



HOJA DE INGRESOS Y GASTOS PRESUPUESTOS

Dra. Alexandra Gregory Crespo
Catedrática Auxiliar
Departamento de Economía Agrícola y Sociología Rural
Email: alexandra.gregory@upr.edu



Objetivos

- Poder diseñar y preparar la Hoja de Ingresos y Gastos para una empresa agrícola.
- Conocer diferencias entre Hoja de Ingresos y Gastos, Presupuesto.
- Conocer los métodos contables y cuál utilizar en registros contables.



Métodos Contables

- Efectivo (“Cash Accounting”)
- Acumulado (“Accrual Accounting”)



Efectivo (“Cash Accounting”)

- Las transacciones se registrarán únicamente cuando hay intercambio de efectivo sin importar la fecha en que se efectuó la transacción.
- En otras palabras se registra la transacción solo cuando hay una entrada o salida de dinero (“cash in y cash out”).



Efectivo (“Cash Accounting”)

Es equivalente a utilizar una tarjeta de débito personal la cual registra toda transacción que se haga al momento, compras pagos, depósitos y otras transacciones.



Acumulado (“Accrual Accounting”)

- Las transacciones se registran en el momento realizado, aunque no se haya recibido o efectuado el intercambio de efectivo.
- El propósito de realizar este método es para tener la información en forma tal que el análisis financiero del negocio tenga mayor exactitud, es decir registrar todas las transacciones realizadas en un mismo periodo contable.

Método Efectivo vs. Método Acumulado



PARTIDA	EFFECTIVO	ACUMULADO
INGRESOS		
Ventas	\$10,000	\$10,000
Cuentas por Cobrar		\$4,000
Subsidios por Cobrar		\$1,000
TOTAL INGRESOS	\$10,000	\$15,000

Método Efectivo vs. Método Acumulado



MÉTODO	REGISTRO
EFFECTIVO	Flujo de Efectivo
ACUMULADO	Hoja de Ingresos y Gastos



¿Qué es Efectivo?

- Dinero en efectivo disponible en la cuenta de la empresa.
- Transacciones Equivalentes en efectivo: inversiones que se pueden convertir en efectivo en 3 meses o menos.



Ingresos

- Es lo que se recibe en retorno por el bien o servicio que se ofrece e incluye todos los ingresos **ya sean o no en efectivo**.
- Además se incluyen los subsidios del gobierno y recursos no monetarios que generen cierto ingreso.



Gastos/Costos

Son el cargo en el que se incurre por hacer o utilizar un insumo en la producción de un bien o servicio. Incluye: salarios, costo de mantenimiento de maquinaria y equipo necesario para producir los productos y servicios, publicidad, alquiler, agua, electricidad, seguros, intereses, depreciación entre otros.



Tipos de Gastos o Costos

- VARIABLES

- FIJOS



Gastos/Costos Fijos

- **Costos Fijos** son aquellos que **son independientes** del volumen de producción, ocurren haya o no producción (mantenimiento edificios, seguros, alquiler, depreciación etc.).



Depreciación

- La **depreciación** es la pérdida de valor (gasto) de los activos ya sea por uso, obsolescencia, **desgaste** o deterioro.
- La depreciación de los activos no será reportada en la hoja de ingresos y gastos durante el primer año a menos que el equipo haya sido comprado usado.



RAZONES PARA DEPRECIAR

Estimar valor actual (valor de los libros)

Calcular Gasto

Ajustar los ingresos por lo que hay que pagar impuestos



TIPOS DE DEPRECIACION

Lineal

Balance Decreciente (varios métodos)

Suma de años dígitos



DEFINICIONES

Vida útil: es el largo de vida de un activo, según el fabricante. Cada activo tiene un largo de vida útil distinto.

Valor residual: es el valor que tiene el activo al final de su vida útil, por lo general se utiliza el 10% del valor de fabricante.



DEPRECIACION LINEAL

Método en el cual la depreciación es constante para cada año de vida útil del activo, es igual para todos los años.

Es el método más simple

DEPRECIACIÓN LINEAL



$$\text{Depreciación} = \frac{\text{Valor de fabricante} - \text{Valor Residual}}{\text{Vida Útil}}$$

Depreciación



Por ejemplo la depreciación y valor de una camioneta del 2015 cuyo costo de fabricante es de \$20,000, un valor residual del 10% del costo (\$2,000) con un largo de vida útil de 5 años

$$\text{Depreciación} = \frac{\$20,000 - \$2,000}{5} = \$3,600$$

Año	Valor Inicial^{1/}	Depreciación	Valor – Depreciación = Valor Final
2015	\$20,000	\$3,600	\$16,400
2016	\$16,400	\$3,600	\$12,800
2017	\$12,800	\$3,600	\$9,200
2018	\$9,200	\$3,600	\$5,600
2019	\$5,600	\$3,600	\$2,000
2020	\$2,000	\$0	\$2,000
2021	\$2,000	\$0	\$2,000

1/ Si el activo se compra usado, se utiliza el valor de fabricante como costo y no el precio que pagó por el activo



¿La depreciación del vehículo al comenzar el año 2018 es?

\$3,600

Este es el valor que se le atribuye al gasto de depreciación del vehículo en la hoja de ingresos y gastos del 2018.



Gastos/Costos Variables

- **Costos Variables** son aquellos que **dependen** del volumen de producción, aumentan o disminuyen con la cantidad de producto generado. (Alimentos, vacunas, plaguicidas, abonos, salario, reparaciones, servicios, agua, luz etc.).



FORMATO DE LA HOJA DE INGRESOS Y GASTOS

Hoja de Ingresos y Gastos

Empresa XXX

Periodo Contable XXXX-XXXX



Ingresos	
Descripción	Valor
Ventas	\$20,000
Cuentas por Cobrar	\$0.00
Subsidios	\$3,000
Total de Ingresos	\$23,000

Gastos	
Descripción	Valor
<i>Gastos Fijos</i>	
Depreciación	\$3,600
Alquiler de terreno	\$2,000
Total de Gastos Fijos	\$5,600
<i>Gastos Variables</i>	
Abono y plaguicidas	\$1,500
Otros Gastos	\$1,000
Mano de Obra	\$3,000
Total de Gastos Variables	\$5,500
Total de Gastos	\$11,100



Ingreso Neto	
Descripción	Valor
Ingresos Totales	\$23,000
Gastos Totales	\$11,100
Ingreso Neto	\$11,900



Ingreso Neto

$$\text{Ingreso Neto} = \text{Ingreso Total} - \text{Gastos Totales}$$

Si el *ingreso total es mayor que los gastos totales* la empresa obtuvo *ganancias*.

Si *los ingresos fueron menores que los gastos totales* entonces la empresa obtuvo *perdidas*.



Un **INGRESO NETO** negativo no significa que la empresa tenga pérdidas, recuerde que la Hoja de Ingresos y Gastos incluye ingresos y gastos no monetarios: depreciación, cuentas por pagar y cuentas por cobrar.

Además, en empresas agrícolas que comiencen a operar se toma muchas veces mas de 1 año para comenzar a recibir ingresos.



PRESUPUESTOS



Presupuesto

- Puede definirse como la presentación ordenada de los resultados previstos de un plan, un proyecto o una estrategia.
- El presupuesto es descrito como una prueba antes de establecer o expandir una empresa.
- Éste es el mejor predictor de lo que el empresario espera que pase en el futuro.



Presupuesto

- Muestra información que puede ser requerida por agencias que otorgan préstamos.
- Le sirve de base al agro empresario para seleccionar la mejor inversión.
- Puede ser utilizado para mejorar la estructura organizacional y operacional de la empresa.



Tipos de Presupuestos:

- Presupuesto por empresa
- Presupuesto de flujo de efectivo (Cash flow)
- Presupuesto parcial
- Presupuesto total



Presupuesto por Empresa

- Es un estado que muestra los ingresos y los gastos esperados. Se incluye la producción esperada, el precio de venta, los costos variables, costos fijos (depreciación, intereses, etc.).



Presupuesto de Flujo de Efectivo

- Es el que muestra la capacidad que tiene el negocio de generar *efectivo* durante un periodo específico.
- Este indica las cantidades de dinero recibidas (cash), y todos los gastos pagados.



Presupuesto Parcial

- Surge de la necesidad de hacer algún cambio en el presupuesto original.
- Es utilizado para estimar los efectos de los cambios propuestos sobre el presupuesto original.
- Solo se consideran las partidas que son sujetos al cambio.



Presupuesto Total

- Muestra un resumen de las características físicas y financieras de todo el negocio.
- Se identifican todas las partes que componen el negocio agrícola y la relación entre cada una de ellas.

PRESUPUESTO TOTAL
Finca XXX
Periodo Contable XXXX-XXXX



INGRESOS				
Ingreso	Cantidad	Unidad	Precio	Valor
Gramma	84,000	P ²	\$ 0.32	\$ 26,880
Subsidio	1,860	hrs	\$ 2.12	\$ 3,943
TOTAL				\$ 30,823

PRESUPUESTO TOTAL

Finca XXX

Periodo Contable XXXX-XXXX



GASTOS				
Gastos Variables	Cantidad	Unidad	Precio	Valor
Preparación de Terreno				\$750
Mano de Obra	1,860	hrs	\$4.25	\$7,905
Beneficios Marginales	20%	Nómina		\$1,581
Gramas para siembra	20,000	P2	\$0.30	\$6,000
Transportacion de gramas				\$500
Químicos				\$2,900
Materiales				\$800
Total Gastos Variables				\$20,436
Gastos Fijos				
Depreciación				\$2,669
TOTAL DE GASTOS				\$23,105



Costo de Inversión (Gastos fijos)	Costo	Valor Residual	Vida Útil	Depreciación Anual
Sistema de Riego	\$ 4,600	\$ 460	10	\$ 414
Máquina de Podar	\$7,885	\$ 788	5	\$ 1,419
Máquinaria para extraer grama	\$ 4,645	\$ 464	5	\$ 836
Total	\$17,130			\$ 2,669

PRESUPUESTO TOTAL
Finca XXX
Periodo Contable XXXX-XXXX



INGRESO NETO	
Total de Ingresos	\$30,823
Total de Gastos	\$23,105
INGRESO NETO	\$7,718

Componentes Básicos del Presupuesto por Empresa



- Los componentes básicos del presupuesto por empresa son los **ingresos y los gastos**.
- Una base efectiva para desarrollar un presupuesto es tener una idea clara de que son ingresos y gastos.
- Determinación de precio de venta.

Determinación de Precio Cambio en Precio)



Presupuesto Parcial 1 Empresa XXX, 2008				
Descripción	Unidad	Precio/unidad	Cantidad	Valor
Ingresos Esperados				
Venta de Plátanos	millar	\$120.00	1,000	\$120,000
Total de Gastos Esperados				\$100,000
Ganancia/Perdida Esperada				\$20,000

Se asume que los gastos no van a cambiar, sólo ocurre un cambio a la vez.



Presupuesto Parcial 2 Empresa XXX, 2008

Descripción	Unidad	Precio/unidad	Cantidad	Valor
Ingresos Esperados				
Venta de Plátanos	millar	\$95.00	1,000	\$95,000
Total de Gastos Esperados				\$100,000
Ganancia/Perdida Esperada				-\$5,000



Presupuesto vs. Hoja de Ingresos y Gastos

- Las partidas de un presupuesto por empresa son, en la mayoría de los casos, idénticas a las partidas de la hoja de ingresos y gastos.
- La diferencia entre ambas es que en el presupuesto los ingresos y los gastos son proyecciones mientras que en la hoja de ingresos y gastos son los valores reales.



PRESUPUESTOS MODELO: HERRAMIENTA EN LÍNEA



Presupuestos Modelo

- Los presupuestos son un estimado de los ingresos y gastos de una actividad económica durante un ciclo de producción en un espacio definido para una sola empresa (Kay, Edwards and Duffy, 2008; Christensen, Howel and Miller, 1993; Ward, *et. al*, 2008; Sharp and Kaan, 2013). Además, estima el impacto de las tecnologías y examina los efectos de economías de escala en la empresa.
- Los presupuestos modelos de empresas agrícolas son herramientas que se utilizan para determinar la posible rentabilidad de la empresa y determinar cual es la empresa que le va a generar una ganancia mayor.
- Los presupuestos modelo son una herramienta de planificación para el establecimiento, o expansión de un proyecto agrícola, además de que se utilizan para solicitar financiamiento.



Presupuestos Modelo

- Los presupuestos modelo representan la situación de la empresa la cual puede estar cercana a la realidad para una empresa típica, los mismos deben ser ajustados a las características de las empresa (Kay, Edwards and Duffy, 2008; Christensen, Howel and Miller, 1993, Ward *et al.*, 2013).
- Se pueden utilizar para desarrollar estrategias de mercadeo y obtener el financiamiento necesario para desarrollar un plan de producción (Carkner, 2000).



Presupuestos Modelo en Línea

- El personal docente del Departamento de Economía Agrícola y Sociología Rural, personal docente de otros departamentos académicos del Colegio de Ciencias Agrícolas del Recinto Universitario de Mayagüez han actualizado algunos presupuestos modelos. Se ha creado una herramienta interactiva en línea, en la cual los usuarios podrán editar la información de los presupuestos modelo gracias a una subvención del Departamento de Agricultura de los Estados Unidos.
- En la herramienta en línea se puede editar la siguiente información: precio de venta, cantidad vendida, cantidad de los insumos, precio de los insumos, tamaño de la empresa entre otros. Además, la herramienta permite estimar el precio mínimo de ventas y la producción mínima para recobrar los costos.



Presupuestos Modelo en Línea

Los presupuestos modelo disponibles en línea se encuentran:

- Cebolla
- Pimiento
- Repollo
- Construcción de Cercas
- Batata
- Yuca
- Malanga Lila
- Ñame Habanero
- Ñame Diamante
- Yautía Amarilla
- Yautía Estela
- Papaya
- Calabaza
- Apio
- Siembra de Palmas
- Siembra de Árboles
- Árboles en umbráculo
- Arbustos en umbráculo
- Ajíes dulces

Para acceder a los presupuestos modelos puede ingresar el siguiente link en su navegador de internet:

http://www.uprm.edu/p/economia_agricola/presupuestos_modelo



Práctica Hoja de Ingresos y Gastos



REGISTRO DE FLUJO DE EFECTIVO

“CASH FLOW”



Objetivos

Poder diseñar y preparar la Hoja de Flujo de Efectivo para una agroempresa

Conocer diferencias entre Hoja de Ingresos y Gastos y el Presupuesto y Flujo de Efectivo

Conocer los métodos contables y cuál utilizar en registros contables

Métodos Contables



Efectivo (“Cash Accounting”)

Acumulado (“Accrual Accounting”)



Efectivo (“Cash Accounting”)

- Las transacciones se registrarán únicamente cuando hay intercambio de efectivo sin importar la fecha en que se efectuó la transacción
- En otras palabras se registra la transacción solo cuando hay una entrada o salida de dinero (“cash in y cash out”)
- Es equivalente a utilizar una tarjeta de débito personal la cual registra toda transacción que se haga al momento como las compras pagos, depósitos y otros tipo de transacciones



Acumulado (“Accrual Accounting”)

- Las transacciones se registran en el momento realizado, aunque no se haya recibido o efectuado el intercambio de efectivo
- El propósito de realizar este método es para tener la información en forma tal que el análisis financiero del negocio tenga mayor exactitud, es decir registrar todas las transacciones realizadas en un mismo periodo contable.

Método Efectivo vs. Método Acumulado



INGRESOS		
PARTIDA	EFFECTIVO	ACUMULADO
Ventas	\$10,000	\$10,000
Cuentas por Cobrar		\$4,000
Subsidios por Cobrar		\$3,000
Subsidios	3,475	\$3,475
TOTAL INGRESOS	\$13,470	\$20,475

Método Efectivo vs. Método Acumulado



MÉTODO	REGISTRO
EFFECTIVO	Flujo de Efectivo
ACUMULADO	Hoja de Ingresos y Gastos



¿Qué es Efectivo?

Dinero en efectivo disponible en la cuenta de la empresa

Transacciones Equivalentes en efectivo: inversiones que se pueden convertir en efectivo en 3 meses o menos



Registro de Flujo de Efectivo

Es el resumen de las transacciones en efectivo de la empresa, **explica los cambios de efectivo y donde estos ocurren.**

Resume las actividades de la operación, inversiones y actividades financieras durante un periodo de tiempo .

USOS DEL REGISTRO DE FLUJO DE EFECTIVO



¿Tiene la empresa suficiente dinero en efectivo para invertir en el futuro?

¿Tiene la empresa suficiente efectivo para pagar todas sus cuentas?

¿Estoy manejando efectivamente el efectivo de la empresa?

¿Dónde estoy utilizando el efectivo?



Periodo Contable

El *año calendario* (“calendar year” en inglés) es el año que comienza el 1 enero y termina en 31 diciembre.

El *año fiscal* (“fiscal year”) es el año que comienza y termina en cualquier mes.



Año fiscal

Año Fiscal Federal: 1 octubre – 30 septiembre

Año Fiscal Estatal: 1 julio – 30 junio



Métodos para Preparar Registro de Flujo de Efectivo

- Directo: se utiliza toda entrada y salida de efectivo (“Cash Accounting”), es el menos utilizado.
- Indirecto: reconcilia los ingresos netos con el flujo de efectivo de las actividades de operación. Utilizó “Accrual Accounting” y convirtió en “Cash Accounting”. Es el más utilizado por las Compañías y Corporaciones.



Método Directo

Categorías de Registro de Flujo de efectivo



Actividades de la Operación

Actividades de Inversión

Actividades Financieras



Actividades de la Operación

Incluye las siguientes transacciones: adquisición y compra de productos y servicios



Actividades de la Operación

- Entrada de Efectivo
 - Venta de servicios
 - Pagos de Cuentas por Cobrar
 - Venta de bonos, acciones que no hayan expirado
- Salida de Efectivo
 - Compra de servicios o insumos
 - Pagos de Comisiones a empleados

FLUJO DE EFECTIVO OPERACIONAL

NOMBRE DE LA EMPRESA

ENERO – FEBRERO 2010



Flujo de Efectivo de las Actividades de Operación	Enero 2010	Febrero 2010
Entrada de Efectivo		
Ventas en efectivo	\$17,000	\$15,300
Subsidio Salarial	\$1,365	\$0.00
Cobro de Seguro por pérdidas	\$3,555	\$0.00
Total Entrada de Efectivo de Operación	\$21,920	\$15,300
Salida de Efectivo		
Pago de Mano de Obra	(\$8,345)	(\$8,345)
Pago de Agua, Electricidad, Teléfono	(\$592)	(\$630)
Pagos a suplidores	(\$8,000)	(\$2,595)
Pagos de impuestos, IVU	(\$2,000)	(\$1,200)
Total Salida de Efectivo de Operación	(\$18,937)	(\$12,770)
Efectivo Neto de las Actividades de Operación	\$2,983	\$2,530

Nota: En la contabilidad los números en paréntesis o de color rojo son números negativos.



Actividades de Inversión

Incluye las siguientes transacciones: adquisición y disposición de activos fijos e intermedios.

Activos fijos e intermedios son aquellos activos que que dan apoyo al proceso productivo pero no se utilizan o se venden en un año. Por ejemplo ranchos, maquinaria, herramientas, estructuras, animales de reproducción y productores, tierra, plantas o árboles perennes, charcas, canales de riego y cercas.



Actividades de Inversión

- Entrada de Efectivo
 - Venta de equipo
 - Venta de bonos y acciones que estén por expirar
 - Dinero proveniente de inversiones
 - Venta de una parte de la empresa
- Salida de Efectivo
 - Compra de equipo, bonos, acciones
 - Compra de alguna empresa

FLUJO DE EFECTIVO ACTIVIDADES DE INVERSIÓN

NOMBRE DE LA EMPRESA

ENERO – FEBRERO 2010



Flujo de Efectivo de las Actividades de Inversión	Enero 2010	Febrero 2010
Entrada de Efectivo		
Ingreso por Renta de Terreno	\$1,300	\$1,300
Efectivo por Venta de Camión	\$3,500	\$0.00
Total Entrada de Efectivo de Inversión	\$4,800	\$1,300
Salida de Efectivo		
Pago de Renta de Maquinaria	(\$500)	(\$350)
Pronto para Compra de Camión	(\$5,000)	(\$0.00)
Total Salida de Efectivo de Inversión	(\$5,500)	(\$350)
Efectivo Neto de las Actividades de Inversión	(\$700)	\$950

Nota: En la contabilidad los números en paréntesis o de color rojo son números negativos.



Actividades Financieras

Incluye las siguientes transacciones: dinero proveniente de préstamos, dinero pagado a préstamos, pagos de dividendos



Actividades Financieras

Entrada de Efectivo

- Dinero proveniente de préstamos

Salida de Efectivo

- Pagos a préstamos
- Pago de Dividendos, compañías con acciones

FLUJO DE EFECTIVO ACTIVIDADES FINANCIERAS

NOMBRE DE LA EMPRESA

ENERO – FEBRERO 2010



Flujo de Efectivo de las Actividades Financieras	Enero 2010	Febrero 2010
Entrada de Efectivo		
Entrada de Dinero, Tarjeta de Crédito	\$0.00	\$500
Entrada de Dinero, Intereses Ahorros	\$400	\$403
Total Entrada de Efectivo de Actividades Financieras	\$400	\$903
Salida de Efectivo		
Pago a Préstamo	(\$425)	(\$425)
Pago a Tarjeta de Crédito	(\$100)	(\$100)
Total Salida de Efectivo de Actividades Financieras	(\$525)	(\$525)
Efectivo Neto de las Actividades Financieras	(\$125)	\$378

Nota: En la contabilidad los números en paréntesis o de color rojo son números negativos.



Resumen de flujo de efectivo



Resumen de flujo de efectivo

Presenta el resumen de Flujo de Efectivo de las Actividades de la Empresa, Operaciones, Inversión y Financieras.



Resumen de Flujo de Efectivo

Enero 2010 Febrero 2010

Efectivo Neto de las Actividades de Operación	\$ 2,983	\$ 2,530
Efectivo Neto de las Actividades de Inversión	(\$ 700)	\$ 950
Efectivo Neto de las Actividades Financieras	(\$ 125)	\$ 378
Efectivo Neto en Caja	\$ 2,158	\$ 3,858
Balance Anterior	\$ 600	\$ 2,758
Balance en Caja	\$ 2,758	\$ 6,616

Nota: En la contabilidad los números en paréntesis o de color rojo son números negativos.



Efectivo en Caja

$$\text{Efectivo en Caja} = \text{EfecNetAO} + \text{EfecNetAI} + \text{EfecNetAF}$$

EfecNetAO = Efectivo Neto de las Actividades de Operación

EfecNetAI = Efectivo Neto de las Actividades de Inversión

EfecNetAF = Efectivo Neto de las Actividades Financieras



Balance anterior

Es el balance del periodo anterior. Piense en una tarjeta de Débito, el balance de la mañana de hoy es el balance de la noche anterior esto es luego de haber entrado todas las transacciones realizadas durante el día.

En el ejemplo el balance anterior del mes de enero tiene que ser igual al balance en caja del mes de diciembre, el balance anterior del mes de febrero es igual al balance en caja del mes de enero.



Balance en Caja

Balance en Caja = Efectivo en Caja + Balance Anterior

Nota: Recuerde que no necesariamente todos los números se van a sumar, de haber números negativos se tienen que restar.

HOJA DE FLUJO DE EFECTIVO

NOMBRE DE LA EMPRESA

ENERO – FEBRERO 2010



	Enero 2010	Febrero 2010
Flujo de Efectivo de las Actividades de Operación		
Entrada de Efectivo		
Ventas en efectivo	\$ 17,000	\$ 15,300
Subsidio Salarial	\$ 1,365	\$ 0.00
Cobro de Seguro por pérdidas	\$ 3,555	\$ 0.00
Total Entrada de Efectivo de Operación	\$ 21,920	\$ 15,300
Salida de Efectivo		
Pago de Mano de Obra	(\$ 8,345)	(\$ 8,345)
Pago de Agua, Electricidad, Teléfono	(\$ 592)	(\$ 630)
Pagos a suplidores	(\$ 8,000)	(\$ 2,595)
Pagos de impuestos, IVU	(\$ 2,000)	(\$ 1,200)
Salida de Efectivo de Operación	\$ 18,937	(\$ 12,770)
Efectivo Neto de las Actividades de Operación	\$ 2,983	\$ 2,530

Flujo de Efectivo de las Actividades de Inversión		
Entrada de Efectivo		
Ingreso por Renta de Terreno	\$ 1,300	\$ 1,300
Efectivo por Venta de Camión	\$ 3,500	\$ 0.00
Total Entrada de Efectivo de Inversión	\$ 4,800	\$ 1,300
Salida de Efectivo		
Pago de Renta de Maquinaria	(\$ 500)	(\$ 350)
Pronto para Compra de Camión	(\$ 5,000)	\$ 0.00
Salida de Efectivo de Inversión	(\$ 5,500)	(\$ 350)
Efectivo Neto de las Actividades de Inversión	(\$ 700)	\$ 950

Flujo de Efectivo de las Actividades Financieras		
Entrada de Efectivo		
Entrada de Dinero, Tarjeta de Crédito	\$ 0.00	\$ 500
Entrada de Dinero, Intereses Ahorros	\$ 400	\$ 403
Total Entrada de Efectivo de Actividades Financieras	\$ 400	\$ 903
Salida de Efectivo		
Pago a Préstamo	(\$ 425)	(\$ 425)
Pago a Tarjeta de Crédito	(\$ 100)	(\$ 100)
Salida de Efectivo de Actividades Financieras	(\$ 525)	(\$ 525)
Efectivo Neto de las Actividades Financieras	(\$ 125)	\$ 378

FLUJO DE EFECTIVO
NOMBRE DE LA EMPRESA
PERIODO

Flujo de Efectivo de las Actividades de Operación		Periodo
	Entrada de Efectivo	
1		
2		
3		
4	Total Entrada de Efectivo de Operación	1+2+3
	Salida de Efectivo	
5		
6		
7	Total Salida de Efectivo de Operación	5+6
8	Efectivo Neto de las Actividades de Operación	4+7
Flujo de Efectivo de las Actividades de Inversión		
	Entrada de Efectivo	
9		
10		
11	Total Entrada de Efectivo de Inversión	9+10
	Salida de Efectivo	
12		
13		
14	Total Salida de Efectivo de Inversión	12+13
15	Efectivo Neto de las Actividades de Inversión	11+14
Flujo de Efectivo de las Actividades Financieras		
	Entrada de Efectivo	
16		
17		
18	Total Entrada de Efectivo de Actividades Financieras	16+17
	Salida de Efectivo	
19		
20		
21	Total Salida de Efectivo de Actividades Financieras	19+20
22	Efectivo Neto de las Actividades Financieras	18+21
23	Efectivo Neto en Caja	8+15+22
24	Balance Anterior	
25	Balance en Caja	23+24



Pasos para realizar un Registro de Flujo de Efectivo

Determinar Periodo Contable

Estimar la entrada y Salida de Efectivo de las Actividades de la Operación

Estimar el Efectivo Neto de las Actividades de Operación

Estimar la entrada y Salida de Efectivo de las Actividades de Inversión

Estimar el Efectivo Neto de las Actividades de Inversión



Pasos para realizar un Registro de Flujo de Efectivo

Estimar la entrada y Salida de Efectivo de las Actividades Financieras

Estimar el Efectivo Neto de las Actividades Financieras

Crear el Resumen de Flujo de Efectivo, estimar el Efectivo en Caja, Balance Anterior y Balance en Caja al Finalizar el periodo



Método Indirecto



Método Indirecto

Cuando se utiliza dicho método el Registro de Flujo de Efectivo comienza con el Ingreso Neto.

Reconcilia los ingresos netos con el flujo de efectivo de las actividades de operación. Utilizó “Accrual Accounting” y convirtió en “Cash Accounting”.



Flujo de Efectivo de Walmart

Period Ending	Jan 31, 2010	Jan 31, 2009	Jan 31, 2008
Net Income	14,335,000	13,400,000	12,731,000
Operating Activities, Cash Flows Provided By or Used In			
Depreciation	7,157,000	6,739,000	6,317,000
Adjustments To Net Income	(425,000)	435,000	746,000
Changes In Accounts Receivables	(297,000)	(101,000)	(564,000)
Changes In Liabilities	2,400,000	1,626,000	1,899,000
Changes In Inventories	2,265,000	(220,000)	(775,000)
Changes In Other Operating Activities	301,000	769,000	-
Total Cash Flow From Operating Activities	26,249,000	23,147,000	20,354,000
Investing Activities, Cash Flows Provided By or Used In			
Capital Expenditures	(12,184,000)	(11,499,000)	(14,937,000)
Investments	-	-	-
Other Cash flows from Investing Activities	564,000	757,000	(733,000)
Total Cash Flows From Investing Activities	(11,620,000)	(10,742,000)	(15,670,000)
Financing Activities, Cash Flows Provided By or Used In			
Dividends Paid	(4,217,000)	(3,746,000)	(3,586,000)
Sale Purchase of Stock	(7,712,000)	(3,521,000)	(7,691,000)
Net Borrowings	(1,866,000)	(2,918,000)	4,477,000
Other Cash Flows from Financing Activities	(396,000)	267,000	(334,000)
Total Cash Flows From Financing Activities	(14,191,000)	(9,918,000)	(7,134,000)
Effect Of Exchange Rate Changes	194,000	(781,000)	252,000
Change In Cash and Cash Equivalent	\$632,000	\$1,706,000	(\$2,198,000)

Fuente: <http://finance.yahoo.com/q/cf?s=WMT+Cash+Flow&annual>



Flujo de Efectivo de Monsanto

Period Ending	Aug 31, 2010	Aug 31, 2009	Aug 31, 2008
Net Income	1,109,000	2,109,000	2,024,000
Operating Activities, Cash Flows Provided By or Used In			
Depreciation	602,000	548,000	573,000
Adjustments To Net Income	370,000	805,000	127,000
Changes In Accounts Receivables	(22,000)	526,000	(318,000)
Changes In Liabilities	(924,000)	(1,214,000)	1,261,000
Changes In Inventories	213,000	(638,000)	(691,000)
Changes In Other Operating Activities	31,000	86,000	(177,000)
Total Cash Flow From Operating Activities	1,398,000	2,246,000	2,799,000
Investing Activities, Cash Flows Provided By or Used In			
Capital Expenditures	(755,000)	(916,000)	(918,000)
Investments	(22,000)	222,000	(151,000)
Other Cash flows from Investing Activities	(57,000)	(29,000)	(958,000)
Total Cash Flows From Investing Activities	(834,000)	(723,000)	(2,027,000)
Financing Activities, Cash Flows Provided By or Used In			
Dividends Paid	(622,000)	(562,000)	(419,000)
Sale Purchase of Stock	(476,000)	(359,000)	(247,000)
Net Borrowings	17,000	(189,000)	366,000
Other Cash Flows from Financing Activities	-	35,000	198,000
Total Cash Flows From Financing Activities	(1,038,000)	(1,075,000)	(102,000)
Effect Of Exchange Rate Changes	3,000	(105,000)	77,000
Change In Cash and Cash Equivalents	(\$471,000)	\$343,000	\$747,000

Fuente: <http://finance.yahoo.com/q/cf?s=MON+Cash+Flow&annual>



Kellogg Co.

Period Ending	Jan 2, 2010	Jan 3, 2009	Dec 29, 2007
Net Income	1,212,000	1,148,000	1,103,000
Operating Activities, Cash Flows Provided By or Used In			
Depreciation	384,000	375,000	372,000
Adjustments To Net Income	(127,000)	(173,000)	18,000
Changes In Accounts Receivables	(75,000)	48,000	-
Changes In Liabilities	160,000	(105,000)	-
Changes In Inventories	(13,000)	41,000	-
Changes In Other Operating Activities	106,000	(65,000)	10,000
Total Cash Flow From Operating Activities	1,643,000	1,267,000	1,503,000
Investing Activities, Cash Flows Provided By or Used In			
Capital Expenditures	(377,000)	(461,000)	(472,000)
Investments	-	-	-
Other Cash flows from Investing Activities	7,000	(220,000)	(129,000)
Total Cash Flows From Investing Activities	(370,000)	(681,000)	(601,000)
Financing Activities, Cash Flows Provided By or Used In			
Dividends Paid	(546,000)	(495,000)	(475,000)
Sale Purchase of Stock	(56,000)	(475,000)	(487,000)
Net Borrowings	699,000	162,000	168,000
Other Cash Flows from Financing Activities	5,000	5,000	6,000
Total Cash Flows From Financing Activities	(1,182,000)	(780,000)	(788,000)
Effect Of Exchange Rate Changes	(12,000)	(75,000)	(1,000)
Change In Cash and Cash Equivalents	\$79,000	(\$269,000)	\$113,000

Fuente: <http://finance.yahoo.com/q/cf?s=K+Cash+Flow&annual>



Resumen

- Tiene información crítica para los bancos e inversionistas
- Es el punto de partida para evaluar el Estado de Situación Financiera de la Empresa
- ¿Tiene la empresa suficiente dinero en efectivo para invertir en el futuro?
- ¿Tiene la empresa suficiente efectivo para pagar todas sus cuentas?
- ¿Estoy manejando efectivamente el efectivo de la empresa?
- ¿Dónde estoy utilizando el efectivo?



Estimación de Precios

DRA. ALEXANDRA GREGORY CRESPO

CATEDRÁTICA ASOCIADA EN ECONOMÍA AGRÍCOLA

DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA AGRÍCOLA Y SOCIOLOGÍA RURAL

© Copyright 2019. Universidad de Puerto Rico. . All rights reserved. No part of this presentation or educational materials may be reproduced, distributed, or transmitted in any form or by any means, including photocopying, recording, or other electronic or mechanical methods, without the prior written permission of the author, except in the case of brief quotations embodied in critical reviews and certain other noncommercial uses permitted by copyright law. For permission requests, write an email to the author of the presentation.



Objetivos

Conocer la importancia de estimar los costos de producción de un producto o servicio

Estimar los costos de producción de un producto o servicio

Conocer las distintas formas de asignarle precio a los bienes y servicios

Decidir el precio del producto o servicio

Entender como los clientes reaccionarán si aumentan/reducen los precios

Utilizar la Marcas y *Trademarks* (logo o emblema) como método para atraer consumidores/clientes

COMPORTAMIENTO DE LOS CONSUMIDORES



Se refiere al comportamiento de compras de los consumidores, individuos, familias, unidades familiares que compran bienes y servicios para su consumo personal.

Una de las frases que mejor describe el comportamiento de los consumidores en este campo es que los consumidores compran productos no por lo que hacen sino por lo que representan o significan.



Mercadeo

En el mercadeo de productos los empresarios buscan las necesidades de los consumidores y lo llevan un paso más allá. Estos agrupan a los consumidores con necesidades similares para poder mercadear su producto a un grupo más amplio de consumidores.

A este grupo de consumidores se le conoce como **segmento del mercado**, donde este grupo está determinado por características demográficas. Luego de determinar el segmento del mercado se busca el grupo/mayor cantidad de personas con características similares que comprará el producto, **mercado potencial** (*target market*).

Al identificar este grupo, entonces se decide la **estrategia de mercadeo** para vender el producto. Esto se decide con la **mezcla de mercadeo o las 4 Ps de mercadeo** (Precio, Promoción, Plaza, Producto)



Asignación de Precios

La determinación y asignación de precios en todas las empresas es **crucial para el éxito empresarial.**

Uno de los errores más comunes en los **establecimientos de negocios locales o pequeños negocios** es la asignación de precios muy altos, cuando los comparamos con la competencia.

Vender a precios mayores (más caro) no quiere decir que va a tener mayor ganancia.

Es muy importante asignar precios donde los consumidores compren mayores cantidades y el vendedor esté satisfecho con el margen de ganancia, maximiza la ganancia.



Retail Price, MSRP o Precio Sugerido

Precio sugerido es un precio estandarizado recomendado por el fabricante, por lo general lo asigna el fabricante.

En este precio se incluye el costo de producción o elaboración del artículo, el costo de transportar el producto

De hecho algunas compañías tienen precios sugeridos y bajan los mismos por alguna razón



Asignación de Precios

Debemos recordar que vivimos en la era de la **información** y que los consumidores buscan información sobre precios en tan sólo segundos.

Además, debemos recordar que si su negocio o establecimiento vende a precios muy altos los consumidores van a comunicar esto a otros, lo cual perjudica a su negocio y eventualmente las personas desistirán de comprar en su negocio.

Falacias

- Tengo que vender al doble del costo
- Tengo que tener un margen de ganancia de 20%-30%
- Si vendo a precios mayores, tendré mayor ganancia



¿Cuál debe ser el precio de venta para obtener mayor ganancia?



determinación de precios



Tipo de Negocio

Antes de determinar el precio tenemos que entender el tipo de negocio que estamos.

- Re-venta de productos
 - Detallista
 - Mayorista
- Elaboración de productos
 - Alimentos
 - Artesano(a)
 - Manufactura
- Servicio
 - Empaque
 - Distribución



Tipo de Negocio

La determinación/asignación del precio dependerá del tipo de negocio.

Por ejemplo: si voy a vender bolsas de papas (*chips*) las mismas ya tienen un precio sugerido

- **NO** debe cobrar un precio mayor al sugerido por varias razones: (1) los consumidores no comprarán por que el precio más alto; (2) Esto es un producto perecedero y si no vende las cantidades puede tener pérdidas; (3) percepción al consumidor de que los precios en su establecimiento son altos

Factores a considerar para asignación de Precios



Los factores a considerar para la asignación de precios aplica a todo tipo de negocios.

La complejidad para la asignación/determinación del precio dependerá del tipo de negocio. Por ejemplo en los negocios de re-venta de los productos el costo es un poco más fácil de determinar comparado con el costo de una artesanía en madera.

Factores a considerar para asignación de Precios



1. Costo del Artículo o Costo de Producción
2. Cantidad que están dispuestos(as) a pagar a los(as) clientes
3. Precio de la competencia
4. Calidad del producto, comparado con la competencia
5. Cantidad del producto, volumen
6. Localización del negocio
7. Marca del producto / Nombre del Negocio
8. Ingresos de los consumidores
9. Disponibilidad de Precios en Internet
10. Servicios al comprador



1. Costo del Artículo o Producción

El costo del artículo o producción es un solo factor para considerar el precio del producto o servicio. Este no es el único factor a considerar al momento de asignarle precio.

Es importante/vital conocer el costo del artículo a vender, debemos conocer cual es el precio mínimo a cobrar para no tener **pérdidas**.

Tenemos que considerar todos los costos para producir el producto final. En ocasiones pensamos que tenemos materiales gratis pero no pensamos en que puede existir un costo adicional detrás de este material **“gratis”**.



1. Costo de Producción

Materiales **gratis**

- Se debe pensar en el costo de transportación y mano de obra
- Costo de disposición de materiales, si alguno
- Costo de traspaso
- Costo de impuestos
- Costo de reparación



1. Costo de Producción

Se deben incluir los siguientes:

- a. Costo de los materiales o insumos
- b. Salarios de empleados, salario del dueño y administrador los cuales están atados al número de horas que está operando el establecimiento.
- c. Costo de transportación de materiales
- d. Costo de utilidades (energía eléctrica, agua, teléfono, internet, entre otros)
- e. Costo de otros servicios mensuales



Costo de Materiales/Insumo

Se debe estimar el costo del material/insumo que se adquiere por unidad. Pero esto dependerá del tipo de negocio que se tenga.



Costo de Materiales/Insumo

4. Soy artesano y mi materia prima es madera y me regalan la misma. ¿Cuál es el costo del material?

En realidad el material será gratuito si se lo entregan en su casa/taller, en este caso es técnicamente cero el costo.

Pero de tener que buscar el mismo el costo del material no es cero, se estará incurriendo en gastos de transportación y empleado que debe contabilizar pero esto se ve con más detalle en los próximos costos.

Determinación de Costo por Unidad



Costo por libra de cilantrillo:

Total de Gastos = \$2,005 y Producción en libras=2,479/lbs

$$\text{Costo por lb} = \frac{\text{Total de Gastos}}{\text{Cantidad producida}}$$

$$\text{Costo por lb} = \frac{\$2,005}{2,479} = \$0.81 \text{ lb}$$

Determinación de Costo por Bolsa



Costo por bolsa de cilantrillo:

Total de Gastos = \$0.81lb. 1lb = 3 bolsas

$$\text{Costo por bolsa} = \frac{\text{Costo lb}}{3}$$

$$\text{Costo por lb} = \frac{\$0.81}{3} = \$0.27 \text{ bolsa}$$



Precio Mínimo de Venta

Total de Gastos = \$2,005 y Cantidad = 2,479

$$\text{Precio M\u00ednimo} = \frac{\text{Total de Gastos}}{\text{Cantidad producida}}$$

$$\text{Costo por lb} = \frac{\$2,005}{2,479} = \$0.81 \text{ lb}$$

El Precio M\u00ednimo es el precio m\u00ednimo de venta para cubrir todos tus costos, por ende el costo por unidad es igual al precio m\u00ednimo.



Producción Mínima

Total de Gastos = \$2,005 y Precio Mínimo =\$0.81

$$\textit{Producción Mínima} = \frac{\textit{Total de Gastos}}{\textit{Precio de Venta}}$$

$$\textit{Costo por lb} = \frac{\$2,005}{\$0.81} = 2,475 \textit{lbs.}$$

$$\textit{Costo por lb} = \frac{\$2,005}{\$3.00} = 668 \textit{ lbs.}$$



Costo de transportación de materiales

(en el caso de Personas que buscan por ejemplo maderas, semillas, material reusable o cualquier material gratuito deben incluir el costo de transportación y un salario para la persona que buscó el material).



Compra de Insumos vs. Uso de Insumos

No necesariamente todo los insumos que se compran son utilizados en el proceso de producción de product

Si se estiman los costos por unidad de un producto utilizando los Gastos en Efectivo y no el Costo de los Insumos utilizados, se estará inflando el costo por unidad.



Compra vs. Uso

Utilizo todos los gastos en compra

Utilizo sólo lo que utilizo

Cantidad a vender 200 unidades

Gasto Total Compra \$2,041.40

Costo por Unidad **\$10.21**

Cantidad a vender 200 unidades

Gasto Real Uso \$782.88

Costo por **unidad \$3.91**

¿Qué Precio le voy a dar al producto?



Determinación del Precio

Al contar con el costo exacto podemos asignarle un precio justo al consumidor que atraerá más clientes.

¿Qué precio asignaría? ¿Por qué? ¿Qué otros factores utilizó?

Más adelante veremos otros factores para determinar el precio



2. Cantidad que están dispuestas a pagar los consumidores

Debemos conocer la cantidad que están dispuestos a pagar los consumidores.

Este factor está atado a las características demográficas de las personas.

- Género
- Edad
- Generación
- Ingresos (más adelante)
- Cultura
- Religión
- Estilo de vida

2. Cantidad que están dispuestas a pagar los consumidores



Debemos pensar en como los consumidores van a reaccionar por el precio.



3. Precio de la Competencia

Debemos investigar los precios de la competencia: productos iguales o similares

Deseo tener un precio menor o mayor que la competencia

¿Por qué va a ser menor?

¿Por qué va a ser mayor? Este es aún más importante describir.



4. Calidad del producto

Cómo se compara con la competencia, mejor, igual o peor

¿Qué tipo de insumos/materia prima utiliza? ¿Los más baratos, los más caros? En alimentos específicamente se nota mucho la calidad del producto.

Consistencia



5. Cantidad de producto

La cantidad o tamaño es importante, especialmente en la industria de alimentos

¿Cómo son los tamaños de los productos similares?

Son más grandes o más pequeños



6. Localización de Producto/Negocio

Producto: ¿En qué lugar de la tienda esta mi producto? ¿El lugar es apropiado? ¿Es fácil de ver/identificar mi producto en la góndola? ¿Es llamativo mi producto cuando se encuentra con otros en la góndola?

Negocio: ¿Dónde esta mi negocio? ¿Está cerca a una avenida principal? ¿Cuál es la velocidad mínima en la carretera? ¿Está en un lugar accesible con estacionamiento? ¿Está bien identificado como llegar a mi negocio?

7. Marca del Producto/Nombre del Negocio



Una marca identifica su producto

Debe estar atada la marca/nombre del negocio con el logo del producto.

Nombre llamativo, catchy (no extremadamente largo)

Fácil de recordar

No debe ser ofensivo

Puede tener un tema.

Imagen de la marca/negocio a como perciben los consumidores a la marca/negocio



8. Ingreso de los consumidores

Si los consumidores tienen ingresos más altos, podrían pagar precios más altos.

El ingreso de los consumidores puede estar relacionado a la localización del negocio. Por ejemplo si está localizado mi negocio en un local en la número 2 voy a tener consumidores con ingresos variados. Si está localizado en un barrio o barriada mis clientes pueden estar en unos rangos de ingresos.

9. Información: Disponibilidad de Precios en Internet



Debemos recordar que al momento de asignar precio(s) a su(s) artículo(s) el consumidor/comprador buscará la información de precios de productos similares.





10. Servicios al Comprador

Dependerá del tipo de negocio/producto

Entregas/Delivery

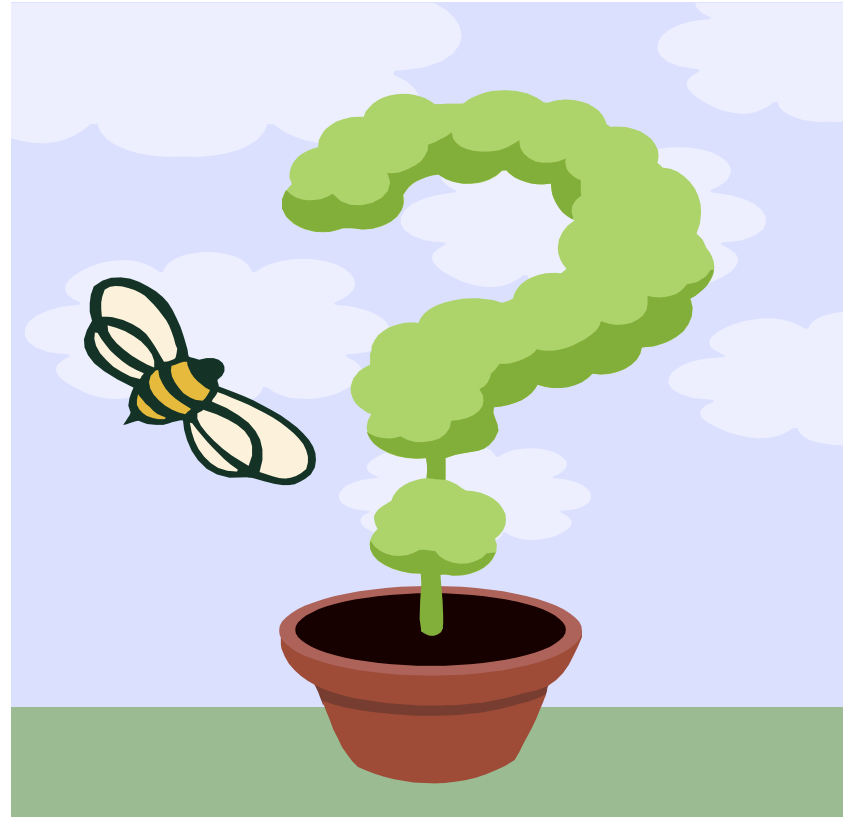
Garantías

En el caso de alientos, regresar el dinero si no le gusta

Descuentos a envejecientes

Descuentos a militares, policías, bomberos

Entrega a la mesa



Dra. Alexandra Gregory Crespo
Catedrática
Depto. de Economía Agrícola y Sociología Rural
Email: alexandra.gregory@upr.edu