con sus atribuciones.

(La administración financiera del capital de trabajo, Moreno 1997, 85).

Efectos de la inflación y devaluación sobre las cuentas por cobrar.

Las cuentas por cobrar al ser activos monetarios y representar su valor por la cantidad que representan, en tiempo de inflación significativa que sea mayor a un dígito se debe reconocer la pérdida que se produce en estas al perder su poder de compra.

En el caso de devaluación de la moneda que represente el reconocimiento oficial de la inflación en relación a una moneda extranjera, cambia el monto a cobrar en pesos de las cuentas por cobrar en moneda extranjera y debe reconocerse la utilidad generada por el tipo de cambio nuevo (La administración financiera del capital de trabajo, Moreno 1997, 88).

Técnicas a emplear. Las herramientas a utilizar en las cuentas por cobrar se presentan a continuación:

- **Modelo Bolten.** Consiste en maximizar la utilidad de la empresa y el conocimiento de los costos que se afectan a la cobranza, a fin de abatirlos y por otro lado identificar cual política es la más idónea para la empresa. (Administración financiera del circulante, Madroño 1995, 112).

Para la obtención de la mejor política a fijar se aplica lo siguiente:

1.- Ventas de contado $UT = PU - CU - CC$

2.- Neto a 30 días $UT_{30} = PU - CU - CU(K) - CC(U)$

3.- Neto a 30 días con descuento dentro de los 10 primeros días:

(K)

$$UT_{PPP30} = UT_{30} + (1-d) PU - CU - (CU \cdot 3) - CC(U)$$

4.- Morosidad $M = m (U + u) \%V$

5.- Incobrabilidad $I = C (U + u) \%I$

Donde:

UT = Utilidad total.

P = Precio de venta.

C = Costo de ventas.

U = Unidad a vender.

CC = Costo de cobranza.

K = Costo de capital.

d = Descuento otorgado por pronto pago.

M = Morosidad.

m = Costo promedio de morosidad.

u = Unidades adicionales a vender debido al descuento por pronto pago.

%V = Porcentaje de ventas no pagadas.

I = Incobrabilidad.

%I = Porcentaje de ventas incobrables.

ppp = Neto con descuento por pronto pago.

- **Modelo Gitman.** Consiste en evaluar las políticas de cobro y cambios en los planes.

Para su determinación utiliza las siguientes formulas:

$$1.- \text{ Rotación de cuentas por cobrar} = \frac{\text{Ventas anuales a crédito}}{\text{Promedio de cuentas por cobrar}}$$

$$\text{Promedio de cuentas por cobrar} = \frac{\text{Ventas anuales a crédito}}{\text{Rotación de cuentas por cobrar}}$$

$$2.- \text{ Inversión promedio en cuentas por cobrar} = \frac{\text{Costos totales}}{\text{Rotación de cuentas por cobrar}} \text{ o } \frac{\text{Costos totales}}{\text{Ventas}} \times \text{Cuentas por cobrar}$$

$$3.- \text{ Descuento por pronto pago} = \frac{\text{Costo total unitario por unidades a vender}}{\text{Rotación de cuentas por cobrar}}$$

$$4.- \text{Costo de descuento por pronto pago} = \frac{\% \text{ de descuento (Ventas promedio sujetas a descuento)}}{\text{pago}}$$

- **Modelo Propuesto.** Tiene como característica principal la presentación de las evaluaciones de distintas alternativas aplicables a la empresa mediana y pequeña, el cual contempla lo siguiente:

- Determinación de la utilidad bruta en ventas de contado, por medio de un Estado de Resultados.
- Determinación del importe del descuento, determinado sobre las ventas sujetas a descuento, el importe del mismo.
- Determinación del importe del costo de la cobranza, el cual se calcula multiplicando el costo determinado por cobranza a la cartera sujeta a crédito.
- Determinación de la utilidad bruta ajustada a ventas a crédito y con descuento, se obtiene el estado de resultados que generaría la nueva opción y se le disminuyen los costos de cobranza y por descuento antes calculados.
- Determinación del costo de incobrabilidad, que se obtiene de aplicar a la cartera estimada como incobrable el costo de la mercancía vendida, la cual no podrá recuperarse.
- Análisis de la mejor opción. Consiste en determinar la mejor política comparando los resultados de las opciones analizadas.

(Administración financiera del circulante, Madroño 1995, 118).

3.4.3 Administración del inventario.

Los inventarios constituyen los bienes de una empresa destinados a la venta o a la producción para su posterior venta, tales como materias primas, producción en proceso, envase de mercancías o las refacciones para mantenimiento que se consuman en el ciclo normal de operaciones.**(Boletín C-4 Inventarios de las Normas de Información Financiera).**

Justamente los inventarios son quienes producen a la empresa la utilidad generada, mediante la diferencia entre el costo de adquisición y/o fabricación y el precio de venta, por tanto representa el motor de la venta.

Los inventarios están constituidos de acuerdo a su fase de producción en:

- Inventarios de materias primas y materiales auxiliares de fabricación: Son los que serán consumidos en el proceso productivo de la empresa.
- Inventarios de producción en proceso: Es la materia prima que se está transformando en el proceso de producción.
- Inventario de artículos terminados: Son los artículos que salen del proceso productivo para ser vendidos al consumidor final, o los artículos adquiridos por los proveedores.

Necesidades de información del inventario.

Por la gran inversión que representa este rubro, así como por la dificultad de controlarlo administrativamente. Este concepto constituye la parte principal de la inversión dentro de todas las cuentas que constituyen el capital de trabajo, incluidas las cuentas por cobrar, por tal razón es de relevancia que la empresa administre los inventarios de manera que planee sus compras, teniendo niveles de inventarios óptimos, manejando el justo a tiempo de los mismos, y evitarse costos de almacenaje; produciendo rotaciones constantes.

Políticas de inventarios.

Para lograr lo anterior será necesario que se implementen políticas, mismas que deben ser formuladas por todas las áreas implicadas en operaciones con este rubro, tales como ventas, producción, compras y finanzas.

Las políticas tienen como objetivo maximizar el rendimiento sobre la inversión, satisfaciendo las necesidades del mercado, para realizar las políticas es importante tomar en cuentas los siguientes aspectos:

- Para las materias primas y la producción en proceso, los niveles máximos de inventarios se establecen en días de producción.
- Para los artículos terminados, se establecen en días de venta.

- Cuando la tasa de inflación es alta, de manera que **rebasa el costo del dinero**, aparece escasez de materias primas, poniendo en riesgo la continuidad de la producción, por lo que es conveniente hacer contratos de aprovisionamiento con los proveedores.
- El contacto formal con los proveedores es muy conveniente, tratando de optimizar plazos, embarques, fletes y medios de transportes.

Para tomar decisiones acertadas y oportunas es necesario tener información referente a: el estado actual de los inventarios, a su localización, antigüedad, existencias actuales, consumo o venta anual, al lote óptimo económico de los principales inventarios, comparación de las existencias con máximos y mínimos, a los costos actuales, a sus tendencias, a los precios de las materias primas, a los problemas de abastecimiento y cualquier otro problema que influya en los inventarios. (La administración financiera del capital de trabajo, Moreno 1997, 105).

Es muy importante que cuando existan sistemas presupuestales como guía de acción a seguir, y los inventarios tengan desviaciones anormales, se hagan notificaciones a quien corresponda, para corregir lo referente.

Niveles de inversión de los inventarios.

Para servir completamente a la producción y al mercado, los niveles de inventarios deben ser lo más grandes posibles, sin exceder los días de rotación, y tener mercancías inmovibles en el inventario. Para considerar el nivel óptimo de inversión en inventarios se deben considerar factores como: el nivel de las ventas, la duración y la tecnología en el proceso productivo, la durabilidad y la naturaleza de productos perecederos y estacionales y la moda o estilo estacional. (La administración financiera del capital de trabajo, Moreno 1997, 108).

La productividad de la inversión es más grandiosa cuando se reduce lo máximo la inversión, sin afectar las ventas y el proceso productivo, esto mediante el mayor financiamiento posible de los proveedores, sin costos financieros.

Costo de mantenimiento el inventario.

El costo de mantenimiento se representa como una tasa anual del valor del dinero del inventario, se integra por el almacenamiento, el seguro, el deterioro del producto y el costo de oportunidad del dinero; además debe considerar las ventas anuales, la distribución que éstas tienen durante el año, la cantidad técnica de producción y lo perecedero del producto. (La administración financiera del capital de trabajo, Moreno 1997, 111).

El costo de mantenimiento del inventario (CMI), se calcula a través de la siguiente formula:

$CMI = \text{unidades promedio del inventarios} \times \text{costo} \times \text{costo de mantenimiento del inventario (en \%)}.$

Costo por comprar.

Los costos por comprar se originan por actividades como: formular pedidos con especificaciones, selección del proveedor, negociaciones en los precios, fechas de entrega, gastos secretariales, papelería, inspección de calidad y otros, de manera que estos se generan por cada uno de los pedidos que la empresa elabora y todas las actividades inherentes que logran concluir la compra, de manera que el costo total anual por comprar se divide entre el número de pedidos para obtener el costo por pedido.

Existencias de reserva o de seguridad de inventarios para fluctuaciones.

Existen inventarios de seguridad que son los que previenen posibles contingencias de demandas por los consumidores, tales inventarios conllevan costos de almacenamiento, los que se calculan de la siguiente manera:

$\text{Inventarios de seguridad} \times \text{costo} \times \text{costos de mantenimiento del inventario}.$

La existencia de inventarios es predecible cuando estos se consumen con patrones recurrentes, sin embargo para precisar las necesidades de producción o venta en el futuro es indispensable determinar detalles de los componentes de los productos, a tal hecho se le denomina explosión de materiales.

De esta manera se conocen las necesidades exactas de materiales, las que se comparan con las existencias para determinar las requisiciones de compra a proveedores.

La programación de la producción.

La producción conlleva una serie de actividades de diferentes áreas de la empresa, por lo que ésta debe ser programada para determinar los inventarios que serán requeridos, de tal manera que se cumplan cabalmente los objetivos propuestos como son: que no falten productos, que la producción sea suficiente para cubrir la demanda, que resten productos para reservas de inventarios, y que todo este a tiempo.

Es importante que en el inventario existan reservas que protejan contra incertidumbres a corto plazo, pero es más importante aún que estas se complementen con las existencias adecuadas. Tal fijación aunada a estabilizar el tiempo de producción genera “estabilización de la producción” y evita perjuicios generales a la empresa.

Posiblemente mantener un nivel de inventarios que cubra y proteja las ventas sea más conveniente para las empresas, para evitar que en momentos de insolvencia o falta de liquidez no existan inventarios para realizar la operación de venta, sin

embargo tendrá que medirse el costo beneficio, porque al tener existencias se utiliza capital de trabajo y se suben las inversiones.

Financiamientos asociados a los inventarios.

La principal forma de adquisición de mercancías es a través del financiamiento de proveedores, mismo que no tiene costo, y es importante cuando se tiene liquidez suficiente se adquieran inventarios, así también en épocas de inflación una medida aplicable es incrementar el financiamiento de los proveedores, teniendo tal alternativa las siguientes acciones favorables:

- Compra de mayores inventarios que son activos no monetarios, incrementando cuentas por pagar, siendo estas pasivos monetarios.
- Negociación de los términos de pago, ampliando el plazo, obteniendo financiamiento monetario de un activo no monetario.
- Una combinación de los anteriores.

Los principales financiamientos bancarios a corto plazo para los inventarios son:

- Préstamo de habilitación o avío a corto y mediano plazo que se destina a la adquisición de materias primas, materiales, mano de obra y costos relacionados con la producción en proceso.
- Programa para micro y pequeña empresa para atender todas las necesidades de financiamiento.

- Programa de modernización que apoya el capital de trabajo derivado de incremento en al capacidad de la producción.

(La administración financiera del capital de trabajo, Moreno 1997, 141:142).

Riesgos de la inversión en inventarios.

Indudablemente los inventarios siempre tienen el riesgo de generar pérdida para la empresa, esto cuando si no se venden y/o recupera la cobranza, así como obsolescencia, caducidad, robo de los productos. Para evitar esto es significativo que los inventarios estén asegurados contra riesgos como incendio, terremotos, robo con violencia, huracán.

Los seguros pueden pactarse sobre.

- El precio de venta.
- El valor de reposición que representa el precio que debe pagarse o se incurrirá para comprar o fabricar un producto.
- El costo que representa el precio que se pagó o se incurrió al comprar o fabricar un producto.

El control de inventarios.

El control de los inventarios debe ser amplio y diversificado, que permita mantener la funcionalidad e integridad de los activos, la verificación y exactitud de los datos y operaciones realizadas, el desarrollo y fomento de la eficiencia y reglas que deben seguir en el manejo del negocio, esto se logra a través de un control contable, físico y del nivel de la inversión.

Control contable: Depende de la complejidad y tamaño de la empresa, considerando que siempre éste debe cumplir con las exigencias que determine la administración para obtener información requerida para tomar decisiones; este control puede ser desde simples kardex hasta los más sofisticados software, afortunadamente en la actualidad se pueden manejar los inventarios a través de códigos de barras, lectores ópticos mismos que mandan información referente al estado del artículo mediante sistemas computarizados al software utilizado, actualmente existen un sin fin de métodos aplicables en razón del tipo de inventarios que tiene la empresa.

Control físico: Para determinar la ubicación física de los inventarios se debe considerar el tamaño de los artículos y la rotación que tiene, para tener un manejo eficiente y orden que permita agilidad en las operaciones que se realicen con éstos como entrega a clientes, almacenamiento, conteos físicos, etc.

Así mismo debe destinarse como almacén o bodega un lugar seguro y amplio, apropiado para guardar los artículos. Existe el método ABC que ubica los artículos de cierta manera en función de su tamaño, costo y rotación, ésta técnica

es bastante utilizada por la eficiencia que proporciona, misma que se describe más detalladamente en las siguientes páginas.

Control del nivel de inversión. El nivel de inversión es relativo para cada área que realiza operaciones con los inventarios, como el departamento de producción, el de finanzas, ventas, sin embargo debe existir una compaginación en la determinación del nivel necesario que debe manejar la empresa.

Dicho nivel es recomendable se establezca mediante políticas donde cada área involucrada aporte su punto de vista, midiendo el costo de mantener los inventarios físicos en la empresa y estudiando la rotación que éstos tienen durante el año.

Es indispensable que exista un nivel suficientemente estudiado para tener existencias de seguridad de inventarios evitando niveles excesivos que generen costos de mantenerlos, posibles riesgos de mermas, e inmovilización de efectivo el que se podría utilizar para generar rendimientos adicionales.

En paginas siguientes se estudian algunas técnicas que ayudan a determinar cual es lote optimo de compra, a saber en que momento se deber realizar el pedido, a determinar el mínimo de existencias y a determinar el máximo de compras que se debe realizar si se obtienen descuentos por volumen.

Efectos de la inflación y devaluación sobre los inventarios.

En épocas de inflación alta (mayor a un dígito) el control de existencias debe ser mayor, pues el mercado es inconstante y el aprovisionamiento es lo primordial para que las empresas cumplan con sus programas, incrementando la inversión en inventarios para evitar efecto de inflación acelerada y devaluación. Además con una comunicación directa entre las áreas integrantes del proceso de compra-producción-venta, se pueden evitar situaciones dramáticas como incrementos de precios de venta, perdiendo clientes y utilidades.

El valor de los inventarios también deben actualizarse, reconociendo el efecto de la inflación en éstos, el costo no podrá ser mayor que el valor de reposición ni menor al valor neto de realización. Para la actualización se pueden utilizar dos métodos: el método de ajustes por cambios en el nivel general de precios y el método de actualización de costos específicos, debiéndose utilizar el que mejor se apegue a la realidad.

El método de ajustes por cambios en el nivel de precios actualiza el costo de los inventarios a precios de poder adquisitivo actual del dinero, al aplicar un factor derivado del Índice Nacional de Precios al Consumidor. Significa que los inventarios se siguen valuando a costo histórico, actualizado por la pérdida de poder adquisitivo de la moneda, medido a través del nivel general de precios. (La administración financiera del capital de trabajo, Moreno 1997, 152).

El método de actualización de costos específicos determina el valor de reposición a través de aplicar alguno de los siguientes métodos, cuando éstos sean representativos del mercado:

- Método de primeras entradas primeras salidas (PEPS).
- Método de ultimas entradas primeras salidas (UEPS).
- Valuación a precio de la última compra efectuada en el ejercicio.
- A costo estándar cuando éste sea representativo del costo de reposición.
- A costo de reposición cuando éste sea básicamente distinto de la última compra del ejercicio.
- A través de índices específicos para inventarios.

Técnicas a emplear. Las herramientas que coadyuvan a administrar los inventarios con las mayores ventajas son:

- **Método ABC.** Es una herramienta para administrar la inversión, que consiste en segmentar o dividir los inventarios en tres grupos: A, B y C, éstos se deben establecer en base al número de partidas y su valor. (La administración financiera del capital de trabajo, Moreno 1997, 129).

A. Artículos que representan el 90% de la inversión y el 20% de los artículos, son aquellos inventarios que ocupan una mínima parte en bodegas pero en valor su representación es fuerte, además tienen una menor rotación en relación al inventario total.

B. Artículos que abarcan un número menor de inventarios que los artículos C, tanto físicamente como en valor se encuentran nivelados, y representan una inversión media con una rotación continua. Abarcan un 30% del espacio físico y un valor del 80%.

A. Artículos que tienen un valor reducido y son un gran número de inventarios. Abarcan un 50% de bodega y valen un 20%.

- **Modelo de Inventarios.** Estos modelos permiten prever que pasaría bajo ciertas condiciones controlables, cuantificando las necesidades conforme a la demanda, incurriendo en costos de adquisición, de pedir y de mantener los inventarios. A continuación se presentan los modelos en mención:

a) **Lote óptimo de compra.** El lote óptimo de compra consiste en determinar la cantidad ideal que se debe requerir o solicitar.

El Economic Order Quantity o LOC (Lote Óptimo de Compra) se obtiene como sigue:

$$\sqrt{\frac{2 (\text{demanda anual})(\text{costo por pedido})}{\text{costo de mantenimiento}}}$$

La ventaja de este método es la de poder establecer un control de inventarios por máximos y mínimos, sin embargo la mas relevante desventaja es que se tiene que determinar el lote óptimo de compra para cada artículo, situación que sólo se podría aplicar a los artículos A.

Además debe tenerse la seguridad de que el proveedor enviará el pedido en el momento indicado para evitar no tener inventario para realizar operaciones, para eso es recomendable manejar un inventario de seguridad.

b) Punto de reorden o existencia de seguridad. Es preciso determinar el momento en que debe solicitarse la compra, para esto existe una práctica denominada punto de reorden, que es determinar una señal que indique que la existencia de determinado artículo se está agotando y por tanto debe hacerse un pedido; este punto será determinado de manera que permita que lleguen las mercancías

pedidas y se tenga en el almacén un nivel suficiente para continuas con operaciones.

Para determinar el punto de reorden debe tomarse en cuenta el consumo diario, el tiempo de envío del pedido, el surtido del pedido y el tiempo de transportación y entrega, la recepción, revisión de calidad y almacenaje (La administración financiera del capital de trabajo, Moreno 1997, 121).

El consumo diario: Es el número de unidades por día.

El tiempo del envío del pedido: Es el tiempo que el departamento de compras emplea para: cotizaciones a dos o más proveedores, negociaciones de precios, condiciones y formulación de orden de compra.

El tiempo de surtido del proveedor: Es el tiempo en el que se recibe el pedido y ordena el surtido, facturación y embarque y en algunos casos el retardo de los proveedores.

El tiempo de transportación y entrega: Es tiempo de tránsito que transcurre entre la fecha en que salen los productos o mercancías de la bodega del proveedor y el día en que llegan a las instalaciones de la empresa.

El tiempo de recepción y revisión de calidad: Es el tiempo que transcurre en la recepción de los productos y mercancías, su revisión en cuanto a cantidad, calidad y otros.

El tiempo de almacenaje: Es el tiempo que transcurre para el debido acomodo y almacenaje de los productos y mercancías.

(La administración financiera del capital de trabajo, Moreno 1997, 122:123).

El punto de reorden se determina de la siguiente manera:

$$\text{Punto de reorden} = \text{Promedio diario de consumo} \times \text{tiempo de entrega} + \text{existencia de seguridad.}$$

c) Rebaja por volumen de compra. Consiste en analizar la conveniencia de comprar grandes cantidades de inventarios para aprovechar los descuentos por compra en volumen, considerando los costos de mantener el inventario en bodega.

Sin embargo el lote óptimo de compra no contempla la posibilidad de aprovechar al máximo el descuento, situación que se afirma en el libro denominado "Administrativos de Inventarios" editado por Diagnósticos Administrativos por Computador, S.A estableciendo la siguiente formula para obtener el importe conveniente a comprar por volumen considerando los costos de mantener el inventario.

$$X = \frac{O.C_3 + Dd + DC_2}{2Q} + \sqrt{\frac{-(O.C_3 + d.D + \frac{D C_2}{Q})^2 - (2C^3DC^2)(1-d)}{C_3}}$$

Donde:

D = Demanda anual en pesos

Q = Cantidad a pedir en pesos

d = Descuento ofrecido

C₂ = Costo por pedir

C₃ = Costo de mantener

X = Importe máximo a pedir para aprovechar el descuento

d) Condiciones de incertidumbre. Para determinar la demanda anual requerida o el tiempo de entrega, Diagnósticos Administrativos por Computador, S.A. en su libro "Administración de Inventarios" recomienda utilizar los siguientes modelos:

- **Cantidad fija de pedido.** Para determinar la cantidad fija de pedido se utiliza la fórmula del lote óptimo de compra, adicionalmente el cálculo de la desviación estándar de la demanda, apoyada en el tiempo de entrega del pedido.

Para determinar la desviación estándar se aplica la siguiente fórmula:

$$S_t = \sqrt{t S^2}$$

Donde:

S_t = Desviación estándar para el tiempo de entrega

t = Tiempo de entrega

S = Desviación estándar

Después de determina el número de veces en que se agotarán las existencias:

$$\frac{\text{consumo anual}}{\text{lote económico de compra}} = \text{Resultado} / 2$$

El resultado anterior se identifica en una tabla de áreas bajo la curva normal, (anexo I), y el resultado obtenido se multiplica por la desviación estándar en tiempo.

El punto de reorden se calcula:

$$\text{consumo diario} \times \text{tiempo de entrega} + \text{existencia de seguridad}$$

- **Ciclo fijo para colocar pedidos en cantidad variable.** Se utiliza para cambiar la cantidad a pedir, en la misma proporción en que cambia la demanda, considerando que la fecha de colocación del pedido es fija.

Esta condición se determina utilizando las siguientes formulas:

Determinación de las existencias de seguridad en días más el tiempo de entrega:

$$\frac{\text{Lote Optimo}}{\text{Consumo Diario}} = \text{días} + \text{Tiempo de entrega (días)}$$

A la cantidad obtenida se le aplica la desviación estándar por el tiempo de entrega:

$$S_t = \sqrt{\text{(resultado anterior)} (3)^2}$$

Una vez obtenida la desviación estándar en unidades se multiplica por la cantidad que se determina en el área bajo la curva normal (anexo I).

$$\text{unidades anteriores} \times \text{Área bajo la curva normal} = \text{unidades para ciclo fijo}$$

La cantidad a pedir debe ser determinada al presentarse el periodo de renovación sumando las unidades que resulten en la desviación estándar a la existencia de seguridad.

3.4.4 Administración de las cuentas por pagar.

Los documentos y cuentas por pagar representan obligaciones presentes provenientes de las operaciones de transacciones pasadas, tales como la adquisición de mercancías o servicios o por la obtención de préstamos para el financiamiento de los bienes que constituyen el activo. **(Boletín C-9 Cuentas por pagar de las Normas de Información Financiera).**

Las cuentas por pagar generalmente representan en las empresas el monto principal de pasivo a corto plazo, debido a que en este concepto se incluyen

conceptos como adeudos por la adquisición de materiales o servicios para que la empresa realice sus operaciones de producción o venta, los que representan mayormente el monto de este rubro, adeudos con compañías afiliadas, impuestos acumulados por pagar, anticipos de clientes, dividendos por pagar, provisión de impuestos sobre la renta, participación de utilidades para trabajadores, los gastos o servicios que afectan la producción o gastos como honorarios profesionales, publicidad, renta; adquisiciones de maquinaria, equipo o inversiones en activos no circulantes; gastos que en menor grado determinan las salidas de efectivo.

Este importante rubro de erogaciones a un plazo menor a un año representa desembolsos que deben administrarse con apego a la planeación de flujo de efectivo y las políticas establecidas, evitando riesgos de liquidez; es por esto que las políticas de pagos deben ser formuladas con estricta disciplina y realismo, realizadas por funcionarios que tengan competencia directa con esta labor, tales como el área de finanzas y compras, existiendo siempre una buena aceptación del director general.

Información para la administración de las cuentas por pagar.

Considerando que las empresas siempre están en constante movimiento y desarrollo en razón de las expectativas y necesidades de los clientes, es necesario que éstas cuenten con información al día, de los sucesos relevantes que les permitan tomar decisiones encaminadas al fortalecimiento como empresa

y al posicionamiento en el mercado, algunas de éstas decisiones para tener un programa de pagos y así conocer las necesidades de efectivo son:

- Relativas al presupuesto operativo de la empresa.
- La información real actual.
- Programas globales de pagos modificados mensualmente una vez que se conozcan los datos reales del mes anterior y se pueden llevar a cabo las modificaciones para los meses siguientes.
- Informe sobre cuentas que han dejado de pagarse por problemas varios como calidad, surtidos incompletos, descuentos rechazados por el proveedor, aumento de precios del proveedor que no fueron notificados y con los que no se está de acuerdo, etc.
- Informe de días de inventarios financiados por proveedores y su explicación si el número de días está fuera de parámetros.
- Informe periódico a tesorería de los saldos de cuentas por pagar que deben liquidarse, calendarizado por día para los próximos 15 días.
- Pagos que deban hacerse por concepto de nóminas, impuestos, honorarios, etc.

(La administración financiera del capital de trabajo, Moreno 1997, 174).

Las políticas de financiamiento con cuentas por pagar.

Por ser este rubro el que determina las erogaciones más próximas para la empresa, los financiamientos son imprescindibles y por tanto deben existir políticas detalladas que permitan hacer negociados particulares, fijando plazos de pagos que permitan recuperación de cartera que por sí sola recupere efectivo para el pago, extendiéndose los plazos lo más posible en compras grandes, tratando siempre de realizar cobranza a principios de un periodo y realizando pagos a finales, algunas políticas a considerar se detallan a continuación:

- **Elevar al máximo el financiamiento que no tiene costo**, considerando que la empresa no genera costos financieros por la adquisición de financiamiento con proveedores, fijando días de crédito, asignándose en razón de los artículos adquiridos y la demanda del producto en el mercado.
- **Aprovechamiento de descuentos de pronto pago o pago anticipado**, no debe perderse la oportunidad de negociar descuentos, optimizando plazos y descuentos, mediante comunicación continúa con los proveedores.
- **Constante vigilancia del nivel de endeudamiento**, de manera que no se rebasen los límites de solvencia que la empresa tiene.
- **Vigilancia constante de las cuentas por pagar ante la inflación y devaluación** de la moneda, evitando pérdidas desmedidas en devaluaciones con cuentas por pagar en moneda extranjera.

Otras con cuentas por pagar.

Forman parte de este rubro aquellas operaciones no recurrentes que no provienen de operaciones representativas de producción o venta, el concepto más importante de este rubro es el de **Anticipos de clientes**, la utilización de esta cuenta es práctica habitual de actividades como construcciones, adquisición de maquinaria y equipo especializado, generalmente se realizan contratos en donde se fijan condiciones específicas como montos de anticipos, fecha de entrega y formas de amortización o estimación.

Estos anticipos deben registrarse como pasivos y administrarse con cautela, utilizando tal efectivo para los fines que se pacto, evitando posibles desequilibrios financieros y no cumplir con los clientes.

Gastos e impuestos acumulados por pagar.

Dentro de este rubro existen gastos acumulados por pagar que representa cargos a los resultados de operación por servicios recibidos, por beneficios devengados aplicables al periodo terminado a la fecha de la información financiera. Generalmente los gastos acumulados se registran por medio de estimaciones cuando no son susceptibles de determinarse en una forma exacta, y basados en la

experiencia propia de la empresa. (La administración financiera del capital de trabajo, Moreno 1997, 183).

Habitualmente los gastos acumulados por pagar son representados en mayor parte por las **nóminas**, erogaciones recurrentes que expresen desembolsos importantes. Sin embargo éstos pueden controlarse con eficiencia a través del presupuesto anual, estableciendo periodos de posibles contrataciones y aumentos de sueldos, así mismo como acordando los porcentajes respectivos.

Como medidas prácticas para el manejo de sueldos y salarios para tener eficiencia y seguridad, debe considerarse que el pago a empleados se puede efectuar una vez al mes o máximo quincenalmente a través de depósitos en el banco en cuenta de cheques o tarjetas bancarias de cada empleado. Los recibos de sueldo deberán ser preparados automáticamente y en forma simultánea al proceso de las nóminas. (La administración financiera del capital de trabajo, Moreno 1997, 184).

Así también, es de importancia registrar mensualmente los pasivos correspondientes a impuestos acumulados por pagar (**impuestos sobre la renta**), así como la **participación de utilidades a los trabajadores**, por ser además impuestos importantes y complicados en su cálculo se recomienda sean calculados y supervisados por un experto en el área.

El control de las cuentas por pagar.

Controlar las cuentas por pagar es una actividad necesaria pero fácil de realizarse, toda vez que éstas son originadas de actividades, cuyo movimiento sea aumento o disminución de activo, de un mismo pasivo o de capital genera partida doble con cuentas por pagar, por tal motivo, existirá en todo momento información concerniente a tal registro, permitiendo comparación y así la posibilidad salvaguarda de los bienes adquiridos que fueron origen de la cuenta.

El sistema de control operativo de la empresa debe incluir: Procedimientos de fondo que deban seguirse en relación con los deberes y obligaciones de cada uno de los departamentos que integran la organización, las cualidades y conocimientos que deberá reunir el personal de acuerdo con sus atribuciones, un plan de organización que muestre una separación apropiada de funciones y responsabilidades y un sistema de autorización y procedimiento de registro adecuado que provea un control contable exacto sobre el activo, pasivo, ingresos y gastos. (La administración financiera del capital de trabajo, Moreno 1997, 196).

Un principio importante que se debe llevar a la práctica es que todas las adquisiciones de materiales o servicios con los proveedores se registren como pasivo aunque sean pagados en efectivo, registrándose en el mismo momento la cancelación del mismo; esto permite mayor control al tener una información completa de las operaciones, movimientos y saldos con un proveedor.

Otra consideración es que en todos los pagos a proveedores se detalle el número de factura liquidada y toda la información referente a la misma, así como el número de cheque que elimina tal pasivo.

Efectos de la inflación y devaluación de las cuentas por pagar.

Las cuentas por pagar generan utilidad en épocas de inflación alta (mayor a un dígito), porque éstas son activos monetarios, cuya liquidación se realizará en unidades monetarias y será menor al monto original de la deuda debido a la inflación existente, por lo que ésta utilidad deberá ser reconocida .

En caso de devaluación de la moneda, y existiendo cuentas por pagar en moneda extranjera también deberá reconocerse la pérdida generada por el nuevo tipo de cambio.

Una buena administración en épocas de inflación y devaluación debe medir la exposición de la empresa en forma continua para minimizar sus efectos. La posición de la inversión de la empresa ante la inflación y devaluación se determina a través del estado de posición de la investigación. Posiciones niveladas de activos y pasivos monetarios en moneda nacional y extranjera no producen pérdidas o utilidades por efectos de la inflación o devaluación debido a que sus resultados se compensan entre sí. (La administración financiera del capital de trabajo, Moreno 1997, 192).

3.4.5 Administración de los financiamientos a corto plazo.

Los financiamientos a corto plazo representan las deudas que van a ser liquidadas dentro de un periodo de un año.

El financiamiento a corto plazo es variado, por lo que deben analizarse las ventajas y condiciones que cada una de las instituciones financieras ofrece, entre estas se encuentran, la banca comercial o múltiple y organizaciones auxiliares de crédito, banca de desarrollo, financiamientos del sistema bursátil y arrendamientos.

Entre los principales financiamientos se encuentran: los préstamos contratados a corto plazo, la porción de la deuda a largo plazo que vence durante el ciclo financiero a corto plazo, los intereses derivados de deuda que vencen durante el corto plazo.

Nivel de financiamientos a corto plazo.

Una buena administración de tesorería requiere información sobre los financiamientos contratados para anticipar debidamente sus pagos, y considerarlos en el flujo de efectivo correspondiente, así también para medir el nivel de financiamiento, sin sobrepasarlo en razón de la solvencia de la empresa, conservando una relación del monto del pasivo al valor del capital contable.

Políticas de los financiamientos a corto plazo.

El área de finanzas debe centrarse en realizar políticas para la administración de los financiamientos a corto plazo con cierta meticulosidad, de manera que abarquen políticas de liquidez, de solvencia financiera, de endeudamiento por financiamiento externo en moneda nacional y moneda extranjera y grado de apalancamiento.

Los objetivos de los financiamientos son el obtener financiamientos apropiados para el destino del crédito a las mejores tasas del mercado, contratando préstamos de la Banca Comercial o Múltiple estructurados para el destino o uso del crédito según las necesidades de la empresa, sin cambiar su objetivo porque pierden su operatividad, debiéndose estudiar el crédito antes del ser contratado por existir varias alternativas (La administración financiera del capital de trabajo, Moreno 1997, 248).

Los financiamientos deben pactarse y estar en constante vigilancia considerando la exposición de la empresa ante la inflación y devaluación de la moneda, debido a que éstas variables reflejan una importante utilidad o pérdida que puede evitarse.

Instituciones Financieras.

Las fuentes de crédito generalmente son las instituciones bancarias tratándose de empresas micro, pequeñas y medianas, no obstante las empresas grandes emiten valores bursátiles.

A continuación se presenta un cuadro comparativo de las diferentes instituciones que ofrecen financiamientos a corto plazo:

Institución	Tipo de Financiamiento
Banca comercial o múltiple	Integrada por todas las instituciones encargadas en realizar la intermediación financiera, captando recursos del público y realizando operaciones activas “créditos” para promover la creación y apoyo al desarrollo de las empresas, ofreciendo entre otros financiamientos: contratos de crédito simple o en cuenta corriente, descuento de documentos, préstamos quirografarios o préstamos directos sin garantía, préstamos de habitación o avío, crédito comercial en cuenta corriente, etc.
Organismos auxiliares de crédito	Otorgan financiamientos principalmente a través de arrendamiento financiero, factoraje y dan servicios de compra-venta de cambio de divisas: billetes y piezas metálicas, coberturas cambiarias y futuros.
Banca de desarrollo	Administrada por el Gobierno Federal, ha creado fondos, programas y convenios para el apoyo y desarrollo de ciertas actividades prioritarias. Los fondos han sido administrados principalmente por el Banco de México, Nacional Financiera, Banco Nacional de Comercio Exterior, Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos, Banco Nacional de Crédito Rural y Banco Nacional de Comercio Interior. Los fondos federales están manejados a través de

	<p>fideicomisos, como banco de segundo piso o de redescuento, apoyando a la Banca Comercial y de Desarrollo en el financiamiento de actividades prioritarias de desarrollo y en la promoción de inversiones temporales en el capital de riesgo. Las tasas de interés son preferenciales, no se pagan comisiones por apertura de crédito ni se requieren porcentajes de reciprocidad, obteniéndose asistencia técnica y asesoría administrativa en forma adicional. Por lo que se refiere a los plazos para el pago del principal, se determinan atendiendo a las características de cada proyecto y a la capacidad de pago de los acreditados, incluyendo plazos de gracia si lo requieren las necesidades específicas de cada operación en particular.</p>
Banco de México	<p>Administra los fondos: FIRA, Fideicomisos en relación a la agricultura; FONDO, Fondo de Garantía y Fomento para la Agricultura, Ganadería y Avicultura; FEFA, Fondo Especial para Financiamientos Agropecuarios, FOPESCA, Fondo de Garantía y Fomento para las Actividades Pesqueras; FIDEC, Fondo para desarrollo comercial, con el propósito de fomentar la modernización y competitividad del comercio.</p>
Nacional Financiera	<p>Opera programas: PYMES para la micro y pequeña empresa; de Modernización; Infraestructura y desconcentración industrial; de Desarrollo tecnológico; de Mejoramiento del medio ambiente; FONATUR, Fondo Nacional de Fomento al Turismo y el Fideicomiso del fondo minero.</p>
BANCOMEXT	<p>Banco Nacional de Comercio Exterior maneja los convenios</p>

para el desarrollo de proveedores de empresas consolidadas; para preservación de la competitividad de la industria nacional; convenios sectoriales y convenios con otras entidades y participa activamente en el proceso de modernización del país y en la promoción de exportaciones; desarrollando los instrumentos crediticios para satisfacer la creciente demanda de recursos por parte de la comunidad exportadora, impulsando la exportación de bienes y servicios no petroleros, con financiamiento adecuado y competitivo a exportadores directos e indirectos en las etapas de ciclo productivo y ventas.

Banco Nacional de Obras y Servicios Públicos. Administra el fondo nacional de habitaciones populares y tiene por objeto promover y financiar actividades prioritarias que realizan el Gobierno del Distrito Federal, Estatales, Municipales y sus respectivas entidades públicas paraestatales y paramunicipales en el ámbito de los sectores de desarrollo urbano, infraestructura y servicios públicos, vivienda, comunicaciones y transportes de las actividades del ramo de la construcción.

Financiera Rural. Administra el fideicomiso de riesgo compartido y tiene como objetivo coadyuvar al incremento de la productividad y producción de alimentos básicos y productos estratégicos de productores agropecuarios y forestales ubicados en áreas con potencial no desarrollado, mediante apoyos de inversión, subsidio y crédito, manejados en forma de paquetes

destinados a proyectos de desarrollo integral en los que se vinculen acciones de transferencia de tecnología y las obras de infraestructura rural.

Banco Nacional de Comercio Interior. Es una institución especializada en la atención integral del abasto, el comercio interior y los servicios bancarios y de crédito.

Fuente: (La administración financiera del capital de trabajo, Moreno 1997).

Financiamiento del sistema bursátil.

Por otra parte existe el financiamiento a través del medio bursátil, donde la empresa puede emitir una gran variedad de instrumentos, colocándolos en el mercado para la venta a los inversionistas que desean adquirirlos.

El sistema bursátil esta constituido por instituciones que forman parte del mercado de valores como: la Bolsa Mexicana de Valores, las Casas y Agentes de Bolsa, la Banca de Inversión y el Instituto para el Depósito de Valores (INDEVAL), cada uno realizando funciones específicas en este mercado.

El mercado de valores está integrado por dos tipos: el mercado primario y el secundario, los dos íntimamente relacionados, sus actividades con

complementarias, las operaciones en ambos tipos de mercados son negociadas y realizadas a través de casas o agentes de bolsa o instituciones financieras.

- El mercado primario es aquel en el que las empresas emisoras ofrecen públicamente sus valores y al venderse, el monto de la operación ingresa al capital social en caso de emisión de acciones o al pasivo en caso de emitir obligaciones, papel comercial o aceptaciones bancarias; es decir, no existe intermediación y se obtienen recursos frescos durante la venta de valores.
- El mercado secundario es aquel en el que las empresas emisoras no son las que reciben el monto de las operaciones, porque en esta negociación ya existe la intermediación; es decir, es la segunda o posterior venta, donde las operaciones se realizan entre los inversionistas sin intervenir la emisora.

Todas las empresas para poder cotizar en el mercado bursátil y emitir toda clase de valores para ofrecerlos al gran público inversionista deben estar registradas en la Bolsa Mexicana de Valores y la emisión debe ser autorizada por la Comisión Nacional de Valores. Entre los principales instrumentos financieros que se negocian en bolsa para obtener financiamientos se encuentran el papel comercial, aceptaciones bancarias, obligaciones y acciones.

Arrendamiento.

El arrendamiento es la manera de hacerse de financiamiento de bienes permanentes, éstos se contratan en el corto, mediano o largo plazo, de ésta manera el empresa adquirente evita un fuerte desembolso de efectivo en la adquisición del nuevo equipo, existen dos tipos de arrendamiento: el puro y financiero.

- Arrendamiento puro es en donde no se adquiere el derecho de la propiedad del bien.
- Arrendamiento financiero es en el que se va adquiriendo en propiedad el bien arrendado a medida que se pagan las rentas.

El control de los financiamientos a corto plazo.

El sistema de control contable debe asegurar la captación exacta de las operaciones realizadas. Se apoya en forma importante en la dualidad económica de las operaciones, tomando en cuenta la base en que se sustenta que es la partida doble, en donde un pasivo aumenta con un aumento de activo o una disminución de capital o de otro pasivo, y los pasivos disminuyen por una disminución del activo o por un aumento del capital o de otro pasivo. En todas las transacciones hay dos puntos de control, uno en cada una de las cuentas que se

afectan tanto de cargo como de crédito. (La administración financiera del capital de trabajo, Moreno 1997, 243).

La administración financiera de la empresa debe asegurarse de la salvaguarda de los valores propiedad de la empresa y de los socios, esto mediante la implementación de controles operativos, verificando constantemente que estos existan y se apeguen a las necesidades de la empresa para así saber si los valores están siendo administrados y salvaguardados correctamente.

El sistema de control interno y contable debe considerar como aspecto fundamental, los objetivos de la empresa en cuanto al servicio eficiente a su clientela presente y futura para mejorar su posición en el mercado en que participa, y debe incluir:

- Procedimientos de fondo que deban seguirse en relación con los deberes y obligaciones de cada uno de los departamentos que integran la organización, las cualidades y conocimientos que deberá reunir el personal de acuerdo con sus atribuciones.
- Un plan de organización que muestre una separación apropiada de funciones y responsabilidades.
- Un sistema de autorización y procedimiento de registro adecuados que provean un control contable exacto sobre el activo, pasivo, ingresos y gastos.

(La administración financiera del capital de trabajo, Moreno 1997, 244).

Efectos de la inflación y devaluación sobre los financiamientos.

Los financiamientos a corto plazo son pasivos monetarios porque están representados por las cantidades o importes a pagar, por lo que tales montos no pueden ser modificados, permaneciendo siempre en la cantidad que representan. Por lo que en épocas de inflación alta, considerada mayor a un dígito, debe reconocerse la utilidad que generan los financiamientos por pagar con monedas de menor poder de compra.

Sin embargo en caso de devaluación de la moneda también debe reconocerse la pérdida que generan los financiamientos por pagar por el tipo de cambio nuevo.

Estas prácticas pueden evitarse mediante una buena administración, midiendo continuamente la exposición de la inversión de la empresa ante la inflación y devaluación, misma que se determina a través del Estado de Posición de la Inversión, este estado permite nivelar las utilidades y pérdidas por medio de los activos y pasivo monetarios en moneda nacional y extranjera, compensando resultados entre sí.

3.5 Cálculo del capital de trabajo.

El motivo del uso del capital neto de trabajo (y otras razones de liquidez) para evaluar la liquidez de la empresa, se halla en la idea de que en cuanto mayor sea el margen en el que los activos de una empresa cubren sus obligaciones a corto plazo (pasivos a corto plazo), tanta más capacidad de pago generará para pagar sus deudas en el momento de su vencimiento. Esta expectativa se basa en la creencia de que los activos circulantes son fuentes de entradas de efectivo en tanto que los pasivos son fuentes de desembolso de efectivo. En la mayoría de las empresas los influjos o entradas, y los desembolsos o salidas de dinero en efectivo no se hallan sincronizadas; por ello es necesario contar con cierto nivel de capital neto de trabajo.

Las salidas de efectivo resultantes de pasivos a corto plazo son hasta cierto punto impredecibles, la misma predecibilidad se aplica a los documentos y pasivos acumulados por pagar. Entre más predecibles sean las entradas a caja, tanto menos capital neto de trabajo requerirá una empresa. Las empresas con entradas de efectivo más inciertas deben mantener niveles de activo circulante adecuados para cubrir los pasivos a corto plazo. Dado que la mayoría de las empresas no pueden hacer coincidir las recepciones de dinero con los desembolsos de éste, son necesarias las fuentes de entradas que superen a los desembolsos.

A continuación se presenta una ejemplificación del cálculo del capital de trabajo y la razón de liquidez que representa el mismo:

Capital de trabajo	
	2005
Activo circulante total	\$1223
- Pasivo total	<u>620</u>
Capital neto de trabajo	\$603
Liquidez	1.97

- Niveles excesivos de activos circulantes pueden propiciar que la empresa obtenga un rendimiento por debajo del estándar sobre la inversión.
- Niveles bajos de activos circulantes pueden incurrir en déficit y dificultades para mantener operaciones estables.

Para determinar la forma correcta, o el nivel óptimo de activos circulantes, la administración debe tener en cuenta la interacción entre rentabilidad y riesgo.

Por lo general, se dice que a mayor riesgo, mayor rentabilidad; esto se basa en la administración del Capital de Trabajo en el punto que la rentabilidad es calculada por utilidades después de gastos frente al riesgo determinado por la insolvencia que posiblemente posea la empresa para pagar sus obligaciones.

Mientras más grande sea el monto del Capital de Trabajo de una empresa, menor será el riesgo de que esta sea insolvente, existe una relación entre la liquidez, el capital de trabajo y el riesgo: si aumentan la liquidez o el capital de trabajo, el riesgo disminuye en una proporción equivalente.

Si el nivel de Capital de Trabajo es bajo, indicará que su liquidez es insuficiente; por lo tanto, dicho capital representa una medida útil del riesgo.

Como quiera que la empresa necesite permanentemente de Capital de Trabajo (recursos circulantes), es necesario que el mismo sea financiado con cierta estabilidad (a largo plazo) para así garantizar el equilibrio financiero.

El capital de trabajo sólo se usa para financiar la operación de un negocio y dar margen a recuperar la cartera de ventas.

3.6 Razones financieras de capital de trabajo.

Consisten en determinar las diferentes relaciones de dependencia que existen al comparar geométricamente las cifras de dos o más conceptos que integran el contenido de los estados financieros de una empresa determinada.

Es un instrumento muy recomendable para realizar análisis financiero de entidades, ya que puede medir en un alto grado la eficacia y comportamiento de la

empresa. Estas presentan una perspectiva amplia de la situación financiera, puede precisar el grado de liquidez, de rentabilidad, el apalancamiento financiero, la cobertura y todo lo que tenga que ver con su actividad.

El nombre de RAZON es el resultado de establecer la relación numérica entre dos cantidades. El análisis por razones o indicadores señala los puntos fuertes y débiles de un negocio e indica probabilidades y tendencias. También enfoca la atención del analista sobre determinadas relaciones que requieren posterior y más profunda investigación.

Existen dos tipos más comunes de razones:

- Simples: Son simples cuando se obtienen de la relación directa entre dos o más cifras.
- Estándar: Son estándar cuando se compare el resultado contra un parámetro.

Las razones simples pueden clasificarse como sigue:

- a. Razones estáticas: Cuando el antecedente y el consecuente, es decir, el numerador y el denominador, emanan o proceden de estados financieros estáticos, como el Balance General.
- b. Razones dinámicas: Cuando el antecedente y el consecuente, es decir numerador y denominador, emanan de un estado financiero dinámico, como el Estado de Resultados

- c. Razones estático-dinámicas: Cuando el antecedente corresponde a conceptos y cifras de un estado financiero estático y el consecuente, emana de conceptos y cifras de un estado financiero dinámico.
- d. Razones dinámico-estáticas: Cuando el antecedente corresponde a un estado financiero dinámico y, el consecuente, corresponde a un estado financiero estático.

Por su significado o lectura:

- a. Razones financieras: Son aquellas que se leen en dinero, es decir, en pesos, unidades, etc.
- b. Razones de rotación: Son aquellas que se leen en alternancias (número de rotaciones o vueltas al círculo comercial o industrial).
- c. Razones cronológicas: Son aquellas que se leen en días (unidad de tiempo, es decir, pueden expresarse en días, horas, minutos, etc.).

Por su aplicación u objetivos:

- a. Razones de rentabilidad: Son aquellas que miden la utilidad, dividendos, réditos, etc., de una empresa.
- b. Razones de actividad: Son aquellas que miden la eficiencia de las Cuentas por Cobrar y por Pagar, la eficiencia del consumo de materiales de producción, ventas, activos, etc.

- c. Razones de liquidez: Son aquellas que estudian la capacidad de pago en efectivo o en documentos cobrables de una empresa, etc.
- d. Razones de solvencia y endeudamiento: Son aquellas que miden la porción de activos financiados por deuda de terceros, miden asimismo, la habilidad para cubrir intereses de la deuda y compromisos inmediatos, etc.
- e. Razones de producción: Son aquellas que miden la eficiencia del proceso productivo: la eficiencia de la contribución marginal, así como los costos y la capacidad de las instalaciones, etc.
- f. Razones de mercadotecnia: Son aquellas que miden la eficiencia del departamento de mercados y del departamento de publicidad de una empresa, etc.

(<http://www.unilibre.edu.co/facultades/Contaduria/Webcontaduria/estudie/Gerencia/cap6101.htm>)

Todos los rubros descritos en el capítulo anterior son parte esencial del capital de trabajo, su efectividad se medirá aplicando razones financieras, mismas que se presentan a continuación.

3.6.1 Razones de liquidez:

La liquidez de una organización es juzgada por la capacidad para saldar las obligaciones a corto plazo que se han adquirido a medida que éstas se vencen. Se refieren no solamente a las finanzas totales de la empresa, sino a su habilidad para convertir en efectivo determinados activos y pasivos corrientes.

A continuación se presentan las razones de liquidez:

<u>Razones financieras</u>	<u>Representa</u>
Capital neto de trabajo Activo Corriente - Pasivo corriente	
Índice de solvencia Activo corriente / Pasivo corriente	Considera la verdadera magnitud de la empresa en cualquier instancia del tiempo
Razón del acido o pago inmediato o liquidez Activo corriente-Inventario / Pasivo corriente	Grado en que los recursos disponibles pueden hacer frente a las obligaciones contraídas a corto plazo
Activos disponibles a capital de trabajo Activos disponibles / Capital de trabajo	La dependencia que el capital de trabajo tiene en la inversión de activos disponibles
Cuentas por cobrar a capital de trabajo Cuentas por cobrar netas / Capital de trabajo	La dependencia que el capital de trabajo tiene en la inversión de cuentas por cobrar

Cuentas por cobrar a activo circulante

Cuentas por cobrar netas / Activo circulante

La importancia que la inversión en cuentas por cobrar tiene en el total de la inversión del activo circulante.

Capacidad de pago a corto plazo

Activo Circulante / Pasivo circulante

La suficiencia o insuficiencia de los recursos de la empresa para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo.

Prueba del ácido o liquidez

Activo de inmediata / Pasivo circulante
disponibilidad

La suficiencia o insuficiencia inmediata de los recursos de la empresa para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo.

Cuentas por cobrar a ventas

Cuentas por cobrar (neto) / Ventas netas

El porcentaje de las ventas anuales que están pendientes de ser liquidadas por los clientes.

Razón de inventarios a activos circulantes

Inventario / Total de activos
circulantes

La parte que constituyen los inventarios del total de activos circulantes.

Razón de inventarios a activos totales

Inventario / Total de activo

La participación que los inventarios tienen en el total de activos.

Razón de inventarios a capital contable

Inventarios / Capital contable

La parte de la propiedad de los accionistas que ha sido invertida en inventarios.

3.6.2 Razones de actividad:

Establecen la efectividad con la que se están usando los recursos de la empresa.

A continuación se presentan las razones de actividad:

<u>Razones financieras</u>	<u>Representa</u>
Rotación de cuentas por cobrar Ventas anuales a crédito / Promedio de cuentas por cobrar	La liquidez de las cuentas por cobrar por medio de su rotación.
Plazo promedio de cuentas por cobrar 360 / Rotación de cuentas por cobrar Cuentas por cobrar promedio 365 días / Ventas a crédito	La evaluación de la política de créditos y cobros de la empresa
Rotación de inventarios Costo de lo vendido / Inventario promedio	La velocidad con que se mueven los inventarios de la empresa. Numero de veces que los inventarios caben dentro del costo o vueltas que da al año.
Plazo promedio de inventario 360 / Rotación de inventario	Promedio de días que un artículo permanece en el inventario de la empresa
Rotación de cuentas por pagar Compras anuales a crédito / Promedio de cuentas por pagar	Sirve para calcular el número de veces que las cuentas por pagar se convierten en efectivo en el curso del año.
Plazo promedio de cuentas por pagar 360 / Rotación de cuentas por pagar	Permite vislumbrar las normas de pago de la empresa.

Ciclo financiero

Rotación de cuentas por cobrar + Rotación de inventario

Tiempo en que recupero el dinero invertido

Ciclo financiero operativo

Rotación de cuentas por cobrar+ Rotación de inventario + Rotación de cuentas por pagar

Tiempo efectivo en que recupero y pago

CT Invertido en cuenta por cobrar

(Promedio de cuentas por cobrar/360) X ciclo financiero operativo

Que parte del capital de trabajo esta invertido en cuentas por cobrar

CT Invertido en inventario

(Promedio de inventario/360) X ciclo financiero operativo

Que parte del capital de trabajo esta invertido en inventario

CT Invertido en gastos de operación

(Gastos de operación/360) X ciclo financiero operativo

Que parte del capital de trabajo esta invertido en gastos de operación

CT Invertido en cuentas por pagar

(Promedio de cuentas por pagar/360) X ciclo financiero operativo

Que parte del capital de trabajo esta invertido en cuentas por pagar

Capital de trabajo generado x la operación

(Utilidad neta/360) X ciclo financiero operativo

El capital de trabajo generado por la operación

Ciclo de Caja

Días de cuentas por cobrar + Días de inventarios-Días de cuentas por pagar.

El tiempo que transcurre entre el momento en que se efectúan las salidas de efectivo, hasta el momento de la recuperación del mismo.

Rotación de Caja

Año comercial / Ciclo de caja

Cuantos ciclos de caja se presentan en un año.

Desembolsos anuales / Saldo Promedio de caja

3.6.3. Razones de endeudamiento:

Estas razones indican el monto del dinero de terceros que se utilizan para generar utilidades, estas son de gran importancia ya que estas deudas comprometen a la empresa en el transcurso del tiempo.

A continuación se presentan las razones de endeudamiento:

Razones financieras	Representa
Razón de endeudamiento Pasivo total / Activo total	La proporción del total de activos aportados por los acreedores de la empresa.
Razón de deuda a capital Pasivo total / Capital contable	La relación entre el total de pasivos que suministran los acreedores y los que aportan los dueños de las empresas.
Razón de pasivo capital Pasivo a largo plazo / Capital contable	La relación entre los fondos a largo plazo que suministran los acreedores y los que aportan los dueños de las empresas.
Razón pasivo a capitalización total Deuda a largo plazo / Capitalización total	Tiene el mismo objetivo de la razón anterior, pero también sirve para calcular el porcentaje de los fondos a largo plazo que suministran los acreedores, incluyendo las deudas de largo plazo como el capital contable.
Financiamiento de proveedores Pasivos a favor de / Inventarios proveedores	El financiamiento sin costo alguno que e ha recibido del los proveedores sobre la inversión de inventarios.

Rotación de los X El financiamiento de inventarios proveedores

Los días de inventarios que están financiados por proveedores.

Deuda a corto plazo a capital de trabajo

Deuda a corto plazo / Capital de trabajo

La dependencia que el capital de trabajo tiene de los financiamientos a corto plazo.

Deuda a corto plazo a pasivo circulante

Deuda a corto plazo / Pasivo Circulante

La importancia que la deuda a corto plazo tiene en el total del pasivo circulante.

3.6.4 Razones de rentabilidad:

Estas razones permiten analizar y evaluar las ganancias de la empresa con respecto a un nivel dado de ventas, de activos o la inversión de los dueños.

A continuación se presentan las razones de rentabilidad:

Razones financieras	Representa
Margen bruto de utilidades Ventas-Costo de ventas / Ventas	El porcentaje que queda sobre las ventas después que la empresa ha pagado sus existencias.
Margen de utilidades operacionales Utilidad operacional / Ventas netas	Las utilidades netas que gana la empresa en el valor de cada venta. Estas se deben tener en cuenta deduciéndoles los cargos financieros o gubernamentales y determina solamente la utilidad de la operación de la empresa.

Margen neto de utilidades

Utilidad neta / Ventas netas

Determina el porcentaje que queda en cada venta después de deducir todos los gastos incluyendo los impuestos.

Rotación de activo total

Ventas anuales / Activos totales

La eficiencia con que la empresa puede utilizar sus activos para generar ventas.

Rendimiento de la inversión

Utilidades netas después de impuestos / Activos totales

La efectividad total de la administración para producir utilidades con los activos disponibles.

Rendimiento del capital común

Utilidades netas después de impuestos-dividendos preferentes / Capital contable-capital preferente

El rendimiento que se obtiene sobre el valor en libros del capital contable.

Utilidades por acción

Utilidades disponibles para acciones ordinarias / Número de acciones ordinarias en circulación

El total de ganancias que se obtienen por cada acción ordinaria vigente.

Utilidades por acción

Utilidades disponibles para acciones ordinarias / Número de acciones ordinarias en circulación

El total de ganancias que se obtienen por cada acción ordinaria vigente.

Dividendos por acción

Dividendos pagados / Número de acciones ordinarias vigentes

El monto que se paga a cada accionista al terminar el periodo de operaciones.

3.6.5 Razones de cobertura:

Estas razones evalúan la capacidad de la empresa para cubrir determinados cargos fijos. Estas se relacionan más frecuentemente con los cargos fijos que resultan por las deudas de la empresa.

A continuación se presentan las razones de cobertura:

Razones financieras	Representa
Veces que se ha ganado el interés Utilidad antes de intereses e impuestos / Erogación anual por intereses	La capacidad de la empresa para efectuar los pagos contractuales de intereses.
Cobertura total del pasivo Ganancias antes de intereses e impuestos / Intereses más abonos al pasivo principal	La capacidad de la empresa para cumplir sus obligaciones por intereses y la capacidad para rembolsar el principal de los préstamos o hacer abonos a los fondos de amortización.
Razón de cobertura total Utilidad antes de pagos de arrendamientos, intereses e impuestos / Intereses + abonos al pasivo principal + pago de arrendamientos	Esta razón incluye todos los tipos de obligaciones, tanto los fijos como los temporales, determina la capacidad de la empresa para cubrir todos sus cargos financieros.

3.7 Análisis e interpretación de razones financieras.

Primeramente se debe analizar la información contable que aparece contenida en los estados financieros para luego proseguir a su interpretación.

El análisis financiero consiste en recopilar los estados financieros para comparar y estudiar las relaciones existentes entre los diferentes grupos de cada uno y observar los cambios presentados por las distintas operaciones de la empresa, permite a la gerencia medir el progreso comparando los resultados alcanzados con las operaciones planeadas y los controles aplicados.

Los indicadores financieros deben interpretarse con prudencia ya que los factores que afectan alguno de sus componentes —numerador o denominador— pueden afectar, también, directa y proporcionalmente al otro, distorsionando la realidad financiera. Al estudiar el cambio ocurrido en un indicador es deseable analizar el cambio presentado.

Adicionalmente se recomienda el análisis detenido de las notas a los estados financieros, pues es allí donde se revelan las políticas contables y los criterios de valuación utilizados.

Así mismo, los resultados del análisis por indicadores financieros deben ser comparados con los presentados por empresas similares o, mejor, de su misma actividad, para otorgar validez a las conclusiones obtenidas. Porque se puede reflejar, por ejemplo, un incremento en las ventas del 25 por ciento que parecería

ser muy bueno —mirado en forma individual— pero que, sin embargo, si otras empresas del sector han incrementado sus ventas en un 40 por ciento, tal incremento del 25 por ciento no es, en realidad, una tendencia favorable, cuando se le estudia en conjunto y en forma comparativa.
(http://www.temasdeclase.com/libros%20gratis/analisis/capcinco/anal5_4.htm)

El procedimiento de razones financieras tiene un gran valor práctico, puesto que permite obtener un número ilimitado de razones e índices que sirven para determinar la liquidez, solvencia, estabilidad, solidez y rentabilidad además de la permanencia de sus inventarios en almacenamiento, los periodos de cobro de clientes y pago a proveedores y otros factores que sirven para analizar ampliamente la situación económica y financiera de una empresa.

Por ser el objetivo de esta investigación la administración óptima del capital de trabajo para exportar aguacate, en el capítulo anterior se han descrito conceptos referentes a la administración de capital de trabajo, por tanto en el siguiente capítulo se detallarán situaciones relativas al comercio exterior, particularizando en normas, regulaciones y tratados internacionales que involucra la exportación del aguacate.

CAPITULO IV

Comercio Exterior.

La mayoría de los negocios internacionales se realizan en varias formas:

1. El comercio internacional; por ejemplo, las exportaciones e importaciones. Las exportaciones son bienes y servicios producidos por una compañía en un país y enviados luego a otro.
2. La inversión directa en el extranjero.
3. Las licencias (concesiones), las empresas conjuntas y otras modalidades de inversión directa.

Las exportaciones e importaciones nos ayuda a entender el impacto que los negocios internacionales tienen en la economía, las exportaciones y la actividad de los negocios internacionales son indispensables para el éxito de la economía porque ofrece más mercado para sus bienes, y México, particularmente el estado de Michoacán que produce demasiado aguacate, teniendo la facilidad y oportunidad para crear exportaciones importantes a otras naciones.

Como es el fin de ésta investigación el exportar aguacate en éste capítulo se detallaran todas las situaciones y requisitos indispensables para desarrollar la actividad de exportación del aguacate.

4.1 La empresa y el comercio exterior.

Cuando una compañía desarrolla y comercializa un nuevo producto, empieza por promoverlo dentro de un mercado local. Con el tiempo se concentra en las oportunidades de exportación y con la debida orientación estratégica se convierte en una empresa con buen potencial de crecimiento económico.

Particularmente el estado de Michoacán ocupa el segundo lugar nacional por el valor de sus productos y el primero en exportaciones de frutas del país, y aunque la mayor parte del aguacate michoacano se exporta a Estados Unidos y este es el país que compra casi la totalidad de las ventas de aguacate mexicano en el exterior, se observa que los países Europeos son altamente importadores de esta fruta, razón por la que en esta investigación se dirigirá la exportación a Europa.

La siguiente tabla permite un observar un panorama de la tendencia que han tenido las importaciones de aguacate en el mundo.

CUADRO 2
IMPORTACIONES DE AGUACATE EN EL MUNDO, 1990 - 2000
Toneladas Métricas

País	Año										
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Mundo	150,036	173,880	189,964	152,246	189,957	213,885	257,290	249,418	306,752	270,843	344,175
Francia	77,869	88,526	84,661	72,781	78,677	86,353	100,524	99,857	101,664	83,156	105,084
E.U.A.	13,377	17,036	24,149	8,229	23,932	18,576	25,405	26,685	60,656	55,185	78,623
Reino Unido	14,227	15,657	15,985	14,041	15,259	12,277	16,752	19,581	23,368	18,503	22,837
Países Bajos	6,150	6,756	7,957	9,138	11,695	12,564	11,419	13,771	20,632	17,622	19,352
Japón	2,163	2,665	3,559	4,574	3,741	4,726	6,455	6,040	8,605	7,491	14,070
Canadá	5,614	5,953	6,667	7,737	7,916	9,695	10,728	9,543	11,078	9,884	13,151
El Salvador	4,498	4,719	6,242	740	4,515	5,083	5,669	2,469	4,304	7,887	11,507
Alemania	8,436	9,405	10,012	7,963	9,863	11,235	15,602	12,718	15,872	12,877	10,868
Los Demás	17,702	23,163	30,732	27,043	34,359	53,376	64,736	58,754	60,573	58,238	68,683

Fuente: FAO / ONU

Las condiciones de excelencia del aguacate mexicano han logrado abrir mercados internacionales que aún falta por explotar, ante tal situación, importantes personalidades e instituciones han opinado lo siguiente:

La SAGARPA destacó que en la actualidad existe una impresionante cantidad de hectáreas certificadas para exportar el aguacate.

Así mismo el presidente de la Asociación de Productores, Empacadores y Exportadores de Aguacate de Michoacán (APEAM), Benjamín Grayeb Ruiz, dijo que la comercialización de aguacate ha tenido "un crecimiento explosivo en las exportaciones principalmente en Estados Unidos".

Grayeb Ruiz señaló que otro de los mercados a los que llega el "oro verde" mexicano es la Unión Europea, específicamente Francia, al que ya se le considera como una de las principales zonas de exportación.

A nivel internacional el aguacate mexicano es considerado como el de mejor calidad, de ahí la preferencia de los diversos mercados.

4.2 Documentación y trámites para exportar.

En éste apartado se describirá la documentación requerida para las actividades de comercio exterior, así como el medio de transporte mas adecuado para

determinados productos en razón del mercado destino y los tipos de seguros para proteger los frutos de posibles contingencias y las formas de pago más recomendadas.

4.2.1 Factura comercial.

Documento que identifica al vendedor y al comprador de bienes o servicios, donde se asienta el número de la factura, la fecha de embarque, el medio de transporte, la entrega y términos de pago, así como un listado completo con la descripción de los bienes y servicios en cuestión, incluyendo precios, descuentos y cantidades (www.bancomex.com).

El gobierno mexicano para fines aduaneros emplea las facturas comerciales para determinar el verdadero valor (transacción) de los bienes para la valoración aduanera, para preparar la documentación consular y para el control de importaciones, especificando que el idioma debe ser en español o en inglés, y su presentación debe ser en original y seis copias con firma autógrafa.

La factura comercial debe contener la siguiente información:

- Aduana de salida del país de origen y puerto del país de destino.
- Nombre y dirección del vendedor o del embarcador.
- Nombre y dirección del comprador o del consignatario.

- Descripción detallada de la mercancía. Asimismo, la factura debe incluir el nombre con el que se conoce la mercancía, el grado o la calidad, la marca, los números y los símbolos que utiliza el fabricante, relacionando cada renglón con los bultos o la lista de empaque, no debe contener descripciones numéricas, ambiguas o confusas.
- Cantidades, peso y medidas del embarque.
- Precio de cada mercancía enviada especificando el tipo de moneda. El valor de la operación debe expresarse en moneda de inmediata convertibilidad (dólares, estadounidenses, marcos, libras, etc.) y señalar su equivalente en moneda nacional (sin incluir IVA).
- Tipo de divisa utilizada.
- Condiciones de venta (LAB (FOB), CSF (CIF), lugar, destino). Los montos por concepto de flete, primas de seguros, comisiones y costo de embalaje para el transporte deben desglosarse en caso de que el cliente lo solicite o según las condiciones de venta. En el país destino, estos conceptos pueden ser parte de la base gravable para calcular los impuestos a la importación.
- Lugar y fecha de expedición. Si la factura se compone de dos o más hojas, éstas deben enumerarse consecutivamente (por ejemplo: 1/5, 2/5, etc.).

(Guía básica del exportador, BANCOMEX.)

4.2.2 Lista de empaque.

Relación detallada del número de bultos y de su contenido en un embarque.

(www.bancomex.com).

La lista de empaque permite al exportador, al transportista, a la compañía de seguros, a la aduana y al comprador, identificar las mercancías y saber que contiene cada bulto o caja. Con ésta se garantiza al exportador que el tránsito de sus mercancías se disponga de un documento claro que identifique el embarque completo y que, en caso de percance, permita hacer las reclamaciones correspondientes a la compañía de seguros. (Guía básica del exportador, BANCOMEX.)

Éste desglose debe indicar por bulto, por caja, por paquete que contiene cada uno, la fracción arancelaria de la mercancía, la medida de los bultos, el valor, el peso y el volumen, el tipo de empaque y embalaje, en su caso el análisis químico.

Se utilizan la lista original y seis copias, como complemento de la factura original, y debe ser elaborada por el exportador

4.2.3 Transporte.

El transporte permite al comprador que se reciba el producto en el momento deseado y al precio pactado, por tanto es uno de los factores determinantes de la

operación del comercio internacional por el costo en el que se incurre por esta actividad.

Para evitar fracasar en el transporte es necesario determinar el costo, el medio de transporte más adecuado en función del recorrido que se tendrá que hacer, la manera en que el cliente desea recibir su producto, la confiabilidad de los almacenes o de los puertos por los que cruce la mercancía, el costo financiero del capital invertido en los inventarios en tránsito y en bodega.

La Ley Aduanera, establece siguientes tipos de tráficos:

Tráficos	Medios de Transporte
<p>1. Marítimo</p> <p>Propicio para transportar grandes volúmenes y alimentos no perecederos, por el tiempo que se tarda.</p> <p>(De altura, Cabotaje o Mixto)</p> <p>(Art. 11 Reglamento Ley Aduanera)</p> <ul style="list-style-type: none"> i. De Altura <ul style="list-style-type: none"> a. El transporte de mercancías que lleguen al país o se remitan al extranjero, y 	<p>Embarcaciones</p>

	<p>b. La navegación entre un puerto nacional y otro extranjero o viceversa.</p> <p>ii. De Cabotaje El transporte de mercancías o la navegación entre dos puntos del país situados en el mismo litoral.</p> <p>iii. Mixto</p> <p>a. Cuando una embarcación simultáneamente realiza los de altura y cabotaje con las mercancías que transporte, y</p> <p>b. El transporte de mercancías o la navegación entre dos puntos de la costa nacional situados en distinto litoral o, en el mismo, si se hace escala en un puerto extranjero.</p>	
2. Terrestre	<p>Recomendable para distancias regulares y cantidades grandes.</p>	Vehículos y ferrocarril
3. Aéreo	<p>Recomendable para productos perecederos,</p>	Avión

	cantidades regulares y para entregas urgentes.	
4.	Fluvial (ríos) En nuestro país NO es común (como en Europa), realizar las operaciones de exportación a través del tráfico fluvial.	Pangas, barcazas
5.	Vía postal	Correo (Servicio Postal Mexicano) y empresas de mensajería y paquetería
6.	Otros medios de conducción	Cableado y tuberías

El medio marítimo es el medio más económico en razón de la capacidad de arrastre de los buques y el que cubre destinos más lejanos. El flete que se paga por transporte desde el puerto de salida hasta el de entrada, se fija por la oferta y demanda considerando además:

- La naturaleza de la carga, el tonelaje a transportar, el valor de la mercancía, la relación peso-medida, la distancia entre los puertos.

Al contratar los servicios navieros se debe considerar:

1. Características de la carga.
2. Costos portuarios.
3. Operación naviera.

El documento de transporte que consigna esta operación depende del medio de transporte que se utiliza, puede ser, guía aérea (aéreo), conocimiento de embarque (marítimo), carta de porte (auto transporte), talón de embarque (ferrocarril); éste es expedido por la compañía transportista en origen y seis copias, indica el origen y destino de las mercancías, haciendo constar las condiciones en las que se encuentran las mismas. A partir del momento de embarque se responsabiliza al transportista del envío y custodia de los productos transportados.

4.2.4 Seguro de transporte de carga.

Se contrata para garantizar el traslado de las mercancías de un país a otro en sus diversas clases. Seguro comercial, de transporte, etc., éste es contratado por quien tenga interés en la seguridad de los bienes durante su transporte al destino final.

Los riesgos que se cubren pueden ser por pérdida tota o parcial y daños materiales, por consecuencia de siniestro como: incendio, explosión, hundimiento, colisión, caída de aviones, volcaduras y descarrilamiento.

Existen coberturas adicionales a consecuencia de: robo del bulto por entero o parcial, contacto con otras cargas, manchas, roturas, derrame, oxidación y mojadura de agua.

Cuando un embarque sufre daños antes de ser recibido se puede reclamar al transportista, en un plazo de cuatro días hábiles después de la terminación del viaje o en el momento en que se conoce el siniestro, siempre que la mercancía no llegue aun a su destino.

Existen también **seguros comerciales**, que cubren la insolvencia del importador como:

- a. Insolvencia Legal. Se presenta cuando existe una declaración judicial de quiebra que impida el cobro del crédito del asegurado.
- b. Insolvencia de Hecho. Se presenta cuando el deudor se encuentra en una situación económica tal, que el ejercicio de una acción jurídica en su contra para recuperar el crédito resultaría inútil.
- c. Mora prolongada. Ocurre cuando transcurren seis meses desde el vencimiento del crédito y éste no se ha podido cobrar a pesar de las gestiones efectuadas.

(Guía básica del exportador, BANCOMEX.)

El **seguro de responsabilidad civil** es la contratación de un seguro de responsabilidad civil que cubra los daños y perjuicios que el uso del producto comercializado pueda ocasionar a terceros. El costo de este seguro debe incorporarse al precio de exportación o negociarlo con el cliente. (Guía básica del exportador, BANCOMEX.)

4.2.5 Despachos aduanales.

Consiste en el conjunto de actos y formalidades relativos a la salida de mercancías del territorio nacional, que de acuerdo a los diferentes tráficos y regímenes aduaneros de exportación (Definitivos o Temporales), establecidos en la Ley Aduanera, deben realizar en la aduana las autoridades aduaneras y los remitentes en las exportaciones, así como los agentes o apoderados aduanales.

De manera que quienes exporten están obligados a presentar en la aduana un pedimento de exportación.

Los documentos y datos, deben presentar las empresas PyMEs, al agente aduanal, previo a la exportación son:

Documento / dato	Quién lo expide / proporciona
Originales de los documentos que comprueben el cumplimiento de las regulaciones y restricciones no arancelarias aplicables	Dependencias o entidades de la Administración Pública Federal, en la esfera de sus respectivas competencias y facultades legales
Copia simple del Registro Federal de Contribuyentes (R.F.C.)	Los originales son expedidos por el Servicio de Administración Tributaria, de la Secretaría de Hacienda y Crédito

	Público
Copia simple de la Cédula de Identificación Fiscal de la empresa (C.I.F.)	El R.F.C. y la C.I.F. se tramitan por la empresa interesada, ante la Administración Local de Asistencia al Contribuyente (Servicio de Administración Tributaria, de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público) ó Fedatario Público
En su caso, copia simple del alta en el Padrón de Exportadores Sectorial	Los originales son expedidos por la Administración General de Aduanas, del Servicio de Administración Tributaria, de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público y es aplicable, para las siguientes mercancías: <ul style="list-style-type: none"> • Bebidas con contenido alcohólico y cerveza: • Alcohol y alcohol desnaturalizado. • Tabacos labrados: Cigarros y puros y otros tabacos labrados. • Aguas mineralizadas: refrescos; bebidas hidratantes o rehidratantes; concentrados,

	<p>polvos, jarabes, esencias o extractos de sabores, que al diluirse permitan obtener refrescos, bebidas hidratantes o rehidratantes.</p> <ul style="list-style-type: none"> Jarabes o concentrados para preparar refrescos que se expendan en envases abiertos utilizando aparatos automáticos, eléctricos o mecánicos
Copia simple de comprobante del Domicilio Fiscal de la empresa (recibo de luz, agua, teléfono, etc.)	Los originales son expedidos por las respectivas compañías de luz, agua, teléfono, etc.
Copia simple del Acta Constitutiva de la empresa con el sello del Registro Público de la Propiedad	El original es elaborado por el Notario Público
Copia simple de la identificación oficial con fotografía del Representante Legal de la empresa	Dependiendo de la identificación oficial, el Original, lo podrá expedir el Instituto Federal Electoral (si se trata de una credencial para votar), la Secretaría de la Defensa Nacional (si se trata de la Cartilla del Servicio Militar Nacional) o la

	Secretaría de Relaciones Exteriores (si se trata de un Pasaporte)
Copia simple de R.F.C., del Representante Legal de la empresa	Los originales son expedidos por el Servicio de Administración Tributaria, de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público
Copia simple del Poder Notarial del Representante Legal de la empresa	El original es elaborado por el Notario Público
Factura comercial o, en su caso, cualquier documento que exprese el valor comercial de las mercancías No se exigirá la presentación de facturas comerciales en las importaciones y exportaciones efectuadas por embajadas, consulados o miembros del personal diplomático y consular extranjero, las relativas a energía eléctrica, las de petróleo crudo, gas natural y sus derivados cuando se hagan por tubería o cables, así como cuando se trate de menajes de casa	El original es elaborado por la empresa mexicana exportadora y debe cumplir con los requisitos establecidos en los artículos 29 y 29-A, del Código Fiscal de la Federación
Certificado de origen	Dependiendo del tipo de Certificado de

	Origen, el documento original de éste, es elaborado por el productor o exportador del bien o podrá ser certificado por la Secretaría de Economía, previa elaboración de un cuestionario requisitado por el productor o exportador del bien
Documento de transporte (por ejemplo: carta de porte, conocimiento de embarque, guía aérea, etc.)	El original es elaborado por la empresa transportista respectiva
Carta de Encargo (para el agente aduanal)	El original es elaborado por la empresa exportadora interesada
Carta de instrucciones, donde especifique el "INCOTERM" a aplicar	El original es elaborado por la empresa exportadora interesada
Lista de empaque	El original es elaborado por la empresa exportadora interesada
Fracción arancelaria de exportación de México	El agente aduanal, a menos que la empresa exportadora proporcione al agente aduanal la fracción aplicable
Oficios por consultas realizadas ante autoridades competentes, relativas a la operación aduanera de que se trate	El original es elaborado por la autoridad respectiva, en ejercicio de sus facultades

Los permisos o autorizaciones previas a la exportación, establecidos por el Ejecutivo Federal, deben tramitar y presentar las empresas PyMEs, al agente aduanal, previo a la exportación son:

1) Secretaría de Economía.- Opinión Favorable Previa ó Permiso Previo de Exportación.

2) Secretaría de Energía.- Autorización Previa de Exportación (Comisión Nacional de Seguridad Nuclear y Salvaguardias).

3) Secretaría de Salud.- Trámites (en lo aplicable): SSA-03-025-A.- Permisos sanitarios de importación o exportación de insumos para la salud. Modalidad: A- De materias primas o medicamentos que sean o contengan estupefacientes o psicotrópicos; SSA-03-025-B.- Permisos sanitarios de importación o exportación de insumos para la salud. Modalidad: B- Insumos para la salud y para el programa de certificado de exportación; SSA-03-026.- Certificado de exportación de insumos para la salud; SSA-03-029.- Aviso de rechazo de exportación de insumos; SSA-04-004-A.- Certificado para exportación de libre venta, de análisis de producto y de conformidad de buenas prácticas sanitarias. Modalidad: A- De libre venta; SSA-04-004-B.- Certificado para exportación de libre venta, de análisis de producto y de conformidad de buenas prácticas sanitarias. Modalidad: B- De análisis de producto; SSA-04-004-C.- Certificado para exportación de libre venta, de análisis de producto y de conformidad de buenas prácticas sanitarias. Modalidad: C- De conformidad de buenas prácticas sanitarias; SSA-04-004-D.- Certificado para

exportación de libre venta, de análisis de producto y de conformidad de buenas prácticas sanitarias. Modalidad: D- Modificación de certificación de exportación; SSA-04-005.- Solicitud de visita de verificación sanitaria para exportación; SSA-05-015.- Aviso de importación o exportación de productos químicos esenciales que no requieren permiso; SSA-05-019.- Certificado de cumplimiento de normas oficiales mexicanas; CNTS-00-003.- Permiso de internación o salida del territorio nacional de sangre humana y sus componentes.

4) Secretaría de Medio Ambiente y Recursos Naturales (SEMARNAT).- Certificado CITES; Autorización de Exportación de Aves Silvestres; Autorización de Exportación de Especies Silvestres; (Instituto nacional de Ecología o Procuraduría Federal de Protección al Ambiente, según corresponda); Autorización de Exportación expedida por la Dirección General de Materiales, Residuos Peligrosos y Actividades Riesgosas del Instituto Nacional de Ecología o la entrega de un Aviso de Retorno, según corresponda;

5) Secretaría de Agricultura, Ganadería, Desarrollo Rural, Pesca y Alimentación (SAGARPA).

6) Secretaría de Educación Pública.- Autorización previa de exportación (Instituto Nacional de Antropología e Historia o Instituto Nacional de Bellas Artes y Literatura, según corresponda)

7) Secretaría de la Defensa Nacional (SEDENA).- (de acuerdo con la mercancía a exportar).

8) Otras medidas de regulación y restricción no arancelaria. Adicional a los permisos o autorizaciones previas a la exportación establecidos por el Ejecutivo Federal, existen otras medidas de regulación y restricción no arancelaria, las cuales, podrán ser: cupos máximos, marcado de país de origen, certificaciones, cuotas compensatorias y Normas Oficiales Mexicanas (por ejemplo, para el caso del Tequila).

www.bancomext.com

4.2.6 Certificación de calidad y cuantificación.

Es recomendable acudir a empresas internacionales que vigilan e inspecciona la carga, a fin de asegurarse el cumplimiento de las normas pactadas, reduciéndose así riesgos inherentes a las operaciones de comercio exterior.

Estas empresas contratan expertos en diferentes temas técnicos, que operan en los puertos y centros industriales del mundo; estos especialistas tienen reconocimiento oficial en los países; brindan servicios como:

- a. Supervisión de calidad, cantidad y peso.
- b. Supervisión de embarques, estiba o descarga.
- c. Supervisión de temperaturas.
- d. Supervisión de fumigaciones.
- e. Control de calidad.

- f. Cantidad de cargas y descargas en buques e inspección previa para asegurar su limpieza.
- g. Supervisión e inspección de embalaje.
- h. Inspección y evaluación de productos conforme a normas internacionales.

(Guía básica del exportador, BANCOMEX.)

4.3 Regulaciones no arancelarias.

Las regulaciones no arancelarias se refieren a todos los obstáculos que los países importadores imponen a los productos importados para proteger su planta nacional, se exceptúan de estas regulaciones los aranceles, es decir, son aquellas medidas que impiden el libre flujo de mercancías entre los países.

Existen barreras no arancelarias cuantitativas y cualitativas, mismas que a continuación se ejemplifican:

Regulaciones no arancelarias cuantitativas:

- Permisos de importación o exportación.
- Cuotas.
- Precios oficiales.
- Impuestos antidumping.
- Impuestos compensatorios.

Regulaciones no arancelarias cualitativas:

- Regulaciones sanitarias.
- Regulaciones fitosanitarias.
- Requisitos de empaque.
- Requisitos de etiquetado.
- Regulaciones de toxicidad.
- Normas de calidad (ISO 9000 y 14000).
- Marca de país de origen.
- Regulaciones ecológicas (Ecoetiquetado).
- Normas técnicas.
- Otras.

4.3.1 Regulación de etiquetado.

Las regulaciones de etiquetado varían según el producto del que se trate, estas ser cumplidas por los fabricantes o exportadores en el país de origen, sobre todo cuando el destino es el consumidor final, es decir, la mercancía al momento de ingresar a la aduana del país importador debe estar debidamente etiquetada.

La etiqueta sirve para que el consumidor conozca la marca del producto que va a adquirir, de dónde viene, quién lo produce, cantidad, ingredientes y características, el contenido e ingredientes con que han sido elaborados, instrucciones de almacenamiento, dirección comercial del productor, exportador, importador y distribuidor, registro ante la autoridad competente y fecha de producción, caducidad o de durabilidad mínima; en el idioma del país importador.

Antes de realizar algún gasto en el etiquetado, el exportador debe conocer las regulaciones específicas que el mercado de destino establece al producto que se desea comercializar. Para ello, se debe consultar al propio cliente en el extranjero, recurrir a un consultor especializado en esas regulaciones, o bien solicitar la opinión y aprobación de su etiqueta directamente a las entidades normativas que establecen estas regulaciones en el país importador. www.pymes.gob.mx

4.3.2 Regulaciones sanitarias y fitosanitarias.

Estas regulaciones forman parte de las medidas para proteger la vida, la salud humana, animal y vegetal frente a ciertos riesgos que no existen en el territorio del país importador.

Los riesgos se pretende atacar son los relativos a la introducción, propagación de plagas y enfermedades llevadas por animales, además de evitar la presencia en alimentos y forrajes de aditivos, contaminantes, toxinas y organismos causantes de enfermedades. Estas regulaciones comprenden a los productos agropecuarios, frescos y procesados.

Los aspectos básicos que cubren estas regulaciones, en términos generales, son: proceso de producción, uso de pesticidas y fertilizantes, pruebas de laboratorio, inspecciones, certificaciones sanitarias, regímenes de cuarentena y determinación de zonas libres de plagas y enfermedades. www.pymes.gob.mx

4.3.3 Normas técnicas.

Aluden a las características y propiedades técnicas que debe tener una mercancía en un mercado específico. El cumplimiento de estas normas permite garantizar a

los consumidores que los productos adquiridos cuentan con la calidad, seguridad y las especificaciones de fabricación adecuadas. Al respecto, es imprescindible conocer si las normas existentes son de carácter obligatorio o simplemente voluntarias.

Para cada mercancía o grupo de productos puede haber una o varias normas. En estas se expresan directrices sobre medidas, tamaño, dimensiones, contenido químico, compresión, resistencia, inflamabilidad, resistencia a la humedad, durabilidad, condiciones de seguridad, preceptos de terminología, símbolos, embalaje, y demás aplicables a un bien o proceso de producción

La certificación de los productos que se exportan, luego de conocer en detalle las normas aplicables, se realiza generalmente en los laboratorios designados para el efecto o en las instituciones creadoras de dichas normas. www.pymes.gob.mx

4.3.4 Regulación ecológica.

Comprende las regulaciones relativas a la protección del ambiente, mejor conocidas como ecológicas. En el caso de la Unión Europea destacan las relativas a la comercialización de frutas y vegetales frescos. www.pymes.gob.mx

4.3.5 Normas de calidad para frutas y legumbres.

Se aplican en los países importadores para garantizar que las mercancías de importación cumplan con estándares de calidad similares a los establecidos para mercancías producidas internamente. www.pymes.gob.mx

4.3.6 Regulaciones de toxicidad.

Se aplica a los productos en cuya elaboración se incorporen insumos peligrosos o dañinos a la salud humana. Cada país elabora listas donde se especifica qué insumos se consideran tóxicos y en qué productos debe aplicarse dicha normatividad. www.pymes.gob.mx

4.3.7 Normas de calidad (ISO 9000 y 14000).

Existen normas de calidad adoptadas por un número cada vez mayor de países. Entre las más importantes destacan la serie denominada como ISO 9000, que certifica el proceso y procedimientos establecidos para la lograr la calidad de los productos de una empresa. En el campo de la problemática ambiental se trabaja con la serie ISO 14000. www.pymes.gob.mx

4.4 Regulaciones arancelarias.

Son impuestos aplicados sobre bienes importados y/o exportados. Los cuales se determinaron en consideración a la protección del sector productor, la oferta y demanda nacional y las probabilidades de inversión.

A continuación se describen las siguientes:

Ad valorem.- Este arancel se expresa en términos porcentuales y se aplica sobre el valor en aduana de la mercancía. Este impuesto de exportación se calcula con base en el valor de la factura.

Arancel específico.- Este se expresa en términos monetarios por unidad de medida, por ejemplo: US\$5.00 por metro de tela; o US\$150.00 por cabeza de ganado. Con base en éstos ejemplos, el arancel específico no se considera si el precio de la tela es muy elevado o muy bajo (a diferencia del ad valorem, que sí diferencia precios y calidades). En la actualidad el empleo de este gravamen es excepcional para controlar el flujo de ciertas mercancías muy especiales.

Arancel mixto.- Es una combinación de los dos anteriores (ad valorem y específico); por ejemplo: 5% de ad valorem más US\$1.00 por metro cuadrado de tejido poliéster.

Arancel preferencial.- significa el beneficio para los productos que se intercambian entre países que han establecido acuerdos comerciales, que permiten que la movilización de productos sea más ágil y sin tantas complicaciones en los trámites del proceso de despacho de mercancías. El certificado de origen es, formalmente, el documento donde se manifiesta que un producto es originario del país o de la región y que, por tanto, puede gozar del trato preferencial arancelario. Por consiguiente, es un documento necesario para el desaduanamiento de las mercancías en cualquier parte del mundo, cuando se pretende tener acceso a tratamientos arancelarios preferenciales.

Programas de Promoción Sectorial.- Los Programas de Promoción Sectorial tienen como objetivo general ofrecer a las empresas condiciones arancelarias

competitivas para abastecerse de insumos y maquinaria, a fin de evitar perjuicios en sus actividades de exportación.

Medidas antidumping y compensatorias.-Aunque éstas medidas no son arancelarias, cuando se aplican, su cobro se realiza de igual forma que las arancelarias en las aduanas. Estas medidas las aplica un gobierno cuando otro gobierno otorga a sus productores un subsidio, por lo general económico, para ayudarlos a elevar la competitividad de sus bienes. Se dice que hay dumping cuando un producto se vende en un mercado extranjero a un precio discriminatorio inferior al de su valor comercial normal en el mercado del país que lo exporta o en terceros países. A fin de protegerse de las dos prácticas anteriores el gobierno de un país puede aplicar cuotas compensatorias y antidumping, es decir, imponer un arancel a las importaciones provenientes de otro porque se considera que están vendiéndose en condiciones de dumping y por tanto amenazan o dañan a la industria local.

www.reco.com.mx

4.5 Tratados y acuerdos.

Convenio entre dos o más países en virtud del cual las partes firmantes se conceden mutuamente condiciones favorables en materia comercial y aduanera.

La importancia de los tratados internacionales en el Derecho Aduanero radica en que en ellos se pueden establecer diversas formas de cooperación e integración aduanera entre los países, surgiendo de esta manera beneficios diversos a las partes que los celebran. En los tratados internacionales se pueden establecer preferencias aduaneras a través de la conformación de áreas de libre comercio, uniones aduaneras, mercados comunes o uniones económicas.

Los tratados internacionales que abordan aspectos en materia aduanera para México con el País Europeo son:

- Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea (Países miembros: Alemania, Austria, Bélgica, Chipre, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa y Suecia).

- Tratado de Libre Comercio con la Asociación Europea de Libre Comercio (Países miembros: México, Islandia, Noruega, Suiza y Liechtenstein).

4.5.1 Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea

El Tratado es un conjunto de reglas que los 15 países miembros de la Unión Europea (Alemania, Austria, Bélgica, Chipre, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Grecia, Hungría, Holanda, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Luxemburgo, Malta, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa y Suecia) y México acuerdan para vender y comprar productos y servicios, se llama de libre comercio porque estas reglas definen como y cuando se eliminarán las barreras a libre paso de los productos y servicios entre las naciones, esto es, como y cuando se eliminarán los permisos, las cuotas y las licencias y particularmente las tarifas y aranceles; es decir, los impuestos que se cobran por importar una mercancía.

También es un acuerdo que crea los mecanismos para dar solución a las diferencias que se siempre surgen en las relaciones comerciales entre las naciones.

El 14 de julio de 1998 inició formalmente la negociación comercial con el establecimiento del Consejo Conjunto del Acuerdo Interino. Del 30 de septiembre al 2 de octubre se realizó una reunión preparatoria en México para acordar el programa de trabajo y estructura de la negociación.

El primero de julio de 2000 entró en vigor el Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea. Este tratado es parte de uno de los instrumentos de política exterior más ambiciosos que México ha celebrado: el Acuerdo de Asociación Económica, Concertación Política y Cooperación entre México y la

Unión Europea, conocido como: Acuerdo Global. En sus tres vertientes, diálogo político; cooperación; y liberalización comercial, el acuerdo contiene los elementos para dar un nuevo ímpetu a la relación bilateral.

En materia política, el acuerdo institucionaliza el diálogo a nivel presidencial, ministerial, y de altos funcionarios, lo que otorga a México un foro privilegiado para abrir la vía de nuevas formas de cooperación en favor de los objetivos comunes, incluso mediante iniciativas conjuntas en el plano internacional y, más concretamente, en los ámbitos de la paz, la seguridad y el desarrollo regional.

En materia de cooperación, el acuerdo global prevé la posibilidad de actuar en veintinueve sectores, entre los que se incluyen la sociedad de la información; formación y educación; lucha contra las drogas; asuntos sociales y de superación de la pobreza; refugiados; derechos humanos y democracia.

En materia comercial, el Acuerdo Global sentó las bases para la creación del tratado de libre comercio entre México y la Unión Europea. Se trata del acuerdo comercial más ambicioso que la Unión ha suscrito hasta la fecha. El tratado prevé la eliminación total de aranceles en el sector industrial a más tardar el primero de enero de 2007; promueve las complementariedades en el sector agrícola; y, otorga un marco jurídico para la liberalización del comercio de servicios, la promoción de los flujos de inversión directa, la protección de los derechos de propiedad intelectual, las compras de gobierno y la solución de controversias.

www.economia.gob.mx

4.5.2 Tratado de Libre Comercio con la Asociación Europea de Libre Comercio

El Tratado es un conjunto de reglas que los miembros de la Asociación Europea (República de Islandia, Reino de Noruega, principado de Liechtenstein y la Confederación Suiza) y México acuerdan para vender y comprar productos y servicios, se llama de libre comercio porque estas reglas definen como y cuando se eliminarán las barreras a libre paso de los productos y servicios entre las naciones, esto es, como y cuando se eliminarán los permisos, las cuotas y las licencias y particularmente las tarifas y aranceles; es decir, los impuestos que se cobran por importar una mercancía.

También es un acuerdo que crea los mecanismos para dar solución a las diferencias que se siempre surgen en las relaciones comerciales entre las naciones.

Este Tratado se firmó el 20 de noviembre del 2000, salió publicado en el Diario Oficial de la Federación el 29 de junio de 2000 y entró en vigor el 1 de julio del 2001.

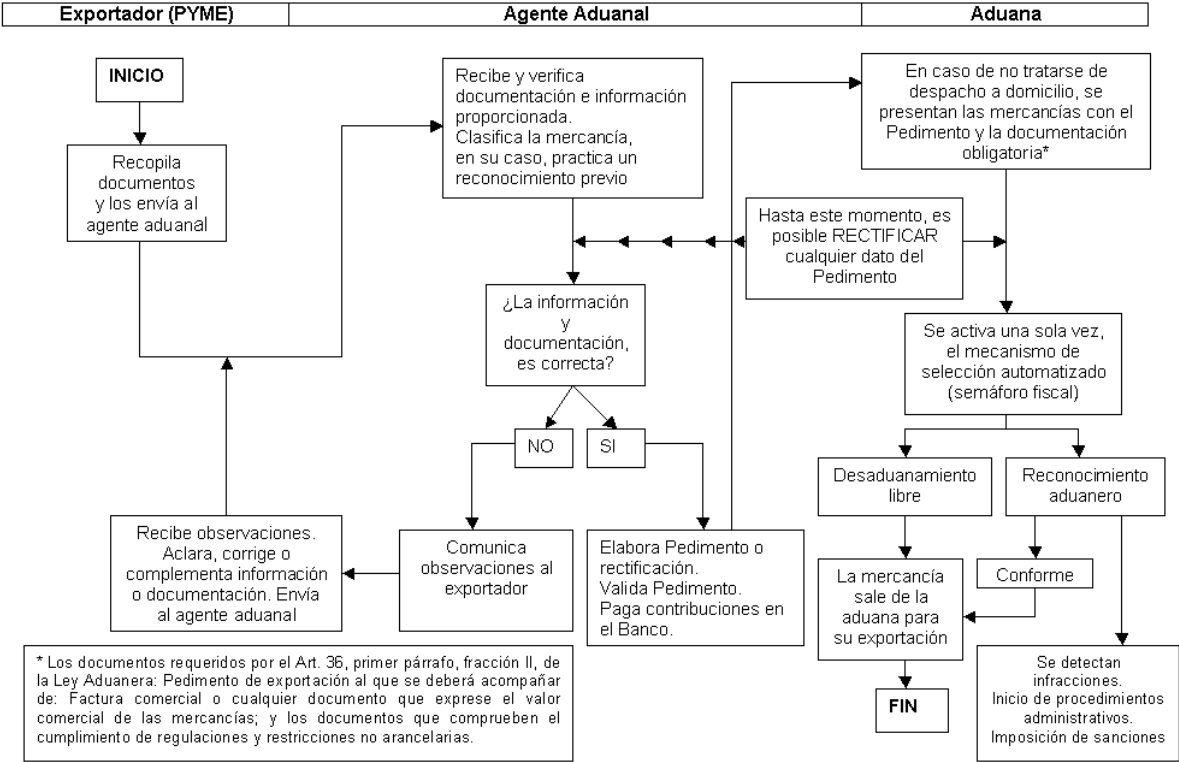
Los objetivos de este tratado es establecer un marco para fomentar el desarrollo del intercambio de bienes y servicios, incluyendo una liberalización bilateral y preferencial, progresiva y recíproca del comercio de bienes y servicios que tenga en cuenta determinados productos y sectores de servicios, y de conformidad con las normas pertinentes de la OMC de México y los países que la conforman.

Eliminar barreras al comercio; promover condiciones para una competencia justa, incrementar las oportunidades de inversión, proporcionar protección adecuada a los derechos de propiedad intelectual, establecer procedimientos efectivos para la aplicación del Tratado y la solución de controversias, así como fomentar la cooperación regional y multilateral.

www.economia.gob.mx

4.6 Procedimiento para la exportación.

A continuación se presenta un diagrama que ejemplifica el proceso de exportación.



En el siguiente capítulo mediante razones de capital de trabajo aplicadas a estados financieros ésta investigación aprueba o desaprueba la hipótesis planteada, y si mismo se planificarán estrategias que colaboren al logro efectivo de los objetivos previstos.

CAPITULO V

Estrategias para el óptimo manejo del Capital de Trabajo.

En la evaluación de esta investigación se analiza la factibilidad para realizar la exportación de aguacate mediante el autofinanciamiento, empleando como herramienta para lograr tal objetivo el capital de trabajo que la empresa genera, con previas y aplicadas estrategias para su óptimo manejo.

Para comprobar ésta hipótesis en los capítulos anteriores se han desarrollado los aspectos teóricos indispensables que se deben conocer para probar lo primero.

En este capítulo se analizará la factibilidad mediante análisis de estados financieros, flujos de efectivo y aplicación de razones financieras de capital de trabajo y la creación de estrategias apegadas a resultados que permitan el autofinanciamiento de la exportación.

5.1 Aspectos generales de la empresa Aguacatito, S.P.R. de R.L.

En la ciudad de Uruapan Michoacán el 30 de Junio del año 1983, fue creada la empresa Aguacatito, Sociedad de Producción Rural de Responsabilidad Limitada, ante la fe del notario público número 79 en el estado de Michoacán de Ocampo, L.C. Gonzalo Fernández Méndez.

Inicialmente y como ha sucedido, la empresa se estableció en la Ciudad de Uruapan, Michoacán, con una duración limitada de 99 años contados a partir de la fecha de firma del acta constitutiva, dentro los objetivos planeados en acta y sujetos a esta investigación son los siguientes:

- a. La producción, comercialización, empaque, procesamiento, distribución, exportación y adquisición de toda clase de productos agrícolas.
- b. El procesamiento industrial para la obtención de subproductos de materia prima en fresco, que produzcan los socios o terceros, con fines de enajenación mercantil en los mercados internos o internacionales.
- c. La obtención de toda clase de créditos, apoyos o coinversiones para el cumplimiento de los objetivos declarados. Mediante la suscripción de toda clase de títulos de crédito o contratos, así como mediante la emisión de certificados y obligaciones, relacionados con estos fines, ya sea en el país o en el extranjero.

Actualmente la empresa únicamente produce aguacate, colocándolo a nivel nacional, sin embargo planea ampliar sus mercados y aprovechar las inmensas bondades de la exportación de un fruto que además de exquisito y de poseer beneficios nutricionales para la salud, le favorece una demanda impresionante en el extranjero.

Tan importante beneficio debe ser aprovechado en todo lo posible para cubrir la necesidad de la población demandante de este fruto, adicionalmente y como fin primero lucrar por esta comercialización.

Logrando lo anterior la empresa cubre un ciclo mas de vida, se ve mas fuerte, mas consolidada, y es importante que este paso se de sin hacer uso de financiamientos externos que disminuyan el efectivo de la empresa, en su lugar se maneja el capital de la empresa generado.

5.2 Metodología de la Investigación.

Para precisar los detalles de la investigación y establecer las estrategias a seguir para obtener resultados positivos, además de definir la forma de encontrar las respuestas a las interrogantes que me inducen a este estudio, hice uso de las fuentes de información, me propuse los objetivos y desarrolle la hipótesis que a continuación de describen.

5.2.1. Objetivos de la investigación

Objetivo General:

- Establecer estrategias que garanticen el mejor manejo de capital de trabajo y así tener base y seguridad de que la autofinanciación es suficiente para la exportación de aguacate de la empresa Aguacatito, S.P.R. de R.L., considerando el mercado, capacidad productiva y rentabilidad económica.

Objetivo Específico:

- Aplicar técnicas de administración financiera para identificar los recursos disponibles y aprovecharlos al máximo. Fortaleciendo su organización interna y redituando competitividad.
- Desarrollar estrategias de administración financiera enfocadas a la posible exportación a mercados internacionales mediante un autofinanciamiento organizacional. Garantizando la continua producción de su producto.
- Aplicar razones financieras de capital de trabajo para evaluar la rentabilidad de la organización y la garantía de las estrategias desarrolladas.

5.2.2. Hipótesis.

“El capital de trabajo es un autofinanciamiento ideal y suficiente para la exportación de aguacate de la empresa Aguacatito, S.P.R. de R.L.”

5.2.3 Técnicas de investigación.

Las técnicas empleadas por las más adecuadas a este tipo de investigación son:

Documental: Para recopilar información que explica o demuestra las teorías que sustentan el estudio de los fenómenos y procesos, elaborando un marco teórico de referencia para formar un cuerpo de ideas sobre el objeto de estudio.

Bibliográfica: La información obtenida fue mediante fuentes primarias, es decir: libros que contiene textos especializados, informes técnicos que plasman conferencias, congresos, reuniones y asuntos de actualidad.

Entrevista: Indispensable para obtener Estados Financieros históricos de la empresa en cuestión.

Así también se hace uso de técnicas para analizar y presentar la información de manera más detallada, esto es, presentando gráficas ilustrativas, estadísticas, datos de censos.

5.3 Análisis de Estados Financieros y Flujos de Efectivo 2004, 2005 y 2006.

Los Estados Financieros y Flujos de Efectivo históricos, correspondientes a los ejercicios 2004, 2005 y 2006, presentan una baja rentabilidad anual, y una buena liquidez, excepto en los meses en que no hay operaciones de ventas. Mismos que a continuación se presentan:

Aguacatillo SPR de RL

Estado de Resultados del 01/ENE/2006 al 31/DIC/2006

	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
Ventas	\$1,855,978.59	\$0.00	\$346,130.00	\$1,781,462.50	\$0.00	\$917,408.75	\$1,661,382.50	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$6,562,360.34
Devoluciones sobre Ventas	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Descuentos sobre Ventas	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Ventas Netas	\$1,855,978.59	\$0.00	\$346,130.00	\$1,781,462.50	\$0.00	\$917,408.75	\$1,661,382.50	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$6,562,360.34
Compras	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Gastos sobre compras	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Devoluciones sobre Compra	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Descuentos sobre Compras	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Compras Netas	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Costo Venta	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Utilidad Bruta	\$1,855,978.59	\$0.00	\$346,130.00	\$1,781,462.50	\$0.00	\$917,408.75	\$1,661,382.50	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$6,562,360.34
GASTOS DE OPERACION	\$834,685.77	\$513,321.58	\$664,490.14	\$451,170.45	\$935,464.79	\$637,277.54	\$1,319,894.24	\$27,850.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$5,484,155.61
Utilidad de Operación	\$921,292.82	(\$513,321.58)	(\$318,360.14)	\$1,330,292.05	(\$935,464.79)	\$280,129.21	\$341,488.26	(\$27,850.00)	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$1,078,204.73
Costo Integral de Financiamiento													
Productos Financieros	\$49.22	\$262.64	\$49.93	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$360.79
Gastos Financieros	\$2,599.00	\$390.00	\$1,296.00	\$566.00	\$366.00	\$426.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$5,643.00
Resultado por operaciones continuas	\$918,741.04	(\$513,449.04)	(\$318,606.21)	\$1,329,726.05	(\$935,830.79)	\$279,703.21	\$341,488.26	(\$27,850.00)	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$1,072,922.52
Otros Ingresos	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Venta Activos Fijos	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Ingresos Varios	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Intereses Cobrados	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Ganancia Cambiana	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Costo de Venta Activos Fijos	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Otros Gastos	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Pérdida Cambiana	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Resultado del Ejercicio	\$918,741.04	(\$513,449.04)	(\$318,606.21)	\$1,329,726.05	(\$935,830.79)	\$279,703.21	\$341,488.26	(\$27,850.00)	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$1,072,922.52

Aguascalientes SPR de RL

Balanza General al 31/06/2006

ACTIVO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	P.V.E.
CIRCULANTE													
Fondo Fijo Caja	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Caja	\$72,416.52	\$72,450.50	\$72,416.42	\$72,852.24	\$71,456.81	\$71,298.59	\$86,123.76	\$86,320.79	\$86,322.78	\$86,322.78	\$86,322.78	\$86,322.78	\$86,322.78
Bancos	\$1,543,922.10	\$819,977.52	\$1,514,804.91	\$1,460,240.96	\$912,526.86	\$1,173,914.89	\$1,449,562.06	\$1,421,712.08	\$1,421,712.08	\$1,421,712.08	\$1,421,712.08	\$1,421,712.08	\$1,421,712.08
Clientes	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Documentos por Cobrar	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Dudas y Diversas	\$2,687,687.18	\$2,687,687.18	\$2,687,687.18	\$2,687,687.18	\$2,687,687.18	\$2,687,687.18	\$2,687,687.18	\$2,687,687.18	\$2,687,687.18	\$2,687,687.18	\$2,687,687.18	\$2,687,687.18	\$2,687,687.18
NA Acreditado	\$566,469.60	\$614,802.25	\$690,050.30	\$709,275.87	\$304,554.23	\$321,812.11	\$348,963.55	\$348,963.55	\$348,963.55	\$348,963.55	\$348,963.55	\$348,963.55	\$348,963.55
Funcionarios y Empleados	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Depositos en Garantía	\$4,000.00	\$4,000.00	\$4,000.00	\$4,000.00	\$4,000.00	\$4,000.00	\$4,000.00	\$4,000.00	\$4,000.00	\$4,000.00	\$4,000.00	\$4,000.00	\$4,000.00
Anticipo a Proveedores	\$87,776.50	\$87,776.50	\$87,776.50	\$87,776.50	\$87,776.50	\$87,776.50	\$87,776.50	\$87,776.50	\$87,776.50	\$87,776.50	\$87,776.50	\$87,776.50	\$87,776.50
TOTAL CIRCULANTE	\$4,952,681.90	\$4,277,723.95	\$4,993,735.81	\$5,021,932.55	\$4,999,001.35	\$4,346,468.37	\$4,664,312.09	\$4,636,402.09	\$4,636,403.50	\$4,636,403.50	\$4,636,403.50	\$4,636,403.50	\$4,636,403.50
Inventarios, Maquinaria y Equipo													
Mobiliario y Equipos de oficina	\$79,352.09	\$79,352.09	\$79,352.09	\$79,352.09	\$79,352.09	\$79,352.09	\$79,352.09	\$79,352.09	\$79,352.09	\$79,352.09	\$79,352.09	\$79,352.09	\$79,352.09
Depreciación Acumulada de Mob y Eq. oficina	(\$19,730.16)	(\$19,730.16)	(\$19,730.16)	(\$19,730.16)	(\$19,730.16)	(\$19,730.16)	(\$19,730.16)	(\$19,730.16)	(\$19,730.16)	(\$19,730.16)	(\$19,730.16)	(\$19,730.16)	(\$19,730.16)
Equipo de Transporte	\$548,435.54	\$548,435.54	\$593,217.65	\$593,217.65	\$593,217.65	\$593,217.65	\$593,217.65	\$593,217.65	\$593,217.65	\$593,217.65	\$593,217.65	\$593,217.65	\$593,217.65
Depreciación Acumulada Equipo Transporte	(\$328,690.40)	(\$328,690.40)	(\$328,690.40)	(\$328,690.40)	(\$328,690.40)	(\$328,690.40)	(\$328,690.40)	(\$328,690.40)	(\$328,690.40)	(\$328,690.40)	(\$328,690.40)	(\$328,690.40)	(\$328,690.40)
Equipo de cómputo	\$27,026.09	\$27,026.09	\$27,026.09	\$27,026.09	\$27,026.09	\$27,026.09	\$27,026.09	\$27,026.09	\$27,026.09	\$27,026.09	\$27,026.09	\$27,026.09	\$27,026.09
Depreciación acumulada Eq. cómputo	(\$26,014.78)	(\$26,014.78)	(\$26,014.78)	(\$26,014.78)	(\$26,014.78)	(\$26,014.78)	(\$26,014.78)	(\$26,014.78)	(\$26,014.78)	(\$26,014.78)	(\$26,014.78)	(\$26,014.78)	(\$26,014.78)
Edificios	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Depreciación Acumulada Edificios	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Terranos	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Maquinaria y equipo	\$1,593,959.42	\$1,593,959.42	\$1,593,959.42	\$1,593,959.42	\$1,593,959.42	\$1,593,959.42	\$1,593,959.42	\$1,593,959.42	\$1,593,959.42	\$1,593,959.42	\$1,593,959.42	\$1,593,959.42	\$1,593,959.42
Depreciación acumulada Maq. y eqpo.	(\$151,534.36)	(\$151,534.36)	(\$151,534.36)	(\$151,534.36)	(\$151,534.36)	(\$151,534.36)	(\$151,534.36)	(\$151,534.36)	(\$151,534.36)	(\$151,534.36)	(\$151,534.36)	(\$151,534.36)	(\$151,534.36)
Sustentación Electrica	\$82,434.77	\$82,434.77	\$82,434.77	\$82,434.77	\$82,434.77	\$82,434.77	\$82,434.77	\$82,434.77	\$82,434.77	\$82,434.77	\$82,434.77	\$82,434.77	\$82,434.77
Depreciación Acumulada de Sustentación Electrica	(\$11,234.78)	(\$11,234.78)	(\$11,234.78)	(\$11,234.78)	(\$11,234.78)	(\$11,234.78)	(\$11,234.78)	(\$11,234.78)	(\$11,234.78)	(\$11,234.78)	(\$11,234.78)	(\$11,234.78)	(\$11,234.78)
TOTAL Inventarios, Maquinaria y Equipo	\$1,793,962.93	\$1,793,962.93	\$2,238,745.54	\$2,238,745.54	\$2,238,745.54	\$2,238,745.54	\$2,238,745.54	\$2,238,745.54	\$2,238,745.54	\$2,238,745.54	\$2,238,745.54	\$2,238,745.54	\$2,238,745.54
DIFERIDO													
Gastos de Organización	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Gastos de Instalación y Adaptación	\$1,000.00	\$1,000.00	\$1,000.00	\$1,000.00	\$1,000.00	\$1,000.00	\$1,000.00	\$1,000.00	\$1,000.00	\$1,000.00	\$1,000.00	\$1,000.00	\$1,000.00
Ingresos Anticipados	\$291,873.59	\$295,327.83	\$296,644.91	\$302,372.43	\$282,852.89	\$296,355.97	\$301,835.89	\$301,835.89	\$301,835.89	\$301,835.89	\$301,835.89	\$301,835.89	\$301,835.89
Gastos Anticipados	\$416,811.67	\$586,376.60	\$416,811.67	\$416,811.67	\$416,811.67	\$416,811.67	\$416,811.67	\$416,811.67	\$416,811.67	\$416,811.67	\$416,811.67	\$416,811.67	\$416,811.67
Depositos en Garantía	\$1,803.00	\$1,863.00	\$1,863.00	\$1,863.00	\$1,863.00	\$1,863.00	\$1,863.00	\$1,863.00	\$1,863.00	\$1,863.00	\$1,863.00	\$1,863.00	\$1,863.00
Amortización Gastos Organización	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Amortización Gastos Instalación y Adaptación	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
TOTAL DIFERIDO	\$711,814.86	\$684,534.32	\$718,427.18	\$722,173.70	\$712,593.06	\$718,167.34	\$721,377.16	\$721,377.16	\$721,377.16	\$721,377.16	\$721,377.16	\$721,377.16	\$721,377.16
TOTAL ACTIVO	\$7,468,258.69	\$6,900,121.20	\$8,031,908.21	\$7,883,391.79	\$7,019,340.28	\$7,321,339.65	\$7,642,206.79	\$7,614,456.79	\$7,614,456.79	\$7,614,456.79	\$7,614,456.79	\$7,614,456.79	\$7,614,456.79
PASIVO													
A CORTO PLAZO													
PROVEEDORES	\$500.00	\$560.00	\$500.00	\$500.00	\$560.00	\$500.00	\$560.00	\$500.00	\$560.00	\$560.00	\$560.00	\$560.00	\$560.00
ACREEDORES DIVERSOS	\$2,397,743.93	\$2,397,688.58	\$2,414,188.58	\$2,414,188.58	\$2,414,188.58	\$2,414,188.58	\$2,414,188.58	\$2,414,188.58	\$2,414,188.58	\$2,414,188.58	\$2,414,188.58	\$2,414,188.58	\$2,414,188.58
IMPUESTOS POR PAGAR	\$34,450.92	\$36,216.82	\$34,710.06	\$36,467.87	\$8,247.45	\$10,543.01	\$10,021.80	\$10,021.80	\$10,021.80	\$10,021.80	\$10,021.80	\$10,021.80	\$10,021.80
DOCUMENTOS POR PAGAR	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
IVA Traslucido	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Anticipo de Clientes	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Sueldos por Pagar	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Gastos por Pagar	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
PTU por Pagar	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
TOTAL A CORTO PLAZO	\$2,432,754.85	\$2,434,405.40	\$2,449,488.64	\$2,451,216.15	\$2,422,968.03	\$2,425,291.69	\$2,424,770.47	\$2,424,770.47	\$2,424,770.47	\$2,424,770.47	\$2,424,770.47	\$2,424,770.47	\$2,424,770.47
A LARGO PLAZO													
Acreedores Hipotecarios	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Creditos Bancarios	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
TOTAL A LARGO PLAZO	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
DIFERIDO													
Intereses cobrados por adelantado	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
TOTAL DIFERIDO	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
TOTAL PASIVO	\$2,432,754.85	\$2,434,405.40	\$2,449,488.64	\$2,451,216.15	\$2,422,968.03	\$2,425,291.69	\$2,424,770.47	\$2,424,770.47	\$2,424,770.47	\$2,424,770.47	\$2,424,770.47	\$2,424,770.47	\$2,424,770.47
CAPITAL													
CAPITAL													
Capital Social	\$60,000.00	\$60,000.00	\$60,000.00	\$60,000.00	\$60,000.00	\$60,000.00	\$60,000.00	\$60,000.00	\$60,000.00	\$60,000.00	\$60,000.00	\$60,000.00	\$60,000.00
Reserva Legal	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Resultados Ejercicios Anteriores	\$3,251,820.30	\$3,251,820.30	\$3,251,820.30	\$3,251,820.30	\$3,251,820.30	\$3,251,820.30	\$3,251,820.30	\$3,251,820.30	\$3,251,820.30	\$3,251,820.30	\$3,251,820.30	\$3,251,820.30	\$3,251,820.30
Resultados del Ejercicio	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Utilidades Retenidas	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Aportación para futuras aumentos de capital	\$804,843.50	\$804,843.50	\$804,843.50	\$804,843.50	\$804,843.50	\$804,843.50	\$804,843.50	\$804,843.50	\$804,843.50	\$804,843.50	\$804,843.50	\$804,843.50	\$804,843.50
TOTAL CAPITAL	\$4,116,763.80	\$4,116,763.80	\$4,116,763.80	\$4,116,763.80	\$4,116,763.80	\$4,116,763.80	\$4,116,763.80	\$4,116,763.80	\$4,116,763.80	\$4,116,763.80	\$4,116,763.80	\$4,116,763.80	\$4,116,763.80
Utilidad (+) perdida (-) del Ejercicio	\$818,741.04	\$405,202.00	\$95,085.79	\$1,415,411.84	\$479,581.05	\$759,284.26	\$1,100,772.52	\$1,072,922.52	\$1,072,922.52	\$1,072,922.52	\$1,072,922.52	\$1,072,922.52	\$1,072,922.52
TOTAL CAPITAL	\$5,035,504												

Aguacatito SPR de RL

Flujos de Efectivo del ejercicio 2006

	enero	febrero	marzo	abril	mayo	junio	julio	agosto	septiembre	octubre	noviembre	diciembre
saldo inicial	239,587.12	1,616,748.62	883,458.02	224,221.33	1,533,193.00	983,983.47	1,245,211.08	1,535,884.86	1,535,884.86	1,535,884.86	1,535,884.86	1,535,884.86
Ingresos												
Ventas en efectivo	1,855,978.59	-	346,130.00	1,781,462.50		917,406.75	1,661,382.50					
Cobranza												
Productos financieros	48.22	262.64	49.93									
impuestos devueltos	-				424,760.39							
Aportación de socios												
Intereses cobrados												
Venta de activo												
Prestamos r (too - el gto real)	630,000.00											
total	2,725,613.93	1,617,011.26	1,229,637.95	2,005,683.83	1,957,953.39	1,901,390.22	2,906,593.58	1,535,884.86	1,535,884.86	1,535,884.86	1,535,884.86	1,535,884.86
Egresos												
compras en efectivo												
gastos de operación efectivo	927,070.19	510,722.83	474,865.22	448,482.69	931,750.47	634,171.22	1,315,732.76					
gastos financieros	2,599.00	390.00	1,296.00	566.00	366.00	426.00						
gastos anticipados	120,000.00	169,565.22										
impuestos anticipados	4,287.72	3,654.24	4,158.08	3,286.52	3,513.28	3,513.28	5,269.92					
intereses pagados												
cs												
iva acreditable	45,303.93	48,332.65	75,248.25	19,225.37	20,038.75	17,257.88	27,151.44					
isr pagos provisionales												
isr retenido por bancos												
impuestos pagados	9,604.47	888.30	5,066.46	930.25	18,301.42	810.76	4,682.60					
compra activo			444,782.61				17,872.00					
pago dividendos												
pago credito												
total	1,108,865.31	733,553.24	1,005,416.62	472,490.83	973,969.92	656,179.14	1,370,708.72	-	-	-	-	-
saldo final	1,616,748.62	883,458.02	224,221.33	1,533,193.00	983,983.47	1,245,211.08	1,535,884.86	1,535,884.86	1,535,884.86	1,535,884.86	1,535,884.86	1,535,884.86

Aguacatito SPR de RL

Estado de Resultados del 01/ENE/2005 al 31/DIC/2005

	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
Ventas	\$563,651.18	\$644,122.15	\$1,616,741.43	\$688,660.00	\$1,431,540.00	\$741,587.50	\$1,768,922.50	\$500,013.00	\$1,428,495.45	\$1,614,681.67	\$0.00	\$0.00	\$10,998,414.88
Devoluciones sobre Ventas	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Descuentos sobre Ventas	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Ventas Netas	\$563,651.18	\$644,122.15	\$1,616,741.43	\$688,660.00	\$1,431,540.00	\$741,587.50	\$1,768,922.50	\$500,013.00	\$1,428,495.45	\$1,614,681.67	\$0.00	\$0.00	\$10,998,414.88
Compras	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Gastos sobre compras	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Devoluciones sobre Compra	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Descuentos sobre Compras	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Compras Netas	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Costo Venta	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Utilidad Bruta	\$563,651.18	\$644,122.15	\$1,616,741.43	\$688,660.00	\$1,431,540.00	\$741,587.50	\$1,768,922.50	\$500,013.00	\$1,428,495.45	\$1,614,681.67	\$0.00	\$0.00	\$10,998,414.88
GASTOS DE OPERACION	\$803,451.20	\$478,908.81	\$664,191.47	\$899,180.01	\$724,046.60	\$703,407.02	\$1,124,399.63	\$806,114.44	\$1,429,381.77	\$942,797.51	\$416,139.72	\$643,968.02	\$9,635,986.20
Utilidad de Operación	(\$239,800.02)	\$165,213.34	\$952,549.96	(\$210,520.01)	\$707,493.40	\$38,180.48	\$644,522.87	(\$306,101.44)	(\$886.32)	\$671,884.16	(\$416,139.72)	(\$643,968.02)	\$1,362,428.68
Costo Integral de Financiamiento	(\$2,270.00)	(\$356.00)	(\$742.20)	(\$586.00)	(\$209.21)	(\$226.64)	(\$225.86)	(\$1,113.01)	(\$5,617.57)	(\$2,541.74)	(\$381.92)	(\$1,149.68)	(\$15,418.83)
Productos Financieros	\$0.00	\$0.00	\$117.80	\$0.00	\$278.79	\$268.36	\$272.14	\$250.99	\$212.43	\$334.26	\$158.08	\$18.32	\$1,911.17
Gastos Financieros	\$2,270.00	\$356.00	\$860.00	\$586.00	\$488.00	\$494.00	\$498.00	\$1,364.00	\$5,830.00	\$2,876.00	\$540.00	\$1,168.00	\$17,330.00
Resultado por operaciones continuas	(\$242,070.02)	\$164,857.34	\$951,807.76	(\$211,106.01)	\$707,284.19	\$37,954.84	\$644,297.01	(\$307,214.45)	(\$6,593.89)	\$669,342.42	(\$416,521.64)	(\$645,117.70)	\$1,347,009.85
Otros Ingresos													
Venta Activos Fijos	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Ingresos Varios	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$1.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$1.00
Intereses Cobrados	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Ganancia Cambiaria	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Costo de Venta Activos Fijos	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Otros Gastos													
Perdida Cambiaria	\$0.00	\$6,399.15	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$86.88	\$31,276.24	\$0.00	\$72,754.12	\$110,516.39
Resultado del Ejercicio	(\$242,070.02)	\$158,458.19	\$951,807.76	(\$211,106.01)	\$707,285.19	\$37,954.84	\$644,297.01	(\$307,214.45)	(\$6,590.77)	\$638,066.18	(\$416,521.64)	(\$717,871.82)	\$1,236,494.46

Aguacento SFR de RL

Balance General al 31-DIC-2005

	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	P.N.S.J.
ACTIVO													
CIRCULANTE													
Fondo Fijo Caja	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Caja	\$113,109.80	\$112,283.35	\$104,208.80	\$83,353.11	\$85,654.00	\$83,709.93	\$83,697.12	\$83,645.58	\$81,253.53	\$76,412.53	\$73,882.38	\$73,628.84	\$73,628.84
Bancos	\$119,848.84	\$18,319.39	\$1,206,458.84	\$713,628.84	\$1,275,456.97	\$1,083,883.43	\$1,649,742.01	\$918,824.84	\$543,774.81	\$830,412.55	\$304,962.20	\$165,558.58	\$165,558.58
Cuentas	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$137,250.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$187,787.87	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Documentos por Cobrar	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Deudores Diversos	\$2,063,000.00	\$3,285,000.00	\$3,683,600.00	\$2,083,000.00	\$2,083,000.00	\$2,433,000.00	\$2,473,000.00	\$2,896,651.18	\$2,687,587.18	\$2,687,587.18	\$2,587,587.18	\$2,587,587.18	\$2,587,587.18
V.A. Acreditada	\$310,950.21	\$300,264.60	\$388,721.83	\$452,448.78	\$487,863.28	\$523,522.94	\$562,471.00	\$598,853.68	\$622,284.29	\$677,846.91	\$666,116.15	\$621,105.67	\$621,105.67
Pensionistas y Empleados	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Depositos en Garantia	\$4,500.00	\$4,000.00	\$4,000.00	\$4,000.00	\$4,000.00	\$4,000.00	\$4,000.00	\$4,000.00	\$4,000.00	\$4,000.00	\$4,000.00	\$4,000.00	\$4,000.00
Anticipo a Proveedores	\$87,778.50	\$87,778.50	\$87,778.50	\$87,778.50	\$87,778.50	\$87,778.50	\$87,778.50	\$87,778.50	\$87,778.50	\$87,778.50	\$87,778.50	\$87,778.50	\$87,778.50
TOTAL CIRCULANTE	\$3,718,782.15	\$2,500,643.79	\$3,992,227.14	\$3,940,147.21	\$4,182,075.12	\$4,320,889.93	\$4,820,666.03	\$4,279,987.86	\$4,184,643.41	\$4,164,234.19	\$3,987,629.05	\$3,540,376.47	\$3,540,376.47
Inmuebles, Maquinaria y Equipo													
Mantenimiento y Equipo de oficina	\$76,952.68	\$76,952.68	\$76,952.68	\$76,952.68	\$76,952.68	\$76,952.68	\$76,952.68	\$76,952.68	\$76,952.68	\$76,952.68	\$76,952.68	\$76,952.68	\$76,952.68
Depreciación Acumulada de Mob y Eq. oficina	(\$11,254.91)	(\$11,954.91)	(\$11,954.91)	(\$11,954.91)	(\$11,954.91)	(\$11,954.91)	(\$11,954.91)	(\$11,954.91)	(\$11,954.91)	(\$11,954.91)	(\$11,954.91)	(\$11,954.91)	(\$11,954.91)
Equipo de Transporte	\$438,174.17	\$848,438.04	\$848,438.04	\$848,438.04	\$848,438.04	\$848,438.04	\$848,438.04	\$848,438.04	\$848,438.04	\$848,438.04	\$848,438.04	\$848,438.04	\$848,438.04
Depreciación Acumulada Equipo Transporte	(\$276,659.45)	(\$279,705.45)	(\$279,705.45)	(\$279,705.45)	(\$279,705.45)	(\$279,705.45)	(\$279,705.45)	(\$279,705.45)	(\$279,705.45)	(\$279,705.45)	(\$279,705.45)	(\$279,705.45)	(\$279,705.45)
Equipo de cómputo	\$24,626.69	\$27,626.29	\$27,626.29	\$27,626.29	\$27,626.29	\$27,626.29	\$27,626.29	\$27,626.29	\$27,626.29	\$27,626.29	\$27,626.29	\$27,626.29	\$27,626.29
Depreciación acumulada Eq. cómputo	(\$14,157.77)	(\$14,157.77)	(\$14,157.77)	(\$14,157.77)	(\$14,157.77)	(\$14,157.77)	(\$14,157.77)	(\$14,157.77)	(\$14,157.77)	(\$14,157.77)	(\$14,157.77)	(\$14,157.77)	(\$14,157.77)
Edificios	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Depreciación Acumulada Edificios	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Terranos	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Maquinaria y equipo	\$667,536.78	\$824,789.28	\$859,789.28	\$869,734.28	\$869,734.28	\$873,630.28	\$882,575.28	\$725,744.42	\$728,744.42	\$1,333,844.42	\$1,587,489.42	\$1,583,809.42	\$1,583,809.42
Depreciación acumulada Maq. y Equip.	(\$27,079.81)	(\$4,970.81)	(\$7,970.81)	(\$9,970.81)	(\$9,970.81)	(\$12,970.81)	(\$15,970.81)	(\$18,970.81)	(\$21,970.81)	(\$24,970.81)	(\$27,970.81)	(\$30,970.81)	(\$30,970.81)
Subestación Electrica	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Depreciación Acumulada de Subestación Electrica	(\$7,269.81)	(\$7,269.81)	(\$7,269.81)	(\$7,269.81)	(\$7,269.81)	(\$7,269.81)	(\$7,269.81)	(\$7,269.81)	(\$7,269.81)	(\$7,269.81)	(\$7,269.81)	(\$7,269.81)	(\$7,269.81)
TOTAL Inmuebles, Maquinaria y Equipo	\$343,080.42	\$1,640,089.57	\$1,773,133.84	\$1,646,073.84	\$1,668,073.84	\$1,680,905.54	\$1,693,814.54	\$1,448,483.71	\$1,448,483.71	\$1,693,814.71	\$1,693,814.71	\$1,793,814.93	\$1,793,814.93
DIFERIDO													
Gastos de Organización	\$0.00	\$7.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Gastos de Instalación y Adaptación	\$1,088.80	\$1,088.80	\$1,088.80	\$1,088.80	\$1,088.80	\$1,088.80	\$1,088.80	\$1,088.80	\$1,088.80	\$1,088.80	\$1,088.80	\$1,088.80	\$1,088.80
Ingresos Anticipados	\$261,787.88	\$261,787.88	\$261,787.88	\$261,787.88	\$261,787.88	\$261,787.88	\$261,787.88	\$261,787.88	\$261,787.88	\$261,787.88	\$261,787.88	\$261,787.88	\$261,787.88
Gastos Anticipados	\$83,476.35	\$102,200.00	\$186,811.87	\$36,811.87	\$36,811.87	\$36,811.87	\$36,811.87	\$36,811.87	\$36,811.87	\$36,811.87	\$36,811.87	\$36,811.87	\$36,811.87
Depositos en Garantia	\$813.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Amortización Gastos Organización	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Amortización Gastos Instalación y Adaptación	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
TOTAL DIFERIDO	\$340,875.61	\$360,563.73	\$369,246.68	\$370,400.18	\$370,942.74	\$370,942.74	\$370,942.74	\$370,942.74	\$370,942.74	\$370,942.74	\$370,942.74	\$370,942.74	\$370,942.74
TOTAL ACTIVO	\$3,997,713.18	\$4,061,397.09	\$4,233,607.66	\$4,286,621.23	\$4,340,117.97	\$4,392,697.40	\$4,392,697.40	\$4,392,697.40	\$4,392,697.40	\$4,392,697.40	\$4,392,697.40	\$4,392,697.40	\$4,392,697.40
PASIVO													
A CORTO PLAZO													
PROVEEDORES	\$600.00	\$600.00	\$600.00	\$600.00	\$600.00	\$600.00	\$600.00	\$600.00	\$600.00	\$600.00	\$600.00	\$600.00	\$600.00
ACREEDORES DIVERSOS	\$1,008,901.53	\$1,008,901.53	\$1,208,946.62	\$1,078,413.12	\$1,028,783.12	\$1,035,193.12	\$1,035,193.12	\$1,035,193.12	\$1,114,643.93	\$1,114,643.93	\$1,428,843.93	\$1,787,743.93	\$1,787,743.93
IMPUESTOS POR PAGAR	\$281,120.23	\$281,175.85	\$285,044.13	\$273,297.82	\$273,189.22	\$276,179.20	\$280,709.16	\$284,104.17	\$284,132.29	\$300,267.21	\$33,434.69	\$36,438.81	\$36,438.81
DOCUMENTOS POR PAGAR	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
V.A. Transferido	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Acreditación de Clientes	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Deudas por Pagar	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Gastos por Pagar	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
PTU por Pagar	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
TOTAL A CORTO PLAZO	\$1,288,691.76	\$1,370,427.48	\$1,574,150.75	\$1,398,370.84	\$1,398,462.30	\$1,398,462.30	\$1,398,462.30	\$1,398,462.30	\$1,398,462.30	\$1,398,462.30	\$1,428,286.92	\$1,824,182.74	\$1,824,182.74
A LARGO PLAZO													
Acreditaciones Hipotecarias	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Creditos Bancarios	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
TOTAL A LARGO PLAZO	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
DIFERIDO													
Intereses cobrados por adelantado	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
TOTAL DIFERIDO	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
TOTAL PASIVO	\$1,288,691.76	\$1,370,427.48	\$1,574,150.75	\$1,398,370.84	\$1,398,462.30	\$1,398,462.30	\$1,398,462.30	\$1,398,462.30	\$1,398,462.30	\$1,398,462.30	\$1,428,286.92	\$1,824,182.74	\$1,824,182.74
CAPITAL													
CAPITAL													
Capital Social	\$40,000.00	\$40,000.00	\$40,000.00	\$40,000.00	\$40,000.00	\$40,000.00	\$40,000.00	\$40,000.00	\$40,000.00	\$40,000.00	\$40,000.00	\$40,000.00	\$40,000.00
Reserva Legal	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Reservados Ejercicio Anterior	\$2,015,425.84	\$2,015,425.84	\$2,015,425.84	\$2,015,425.84	\$2,015,425.84	\$2,015,425.84	\$2,015,425.84	\$2,015,425.84	\$2,015,425.84	\$2,015,425.84	\$2,015,425.84	\$2,015,425.84	\$2,015,425.84
Resultado del Ejercicio	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Utilidades Retenidas	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Apropiación para futuros aumentos de capital	\$604,843.52	\$604,843.52	\$604,843.52	\$604,843.52	\$604,843.52	\$604,843.52	\$604,843.52	\$604,843.52	\$604,843.52	\$604,843.52	\$604,843.52	\$604,843.52	\$604,843.52
TOTAL CAPITAL	\$2,860,269.34	\$2,860,269.34	\$2,860,269.34	\$2,860,269.34	\$2,860,269.34	\$2,860,269.34	\$2,860,269.34	\$2,860,269.34	\$2,860,269.34	\$2,860,269.34	\$2,860,269.34	\$2,860,269.34	\$2,860,269.34
Utilidad o (pérdida) del Ejercicio	(\$273,070.81)	(\$3,974.81)	\$98,939.83	\$87,049.93	\$1,354,375.11	\$1,407,376.95	\$2,046,626.00	\$1,720,412.83	\$1,732,821.74	\$2,373,887.82	\$1,934,396.39	\$1,296,434.88	\$1,296,434.88
TOTAL CAPITAL	\$2,860,196.52	\$2,796,967.51	\$2,949,405.27	\$2,947,319.27	\$2,947,319.27	\$2,947,319.27	\$2,947,319.27	\$2					

Aguacatito SPR de RL
Flujos de Efectivo del ejercicio 2005

	enero	febrero	marzo	abril	mayo	junio	julio	agosto	septiembre	octubre	noviembre	diciembre
saldo inicial	611,650.10	233,058.44	130,602.69	1,310,728.80	802,921.95	1,362,060.97	1,177,588.49	1,733,439.13	903,570.52	631,027.53	906,824.58	407,946.20
Ingresos												
Ventas en efectivo	563,651.18	350,000.00	1,416,741.43	-	585,000.00	-	550,000.00	-	70,000.00	71,182.53		
Cobranza		254,122.15	200,000.00	688,660.00	709,290.00	878,837.50	1,218,922.50	500,013.00	1,190,707.48	1,711,287.11		
Productos financieros			117.80		278.79	268.35	272.14	250.99	212.43	334.26	158.08	16.32
Iva trasladado												
Aportacion de socios					1.00							
Otros ingresos												
Venta de activo				11,050.00	10,400.00	10,400.00		73,000.00			294,000.00	360,000.00
Prestamos r (too - el qto real)			300,000.00									
total	1,175,301.28	877,180.59	2,047,461.92	2,010,438.80	2,107,891.74	2,251,566.83	2,946,783.13	2,303,703.12	2,164,490.43	2,410,831.43	1,200,982.66	767,964.52
Egresos												
compras en efectivo												
gastos de operaci3n efectivo	801,684.14	432,860.03	656,575.07	830,150.58	684,264.84	679,031.98	1,119,816.65	801,739.40	1,409,408.64	967,162.79	412,972.04	491,965.40
gastos financieros	2,270.00	356.00	880.00	586.00	488.00	494.00	498.00	1,364.00	5,830.00	2,876.00	540.00	1,168.00
gastos anticipados	43,478.26	60,000.00			20,000.00			300,000.00				
impuestos anticipados	2,918.27	2,923.88	4,072.55	3,163.80	3,442.59	3,438.40	4,237.29	3,423.11	4,177.58	3,506.38	3,330.20	3,190.44
depositos en garantia					1,131.00	119.00						
perdida cambiaria		6,399.15										
iva acreditable	34,836.16	44,314.39	41,467.23	55,716.93	35,534.29	35,640.89	38,847.06	34,382.65	144,489.36	25,585.64	22,569.22	20,646.52
isr pagos provisionales												
isr retenido por bancos												
pago de impuestos	838.51	714.80	714.80	776.04	970.05	1,358.07		970.05	257,500.04	776.04		3,907.04
compra activo	3,217.50	199,009.65	33,043.47	12,940.00		3,896.00	9,945.00	44,569.17		507,100.00	353,825.00	7,500.00
Prestamos otorgados	53,000.00					350,000.00	40,000.00	213,651.18	1,036.00			
pago de prestamos				304,183.50				33.04				
total	942,242.84	746,577.90	736,733.12	1,207,516.85	745,830.77	1,073,978.34	1,213,344.00	1,400,132.60	1,533,462.90	1,507,006.85	793,036.46	528,377.40
saldo final	233,058.44	130,602.69	1,310,728.80	802,921.95	1,362,060.97	1,177,588.49	1,733,439.13	903,570.52	631,027.53	906,824.58	407,946.20	239,587.12

Aguacatito SPR de RL

Estado de Resultados del 01/ENE/2004 al 31/DIC/2004

	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
Ventas	\$25,151.22	\$83,326.37	\$0.00	\$392,703.25	\$1,904,367.50	\$1,060,944.40	\$2,720,754.00	\$2,484,575.80	\$1,481,846.50	\$165,840.00	\$0.00	\$0.00	\$10,319,509.04
Devoluciones sobre Ventas	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Descuentos sobre Ventas	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Ventas Netas	\$25,151.22	\$83,326.37	\$0.00	\$392,703.25	\$1,904,367.50	\$1,060,944.40	\$2,720,754.00	\$2,484,575.80	\$1,481,846.50	\$165,840.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Compras	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Gastos sobre compras	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Devoluciones sobre Compra	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Descuentos sobre Compras	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Compras Netas	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Costo Venta	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Utilidad Bruta	\$25,151.22	\$83,326.37	\$0.00	\$392,703.25	\$1,904,367.50	\$1,060,944.40	\$2,720,754.00	\$2,484,575.80	\$1,481,846.50	\$165,840.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
GASTOS DE OPERACION	\$350,280.35	\$296,280.28	\$411,945.25	\$316,266.43	\$341,365.67	\$737,232.18	\$782,907.30	\$725,672.51	\$621,710.94	\$819,665.47	\$723,312.97	\$852,473.10	\$6,979,092.45
Utilidad de Operación	(\$325,109.13)	(\$212,953.91)	(\$411,945.25)	\$76,436.82	\$1,563,001.83	\$323,712.22	\$1,937,846.70	\$1,758,903.29	\$860,135.56	(\$653,825.47)	(\$723,312.97)	(\$852,473.10)	\$3,340,416.59
Costo Integral de Financiamiento	(\$2,524.00)	(\$361.00)	(\$1,119.00)	(\$339.00)	(\$362.00)	(\$534.00)	(\$588.00)	(\$618.00)	(\$5,646.00)	(\$512.00)	(\$846.00)	(\$610.00)	(\$13,859.00)
Productos Financieros	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Gastos Financieros	\$2,524.00	\$361.00	\$1,119.00	\$339.00	\$362.00	\$534.00	\$588.00	\$618.00	\$5,646.00	\$512.00	\$846.00	\$610.00	\$13,859.00
Resultado por operaciones continuas	(\$327,633.13)	(\$213,314.91)	(\$413,064.25)	\$76,097.82	\$1,562,639.83	\$323,178.22	\$1,937,258.70	\$1,758,285.29	\$854,489.56	(\$654,337.47)	(\$723,958.97)	(\$853,083.10)	\$3,326,557.59
Otros Ingresos													
Venta Activos Fijos	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Ingresos Varios	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Intereses Cobrados	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$4,711.00	\$0.00	\$0.50	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$4,711.50
Ganancia Cambiaria	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Costo de Venta Activos Fijos	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Otros Gastos													
Perdida Cambiaria	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Resultado del Ejercicio	(\$327,633.13)	(\$213,314.91)	(\$413,064.25)	\$76,097.82	\$1,562,639.83	\$323,178.22	\$1,941,989.70	\$1,758,285.29	\$854,490.06	(\$654,337.47)	(\$723,958.97)	(\$853,083.10)	\$3,331,269.09

Aguascalientes SPR de RL

Balance General al 31/03/2004

	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	ENE	FIN 03
ACTIVO													
CORRIENTE													
Fondo Fijo Caja	\$188,278.28	\$171,430.36	\$168,213.34	\$336,682.29	\$1,318,611.43	\$706,376.22	\$2,044,836.93	\$1,721,279.94	\$3,904,952.94	\$2,914,901.28	\$1,918,928.87	\$811,488.18	\$0.00
Caja	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Bancos	\$188,278.28	\$171,430.36	\$168,213.34	\$336,682.29	\$1,318,611.43	\$706,376.22	\$2,044,836.93	\$1,721,279.94	\$3,904,952.94	\$2,914,901.28	\$1,918,928.87	\$811,488.18	\$0.00
Cuentas	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Documentos por Cobrar	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Deudores Diversos	\$214,006.00	\$213,438.50	\$212,868.00	\$216,000.00	\$215,000.00	\$355,000.00	\$355,000.00	\$355,000.00	\$1,075,000.00	\$1,060,000.00	\$1,230,000.00	\$2,030,000.00	\$2,030,000.00
IVA Acreditado	\$113,079.02	\$129,434.38	\$147,109.73	\$162,870.86	\$169,971.20	\$187,209.82	\$114,465.41	\$158,870.07	\$151,215.24	\$216,000.83	\$242,888.45	\$276,114.05	\$276,114.05
Funcionarios y Empleados	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Depositos en Depósito	\$4,000.00	\$4,000.00	\$4,000.00	\$4,000.00	\$4,000.00	\$4,000.00	\$4,000.00	\$4,000.00	\$4,000.00	\$4,000.00	\$4,000.00	\$4,000.00	\$4,000.00
Anticipo a Proveedores	\$82,776.60	\$82,776.60	\$82,776.60	\$82,776.60	\$82,776.60	\$82,776.60	\$82,776.60	\$82,776.60	\$82,776.60	\$82,776.60	\$82,776.60	\$82,776.60	\$82,776.60
TOTAL CORRIENTE	\$551,834.90	\$551,121.22	\$552,704.61	\$795,559.25	\$2,772,108.32	\$1,314,381.25	\$3,143,344.81	\$4,381,028.81	\$5,181,339.79	\$4,502,928.41	\$3,782,794.52	\$3,095,548.95	\$3,095,548.95
Inmuebles, Maquinaria y Equipo													
Maquinaria y Equipo de oficina	\$48,852.08	\$48,852.08	\$67,452.08	\$67,452.08	\$67,452.08	\$67,452.08	\$67,452.08	\$67,452.08	\$76,952.08	\$76,952.08	\$76,952.08	\$76,952.08	\$76,952.08
Depreciación Acumulada de Mto y Eq. oficina	(\$4,852.08)	(\$4,852.08)	(\$4,852.08)	(\$4,852.08)	(\$4,852.08)	(\$4,852.08)	(\$4,852.08)	(\$4,852.08)	(\$4,852.08)	(\$4,852.08)	(\$4,852.08)	(\$4,852.08)	(\$4,852.08)
Equipo de Transporte	\$438,174.17	\$438,174.17	\$438,174.17	\$438,174.17	\$438,174.17	\$438,174.17	\$438,174.17	\$438,174.17	\$438,174.17	\$438,174.17	\$438,174.17	\$438,174.17	\$438,174.17
Depreciación Acumulada Equipo Transporte	(\$100,414.81)	(\$100,414.81)	(\$100,414.81)	(\$100,414.81)	(\$100,414.81)	(\$100,414.81)	(\$100,414.81)	(\$100,414.81)	(\$100,414.81)	(\$100,414.81)	(\$100,414.81)	(\$100,414.81)	(\$100,414.81)
Equipo de cómputo	\$24,826.09	\$24,826.09	\$24,826.09	\$24,826.09	\$24,826.09	\$24,826.09	\$24,826.09	\$24,826.09	\$24,826.09	\$24,826.09	\$24,826.09	\$24,826.09	\$24,826.09
Depreciación acumulada Eq. cómputo	(\$4,951.47)	(\$4,951.47)	(\$4,951.47)	(\$4,951.47)	(\$4,951.47)	(\$4,951.47)	(\$4,951.47)	(\$4,951.47)	(\$4,951.47)	(\$4,951.47)	(\$4,951.47)	(\$4,951.47)	(\$4,951.47)
Edificio	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Depreciación Acumulada Edificio	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Terrenos	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Maquinaria y equipo	\$481,341.67	\$481,341.67	\$481,341.67	\$481,341.67	\$481,341.67	\$481,341.67	\$470,341.67	\$487,341.67	\$496,888.67	\$503,166.67	\$503,166.67	\$504,318.28	\$504,318.28
Depreciación acumulada Mto. y eqpt.	(\$28,256.09)	(\$28,256.09)	(\$28,256.09)	(\$28,256.09)	(\$28,256.09)	(\$28,256.09)	(\$28,256.09)	(\$28,256.09)	(\$28,256.09)	(\$28,256.09)	(\$28,256.09)	(\$28,256.09)	(\$28,256.09)
Substracción Corrimo	\$11,999.99	\$11,999.99	\$11,999.99	\$11,999.99	\$11,999.99	\$11,999.99	\$11,999.99	\$11,999.99	\$11,999.99	\$11,999.99	\$11,999.99	\$11,999.99	\$11,999.99
Depreciación Acumulada de Substracción Electrica	(\$4,700.00)	(\$4,700.00)	(\$4,700.00)	(\$4,700.00)	(\$4,700.00)	(\$4,700.00)	(\$4,700.00)	(\$4,700.00)	(\$4,700.00)	(\$4,700.00)	(\$4,700.00)	(\$4,700.00)	(\$4,700.00)
TOTAL Inmuebles, Maquinaria y Equipo	\$881,810.83	\$881,810.83	\$900,918.83	\$900,918.83	\$900,918.83	\$895,818.83	\$918,318.83	\$927,318.83	\$945,841.83	\$951,841.83	\$951,841.83	\$953,862.53	\$953,862.53
DIFERIDO													
Gastos de Organización	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Gastos de Instalación y Adaptación	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Impuestos Anticipados	\$18,549.57	\$18,549.57	\$21,318.83	\$24,328.83	\$26,740.39	\$29,960.76	\$34,827.76	\$27,613.38	\$28,529.36	\$31,558.26	\$33,578.26	\$38,839.26	\$38,839.26
Gastos Anticipados	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Depositos en Garantía	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Amortización Gastos Organización	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Amortización Gastos Instalación y Adaptación	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
TOTAL DIFERIDO	\$18,549.57	\$18,549.57	\$21,318.83	\$24,328.83	\$26,740.39	\$29,960.76	\$34,827.76	\$27,613.38	\$28,529.36	\$31,558.26	\$33,578.26	\$38,839.26	\$38,839.26
TOTAL ACTIVO	\$1,459,822.83	\$1,459,822.83	\$1,459,822.83	\$1,459,822.83	\$1,459,822.83	\$1,459,822.83	\$1,459,822.83	\$1,459,822.83	\$1,459,822.83	\$1,459,822.83	\$1,459,822.83	\$1,459,822.83	\$1,459,822.83
PASIVO													
A CORTO PLAZO													
PROVEEDORES	\$560.00	\$560.00	\$560.00	\$560.00	\$560.00	\$560.00	\$560.00	\$560.00	\$560.00	\$560.00	\$560.00	\$560.00	\$560.00
ACREEDORES DIVERSOS	\$2,288,202.25	\$2,488,202.25	\$2,014,142.02	\$2,890,338.89	\$2,948,649.58	\$1,892,649.76	\$1,578,316.23	\$1,048,519.23	\$1,008,519.23	\$1,208,519.23	\$1,210,318.23	\$1,210,318.23	\$1,210,318.23
IMPUESTOS POR PAGAR	\$1,403.43	\$6,473.18	\$15,002.10	\$20,350.84	\$19,541.54	\$24,538.98	\$19,538.94	\$11,221.67	\$18,251.43	\$21,207.54	\$28,042.84	\$298,778.48	\$298,778.48
DOCUMENTOS POR PAGAR	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
IVA Traslado	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Anticipo de Clientes	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Saldo por Pagar	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Gastos por Pagar	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
PTU por Pagar	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
TOTAL A CORTO PLAZO	\$2,269,205.68	\$2,473,205.41	\$2,049,704.12	\$2,910,700.43	\$2,968,191.12	\$1,882,144.41	\$1,589,414.37	\$1,060,037.90	\$1,026,528.43	\$1,229,726.77	\$1,238,636.53	\$1,239,096.71	\$1,239,096.71
A LARGO PLAZO													
Adquisición Hipotecaria	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Cédula Bancaria	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
TOTAL A LARGO PLAZO	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
DIFERIDO													
Intereses intereses por adelantado	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
TOTAL DIFERIDO	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
TOTAL PASIVO	\$2,269,205.68	\$2,473,205.41	\$2,049,704.12	\$2,910,700.43	\$2,968,191.12	\$1,882,144.41	\$1,589,414.37	\$1,060,037.90	\$1,026,528.43	\$1,229,726.77	\$1,238,636.53	\$1,239,096.71	\$1,239,096.71
CAPITAL													
CAPITAL													
Capital Social	\$60,000.00	\$60,000.00	\$60,000.00	\$60,000.00	\$60,000.00	\$60,000.00	\$60,000.00	\$60,000.00	\$60,000.00	\$60,000.00	\$60,000.00	\$60,000.00	\$60,000.00
Reserva Legal	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Reservado Ejercicio Anteriores	(\$1,215,843.25)	(\$1,315,843.25)	(\$1,215,843.25)	(\$1,215,843.25)	(\$1,215,843.25)	(\$1,215,843.25)	(\$1,215,843.25)	(\$1,215,843.25)	(\$1,215,843.25)	(\$1,215,843.25)	(\$1,215,843.25)	(\$1,215,843.25)	(\$1,215,843.25)
Resultado del Ejercicio	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Utilidades Retenidas	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Aportación para futuros aumentos de capital	\$804,843.50	\$804,843.50	\$804,843.50	\$804,843.50	\$804,843.50	\$804,843.50	\$804,843.50	\$804,843.50	\$804,843.50	\$804,843.50	\$804,843.50	\$804,843.50	\$804,843.50
TOTAL CAPITAL	\$459,856.25	\$459,856.25	\$459,856.25	\$459,856.25	\$459,856.25	\$459,856.25	\$459,856.25	\$459,856.25	\$459,856.25	\$459,856.25	\$459,856.25	\$459,856.25	\$459,856.25
Utilidad a (perdida) del Ejercicio	(\$377,833.13)	(\$340,649.54)	(\$324,012.29)	(\$317,916.47)	\$384,725.39	\$1,007,902.58	\$2,849,873.28	\$4,708,188.87	\$5,962,848.63	\$4,908,311.18	\$4,184,352.18	\$3,331,269.09	\$3,331,269.09
TOTAL CAPITAL	\$77,823.12	\$69,807.71	\$65,834.96	\$61,939.78	\$233,931.74	\$1,007,902.58	\$2,849,873.28	\$4,708,188.87	\$5,962,848.63	\$4,908,311.18	\$4,184,352.18	\$3,331,269.09	\$3,331,269.09
TOTAL PASIVO Y CAPITAL	\$1,459,822.83	\$1,459,822.83</											

Aguacatillo SPR de RL

Flujos de Efectivo del ejercicio 2004

	enero	febrero	marzo	abril	mayo	junio	julio	agosto	septiembre	octubre	noviembre	diciembre
saldo inicial	325,124.44	196,079.38	171,450.36	196,213.38	320,602.30	1,819,611.82	705,375.33	2,044,536.10	3,701,279.94	3,808,352.96	2,914,801.28	1,918,039.57
Ingresos												
Ventas en efectivo	25,151.22	83,326.37		392,703.25	1,439,247.50	-	49,070.00	-	254,863.00	-		
Cobranza					465,120.00	1,060,944.40	2,107,218.00	3,649,041.80	626,984.00	165,840.00		
Productos financieros												
Iva trasladado												
Devolucion de impuestos							102,997.00					
Otros ingresos												
Pago de prestamos otorgados								20,000.00				
Prestamos r (too - el gto real)	250,000.00	200,000.00	497,354.00	69,000.00								
total	600,275.66	479,405.75	668,804.36	657,916.63	2,224,969.89	2,880,556.22	2,964,660.33	5,713,577.90	4,583,126.94	3,974,192.96	2,914,801.28	1,918,039.57
Egresos												
compras en efectivo												
gastos de operación efectivo	347,966.92	290,136.85	401,002.52	309,166.18	339,045.47	730,723.96	771,894.65	724,808.80	616,881.21	814,206.01	716,251.33	667,759.98
gastos financieros	2,524.00	361.00	1,119.00	339.00	362.00	534.00	588.00	618.00	5,646.00	512.00	646.00	610.00
gastos anticipados									1,066.60			40,000.00
impuestos anticipados	2,478.50	2,478.50	2,967.06	3,013.20	2,410.56	2,329.37	2,782.50	2,186.12	1,515.00	3,030.00	2,020.00	2,525.00
depositos en garantia												613.00
antipodo a proveedores												
iva acreditable	11,260.58	14,415.34	17,675.37	15,440.93	7,360.54	17,238.62	30,016.59	45,504.66	25,000.00			
pagos de impuestos	31,066.64	563.70	1,613.70	751.60	2,289.50	751.60	12,012.47	180.38	21,240.17	34,840.39	26,837.82	33,225.60
isr retenido por bancos										503.28	1,006.56	503.28
iva pagos definitivos												
compra activo			18,800.00				17,600.00	9,000.00	18,425.00	6,300.00		61,152.61
Prestamos otorgados				5,000.00		140,000.00		700,000.00	45,000.00	200,000.00	250,000.00	500,000.00
pago de prestamos recibidos	8,869.64		29,413.33	3,603.33	53,690.00	1,283,603.34	85,230.02	530,000.00	40,000.00			
total	404,196.28	307,955.39	472,590.98	337,314.24	405,358.07	2,175,180.89	920,124.23	2,012,297.96	774,773.98	1,059,391.68	996,761.71	1,306,389.47
saldo final	196,079.38	171,450.36	196,213.38	320,602.39	1,819,611.82	705,375.33	2,044,536.10	3,701,279.94	3,808,352.96	2,914,801.28	1,918,039.57	611,650.10

5.4 Detección de las necesidades de efectivo y gráficas del capital de trabajo mensual.

Una vez que se han analizado Estados Financieros históricos, en este apartado se aplican razones financieras para detectar la dependencia de actividades y así tener la posibilidad de analizar márgenes de utilidades e índices de solvencia.

De tal manera que éstas permitan ver un panorama de la alta necesidad de exportación y por ende de incrementar la producción, considerando que prácticamente los gastos son fijos; por tanto se redituarían excelentes rendimientos.

Aguacatillo SRP de RL
Razones Financieras del ejercicio 2006

Nombre de la razón	Claves	Fórmula	Enero	Febrero	Marzo
Liquidez					
Capital fijo de Trabajo/capacidad de pago a corto plazo	AC_PC	$\frac{\text{Activo Circulante} - \text{Pasivo Circulante}}{\text{Capital de Trabajo}}$	2,529,927.05	1,843,258.55	1,244,276.87
Razón de Índice de Solvencia	AC_PC	$\frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo Circulante}}$	2.04	1.75	1.51
Razón del Activo o Pago Inmediato a Liquidez	AC_IWV PC	$\frac{\text{Activo Circulante-Inventarios}}{\text{Pasivo Circulante}}$	2.04	1.75	1.51
Razón del Activo Disponible a Capital de Trabajo	A Depositos CT	$\frac{\text{Activos Disponibles}}{\text{Capital de Trabajo}}$	1.95	2.32	2.97
Razón del Cuentas por Cobrar a Capital de Trabajo	CxC CT	$\frac{\text{Cuentas por Cobrar Netas}}{\text{Capital de Trabajo}}$	1.06	1.46	2.16
Razón del Cuentas por Cobrar a Activo Circulante	CxCN AC	$\frac{\text{Cuentas por Cobrar Netas}}{\text{Activo Circulante}}$	0.54	0.53	0.73
Razón de Cuentas por Cobrar a Ventas Netas	CxCN VN	$\frac{\text{Cuentas por Cobrar Netas}}{\text{Ventas Netas}}$	1.45	8.00	7.79
Razón de Inventarios a Activos Circulantes	I TAG	$\frac{\text{Inventarios}}{\text{Total Activos Circulantes}}$	0.00	0.00	0.00
Rentabilidad					
Razón de Margen bruto de utilidades	V-CTO V V	$\frac{\text{Ventas-Costo de ventas}}{\text{Ventas}}$	1.00	0.00	1.00
Razón de Margen de utilidades operacionales	U OP VN	$\frac{\text{Utilidad operacional}}{\text{Ventas netas}}$	0.50	8.00	-0.92
Razón de Margen neto de utilidades	UN VN	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas netas}}$	0.50	8.00	-0.92
Endeudamiento					
Razón de Deuda a corto plazo a capital de trabajo	D CP CT	$\frac{\text{Deuda a corto plazo}}{\text{Capital de trabajo}}$	0.96	1.32	1.97

Abril		Mayo		Junio		Julio	
<u>2,570,716.40</u>	= 2,570,716.40	<u>1,645,005.35</u>	= 1,645,005.35	<u>1,921,195.28</u>	= 1,921,195.28	<u>2,239,541.62</u>	= 2,239,541.62
<u>5,021,932.55</u>	= 2.05	<u>4,068,001.38</u>	= 1.68	<u>4,346,486.87</u>	= 1.79	<u>4,664,312.09</u>	= 1.92
2,451,216.15		2,422,996.03		2,425,291.59		2,424,770.47	
<u>2,570,716.40</u>	= 1.05	<u>1,645,005.35</u>	= 0.68	<u>1,921,195.28</u>	= 0.79	<u>2,239,541.62</u>	= 0.92
2,451,216.15		2,422,996.03		2,425,291.59		2,424,770.47	
<u>5,021,932.55</u>	= 2.05	<u>4,068,001.38</u>	= 1.68	<u>4,346,486.87</u>	= 1.79	<u>4,664,312.09</u>	= 1.92
2,451,216.15		2,422,996.03		2,425,291.59		2,424,770.47	
<u>5,021,932.55</u>	= 1.95	<u>4,068,001.38</u>	= 2.47	<u>4,346,486.87</u>	= 2.26	<u>4,664,312.09</u>	= 2.08
2,570,716.40		1,645,005.35		1,921,195.28		2,239,541.62	
<u>2,687,687.18</u>	= 1.05	<u>2,687,687.18</u>	= 1.63	<u>2,687,687.18</u>	= 1.40	<u>2,687,687.18</u>	= 1.20
2,570,716.40		1,645,005.35		1,921,195.28		2,239,541.62	
<u>2,687,687.18</u>	= 0.54	<u>2,687,687.18</u>	= 0.56	<u>2,687,687.18</u>	= 0.62	<u>2,687,687.18</u>	= 0.58
5,021,932.55		4,068,001.38		4,346,486.87		4,664,312.09	
<u>2,687,687.18</u>	= 1.51	<u>2,687,687.18</u>	= #,DIV/0!	<u>2,687,687.18</u>	= 2.93	<u>2,687,687.18</u>	= 1.62
1,781,462.50		-		917,406.75		1,661,382.50	
<u>0.00</u>	= 0.00	<u>0.00</u>	= 0.00	<u>0.00</u>	= 0.00	<u>0.00</u>	= 0.00
5,021,932.55		4,068,001.38		4,346,486.87		4,664,312.09	
<u>1,781,462.50</u>	= 1.00	<u>-</u>	= 0.00	<u>917,406.75</u>	= 1.00	<u>1,661,382.50</u>	= 1.00
1,781,462.50		-		917,406.75		1,661,382.50	
<u>1,330,292.05</u>	= 0.75	<u>- 935,484.79</u>	= #,DIV/0!	<u>260,129.21</u>	= 0.31	<u>341,488.26</u>	= 0.21
1,781,462.50		-		917,406.75		1,661,382.50	
<u>1,329,726.05</u>	= 0.75	<u>- 935,830.78</u>	= #,DIV/0!	<u>279,703.21</u>	= 0.30	<u>341,488.26</u>	= 0.21
1,781,462.50		-		917,406.75		1,661,382.50	
<u>2,451,216.15</u>	= 0.95	<u>2,422,996.03</u>	= 1.47	<u>2,425,291.59</u>	= 1.26	<u>2,424,770.47</u>	= 1.08
2,570,716.40		1,645,005.35		1,921,195.28		2,239,541.62	

Aguacatillo SPR de RL
Razones Financieras del ejercicio 2005

Nombre de la razón	Claves	Fórmula	Enero		Febrero		Marzo		
Liquidéz									
Capital Neto de Trabajo/capacidad de pago a corto plazo	AC_PC	$\frac{\text{Activo Circulante} - \text{Pasivo Circulante}}{\text{Activo Circulante} - \text{Pasivo Circulante}}$	1,453,203.39	=	1,450,205.39		1,308,086.38	=	2,208,086.38
Razón de Índice de Solvencia	AC PC	$\frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo Circulante}}$	2,718,785.15	=	1,318,437.48	2.14	3,882,237.13	=	1,574,150.75
	CT PC	$\frac{\text{Capital de Trabajo}}{\text{Pasivo Circulante}}$	1,450,203.39	=	1,318,437.48	1.14	2,398,086.38	=	1,574,150.75
Razón del Activo o Pago Inmediato o Liquidéz	AC_IVI PC	$\frac{\text{Activos Circulantes Inventados}}{\text{Pasivo Circulante}}$	2,718,785.15	=	1,318,437.48	2.14	3,882,237.13	=	1,574,150.75
Razón del Activo Disponibles a Capital de Trabajo	A Disponibles CT	$\frac{\text{Activos Disponibles}}{\text{Capital de Trabajo}}$	2,718,785.15	=	1,308,208.31	1.97	3,882,237.13	=	2,398,086.38
Razón del Cuentas por Cobrar Capital de Trabajo	CxC CT	$\frac{\text{Cuentas por Cobrar Netas}}{\text{Capital de Trabajo}}$	2,083,000.00	=	1,390,208.31	1.44	2,083,000.00	=	2,398,086.38
Razón del Cuentas por Cobrar a Activo Circulante	CxC H AC	$\frac{\text{Cuentas por Cobrar Netas}}{\text{Activo Circulante}}$	2,083,000.00	=	2,880,843.79	0.72	2,083,000.00	=	3,882,237.13
Razón de Cuentas por Cobrar a Ventas Netas	CxC H VN	$\frac{\text{Cuentas por Cobrar Netas}}{\text{Ventas Netas}}$	2,083,000.00	=	844,122.15	3.70	2,083,000.00	=	1,818,741.43
Razón de Inventarios a Activos Circulantes	I TAC	$\frac{\text{Inventario}}{\text{Total Activos Circulantes}}$	0.20	=	2,880,843.79	0.20	0.00	=	3,882,237.13
Rentabilidad									
Razón de Margen bruto de utilidades	V - CTC V V	$\frac{\text{Ventas} - \text{Costo de ventas}}{\text{Ventas}}$	563,851.18	=	844,122.15	1.00	1,818,741.43	=	1,818,741.43
Razón de Margen de utilidades operacionales	U OF VN	$\frac{\text{Utilidad operacional}}{\text{Ventas netas}}$	-239,800.02	=	844,122.15	-0.43	952,849.96	=	1,818,741.43
Razón de Margen neto de utilidades	UN VN	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas netas}}$	-242,070.02	=	844,122.15	-0.43	951,867.76	=	1,818,741.43
Endeudamiento									
Razón de Deuda a corto plazo a capital de trabajo	D CP CT	$\frac{\text{Deuda a corto plazo}}{\text{Capital de trabajo}}$	1,258,581.76	=	1,360,208.31	0.87	1,574,150.75	=	2,398,086.38

Abril		Mayo		Junio		Julio		Agosto	
2,140,876.57 * = 2,140,876.57		2,803,588.17 * = 2,803,588.17		2,914,289.61 * = 2,914,289.61		3,544,204.33 * = 3,544,204.33		2,898,997.60 * = 2,898,997.60	
<u>3,430,147.21</u> * = 2.65 1,289,270.64		<u>4,192,070.52</u> * = 3.21 1,298,482.35		<u>4,225,988.93</u> * = 3.22 1,311,699.32		<u>4,860,686.63</u> * = 3.60 1,316,482.30		<u>4,278,851.85</u> * = 3.08 1,389,854.25	
<u>2,140,876.57</u> * = 1.66 1,289,270.64		<u>2,803,588.17</u> * = 2.21 1,298,482.35		<u>2,914,289.61</u> * = 2.22 1,311,699.32		<u>3,544,204.33</u> * = 2.69 1,316,482.30		<u>2,898,997.60</u> * = 2.08 1,389,854.25	
<u>3,430,147.21</u> * = 2.66 1,289,270.64		<u>4,192,070.52</u> * = 3.21 1,298,482.35		<u>4,225,988.93</u> * = 3.22 1,311,699.32		<u>4,860,686.63</u> * = 3.69 1,316,482.30		<u>4,278,851.85</u> * = 3.08 1,389,854.25	
<u>3,430,147.21</u> * = 1.00 2,140,876.57		<u>4,192,070.52</u> * = 1.45 2,803,588.17		<u>4,225,988.93</u> * = 1.45 2,914,289.61		<u>4,860,686.63</u> * = 1.37 3,544,204.33		<u>4,278,851.85</u> * = 1.48 2,898,997.60	
<u>2,803,000.00</u> * = 0.97 2,140,876.57		<u>2,220,290.00</u> * = 0.78 2,803,588.17		<u>2,433,300.00</u> * = 0.83 2,914,289.61		<u>2,473,000.00</u> * = 0.70 3,544,204.33		<u>2,686,631.16</u> * = 0.93 2,898,997.60	
<u>2,803,000.00</u> * = 0.61 3,430,147.21		<u>2,220,290.00</u> * = 0.53 4,192,070.52		<u>2,433,300.00</u> * = 0.58 4,225,988.93		<u>2,473,000.00</u> * = 0.51 4,860,686.63		<u>2,686,631.16</u> * = 0.63 4,278,851.85	
<u>2,681,000.00</u> * = 3.32 688,680.00		<u>2,220,290.00</u> * = 1.55 1,431,540.00		<u>2,433,300.00</u> * = 3.28 741,587.50		<u>2,473,000.00</u> * = 1.43 1,768,922.50		<u>2,586,851.16</u> * = 5.37 500,613.00	
<u>0.00</u> * = 0.00 3,430,147.21		<u>0.00</u> * = 0.00 4,192,070.52		<u>0.00</u> * = 0.00 4,225,988.93		<u>0.00</u> * = 0.00 4,860,686.63		<u>0.00</u> * = 0.00 4,278,851.85	
<u>688,680.00</u> * = 1.00 688,680.00		<u>1,431,540.00</u> * = 1.00 1,431,540.00		<u>741,587.50</u> * = 1.00 741,587.50		<u>1,768,922.50</u> * = 1.00 1,768,922.50		<u>500,613.00</u> * = 1.00 500,613.00	
<u>- 740,120.01</u> * = -0.31 688,680.00		<u>767,403.40</u> * = 0.49 1,431,540.00		<u>38,190.48</u> * = 0.05 741,587.50		<u>844,922.87</u> * = 0.56 1,768,922.50		<u>- 308,101.44</u> * = -0.61 500,613.00	
<u>- 211,106.01</u> * = -0.31 688,680.00		<u>767,285.19</u> * = 0.49 1,431,540.00		<u>37,994.84</u> * = 0.05 741,587.50		<u>844,297.01</u> * = 0.38 1,768,922.50		<u>- 307,214.45</u> * = -0.61 500,613.00	
<u>1,289,270.64</u> * = 0.60 2,140,876.57		<u>1,298,482.35</u> * = 0.45 2,803,588.17		<u>1,311,699.32</u> * = 0.45 2,914,289.61		<u>1,316,482.30</u> * = 0.37 3,544,204.33		<u>1,389,854.25</u> * = 0.48 2,898,997.60	

Septiembre		Octubre		Noviembre		Diciembre	
2,891,307.25 =	2,891,307.25	3,018,767.05 =	3,018,767.05	2,245,290.21 =	2,245,290.21	1,735,473.73 =	1,735,473.73
<u>4,030,643.47 =</u>	3.54	<u>4,164,238.19 =</u>	3.64	<u>3,687,929.03 =</u>	2.56	<u>3,540,216.47 =</u>	1.96
1,138,336.22		1,145,471.14		1,442,638.82		1,804,742.74	
<u>2,891,307.25 =</u>	2.54	<u>3,018,767.05 =</u>	2.64	<u>2,245,290.21 =</u>	1.56	<u>1,735,473.73 =</u>	0.96
1,138,336.22		1,145,471.14		1,442,638.82		1,804,742.74	
<u>4,030,643.47 =</u>	3.54	<u>4,164,238.19 =</u>	3.64	<u>3,687,929.03 =</u>	2.56	<u>3,540,216.47 =</u>	1.96
1,138,336.22		1,145,471.14		1,442,638.82		1,804,742.74	
<u>4,030,643.47 =</u>	1.39	<u>4,164,238.19 =</u>	1.38	<u>3,687,929.03 =</u>	1.64	<u>3,540,216.47 =</u>	2.04
2,891,307.25		3,018,767.05		2,245,290.21		1,735,473.73	
<u>2,855,475.15 =</u>	0.99	<u>2,687,687.18 =</u>	0.89	<u>2,687,687.18 =</u>	1.20	<u>2,687,687.18 =</u>	1.55
2,891,307.25		3,018,767.05		2,245,290.21		1,735,473.73	
<u>2,855,475.15 =</u>	0.71	<u>2,687,687.18 =</u>	0.65	<u>2,687,687.18 =</u>	0.73	<u>2,687,687.18 =</u>	0.76
4,030,643.47		4,164,238.19		3,687,929.03		3,540,216.47	
<u>2,855,475.15 =</u>	2.00	<u>2,687,687.18 =</u>	1.66	<u>2,687,687.18 =</u>	#DIV/0!	<u>2,687,687.18 =</u>	#DIV/0!
1,428,495.45		1,614,681.67		-		-	
<u>0.00 =</u>	0.00	<u>0.00 =</u>	0.00	<u>0.00 =</u>	0.00	<u>0.00 =</u>	0.00
4,030,643.47		4,164,238.19		3,687,929.03		3,540,216.47	
<u>1,428,495.45 =</u>	1.00	<u>1,614,681.67 =</u>	1.00	<u>- =</u>	0.00	<u>- =</u>	0.00
1,428,495.45		1,614,681.67		-		-	
<u>- 850.32 =</u>	-0.00	<u>671,884.16 =</u>	0.42	<u>- 416,139.72 =</u>	#DIV/0!	<u>- 643,968.02 =</u>	#DIV/0!
1,428,495.45		1,614,681.67		-		-	
<u>- 6,590.77 =</u>	-0.00	<u>638,066.18 =</u>	0.40	<u>- 410,521.64 =</u>	#DIV/0!	<u>- 717,871.82 =</u>	#DIV/0!
1,428,495.45		1,614,681.67		-		-	
<u>1,138,336.22 =</u>	0.39	<u>1,145,471.14 =</u>	0.38	<u>1,442,638.82 =</u>	0.64	<u>1,804,742.74 =</u>	1.04
2,891,307.25		3,018,767.05		2,245,290.21		1,735,473.73	

Aguacatito SPR de RL
Razones Financieras del ejercicio 2004

Nombre de la razón	Claves	Fórmula	Enero	Febrero	Marzo
Liquidet					
Capital Neto de Trabajo/capacidad de pago a corto plazo	AC_PC	$\frac{\text{Activo Circulante} - \text{Pasivo Circulante}}{\text{Capital de Trabajo}}$	1,676,320.78	1,892,114.19	2,326,945.50
Razón de Índice de Solvencia	AC/PC	$\frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo Circulante}}$	0.26	0.23	0.21
Razón del Activo o Pago Inmediato o Liquidet	GT/PC	$\frac{\text{Capital de Trabajo}}{\text{Pasivo Circulante}}$	0.74	0.77	0.79
Razón del Activo Disponibles a Capital de Trabajo	A/Depositos/CT	$\frac{\text{Activos Disponibles}}{\text{Capital de Trabajo}}$	0.35	0.21	0.27
Razón de Cuentas por Cobrar a Capital de Trabajo	CxC/CT	$\frac{\text{Cuentas por Cobrar Netas}}{\text{Capital de Trabajo}}$	0.13	0.11	0.09
Razón de Cuentas por Cobrar a Activo Circulante	CxC/N/AC	$\frac{\text{Cuentas por Cobrar Netas}}{\text{Activo Circulante}}$	0.36	0.37	0.34
Razón de Cuentas por Cobrar a Ventas Netas	CxC/N/VN	$\frac{\text{Cuentas por Cobrar Netas}}{\text{Ventas Netas}}$	8.51	2.56	#DIV/0!
Razón de Inventario a Activos Circulantes	I/TAC	$\frac{\text{Inventario}}{\text{Total Activos Circulantes}}$	0.00	0.00	0.00
Rentabilidad					
Razón de Margen Bruto de utilidades	V-CtoV/V	$\frac{\text{Ventas-Costo de ventas}}{\text{Ventas}}$	1.00	1.00	0.00
Razón de Margen de utilidades operacionales	UOP/VN	$\frac{\text{Utilidad operacional}}{\text{Ventas netas}}$	-12.93	-2.56	#DIV/0!
Razón de Margen neto de utilidades	UN/VN	$\frac{\text{Utilidad neta}}{\text{Ventas netas}}$	-13.03	-3.56	#DIV/0!
Endeudamiento					
Razón de Deuda a corto plazo a capital de trabajo	D/CP/CT	$\frac{\text{Deuda a corto plazo}}{\text{Capital de trabajo}}$	-1.35	-1.31	-1.27

Abril		Mayo		Junio		Julio		Agosto	
- 2,251,860.88	- 2,251,860.88	- 893,931.81	- 893,931.81	- 372,782.76	- 372,782.76	1,565,829.44	1,565,829.44	3,302,928.61	3,302,928.61
<u>796,589.55</u>	0.25	<u>2,272,159.52</u>	0.77	<u>1,314,361.65</u>	0.78	<u>3,145,244.01</u>	1.98	<u>4,363,026.51</u>	4.12
1,029,450.43		2,965,791.13		1,687,144.41		1,589,414.57		1,060,097.99	
- 2,251,860.88	0.75	- 893,931.81	0.23	- 372,782.76	0.22	1,555,829.44	0.95	3,302,928.61	3.12
<u>1,029,450.43</u>		<u>2,965,791.13</u>		<u>1,687,144.41</u>		<u>1,589,414.57</u>		<u>1,060,097.99</u>	
796,589.55	3.25	2,272,159.52	0.77	1,314,361.65	0.78	3,145,244.01	1.98	4,363,026.51	4.12
<u>1,029,450.43</u>		<u>2,965,791.13</u>		<u>1,687,144.41</u>		<u>1,589,414.57</u>		<u>1,060,097.99</u>	
796,589.55	0.34	2,272,159.52	3.28	1,314,361.65	3.33	3,145,244.01	2.02	4,363,026.51	1.32
<u>- 2,251,860.88</u>		<u>- 893,931.81</u>		<u>- 372,782.76</u>		<u>1,555,829.44</u>		<u>3,302,928.61</u>	
216,600.00	0.10	215,900.00	0.31	355,900.00	0.35	919,496.00	0.59	435,000.00	0.13
<u>- 2,251,860.88</u>		<u>- 893,931.81</u>		<u>- 372,782.76</u>		<u>1,555,829.44</u>		<u>3,302,928.61</u>	
216,600.00	0.28	215,900.00	0.05	355,900.00	0.27	919,496.00	0.29	435,000.00	0.10
<u>796,589.55</u>		<u>2,272,159.52</u>		<u>1,314,361.65</u>		<u>3,145,244.01</u>		<u>4,363,026.51</u>	
216,600.00	0.55	215,900.00	0.11	355,900.00	0.33	919,496.00	0.34	435,000.00	0.16
<u>392,703.25</u>		<u>1,904,367.58</u>		<u>1,960,944.40</u>		<u>2,720,754.00</u>		<u>2,484,575.83</u>	
0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<u>796,589.55</u>		<u>2,272,159.52</u>		<u>1,314,361.65</u>		<u>3,145,244.01</u>		<u>4,363,026.51</u>	
392,703.25	1.00	1,904,367.58	1.00	1,960,944.40	1.00	2,720,754.00	1.00	2,484,575.83	1.00
<u>392,703.25</u>		<u>1,904,367.58</u>		<u>1,960,944.40</u>		<u>2,720,754.00</u>		<u>2,484,575.83</u>	
76,456.82	0.19	1,563,061.83	0.82	323,712.22	0.31	1,937,846.70	0.71	1,758,993.29	0.71
<u>392,703.25</u>		<u>1,904,367.58</u>		<u>1,960,944.40</u>		<u>2,720,754.00</u>		<u>2,484,575.83</u>	
76,697.82	0.19	1,562,659.83	0.82	323,718.22	0.30	1,941,969.70	0.71	1,758,265.29	0.71
<u>392,703.25</u>		<u>1,904,367.58</u>		<u>1,960,944.40</u>		<u>2,720,754.00</u>		<u>2,484,575.83</u>	
1,029,450.43	-1.34	2,965,791.13	-4.28	1,587,144.41	-4.53	1,589,414.57	1.02	1,060,097.99	0.32
<u>- 2,251,860.88</u>		<u>893,931.81</u>		<u>372,782.76</u>		<u>1,555,829.44</u>		<u>3,302,928.61</u>	

Septembre		Octobre		Novembre		Décembre	
4,136,412.07 =	4,136,412.07	3,472,744.60 =	3,472,744.60	2,746,765.63 =	2,746,765.63	1,741,887.44 =	1,741,887.44
<u>5,161,329.70 =</u>	5.04	<u>4,582,626.41 =</u>	4.37	<u>3,782,704.52 =</u>	3.65	<u>3,009,540.65 =</u>	2.37
1,024,927.63		1,029,883.81		1,035,938.89		1,267,653.21	
<u>4,136,412.07 =</u>	4.04	<u>3,472,744.60 =</u>	3.37	<u>2,746,765.63 =</u>	2.65	<u>1,741,887.44 =</u>	1.37
1,024,927.63		1,029,883.81		1,035,938.89		1,267,653.21	
<u>5,161,329.70 =</u>	5.04	<u>4,582,626.41 =</u>	4.37	<u>3,782,704.52 =</u>	3.65	<u>3,009,540.65 =</u>	2.37
1,024,927.63		1,029,883.81		1,035,938.89		1,267,653.21	
<u>5,161,329.70 =</u>	1.25	<u>4,582,626.41 =</u>	1.30	<u>3,782,704.52 =</u>	1.38	<u>3,009,540.65 =</u>	1.73
4,136,412.07		3,472,744.60		2,746,765.63		1,741,887.44	
<u>1,280,000.00 =</u>	0.26	<u>1,280,000.00 =</u>	0.37	<u>1,530,000.00 =</u>	0.56	<u>2,030,000.00 =</u>	1.17
4,136,412.07		3,472,744.60		2,746,765.63		1,741,887.44	
<u>1,080,000.00 =</u>	0.21	<u>1,280,000.00 =</u>	0.28	<u>1,530,000.00 =</u>	0.40	<u>2,030,000.00 =</u>	0.67
5,161,329.70		4,582,626.41		3,782,704.52		3,009,540.65	
<u>1,080,000.00 =</u>	0.73	<u>1,280,000.00 =</u>	7.72	<u>1,330,000.00 =</u>	#DIV/0!	<u>2,030,000.00 =</u>	#DIV/0!
1,481,846.50		165,840.00					
<u>0.00 =</u>	0.00	<u>0.00 =</u>	0.00	<u>0.00 =</u>	0.00	<u>0.00 =</u>	0.00
5,161,329.70		4,582,626.41		0.00		0.00	
<u>1,481,846.50 =</u>	1.00	<u>165,840.00 =</u>	1.00	<u>- =</u>	0.00	<u>- =</u>	0.00
1,481,846.50		165,840.00					
<u>800,135.55 =</u>	0.58	<u>653,825.47 =</u>	-3.94	<u>723,312.97 =</u>	#DIV/0!	<u>852,471.10 =</u>	#DIV/0!
1,481,846.50		165,840.00					
<u>854,490.06 =</u>	0.58	<u>854,337.47 =</u>	-3.95	<u>723,956.97 =</u>	#DIV/0!	<u>853,663.18 =</u>	#DIV/0!
1,481,846.50		165,840.00					
<u>1,024,927.63 =</u>	0.25	<u>1,029,883.81 =</u>	0.30	<u>1,035,938.89 =</u>	0.38	<u>1,267,653.21 =</u>	0.73
4,136,412.07		3,472,744.60		2,746,765.63		1,741,887.44	

Las siguientes gráficas de capital de trabajo nos permiten observar la solvencia financiera mensual que la empresa ha tenido, de manera que amplía la visión del capital de trabajo generado en los ejercicios 2004, 2005 y 2006.

Capital de Trabajo

Enero	2,529,927.05
Febrero	1,843,258.55
Marzo	1,244,276.87
Abril	2,570,716.40
Mayo	1,645,005.35
Junio	1,921,195.28
Julio	2,239,541.62
Agosto	2,211,691.62
Septiembre	2,211,691.62
Octubre	2,211,691.62
Noviembre	2,211,691.62
Diciembre	2,211,691.62



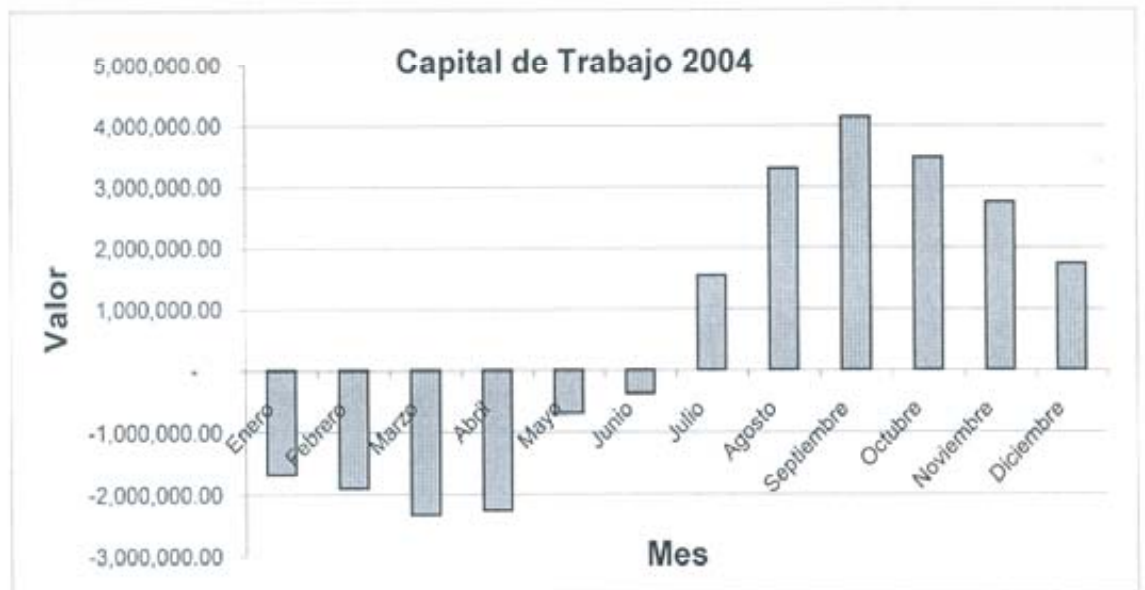
Capital de Trabajo

Enero	1,450,203.39
Febrero	1,390,206.31
Marzo	2,308,086.38
Abril	2,140,876.57
Mayo	2,863,588.17
Junio	2,914,089.61
Julio	3,544,204.33
Agosto	2,888,997.60
Septiembre	2,891,307.25
Octubre	3,018,767.05
Noviembre	2,245,290.21
Diciembre	1,735,473.73



Capital de Trabajo

Enero	- 1,676,320.78
Febrero	- 1,892,114.19
Marzo	- 2,326,945.50
Abril	- 2,253,860.88
Mayo	- 693,631.61
Junio	- 372,782.76
Julio	1,555,829.44
Agosto	3,302,928.61
Septiembre	4,136,412.07
Octubre	3,472,744.60
Noviembre	2,746,765.63
Diciembre	1,741,887.44



5.5 Flujos de efectivo proyectados para 2007.

A fin de llevar a cabo la actividad de exportación y en base a los objetivos planteados por la empresa, las expectativas fijadas por agrupaciones exportadoras de aguacate y a los estados financieros históricos presentados con anterioridad, considerando que los resultados obtenidos no son representativos y valorando los gastos en que se incurriría en la exportación, se tendría que duplicar por lo menos la producción para poder:

1. Exportar, porque es poca la fruta producida.
2. Haya utilidad en la exportación.

Otra opción bastante arriesgada sería vender lo poco que se produce todo al extranjero, sin embargo se obtendrían utilidades aun más pequeñas o pérdidas inapropiadas, por lo antes mencionado.

Por ende, a continuación se proyectan estados financieros y flujos de efectivo para 2007, considerando únicamente ventas nacionales, sugiriendo tomar las estrategias financieras, aumentar la producción para el siguiente año y evaluar nuevamente la posibilidad de llevar a cabo el autofinanciamiento para la exportación.

Aguacatito SPR de RL

Estado de Resultados Proyectado del 01/ENE/2007 al 31/DIC/2007

	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
Ventas	1,848,306.00		924,481.43	2,874,265.00		1,093,226.00	1,553,842.50	1,484,549.80	1,375,144.40	1,780,521.67	0.00	0.00	12,934,336.80
Devoluciones sobre Ventas	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Descuentos sobre Ventas	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Ventas Netas	1,848,306.00	0.00	924,481.43	2,874,265.00	0.00	1,093,226.00	1,553,842.50	1,484,549.80	1,375,144.40	1,780,521.67	0.00	0.00	12,934,336.80
Compras	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Gastos sobre compras	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Devoluciones sobre Compra	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Descuentos sobre Compras	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Compras Netas	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Costo Venta	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Utilidad Bruta	1,848,306.00	0.00	924,481.43	2,874,265.00	0.00	1,093,226.00	1,553,842.50	1,484,549.80	1,375,144.40	1,780,521.67	0.00	0.00	12,934,336.80
GASTOS DE OPERACION	1,065,922.34	547,734.55	664,788.81	454,330.45	1,146,882.98	703,406.54	1,515,388.85	886,556.37	1,729,381.70	1,065,929.55	723,312.97	852,473.10	11,356,108.21
Utilidad de Operación	782,383.66	-547,734.55	259,692.62	2,419,934.55	-1,146,882.98	389,819.46	38,453.65	597,993.43	-354,237.30	714,592.12	-723,312.97	-852,473.10	1,578,228.59
Costo Integral de Financiamiento	2,270.00	356.00	742.20	586.00	209.21	225.64	225.86	-495.01	28.43	-2,029.74	264.08	-539.68	1,842.99
Productos Financieros	0.00	0.00	117.80	0.00	278.79	268.36	272.14	250.99	212.43	334.26	158.08	18.32	1,911.17
Gastos Financieros	2,928.00	424.00	1,732.00	586.00	488.00	494.00	498.00	1,464.00	5,930.00	2,976.00	740.00	1,268.00	19,528.00
Resultado por operaciones continuas	779,455.66	-548,158.55	258,078.42	2,419,348.55	-1,147,092.19	389,593.82	38,227.79	596,780.42	-359,954.87	711,950.38	-723,894.89	-853,722.78	1,560,611.76
Otros Ingresos	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Venta Activos Fijos	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Ingresos Varios	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	-0.50	0.00	0.00	0.00	-0.50
Intereses Cobrados	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Ganancia Cambiaria	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Costo de Venta Activos Fijos	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Otros Gastos	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Perdida Cambiaria	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Resultado del Ejercicio	779,455.66	-548,158.55	258,078.42	2,419,348.55	-1,147,092.19	389,593.82	38,227.79	596,780.42	-359,955.37	711,950.38	-723,894.89	-853,722.78	1,560,611.26

Agencia SIPA de RL

Balances General al 31/03/2007

	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	PROJE
ACTIVO													
CIRCULANTE													
Fondo Fija Caja	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Caja	\$72,846.52	\$72,846.52	\$72,846.52	\$72,846.52	\$72,846.52	\$72,846.52	\$72,846.52	\$72,846.52	\$72,846.52	\$72,846.52	\$72,846.52	\$72,846.52	\$72,846.52
Bancos	\$2,155,296.78	\$1,636,274.72	\$1,679,876.93	\$4,228,646.41	\$2,914,499.44	\$3,199,560.54	\$3,204,870.34	\$3,468,447.71	\$7,648,135.63	\$3,290,810.38	\$2,267,397.54	\$1,899,896.49	\$1,894,896.49
Cuentas	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Documentos por Cobrar	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Cuentas Diferidas	\$2,687,687.18	\$2,687,687.18	\$2,687,687.18	\$2,687,687.18	\$2,687,687.18	\$2,687,687.18	\$2,687,687.18	\$2,687,687.18	\$2,687,687.18	\$2,687,687.18	\$2,687,687.18	\$2,687,687.18	\$2,687,687.18
IVA Acreditada	\$166,327.55	\$242,551.33	\$342,529.48	\$416,789.32	\$462,872.52	\$669,457.06	\$915,840.88	\$1,548,543.73	\$1,309,349.49	\$1,469,976.32	\$1,376,284.27	\$1,706,345.42	\$1,706,345.42
Funcionarios y Empleados	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Depósitos en Garantía	\$4,809.00	\$4,809.00	\$4,809.00	\$4,809.00	\$4,809.00	\$4,809.00	\$4,809.00	\$4,809.00	\$4,809.00	\$4,809.00	\$4,809.00	\$4,809.00	\$4,809.00
Anticipos e Ingresos	\$87,776.50	\$87,776.50	\$87,776.50	\$87,776.50	\$87,776.50	\$87,776.50	\$87,776.50	\$87,776.50	\$87,776.50	\$87,776.50	\$87,776.50	\$87,776.50	\$87,776.50
TOTAL CIRCULANTE	\$5,867,604.83	\$4,733,136.25	\$5,073,919.24	\$7,491,933.53	\$6,548,991.21	\$8,737,428.29	\$8,773,601.29	\$7,369,901.84	\$7,009,946.92	\$7,721,794.56	\$6,947,693.91	\$5,353,632.12	\$4,263,632.12
Inventarios, Maquinaria y Equipo													
Materiales y Equipo de oficio	\$79,352.09	\$79,352.09	\$79,352.09	\$79,352.09	\$79,352.09	\$79,352.09	\$79,352.09	\$79,352.09	\$79,352.09	\$79,352.09	\$79,352.09	\$79,352.09	\$79,352.09
Depreciación Acumulada de Maquinaria	(\$27,505.31)	(\$27,505.31)	(\$27,505.31)	(\$27,505.31)	(\$27,505.31)	(\$27,505.31)	(\$27,505.31)	(\$27,505.31)	(\$27,505.31)	(\$27,505.31)	(\$27,505.31)	(\$27,505.31)	(\$27,505.31)
Equipo de Transporte	\$993,217.85	\$993,217.85	\$993,217.85	\$993,217.85	\$993,217.85	\$993,217.85	\$993,217.85	\$993,217.85	\$993,217.85	\$993,217.85	\$993,217.85	\$993,217.85	\$993,217.85
Depreciación Acumulada Equipo de cómputo	(\$447,432.35)	(\$447,432.35)	(\$447,432.35)	(\$447,432.35)	(\$447,432.35)	(\$447,432.35)	(\$447,432.35)	(\$447,432.35)	(\$447,432.35)	(\$447,432.35)	(\$447,432.35)	(\$447,432.35)	(\$447,432.35)
Depreciación acumulada Eq. de oficina	\$27,026.09	\$27,026.09	\$27,026.09	\$27,026.09	\$27,026.09	\$27,026.09	\$27,026.09	\$27,026.09	\$27,026.09	\$27,026.09	\$27,026.09	\$27,026.09	\$27,026.09
Depreciación Acumulada sobre Terrenos	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Maquinaria y equipo	\$1,811,841.42	\$1,811,841.42	\$1,811,841.42	\$1,811,841.42	\$1,811,841.42	\$1,811,841.42	\$1,811,841.42	\$1,811,841.42	\$1,811,841.42	\$1,811,841.42	\$1,811,841.42	\$1,811,841.42	\$1,811,841.42
Depreciación acumulada Maq. y Substancias Químicas	(\$228,287.84)	(\$228,287.84)	(\$228,287.84)	(\$228,287.84)	(\$228,287.84)	(\$228,287.84)	(\$228,287.84)	(\$228,287.84)	(\$228,287.84)	(\$228,287.84)	(\$228,287.84)	(\$228,287.84)	(\$228,287.84)
Depreciación Acumulada de Suavizado de Sonido	\$82,434.77	\$82,434.77	\$82,434.77	\$82,434.77	\$82,434.77	\$82,434.77	\$82,434.77	\$82,434.77	\$82,434.77	\$82,434.77	\$82,434.77	\$82,434.77	\$82,434.77
TOTAL Inventarios, Maquinaria y Equipo	\$2,237,871.76	\$2,037,871.76	\$2,037,871.76	\$2,237,871.76	\$2,037,871.76	\$2,237,871.76	\$2,237,871.76	\$2,037,871.76	\$2,037,871.76	\$2,037,871.76	\$2,037,871.76	\$2,037,871.76	\$2,037,871.76
DIFERIDO													
Gastos de Organización	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Gastos de Invenarios y Adaptación	\$1,066.88	\$1,066.88	\$1,066.88	\$1,066.88	\$1,066.88	\$1,066.88	\$1,066.88	\$1,066.88	\$1,066.88	\$1,066.88	\$1,066.88	\$1,066.88	\$1,066.88
Ingresos Anticipados	\$291,873.58	\$298,327.83	\$299,685.91	\$302,972.43	\$292,832.69	\$296,385.67	\$301,835.89	\$301,835.89	\$301,835.89	\$301,835.89	\$301,835.89	\$301,835.89	\$301,835.89
Gastos Anticipados	\$416,811.67	\$386,376.89	\$416,811.67	\$416,811.67	\$416,811.67	\$416,811.67	\$416,811.67	\$416,811.67	\$416,811.67	\$416,811.67	\$416,811.67	\$416,811.67	\$416,811.67
Depósitos en Garantía	\$1,683.00	\$1,683.00	\$1,683.00	\$1,683.00	\$1,683.00	\$1,683.00	\$1,683.00	\$1,683.00	\$1,683.00	\$1,683.00	\$1,683.00	\$1,683.00	\$1,683.00
Anticipación Gastos Organizativos	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Amortización Gastos Instalación	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
TOTAL DIFERIDO	\$1,148,793.86	\$884,834.33	\$716,427.16	\$722,713.70	\$712,585.35	\$716,197.24	\$721,277.14	\$721,277.14	\$721,277.14	\$721,277.14	\$721,277.14	\$721,277.14	\$721,277.14
TOTAL ACTIVO	\$6,117,291.15	\$7,656,842.33	\$7,811,217.18	\$10,282,028.99	\$8,180,058.93	\$9,481,407.29	\$9,557,270.14	\$10,201,020.58	\$9,169,029.84	\$10,481,045.82	\$9,737,193.63	\$8,784,932.00	\$6,784,932.00
PASIVO													
A CORTO PLAZO													
PROVEEDORES	\$960.00	\$960.00	\$960.00	\$960.00	\$960.00	\$960.00	\$960.00	\$960.00	\$960.00	\$960.00	\$960.00	\$960.00	\$960.00
AGREEDORES DIVEROS	\$2,113,238.29	\$2,199,847.88	\$2,117,144.41	\$2,118,787.87	\$2,118,787.87	\$2,118,787.87	\$2,118,719.40	\$2,118,719.40	\$2,118,719.85	\$2,118,719.85	\$2,118,719.85	\$2,006,748.76	\$2,008,748.76
IMPUESTOS POR PAGAR	\$34,450.82	\$34,450.82	\$34,450.82	\$34,450.82	\$34,450.82	\$34,450.82	\$34,450.82	\$34,450.82	\$34,450.82	\$34,450.82	\$34,450.82	\$34,450.82	\$34,450.82
DOCUMENTOS POR PAGAR	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
IVA Traslada	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Anticipos de Clientes	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Subsidios por Pagar	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Gastos por Pagar	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
PTU por Pagar	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
TOTAL A CORTO PLAZO	\$2,148,249.17	\$2,234,858.86	\$2,192,195.53	\$2,193,788.58	\$2,148,738.72	\$2,169,498.29	\$2,193,190.22	\$2,193,190.22	\$2,193,430.87	\$2,193,430.87	\$2,193,190.87	\$2,043,787.84	\$2,043,787.84
A LARGO PLAZO													
Acreedores Fisquiales	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Créditos Bancarios	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
TOTAL A LARGO PLAZO	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
DIFERIDO													
Ingresos cobrados por adelantado	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
TOTAL DIFERIDO	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
TOTAL PASIVO	\$2,148,249.17	\$2,234,858.86	\$2,192,195.53	\$2,193,788.58	\$2,148,738.72	\$2,169,498.29	\$2,193,190.22	\$2,193,190.22	\$2,193,430.87	\$2,193,430.87	\$2,193,190.87	\$2,043,787.84	\$2,043,787.84
CAPITAL													
CAPITAL													
Capital Social	\$80,000.00	\$80,000.00	\$80,000.00	\$80,000.00	\$80,000.00	\$80,000.00	\$80,000.00	\$80,000.00	\$80,000.00	\$80,000.00	\$80,000.00	\$80,000.00	\$80,000.00
Reserva Legal	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Resultados Ejercicios Anteriores	\$4,324,842.82	\$4,324,842.82	\$4,324,842.82	\$4,324,842.82	\$4,324,842.82	\$4,324,842.82	\$4,324,842.82	\$4,324,842.82	\$4,324,842.82	\$4,324,842.82	\$4,324,842.82	\$4,324,842.82	\$4,324,842.82
Resultado del Ejercicio	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Utilidades Retenidas	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00	\$0.00
Aportación para Futuros aumentos	\$804,843.50	\$804,843.50	\$804,843.50	\$804,843.50	\$804,843.50	\$804,843.50	\$804,843.50	\$804,843.50	\$804,843.50	\$804,843.50	\$804,843.50	\$804,843.50	\$804,843.50
TOTAL CAPITAL	\$5,189,686.32	\$5,189,686.32	\$5,189,686.32	\$5,189,686.32	\$5,189,686.32	\$5,189,686.32	\$5,189,686.32	\$5,189,686.32	\$5,189,686.32	\$5,189,686.32	\$5,189,686.32	\$5,189,686.32	\$5,189,686.32
Ingresos (pérdidas) del Ejercicio	\$779,458.88	\$231,297.11	\$488,378.53	\$2,408,274.04	\$1,761,831.88	\$2,151,225.74	\$2,189,453.50	\$2,796,222.92	\$2,428,278.55	\$2,138,228.82	\$2,414,374.04	\$1,960,611.28	\$1,960,611.28
TOTAL CAPITAL	\$5,969,145.20	\$5,420,983.43	\$5,678,064.85	\$8,098,910.40	\$6,951,518.21	\$7,340,913.03	\$7,379,158.83	\$7,975,904.24	\$7,615,964.87	\$7,327,615.23	\$7,384,020.36	\$6,799,297.89	\$6,799,297.89
TOTAL PASIVO Y CAPITAL	\$6,117,291.15	\$7,656,842.33	\$7,811,217.18	\$10,282,028.99	\$8,180,058.93	\$9,481,407.29	\$9,557,270.14	\$10,201,020.58	\$9,169,029.84	\$10,481,045.82	\$9,737,193.63	\$8,784,932.00	\$6,784,932.00

Agucatio SPR de RL
Flujos de Efectivo del ejercicio 2007

	enero	febrero	marzo	abril	mayo	junio	julio	agosto	septiembre	octubre	noviembre	diciembre
saldo inicial	1,508,034.86	2,428,113.30	1,711,121.24	1,951,925.11	4,301,392.93	2,987,254.96	3,269,507.06	3,077,716.86	3,541,294.23	2,921,042.35	3,472,656.90	2,640,154.06
Ingresos												
Ventas en efectivo	1,848,306.00	-	924,481.43	2,874,265.00	-	1,093,226.00	1,553,842.50	1,484,549.80	1,375,144.40	1,780,521.67	-	-
Cobranza												
Productos financieros	-	-	117.80	-	278.79	268.36	272.14	250.99	212.43	334.26	158.08	18.32
impuestos devueltos												
Aportacion de socios												
Intereses cobrados												
Venta de activo												
Cobranza a acreedores	300,950.33		82,703.57		5,059.87							109,372.89
total	3,657,291.19	2,428,113.30	2,718,424.04	4,826,190.11	4,306,731.59	4,080,749.32	4,823,621.70	4,562,517.65	4,916,651.06	4,701,898.28	3,472,814.98	2,749,545.27
Egrosos												
gastos de operaci3n efectivo	1,065,922.34	547,734.55	664,788.81	454,330.45	1,146,882.98	703,406.54	1,515,388.85	886,556.37	1,729,381.70	1,065,929.55	723,312.97	852,473.10
gastos financieros	2,928.00	424.00	1,732.00	586.00	488.00	494.00	498.00	1,464.00	5,930.00	2,976.00	740.00	1,268.00
gastos anticipados												
impuestos anticipados												
intereses pagados												
CS												
iva acreditable	160,327.55	82,223.78	99,978.12	68,237.47	172,105.65	105,585.08	227,383.03	133,203.06	260,296.76	160,335.83	108,607.95	128,061.17
ISR pagos provisionales												
ISR retenido por bancos												
impuestos pagados												
compra activo												
prestamos otorgados		86,609.73		1,643.26		1,756.64	2,634.96		0.25			
pago cr3dito												
total	1,229,177.89	716,992.06	766,498.93	524,797.18	1,319,476.63	811,242.26	1,745,904.84	1,021,223.43	1,995,608.71	1,229,241.38	832,660.92	981,802.27
saldo final	2,428,113.30	1,711,121.24	1,951,925.11	4,301,392.93	2,987,254.96	3,269,507.06	3,077,716.86	3,541,294.23	2,921,042.35	3,472,656.90	2,640,154.06	1,767,743.01

5.6 Estrategias a implementar para el óptimo manejo del capital de trabajo.

Las estrategias que la organización debe implementar para manejar su efectivo disponible en menos de un año y que le permitan una mejora en la organización y en toda su estructura financiera son las que a continuación se mencionan:

- El giro de la organización es muy noble, al no tener inventarios, no tiene cartera de clientes, fiscalmente puede solicitar la devolución del IVA pagado, y aplicar facilidades administrativas reduciendo así con forme a disposiciones legales su impuesto a cargo por concepto de ISR; de tal manera que su fortaleza financiera bien organizada redituara importantes ganancias, siempre que **se establezcan medidas y políticas para evitar gastos innecesarios, controlar los indispensables y aprovechar los recursos disponibles, eliminando la dependencia total de los socios y sus familias asignándoles sueldos fijos.**
- La periodicidad de información mensual muestra bajas utilidades en la mayoría de los meses y en unos pocos, pérdidas causadas por los costos fijos mensuales; de manera que es conveniente **determinar los meses en que la empresa no obtiene ingresos para tratar de diferir o anticipar gastos.**

- **Generar una reserva de caja** para prevenir posibles contingencias de efectivo que pudieran afectar drásticamente la liquidez inmediata de la empresa.
- **Los excedentes** que son resultado de las ganancias mensuales menos los gastos fijos y pagos anticipados siguientes hasta volver a generar utilidades, pueden **invertirse en fondos de inversión** a corto plazo, para generar otros ingresos con intereses.
- Es claramente importante **una planeación patrimonial**, para evitar inversiones en activos fijos como automóviles, que no son indispensables para la operabilidad de la organización y que representan desembolsos fuertes.
- Fiscalmente un beneficio excepcional para los productores es **solicitar la devolución de IVA pagado**, en esta organización el IVA acreditable representa una importante cantidad de dinero que puede solicitarse en devolución y así recuperar efectivo.
- **Debe tratarse de cobrar a principios de semana** para inflar el efectivo en bancos y obtener intereses por unos días, **y pagar el último día** de la semana.

- **Los anticipos a proveedores deben evitarse** lo mayormente posible, porque representan importantes desembolsos que bien podrían diferirse por mas tiempo y la empresa financiarse ese periodo.
- Los deudores diversos históricamente siempre han estado inflados, lo que significa que se otorgan demasiados préstamos a otras personas ajenas a la organización e indispensables para la operabilidad de la misma, esto implica desembolsos verdaderamente innecesarios, que repercuten en la empresa disminuyendo su solvencia; de manera que **sería benéfico no otorgar préstamos a terceros.**
- De la misma manera que la anterior los acreedores diversos, personas a las que la organización debe por otros conceptos ajenos al giro, siempre han estado inflados casi en la misma proporción que los deudores, de tal manera que **si se evita otorgar prestamos también se estaría evitando conseguir financiamientos, evitando también posibles intereses a cargo.**

Conclusiones

Todos los recorridos, las distancias, los sueños y los tiempos, terminan, llegan, se realizan, se obtienen y traen consigo un sin fin de experiencias, que debemos aplicarlas en la vida diaria y aun más cuando se trata de usanzas concretas y fructíferas para la vida, para el crecimiento mundial, para el triunfo personal, para el éxito organizacional.

Para el desarrollo de esta investigación me propuse objetivos concretos, que se pueden alcanzar y medir para fijarme un curso concreto de acción y así estar en posibilidad de demostrar la interrogante planteada, mismos que a continuación se enlistan:

Objetivo General:

- Establecer estrategias que garanticen el mejor manejo de capital de trabajo y así tener base y seguridad de que la autofinanciación es suficiente para la exportación de aguacate de la empresa Aguacatito, S.P.R. de R.L., considerando el mercado, capacidad productiva y rentabilidad económica.

Objetivo Específico:

- Aplicar técnicas de administración financiera para identificar los recursos disponibles y aprovecharlos al máximo. Fortaleciendo su organización interna y redituando competitividad.
- Desarrollar estrategias de administración financiera enfocadas a la posible exportación a mercados internacionales mediante un autofinanciamiento organizacional. Garantizando la continua producción de su producto.
- Aplicar razones financieras de capital de trabajo para evaluar la rentabilidad de la organización y la garantía de las estrategias desarrolladas.

A lo largo de esta muy redituable investigación, he identificado puntos indispensables que debe cuidar una organización en su administración, beneficios fiscales insospechados para productores, todo un mundo que se mueve y se negocia por este sustancioso fruto, y más aún la desmedida rentabilidad financiera que puede obtenerse de todo este proceso de comercialización.

Particularmente la administración financiera toma una fuerza importante para el cabal éxito de este proceso, porque propone estrategias de planeación financiera en su conjunto, recurriendo a cada uno de sus recursos con mesura y detalle para el aprovechamiento idóneo de cada uno. Aplicando estas estrategias se identifican las fortalezas y debilidades de cada uno de los rubros contables que

toman importancia en esta organización, como el efectivo, las cuentas por cobrar y las cuentas por pagar.

En el efectivo se encuentran fortalezas al tener siempre disponible cantidades de dinero, esto debido a no tener saldos vencidos ni aun sin vencer en cuentas por cobrar, excepto por el adeudo por cobrar de deudores diversos; así también las cuentas por pagar se reflejan buenas al no tener adeudos con proveedores, excepto por el saldo de acreedores que prácticamente se cancela con los deudores; de manera que todo el efectivo en caja y bancos esta disponible. Muy afortunadamente es un giro que no maneja inventarios, lo cual no genera problemas, sino que toda la producción de fruta se vende de inmediato, sin embargo la producción no esta tan dimensional, para obtener márgenes de utilidad grandiosos sobre los costos incurridos.

Afortunadamente hay sueños realizables, que al concretarse engendran orgullo para el soñante por ver realizados sus más lejanos y esperados deseos, ahora se ve terminado uno de los míos en esta investigación, en donde he concluido que la hipótesis planteada “El capital de trabajo es un autofinanciamiento ideal y suficiente para la exportación de aguacate de la empresa Aguacatito, S.P.R. de R.L.” es negativa, porque si bien el autofinanciamiento es ideal, porque se evitan desembolsos dobles de dinero para cubrir los gastos de exportación, en esta empresa y no son suficientes las bajas utilidades anuales anteriores para solventar estos gastos de exportación; y sumado a estas situaciones el pequeño volumen de producción de aguacate, sería contraproducente exportar porque aumentarían los

costos incurridos por esta actividad, y aunque el precio de venta sería mayor, se obtendrían por ende aun menores ganancias.

En base al análisis anterior se proponen estrategias financieras que contribuirían excepcionalmente para el buen aprovechamiento y uso de todos los recursos con que cuenta la empresa, de manera que bastaría con que la empresa incrementara los volúmenes de producción y llevara a cabo las estrategias propuestas, para que al paso del tiempo se encuentre posicionada con fuerza financiera y productiva para llevar a cabo la exportación de aguacate autofinanciada.

Por todo lo anterior conjeturo imprescindible para organizaciones productoras de aguacate la aplicación de la administración financiera, en este sentido el licenciado en contaduría juega un papel sumamente importante para desempeñar esta actividad, porque en la localidad el perfil del contador es el perfil mas acoplable y apto para el análisis, el detalle y la construcción de ideas concretas y aplicables a la problemática. Así también para detectar los focos rojos que pudieran provocar embrollos y aplicar estrategias para su solución.

La culminación de este trabajo me hace fortalecer lo que siempre he creído, “cualquier trabajo, por más humilde que sea, siempre tiende a embellecer e iluminar el mundo”.

Bibliografía

Banco Nacional de Comercio Exterior, S.N.C. (BANCOMEXT)

“Guía básica del exportador”

México 1997

Mercado, H. Salvador

“Comercio Internacional II”

Editorial Limusa

México 1991

Cosío, Madroño Enrique Manuel

“Administración Financiera del Circulante”

Editorial Instituto Mexicano de Contadores Públicos 1996

Fernández, Barragán José

“Comercialización de Aguacate Mexicano en los E.U.”

Uruapan, Mich. 1997

Gitman, J. Lawrence

“Fundamentos de Administración Financiera”

Editorial Harla

Tercera edición 1986, México

James, C. Van Horse

“Fundamentos de Administración Financiera”

Editorial Prentice

May Hispano-American

México, D.F. 1994

“Legislación Aduanera”

Editorial Porrúa

México 1997

“Ley Agraria”

Moreno, Fernández Joaquín

“Las finanzas en la empresa”

Editorial Mc Graw Hill

Cuarta edición 1989

Moreno, Fernández Joaquín

“Administración Financiera del capital de trabajo”

Editorial Instituto Mexicano de Contadores Públicos

México, D.F. 1997

Paz V, Ramon, Doddoli M. Guido

“Memorias del Simposium Nacional del Aguacate”

Uruapan, Mich. 1991

Perdomo, Moreno Abraham

“Administración Financiera del capital de trabajo”

Editorial ECASA

México, D.F. 1993

Reyes, Díaz-Leal Eduardo

“Sistema Aduanero Mexicano 2001

Publicado: Bufete Internacional, Asesores de Negocios Internacionales

México, D.F. Abril 2001

Rodríguez, Suppo Florencio

“El Aguacate”

Editorial AGT

México, D.F. 1987

Weston, J. Fred, Copeland Tomás E.

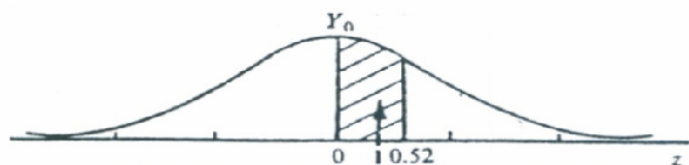
“Finanzas en Administración”

Editorial Mc Graw Hill Interamericana de México, SA de CV

Octava Edición, México D.F. 1995

Anexo I

Tabla de áreas bajo la curva normal: Valores de $A(z)$, entre la ordenada de la media (Y_0) y la ordenada de z



$z \left(\frac{x}{\sigma} \right)$.00	.01	.02	.03	.04	.05	.06	.07	.08	.09
0.0	.00000	.00399	.00798	.01197	.01595	.01994	.02392	.02790	.03188	.03586
0.1	.03983	.04380	.04776	.05172	.05567	.05962	.06356	.06749	.07142	.07535
0.2	.07926	.08317	.08706	.09095	.09483	.09871	.10257	.10642	.11026	.11409
0.3	.11791	.12172	.12552	.12930	.13307	.13683	.14058	.14431	.14803	.15173
0.4	.15542	.15910	.16276	.16640	.17003	.17364	.17724	.18082	.18439	.18793
0.5	.19146	.19497	.19847	.20194	.20540	.20884	.21226	.21566	.21904	.22240
0.6	.22575	.22907	.23237	.23565	.23891	.24215	.24537	.24857	.25175	.25490
0.7	.25804	.26115	.26424	.26730	.27035	.27337	.27637	.27935	.28230	.28524
0.8	.28814	.29103	.29389	.29673	.29955	.30234	.30511	.30785	.31057	.31327
0.9	.31594	.31859	.32121	.32381	.32639	.32894	.33147	.33398	.33646	.33891
1.0	.34134	.34375	.34614	.34850	.35083	.35314	.35543	.35769	.35993	.36214
1.1	.36433	.36650	.36864	.37076	.37286	.37493	.37698	.37900	.38100	.38298
1.2	.38493	.38686	.38877	.39065	.39251	.39435	.39617	.39796	.39973	.40147
1.3	.40320	.40490	.40658	.40824	.40988	.41149	.41309	.41466	.41621	.41774
1.4	.41924	.42073	.42220	.42364	.42507	.42647	.42786	.42922	.43056	.43189
1.5	.43319	.43448	.43574	.43699	.43822	.43943	.44062	.44179	.44295	.44408
1.6	.44520	.44630	.44738	.44845	.44950	.45053	.45154	.45254	.45352	.45449
1.7	.45543	.45637	.45728	.45818	.45907	.45994	.46080	.46164	.46246	.46327
1.8	.46407	.46485	.46562	.46638	.46712	.46784	.46856	.46926	.46995	.47062
1.9	.47128	.47193	.47257	.47320	.47381	.47441	.47500	.47558	.47615	.47670
2.0	.47725	.47778	.47831	.47882	.47932	.47982	.48030	.48077	.48124	.48169
2.1	.48214	.48257	.48300	.48341	.48382	.48422	.48461	.48500	.48537	.48574
2.2	.48610	.48645	.48679	.48713	.48745	.48778	.48809	.48840	.48870	.48899
2.3	.48928	.48956	.48983	.49010	.49036	.49061	.49086	.49111	.49134	.49158
2.4	.49180	.49202	.49224	.49245	.49266	.49286	.49305	.49324	.49343	.49361
2.5	.49379	.49396	.49413	.49430	.49446	.49461	.49477	.49492	.49506	.49520
2.6	.49534	.49547	.49560	.49573	.49585	.49598	.49609	.49621	.49632	.49643
2.7	.49653	.49664	.49674	.49683	.49693	.49702	.49711	.49720	.49728	.49736
2.8	.49744	.49752	.49760	.49767	.49774	.49781	.49788	.49795	.49801	.49807
2.9	.49813	.49819	.49825	.49831	.49836	.49841	.49846	.49851	.49856	.49861
3.0	.49865	.49869	.49874	.49878	.49882	.49886	.49889	.49893	.49897	.49900
3.1	.49903	.49906	.49910	.49913	.49916	.49918	.49921	.49924	.49926	.49929
3.2	.49931	.49934	.49936	.49938	.49940	.49942	.49944	.49946	.49948	.49950
3.3	.49952	.49953	.49955	.49957	.49958	.49960	.49961	.49962	.49964	.49965
3.4	.49966	.49968	.49969	.49970	.49971	.49972	.49973	.49974	.49975	.49976
3.5	.49977	.49978	.49978	.49979	.49980	.49981	.49981	.49982	.49983	.49983
3.6	.49984	.49985	.49985	.49986	.49986	.49987	.49987	.49988	.49988	.49989
3.7	.49989	.49990	.49990	.49990	.49991	.49991	.49992	.49992	.49992	.49992
3.8	.49993	.49993	.49993	.49994	.49994	.49994	.49994	.49995	.49995	.49995
3.9	.49995	.49995	.49996	.49996	.49996	.49996	.49996	.49996	.49997	.49997
4.0	.49997									