



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
CUAUTITLAN

**"EL PRESUPUESTO DE EFECTIVO COMO
HERRAMIENTA EN LA DETERMINACIÓN DE
LIQUIDEZ EN UNA EMPRESA INSTALADORA DE
CABLEADO ESTRUCTURADO"**

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:
LICENCIADA EN ADMINISTRACIÓN

P R E S E N T A:

MARÍA ROSELIA DIEGO RODRÍGUEZ

ASESOR: L.C. DANIEL HERRERA GARCÍA

CUAUTITLAN IZCALLI, EDO. DE MEX.

1997

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



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.



UNIVERSIDAD NACIONAL
AVENIDA DE
MEXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLAN
UNIDAD DE LA ADMINISTRACION ESCOLAR
DEPARTAMENTO DE EXAMENES PROFESIONALES

U. N. A. M.
FACULTAD DE ESTUDIOS
SUPERIORES CUAUTITLAN



DEPARTAMENTO DE
EXAMENES PROFESIONALES

ASUNTO: VOTOS APROBATORIOS

DR. JAIME KELLER TORRES
DIRECTOR DE LA FES-CUAUTITLAN
P R E S E N T E .

AT'N: Ing. Rafael Rodríguez Ceballos
Jefe del Departamento de Exámenes
Profesionales de la F.E.S. - C.

Con base en el art. 28 del Reglamento General de Exámenes, nos permitimos comunicar a usted que revisamos la TESIS:

"El presupuesto de efectivo como herramienta en la determinación de
liquidez en una empresa instaladora de cableado estructurado".

que presenta la pasante: María Roselía Diego Rodríguez
con número de cuenta: 9007765-6 para obtener el TITULO de:
Licenciada en Administración

Considerando que dicha tesis reúne los requisitos necesarios para ser discutida en el EXAMEN PROFESIONAL correspondiente, otorgamos nuestro VOTO APROBATORIO.

A T E N T A M E N T E .

"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"

Cuatitlan Iccalli. Edo. de Mex.. a 23 de Septiembre de 1997

PRESIDENTE	<u>C.P. Jorge López Marín</u>
VOCAL	<u>L.C. Daniel Herrera García</u>
SECRETARIO	<u>L.C. César Ramírez Herrera</u>
PRIMER SUPLENTE	<u>C.P. Dionicio Montes Molina</u>
SEGUNDO SUPLENTE	<u>L.C. Pedro Orbe Solís</u>

A mis padres y a Juanita Pérez por su amor y provocación constante de realizar cosas

A mis hermanos Abel, Lizbeth y Dulce Ma. por su apoyo y cariño confiable

A Edy, Hugo, Dany, Man y Elsy por su confianza y comprensión continua

A Jacobo por las ganas de compartir cada tiempo más

Tesis para obtener el Título de Licenciada en Administración

**El presupuesto de efectivo como herramienta en la
determinación de la liquidez de una empresa instaladora de
cableado estructurado.**

Asesor: L.C. Daniel Herrera García

Sustentante: María Roselina Diego Rodríguez

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Una empresa instaladora de cableado estructurado tiene problemas de liquidez, ya que no existe una planeación de efectivo que permita conocer los requerimientos en tiempo y dinero.

¿Cómo la utilización del presupuesto de efectivo coadyuva a la liquidez de una empresa instaladora de cableado estructurado?

OBJETIVO

Mostrar que el presupuesto de efectivo es una herramienta útil para la determinación de liquidez en una empresa instaladora de cableado estructurado.

HIPÓTESIS

Si se utiliza el presupuesto de efectivo, se tendrán los elementos para determinar la liquidez en una empresa de cableado estructurado.

ÍNDICE

INTRODUCCIÓN	
CAPITULO 1	GENERALIDADES
1.1. Antecedentes del Presupuesto de Efectivo.	2
1.2. Conceptos.	3
1.3. Objetivos del Presupuesto de Efectivo.	5
1.3.1. Ventajas.	7
1.4. Generalidades de empresas instaladoras de Cableado Estructurado.	9
1.4.1. Aspectos Económicos.	11
CAPITULO 2	IMPORTANCIA DEL PRESUPUESTO DE EFECTIVO.
2.1. Forma de Elaboración.	16
2.1.1. Principios y Normas Generales.	22
2.2. Su interacción con el Control Presupuestal.	25
2.3. Su relación con los Estados Financieros Basicos.	29
CAPITULO 3	DEMOSTRACIÓN PRACTICA.
3.1. Planteamiento.	40
3.2. Desarrollo.	65
3.3. Conclusiones.	77
CONCLUSIONES	
BIBLIOGRAFÍA	

INTRODUCCIÓN

En la década de los 70 las empresas mexicanas empezaron a experimentar los beneficios de trabajar con un sistema de control que les permitiera establecer parámetros en el uso de sus recursos, es así como se intensifica la inquietud por conocer técnicas que les dieran la oportunidad de obtener el mayor beneficio es sus operaciones.

El desarrollo de las organizaciones hoy en día no ha sido fácil, principalmente para aquellas de constitución reciente, ya que muchas veces la falta de experiencia provoca desequilibrios. Dentro de las empresas con esta características están las dedicadas a la instalación de redes de computación (cableado estructurado). El avance de la tecnología ha provocado la aparición de empresas especializadas en dar servicio a dicha demanda, es así que existe un mercado prometedor, pero el problema de la falta de liquidez resulta actualmente para muchas de estas empresas un problema común, ya que no cuentan con las adecuadas herramientas para evitar la falta de dinero para cubrir sus obligaciones.

El utilizar un plan óptimo como el Presupuesto de Efectivo, es de gran utilidad, ya que se convierte en el reflejo de los recursos financieros con los que cuenta en un momento dado la empresa.

La base para su realización se encuentra en el control presupuestal, ya que cada movimiento proviene de la operación que tenga la empresa en el periodo correspondiente y así determinar el comportamiento de cada uno de ellos.

Por otra parte la toma de decisiones basadas en un conocimiento de los flujos de efectivo para el periodo que se trate, resulta más sólida además de que permite dar soluciones a las deficiencias que pueda existir en la captación y erogación de dinero.

Cada decisión que se lleve acabo a partir de este presupuesto repercutirá en los estados financieros básicos, en donde se observa el resultado de la administración del efectivo que se hizo durante el periodo, y toda aquella información que se genera de cada uno de estos Estados Financieros.

Con las bases para la utilización del Presupuesto de Efectivo que se presentan en este trabajo, se obtiene toda aquella información necesaria para generar los lineamientos para la determinación de liquidez en una empresa instaladora de cableado estructurado.



CAPITULO 1

GENERALIDADES



1.1. ANTECEDENTES DEL PRESUPUESTO DE EFECTIVO.

México ha sido un país con un desarrollo económico poco equilibrado, ha tenido duras experiencias económicas que no han permitido al desarrollo financiero óptimo de las empresas privadas. Al enfocarse en el sector privado - donde se encontrarán los antecedentes del Presupuesto de Efectivo en México - se observa que algunos de los empresarios que han llevado a flote sus empresas ha sido gracias a la planeación que ha tenido para hacerle frente a las contingencias económicas.

Empresas transnacionales, como la General Motors y Ford Motor Company, debido a su reorganización adoptaron mecanismos de control a través de los presupuestos, entre ellos el de efectivo, lo que le dio mucha publicidad en el mundo empresarial convirtiéndose en las pioneras en su uso.

Otro aspecto que influyo en el desarrollo del mismo fue el incremento de las tasas de interés, que empezó a preocupar a los gerentes financieros, ya que el costo del dinero se hizo cada vez más elevado y el pedir un prestamos por el hecho de no haber tenido una planeación adecuada del dinero, repercutía de manera muy negativa en la situación financiera de la empresa.

Aun cuando en México no es todavía una practica generalizada entre las organizaciones, se puede observar que los hechos van encaminados al

día en que, como los Estados Unidos y en algunos países de Europa, la información que genera este presupuesto permita conocer con mayor exactitud la liquidez que la empresa tenga.

1.2. CONCEPTOS.

Presupuesto: según H.W. Allen Sweeny es “La presentación ordenada de los resultados previstos de un plan, un proyecto o una estrategia”¹, aquí el marca la diferencia entre la contabilidad tradicional y los presupuestos ya que estos ven a futuro a pesar de que se apoyan en acontecimientos pasados para cubrir su función de control.

Presupuesto según Luis Levy Haime es: “ Un método para planear las operaciones de la empresa; es un esfuerzo continuo para definir lo que se debe hacer para cumplir con un trabajo de la mejor forma. No se debe pensar que en el presupuesto es una arma para limitar los gastos: es una herramienta para obtener el más productivo uso de los recursos de la empresa”² en el cual se determinan parámetros, lineamientos, estrategias y elaboración de planes para un periodo que permita a la gerencia contar con una base para su ejecución de planes.

Cuando se habla de efectivo, se refiere a los depósitos a la vista y en las cuentas bancarias, las empresas al igual que algunas personas

¹ H.W. Allen S., *Manual de Procedimientos*, México, McGraw Hill, 1992 p. 2

² Levy Haime Luis, *Planeación Financiera*, México, Norma, 1995 p. 113

normalmente tiene su efectivo en algún tipo de cuenta que le genere intereses. El más líquido de los recursos de la empresa es el efectivo. El conocer los orígenes y aplicación de todas las operaciones en efectivo incluye saber que valores son de inmediata realización, estimar cuáles serán los requerimientos de efectivo y cuál podría ser la fuente de financiamiento. El Flujo de Efectivo se le llama también Flujo de Caja.

De esta manera el establecer un sistema eficiente para la administración de las entradas y salidas de efectivo, es de gran prioridad para el desarrollo en la organización de la administración de efectivo.

Según Fred J. Weston “el Presupuesto de Efectivo muestra los flujos proyectados de entradas y salidas de efectivo de la empresa a lo largo de un periodo específico”³

Se deduce que el Presupuesto de Efectivo es un plan de entradas y salidas de efectivo que le permite a la empresa determinar la capacidad que tiene para hacerle frente a sus obligaciones en un periodo determinado.

Otros nombres que recibe es: Presupuesto de Caja o Presupuesto de Tesorería, etc. Este presupuesto está constituido por los saldos en caja, bancos y aquellos títulos de crédito fáciles de convertirse en dinero y los desembolsos generados a corto o largo plazo.

Los ingresos que refleja dicho presupuesto son: la cobranza, esto es la venta a contado y a crédito que la empresa tenga, aportaciones de capital

³ Weston J. Fred, *Finanzas en Administración*, México, McGraw Hill, 1995 p.26

o algún financiamiento, también pueden generarse de la venta de activo fijo o otro tipo de venta que no se relacione directamente con el giro de la empresa. Los egresos generalmente son lo que se requieren para la realización de sus actividades: pagos a proveedores, acreedores, impuestos, etc. que de alguna manera se sabe que se tiene que realizar. Dicho presupuesto permite tener una base para planear la liquidez necesaria para efectuar los pagos.

Los periodos que se quiere pronosticar puede ser a corto o largo plazo, para un corto plazo generalmente es: mensual, trimestral o semestral.

1.3. OBJETIVOS DEL PRESUPUESTO DE EFECTIVO.

El motivo principal para mantener efectivo que respalde a las empresas es el de satisfacer necesidades futuras. En términos generales el Presupuesto de Efectivo, como lo menciona Jorge E. Burbano tiene como objetivo:

- “Determinar los sobrantes o faltantes de dinero y tomar medidas para invertir adecuadamente los sobrantes y financiar los faltantes.
- Identificar el comportamiento del flujo de dinero por entradas, salidas o financiación en periodos cortos y establecer un control permanente sobre dichos flujos.

- **Evaluar si las políticas de pagos y de cobros son razonables.**
- **Analizar si las inversiones en títulos de valores y otros papeles negociables permiten al menos, conservar el poder adquisitivo del dinero y si hay subinversión o sobreinversión.**

El logro de estos objetivos es fundamental ya que el presupuesto está en íntima relación con los activos y pasivos corrientes los que a su vez miden la liquidez de cualquier organización.”⁴

El contar con una herramienta eficaz para la planeación y el control de dinero que requiere o circula dentro de la empresa es un punto que debe considerar todo aquel que se encarga de su manejo en la empresa.

Es así como dentro de los objetivos del Presupuesto de Efectivo esta el de coordinar las fechas en que la empresa necesitará efectivo y señalara aquellas en que escaseará, esto con la intención de tomar medidas pertinentes como, el tramitar prestamos o alguna forma de financiamiento con anticipación. Además de señalar los requerimientos excepcionalmente importantes de efectivo; por ejemplo, la liquidación de impuestos o un préstamo bancario que manifieste un costo elevado. El conocimiento de los excedentes permite disponer de ellos de la mejor manera, por ejemplo: como el fin de ser invertidos en valores a corto plazo obteniendo una utilidad adicional.

⁴ Burbano Ruiz Jorge E., *Presupuestos*, México, McGraw -HILL, 1992, p.220

Formular sus políticas de dividendos, programar el financiamiento de sus aumentos de capital y el unificar un programa de producción durante el año para nivelar las costosas frustraciones que se presentan por temporada, forma parte de los objetivos de la empresa que se sustentan con el Presupuesto de Efectivo.

1.3.1. VENTAJAS.

Dentro de las ventajas que se puede llegar a tener, con el Presupuesto de Efectivo en una organización es:

- 1. El conocimiento de manera acertada de la estimación de cobros de acuerdo con las políticas establecidas a partir de su implementación.**
- 2. Una precisión de aquel financiamiento necesario, en conformidad con los planes elaborados.**
- 3. El conocimiento del cumplimiento de las decisiones tomadas en relación a aumentos de capital, emisiones de obligaciones, etc.**
- 4. Las bases para procurar un cumplimiento oportuno y más desahogado de obligaciones regulares como: nóminas, servicios de oficina, etc.**

5. El establecimiento de las provisiones necesarias para aquellas obligaciones que se deriven en relación directa con algunas actividades de la empresa, como son los impuestos.
6. Una coordinación de los pagos con la rotación de cuentas por cobrar.
7. La posibilidad de conocer los gastos que pueden darse con regularidad como consecuencia de la estimación de otras áreas de la empresa.
8. El aprovechamiento de los descuentos al realizar pagos anticipados o en caso contrario negociar el tiempo de crédito con los proveedores en épocas de poca liquidez.

En general, da oportunidad a la toma de decisiones sobre adquisiciones de bienes de operación ó conocer el saldo disponible para inversiones a corto plazo y brindar liquidez adecuada para cubrir las obligaciones normales ó de crecimiento de la empresa en especial en época de restricción de créditos, además de la información que se puede llegar a generar, ya que es importante no sólo para determinar la liquidez a corto o mediano plazo sino que también puede dar información relacionada con requerimientos a largo plazo para el crecimiento de la empresa y contar con bases más sólidas para la toma de decisiones.

El Presupuesto de Efectivo es una herramienta que le permite al administrador financiero y al mismo Gerente General de una empresa conocer la tendencia del efectivo para el periodo que haya planeado. Pero hay operaciones importantes de la empresa que no se reflejan directamente

en este y pueden llegar a representar problemas graves en la empresa como: malos manejos de mercancías, problemas laborales, etc. El no perder de vista a la empresa como un todo, y el saber que se compone de varias partes permitirá reducir este factor de riesgo.

1.4. GENERALIDADES DE EMPRESAS INSTALADORAS DE CABLEADO ESTRUCTURADO.

Para los años ochentas, las redes de computación“... se habían convertido en una característica importante del panorama de negocios. El procesamiento de datos basados en macrocomputadoras se había convertido en un dinosaurio, y los sistemas de información administrativa basados en sistemas cooperativos de Pcs conectadas por medio de redes con macrocomputadoras y minicomputadoras se había convertido en la forma preferida de hacer negocios”⁵

Las redes de computación para las organizaciones ha propiciado un trabajo más estructurado entre grupos de personas separadas por grandes distancias proporcionando nuevas maneras de computarizar las operaciones, pero para llegar a esto se debe iniciar con la instalación de la red. Es aquí donde se observa de lleno la actividad que desarrollan las empresas instaladoras de Cableado Estructurado, en la instalación de la red de computación.

⁵ Gibbs Mark, *Redes para todos*, México, Prentice-Hall, 1995 p.p. 36

Se le llama Cableado Estructurado a la infraestructura física que sirve para la transmisión de señales de voz y datos de una red de computación que cumple con las normas y estándares internacionales existentes.

Empresas de este giro se dedican al diseño e implementación de dicho cableado que intercomunica a usuarios de una red computacional.

La aparición de estas empresas en México es reciente de, 10 ó 15 años atrás. La situación económica no ha sido fácil para estas empresas, ya que aunque en su mayoría los usuarios permanecen interesados en actualizar su infraestructura y conocimientos, muchos proyectos y planes de inversión se pospusieron en el año de 1996, ya que en México existía un mercado atacado por la falta de liquidez, la inflación, las tasas cambiarias, etc.

Un aspecto importante que se les ha presentado a estas organizaciones es el valor agregado a en sus servicios. Esto lo comenta Gerardo Sánchez, director general del Consorcio Red Uno (una de las empresas líder dentro del ramo): "Recientemente, hemos percibido una creciente exigencia por parte de los clientes para que los servicios sean mejores y más rápidos, atender a estos requerimientos es fundamental para el desarrollo paulatino que se espera"⁶.

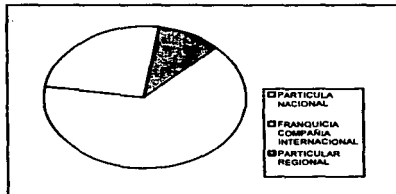
⁶ Villaseñor Sandra "¿Desaparece el Integrador de Redes Clásico?", RED VI (69): 1997, p.p. 22,27_28

Las proyecciones para un mercado que se augura prometedor para 1998, hace que las empresas instaladoras compitan por mantener su posición.

1.4.1 ASPECTOS ECONÓMICOS.

A continuación se presenta algunos de los aspectos más relevantes de la situación de dichas empresas que permita conocer su posición en el mercado, a través de las siguientes gráficas:

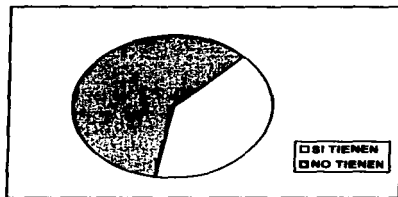
GRÁFICA 1



Empresas instaladoras de Cableado Estructurado de acuerdo a su constitución.

Las empresas de mayor porcentaje son aquellas de constitución nacional que tienen negociaciones en todo en país, seguidas por las extranjeras lo que provoca una competencia dura para la obtención de clientes.

GRÁFICA 2



Empresas del ramo que cuentan con sucursales

Gran parte de las empresas no cuentan con sucursales por ser de creación relativamente nueva a excepción de aquellas que tienen el respaldo de firmas extranjeras, con visión a largo plazo y un soporte financiero fuerte.

El número de empleados con el que cuentan dichas empresas es:



El 45% tienen de 1 a 50 empleados



El 20% tienen de 51 a 100 empleados



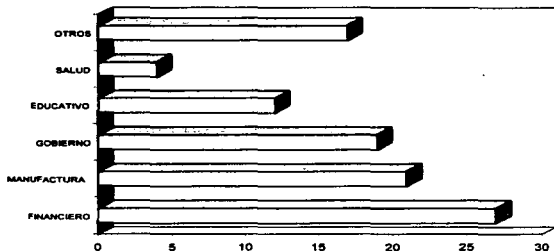
El 35% tienen mas de 101 empleados

En un mayor porcentaje las empresas instaladoras de Cableado Estructurado son pequeñas ya que cuentan con personal no mayor de 50 empleados, seguidas por aquellas que son muy grandes con más de 100 empleados laborando.

Estas empresas prestan sus servicios prácticamente en todos los sectores productivos, a continuación en la gráfica 3 se observa cual es el porcentaje en cada una de los más representativos.

GRÁFICA 3

SECTORES DONDE PRESTAN SUS SERVICIOS



Dentro de los sectores donde han presentado con mayor frecuencia sus servicios, las empresas instaladoras de Cableado Estructurado, esta el financiero seguido por la manufactura y el gobierno dentro de los principales, ya que es donde la instalación de una infraestructura de intercomunicación (como las redes de computación) ha tenido mayor demanda y más recursos para la realización de este tipo de inversiones.



CAPITULO 2

IMPORTANCIA DEL PRESUPUESTO DE EFECTIVO



2.1. FORMA DE ELABORACIÓN.

Para la elaboración de este presupuesto se requiere determinar primeramente el periodo para el cual se proyectaran las entradas y salidas de efectivo así como, de la realización y conocimiento de otros presupuestos que proporcionarían la información sobre los fondos de la empresa, los cuales son:

- ◊ Los presupuestos de Ingresos.

- ◊ Los presupuestos de Egresos.

A continuación se presenta el ESQUEMA 1 de los flujos de fondos que tiene la empresa, donde se generan los presupuestos de ingresos y egresos. Se observa que dentro de los flujos de operación, están las ventas y otros ingresos pueden ser las ventas de activo fijo.

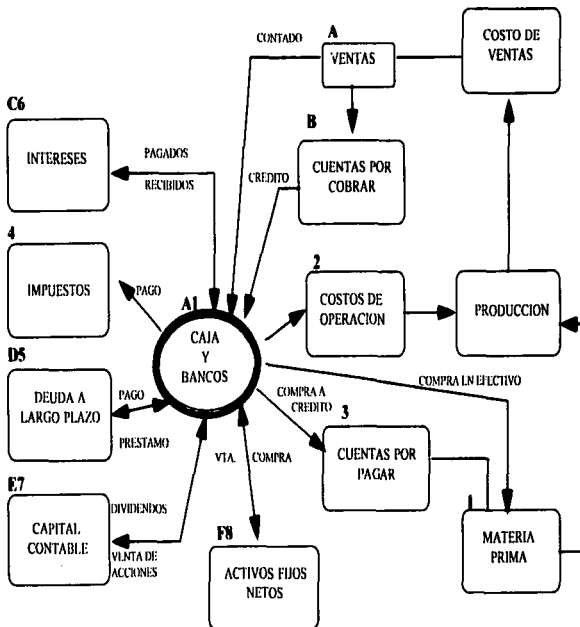
Están también los costos y gastos de operación como compra de materia prima o de algún activo fijo. Existen también flujos financieros y de carácter fiscal, estos últimos siempre son un pago, que a diferencia de los primeros pueden darse como entradas o salidas de dinero por ejemplo: las deudas o pasivos a largo plazo pueden ser por un préstamo otorgado a la empresa o el pago de alguno recibido con anterioridad, los intereses son recibidos de inversiones o el pago de estos sobre alguna deuda adquirida.

Dentro del capital contable, el pago de dividendos a los accionistas o readquisiciones de acciones y la venta de acciones.

De esta manera los primeros ingresos que se detectan son las ventas las cuales generan entradas inmediatas (ventas a contado) y cuentas por cobrar (ventas a crédito), después se encuentran los intereses que se obtengan de alguna inversión. Los ingresos también se pueden ver incrementados por aquellos préstamos que solicite la empresa para su financiamiento (deuda a largo plazo) y por la aportación de los socios al capital contable y venta de acciones, finalmente puede existir una entrada de efectivo que genere la venta de activo fijo que se decida renovar.

Por lo que respecta a los egresos se observa que la compra de materia prima (proveedores) y el costo de operación (mano de obra directa y gastos indirectos) representan el costo de venta, el primer gasto a cubrir, luego se encuentran todas aquellas cuentas por pagar que se generan de los gastos de venta, administración y generales. Existen además los egresos obligatorios para cualquier empresa que son: los impuestos, otros salidas de dinero se presentan por el pago de algún préstamo (deuda a largo plazo) o de los intereses de dicha deuda, el pago de dividendos a los socios y por la adquisición de nuevo activo fijo.

FLUJO DE FONDOS



Nomeclatura Alfabetica = **Ingresos**

Nomeclatura Numerica = **Egresos**

Una vez que se tiene el conocimiento de estos flujos de efectivo de manera presupuestada para el periodo determinado se puede llevar a cabo la elaboración del Presupuesto de Efectivo, de la siguiente manera:

Se inicia con las entradas o ingresos que tiene la empresa en el periodo, posteriormente se restan todos aquellos pagos o erogaciones de efectivo que la empresa realice por diferentes conceptos y se determina el saldo de operación, dicho saldo da la pauta para pensar en algún financiamiento que se requiera para mantener el saldo mínimo requerido para cubrir las operaciones normales de la empresa. Se realiza la suma de todo lo anterior y se le agrega el saldo inicial en Bancos.

En este punto se puede determinar si hay condiciones de invertir el excedente, si la decisión es afirmativa dicha inversión se restará al saldo inicial para obtener el saldo final de efectivo, en caso contrario si hay un faltante de efectivo para cubrir las obligaciones se planea un financiamiento que cubra dichas necesidades. Si no existe ninguna de las variaciones anteriores sólo se realiza la suma al saldo inicial para conocer el saldo final, como en el siguiente ejemplo:

En el caso de la empresa ANIX, S.A. requiere un saldo mínimo de \$50,000.00 para solventar sus operaciones normales. En el mes de enero y julio se solicitará un préstamo por \$30,000.00 y \$66,000.00 que respectivamente se pagará en tres partes, para no descapitalizar a la

organización gracias al acuerdo con el acreedor. La empresa cuenta con excedentes en febrero, septiembre y noviembre, lo que permitirá invertir en estos meses.

Es así como puede obtenerse información que permita ajustar los parámetros establecidos por la administración financiera, para ejecutar los objetivos y contar con la liquidez necesaria.

ANIX, S.A. DE C.V.
PRESUPUESTO DE EFECTIVO PARA EL AÑO DE 1986
 (EN MILES DE PESOS)

CONCEPTO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	ENE. 1987
INGRESO													
VENTA A CONTADO	20	25	15	25	17	20	15	26	22	18	24	12	
CUENTAS POR COBRAR	144	180	225	135	225	153	180	135	234	198	162	216	108
OTROS	5	6		4	4	4			3	6		6	
TOTAL	169	211	240	164	246	177	195	161	259	222	186	234	108
EGRESOS													
SUELDOS Y SALARIOS	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	56	66	
PROVEEDORES	65	72	69	87	71	68	78	65	61	82	72	75	75
INVERSION ACTIVO FIJO	8	4	5		2	15	12	3	5	3	2		
IMPUESTOS				90			99			92			
REPARTO DE UTILIDADES					78								
GASTOS GENERALES	25	22	28	20	29	23	27	19	22	25	24	36	
TOTAL	154	154	158	253	236	162	272	143	144	258	154	177	75
SALDO DE OPERACION	15	57	82	-89	10	15	-77	18	115	-36	32	57	33
FINANCIAMIENTO													
PRESTAMO	30						66						
PAGO DE PRESTAMO			10	10	10			22	22	22			
NETO	30		-10	-10	-10		66	-22	-22	-22			
SUMA TOTAL	45	57	72	-99	0	15	-11	-4	93	-58	32	57	
SALDO INICIAL	5	50	77	149	50	50	65	54	50	113	55	57	114
INVERSION		30							30		30		
SALDO FINAL	50	77	149	50	50	65	54	50	113	55	57	114	

*EL 10% DE LAS VENTAS DE CADA MES SON A CONTADO Y EL RESTO SON CUENTAS POR COBRAR A 30 DIAS.

*EL SALDO MINIMO DE EFECTIVO REQUERIDO ES DE \$50,000.00

*LAS VENTAS TOTALES \$ 2,390,000.00. TOTAL DE MATERIAS PRIMAS \$865,000.00

*TOTAL SUELDOS Y SALARIOS \$682,000.00. TOTAL DE GASTOS GENERALES \$ 300,000.00

*TOTAL DE IMPUESTOS PAGADOS \$ 281,000.00

*TOTAL DE INVERSION EN ACTIVO FIJO \$59,000.00

2.1.1 PRINCIPIOS Y NORMAS GENERALES.

“Para que el Presupuesto de Efectivo se cumpla y alcance su finalidad se requiere de la aplicación de una serie de principios presupuestales, los que servirá de base para que el presupuesto reúna las características que le permiten su viabilidad, es decir, la posibilidad de cumplirse, puesto que se formula tomando en consideración todos los factores conocidos”⁷, estos principios generales son:

- **Principio de los Objetivos.** Las metas fijadas de la empresa se encuentran incorporadas dentro del presupuesto ya que este es un instrumento para alcanzar los objetivos inicialmente planeados.
- **Principio de Objetividad.** Establece que los cambios y estimaciones numéricas, así como las condiciones en que se va a desarrollar el presupuesto, debe ser lo más objetivo posible de esta manera evitar especulaciones, cálculos arbitrarios, esperanzas cimentadas sobre bases poco sólidas, fomentando con esto la confianza en el.
- **Principio de Reconocimiento.** Todos aquellos que alcanzan las metas de el presupuesto o tengan el interés de trabajar dentro de sus lineamientos, se les hará un reconocimiento público dentro de la organización.

⁷ Perdomo Moreno Abraham, *Elementos Básicos de Administración Financiera*, México, ECASA, 1992 p.187

- **Principio de Flexibilidad.** El presupuesto rígido no es útil. Es necesario adaptarlo a la realidad de la empresa y su entorno, para obtener resultados satisfactorios.
- **Principio de Contabilidad.** Es importante tener definidas las áreas de la empresa que permita tener los datos necesarios de cada una de ellas y establecer así un sistema congruente, tanto para elaborar el presupuesto como para su control.
- **Principio de las Excepciones.** Los ejecutivos deben estar dedicados a coordinar y resolver excepciones de el presupuesto, ya que aquellos resultados que se salen de lo previsto se tienen que analizar para conocer sus repercusiones.
- **Principio de Autoridad.** La autoridad y responsabilidad son dos elementos que se dan de manera conjunta, la persona asignada para coordinar el presupuesto debe de tener la autoridad de tomar las decisiones pertinentes así como la responsabilidad de que se lleve a cabo.
- **Principio de la Costeabilidad.** Todas la decisiones influyen el los costos, de cada una de estas alternativas a tomar, debe elegirse siempre la mejor conociendo la repercusión que va ha tener, es decir, saber lo que va ha costar.

- **Principio de Comunicación.** Todos los involucrados en el presupuesto deben tener amplia y efectiva comunicación, de manera ascendente y descendente.
- **Principio de Normas.** Esto consiste en la reglas a seguir, mientras mejor se conozcan el presupuesto funcionará mejor. Pero para esto hay que establecerlas, después conocerlas y por último, explicarlas y aceptarlas.

Existen normas generales independientemente de las específicas que cada presupuesto requiera, que ayudan para que su operatividad resulte eficiente como se menciona el Principio de Normas. Se consideran de forma general las siguiente:

- **De Precisión.** Cuantificar lo más exacto posible cada partida del presupuesto.
- **De Participación.** Involucra a los participantes del presupuesto, tanto en su elaboración como en su control.
- **De Unidad.** Considerar a la empresa como un todo integral, como una unidad funcional.
- **De Coordinación.** El responsable del presupuesto deberá ser también el conciliador, ya que resolverá los conflictos naturales entre las distintas áreas que se involucran, por sus intereses particulares que muchas veces se encuentran en oposición.

2.2. SU INTERACCIÓN CON EL CONTROL PRESUPUESTAL.

“El Control Presupuestal genera la coordinación interna de esfuerzos. Planear y controlar las operaciones es la esencia de la planeación de utilidades”⁸ el sistema presupuestal provee un cuadro integral de la empresa como un todo, es así que el Presupuesto de Efectivo esta inmerso en el, por la estrecha relación que tiene con otros presupuestos.

El control presupuestal que se establezca definirá todas las variables, parámetros y límites que deben tener las distintas partidas para se les considere dentro del rango de corrección que el presupuesto determine. Por ejemplo, se podrá definir que una variación del 10% de más o menos en la partida de gastos de administración puede ser razonable, sin necesidad de profundizar más en dicha variación. Pero al contrario se puede definir también que una variación del 10% en el volumen de ventas es sumamente grave y que tendrá que ser corregida, previo profundo análisis de la misma.

“La misma importancia tiene el presupuesto y su control, ya que este último es el corolario del primero y en el que se basará una gran cantidad de decisiones estratégicas.”⁹

⁸ Levy Haime Luis, *Planeación Financiera en la Empresa Moderna*, México, EFISA, 1995 p.206

⁹ *Ibím.*, p.p. 8

“Los presupuestos tienen como finalidad planear, coordinar y controlar todas las funciones y operaciones para obtener un máximo rendimiento con el mínimo esfuerzo”¹⁰, a través de una interacción constante entre ellos como se ve en el ESQUEMA 2.

Existen presupuestos **Operativos, Financieros y de Capital**, en la interrelación que hay entre cada uno de ellos se puede observar la posición del Presupuesto de Efectivo. Como se observa en el esquema de flujos de efectivo, la interrelación que hay dentro del sistema presupuestal es similar, ya que se inicia con el presupuesto de ventas (Presupuesto Operativo), lo que genera el presupuesto de cuentas por cobrar (Presupuesto Financiero), sumándose a los ingresos el presupuesto de otros ingresos (P.F.), en caso de que la empresa los tuviera. El aumento de Capital Contable es representa un ingreso que puede tener la empresa por la aportación de los socios.

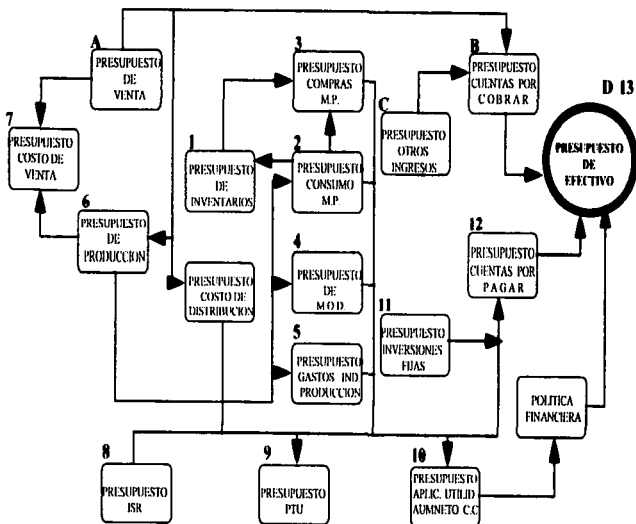
Por lo que respecta a los presupuestos de egresos se encuentra el presupuesto de inventarios (P.O.) que indica junto con el presupuesto de consumo de materia prima (P.O.) las necesidades de materiales generándose así el presupuesto de compras (P.O.), que representa todo lo que se le pagará a los proveedores, este presupuesto junto con el de mano de obra directa y gastos indirectos de producción constituyen el presupuesto de producción (P.O.) del cual se genera el costo de venta. Finalmente los presupuestos de ISR, PTU (P.O.), aplicación de utilidades a través de dividendos para los socios y adquisición de activo fijo por medio

¹⁰ Salas Gonzalo Hector, Control Presupuestal de los Negocios, México, PAC. 1982 p. 23

de inversiones fijas se concentran en el presupuesto de egresos que tendrá el presupuesto de efectivo.

Lo anterior da la oportunidad de conocer con anticipación los movimientos de la organización y evaluar las variaciones de resultados reales contra los estimados para establecer acciones correctivas que aumente las fortalezas de la empresa disminuyendo sus debilidades.

INTERRELACION DENTRO DEL CONTROL PRESUPUESTAL



Nomeclatura Alfabética = **Ingresos**

Nomeclatura Numérica = **Egresos**

2.3. SU RELACIÓN CON LOS ESTADOS FINANCIEROS BÁSICOS.

Los estados financieros básicos se preparan con el fin de presentar una revisión periódica acerca del progreso de la administración.

El Presupuesto de Efectivo es el intermediario entre todos los demás presupuestos y los estados financieros de la empresa. Es así que este presupuesto, es un proveedor de información para la realización de el Balance General, Estado de Resultados y Estado de Cambios en la Situación Financiera en base al Efectivo.



A continuación se describe la relación existente con cada uno de dichos estados financieros para lo cual, se proporcionan los datos del Presupuesto de Efectivo de ANIX, S.A. de C.V. ya ejemplificado.

El Balance General o Estado de Situación Financiera muestra la naturaleza e importe de los recursos financieros con que cuenta la empresa

así como también, las deudas y participaciones de los dueños o accionistas a una fecha determinada.

El saldo de Bancos de ANIX, S.A. DE C.V. al finalizar el año de 1996 es de \$114,000.00, las cuentas por cobrar son el 90% de las ventas a 30 días así el saldo de clientes queda con \$108,000.00, esta empresa cuenta con una política de inversiones constantes de activo fijo lo que para este ejercicio da un saldo de \$59,000.00. Las inversiones de excedentes que tiene la empresa en el año se reporta en activo circulante.

En el pasivo se encuentra los proveedores, el importe que se paga por este concepto en diciembre siempre es igual al inventario para enero del siguiente año por sus políticas de compra. Como se observa en el Presupuesto de Efectivo todos aquellos prestamos solicitados durante el año fueron cubiertos antes de finalizar este, por lo que acreedores se presenta en ceros.

Como dato adicional para componer el Balance General, ANIX, S.A. de C.V. cuenta con un capital social de \$150,000.00 y su utilidad neta del ejercicio fue de \$262,000.00 como se observa más adelante.

ANIX, S.A. DE C.V.
BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DE 1996
(EN MILES DE PESOS)

ACTIVO CIRCULANTE		PASIVO CIRCULANTE		
BANCOS	114.00	PROVEEDORES	75.00	
CLIENTES	108.00	ACREEDORES DIV	0.00	75.00
INVENTARIOS	75.00			
INVERSIONES	90.00			
TOTAL ACTIVO CIRCULANTE	387.00			
		CAPITAL CONTABLE		
		CAPITAL SOCIAL	103.00	
		UTILIDAD DEL EJE	262.00	365.00
ACTIVO FIJO				
MOBILIARIO Y EQUIPO	79.00			
DEP. ACUMULADA	26.00			
TOTAL ACTIVO FIJO	53.00			
SUMA DE ACTIVO	440.00	SUMA PASIVO MAS CAPITAL	440.00	

El Estado de Resultados es otro informe financiero básico y su finalidad es mostrar los ingresos obtenidos, así como los gastos efectuados, resultando la utilidad o pérdida en el periodo.

La suma de las ventas a contado de todo el año con las cuentas por cobrar apartir de febrero representan el total de ventas \$ 2,390,000.00 en el año.

El costo de ventas es la suma del pago de materia prima a los proveedores \$ 865,000.00 lo que da un resultado de \$ 1, 525,000.00, a esta utilidad bruta se le restan los gastos de administración (sueldos y salarios) \$682,000.00 y gastos generales \$ 300,000.00, para llegar a la utilidad antes de impuestos y después de aplicar los impuestos pagados durante el año \$ 281,000.00 obtenemos la utilidad neta para el año de 1996.

ANIX, S.A. DE C.V.
ESTADO DE RESULTADOS DEL 1 ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 1996
(EN MILES DE PESOS)

VENTAS	2,390	
COSTO DE VENTA	<u>865</u>	
UTILIDAD BRUTA		1525
GASTOS DE OPERACIÓN		
GTOS. DE ADMINISTRACION	682	
GTOS. GENERALES	<u>300</u>	
		<u>982</u>
UTILIDAD ANTES DE IMPTOS.		543
ISR		281
UTILIDAD NETA		262

El último estado financiero básico que se tratará, en relación con el Presupuesto de Efectivo es el de Cambio en la Situación Financiera en base al Efectivo que tiene por objeto informar sobre los cambios ocurridos en la estructura financiera de la organización, mostrando la generación de recursos y su aplicación, además de revelar información que no muestra el Balance General y el Estado de Resultados.

La base para preparar este estado, es un balance comparativo que proporciona la variación entre una fecha y otra.

“Los orígenes de recursos se generan por disminuciones de activos, aumentos de pasivos y capital contable. Las aplicaciones de recursos se producen por aumentos de activos, disminuciones de pasivo y capital contable.”¹¹

La relación directa con este estado financiero esta en el saldo inicial, en este caso de \$5,000.00 y el saldo final \$14,000.00 directamente, ya que las otras partidas corresponden a las variaciones que se dan de un año a otro.

¹¹ Broni Mario, Interpretación y Análisis de Estados Contables, Argentina, Macchi, 1992 p. 62

El Estado de Cambios en la Situación Financiera en base al Efectivo ayuda a evaluar la liquidez de la empresa a través de:

- **Capacidad para generar efectivo a través de sus operaciones normales.**
- **Manejo de las inversiones y financiamiento a corto plazo y largo plazo durante el periodo.**
- **Tener una explicación de los cambios en la situación financiera reflejados en el Balance Comparativo.**

ANIX, S.A. DE C.V.
BALANCE GENERAL COMPARATIVO AL 31 DE DICIEMBRE DE 1996 Y 1995
(EN MILES DE PESOS)

	1996	1995	VARIACION		APLICACION	ORIGEN
			AUMENTO	DISMINUCION		
CAJA	114	5	109		109	
CLIENTES	108	90	18		18	
INVENTARIOS	75	65	10		10	
INVERSIONES	90	10	80		80	
EQ. DE OFICINA	79	20	59		59	
DEP. ACUMULADA	26	7		19		19
PROVEEDORES	75	65		10		10
ACREEDORES DIVERSOS	0	5	5		5	
CAPITAL SOCIAL	103	103				
UT. DEL EJERCICIO	262	10		252		252
SUMAS					281	281

ANIX, S.A. DE C.V.
ESTADO DE CAMBIOS EN LA SITUACION FINANCIERA
EN BASE AL EFECTIVO
(EN MILES DE PESOS)

FUENTES DE EFECTIVO	
EECTIVO GENERADO POR LA OPERACIÓN	
UTILIDAD NETA	252
CARGOS QUE NO REPRESENTAN DESEMBOLSO DE EFECTIVO	
DEPRECIACION ACUMULADA	19
EFFECTIVO GENERADO EN LA OPERACIÓN	271
FINANCIAMIENTO Y OTRAS FUENTES	
INCREMENTO EN PROVEEDORES	10
SUMA DE FUENTES DE EFECTIVO	281
 APLICACIÓN DE EFECTIVO	
INCREMENTO EN CLIENTES	18
INCREMENTO EN INVENTARIOS	10
INVERSIONES	80
EQUIPO DE OFICINA	59
PAGO ACREEDORES	5
SUMA DE APLICACIONES DE EFECTIVO	172
ENTRADAS NETAS EN BANCOS DURANTE EL EJERCICIO	109
SALDO INICIAL EN BANCOS	5
SALDO FINAL EN BANCOS	114



CAPITULO 3

DEMOSTRACIÓN PRÁCTICA





NSI Instalaciones S.A. de C.V.

A QUIEN CORRESPONDA

Por medio de la presente me permito saludarle y otorgar la autorización a María Roselia Diego Rodríguez para que utilice el nombre de NSI INSTALACIONES, S.A. DE C.V. para la presente tesis titulada: *El presupuesto de efectivo como herramienta en la determinación de la liquidez en una empresa instaladora de cableado estructurado*, su uso para efectos exclusivamente didácticos.

Sin más por el momento quedo de Usted .

ATENTAMENTE

ING. Carlos F. Beltrán Cardoso
Gerente General

3.1. PLANTEAMIENTO

La aplicación del Presupuesto de Efectivo para determinar la liquidez en una empresa instaladora de cableado estructurado se realiza en una empresa denominada NSI Instalaciones, S.A. de C.V. la cual se constituye en Noviembre de 1995 con dicho nombre con un capital contable de \$100,000.00 sus socios son: Carlos Francisco Beltran Cardoso con el 48% de acciones, José Martín Peña Nuñez con el 48%, Jorge Peña Nuñez con el 2% y Josefina Beltran Cardoso con el 2%. La ubicación de la empresa es Vía Adolfo López Mateos No. 24 Col. Magisterial Vista Bella, Tlalnepantla Edo. de Mex.

OBJETIVO

El objetivo de la empresa es la venta de servicios de instalación de cableado estructurado de voz y datos para una organización, esto incluye telefonía y redes de computación.

MISIÓN

Su misión es la intercomunicación de las personas, para el óptimo desempeño de sus actividades.

POLÍTICAS

POLÍTICAS DE VENTAS:

- La venta se realizará en un 50% de contado y el resto a 30 días apartir de la fecha en que la factura entra a revisión con el cliente.
- Facturar el 50% restante de manera inmediata una vez que se acaba el proyecto para que se considere en revisión lo más pronto posible.

POLÍTICAS DE COMPRA:

- Compra de materias primas sobre programas acordados con los proveedores, esto es, llevar un justo a tiempo en las compras, que permite no manejar inventarios, ya que los materiales son entregados en el mismo tiempo y lugar donde se utilizan.
- No almacenar ninguna materia prima por más de 48 horas por ser muy delicadas, en su conservación en un almacén lo que provoca que puede dañarse y volverse inservible.
- Las condiciones de pago serán a 8 días el 45%, a 15 días el 15% , y 30 días 40% de las compras totales en el mes.

POLÍTICAS ADMINISTRATIVAS:

- Los días de pago y de revisión en la empresa son los viernes.
- Los salarios de mano de obra directa (instaladores) se pagan semanalmente.
- La contratación de los instaladores es eventual, por las condiciones del su trabajo que desarrollan.

PERSONAL

Cuando se constituye la empresa en 1995 contaba con 8 empleados, su crecimiento es acelerado durante 1996 y 1997, hasta contar en la actualidad con 50 empleados y se tiene la proyección para más contratación de personal (eventual y de nómina fija) en 1998, esto en consecuencia del crecimiento de sus operaciones.

PROCESO DE VENTA

El primer paso es contactar al cliente, esto es vía telefónica o visitas a la empresa en cuestión, en este punto se le habla de lo que es la empresa, a qué se dedica y cuáles son sus productos.

Posteriormente una vez que el cliente solicita una cotización se realiza una visita para conocer físicamente la instalación que se llevaría a cabo y poder determinar materiales, mano de obra y tiempo requerido para el proyecto. Una vez que es aceptada la cotización se realiza una orden de instalación la cual contiene todos los datos necesarios por parte del vendedor para que la área de instalaciones este en condiciones de realizar el proyecto. Y se factura el 50% del total de la venta.

Durante el proceso de realización del proyecto el vendedor tendrá que estar en constante comunicación con el cliente para conocer sus avances, normalmente un proyecto se lleva de 3 a 5 días en su realización.

Una vez que está terminada la instalación el cliente firma una carta de terminación de obra y se procede a realizar la certificación de la instalación la cual es otorgada por el proveedor que el cliente (AMP ó ATT) haya escogido y facturar el 50% restante de la venta.

Se da un seguimiento de cada cliente para futuras instalaciones.

Otro tipo de venta son las que le hace al gobierno, en donde la empresa ha ganado los concursos y sus proceso es dependiendo de las bases de cada licitación.

PRODUCTO

El producto principal de la empresa con un 98% de las ventas totales es la instalación de cableado estructurado, esto incluye desde el diseño, instalación y certificación de la instalación (red de computación), esta última parte garantiza la calidad del producto. Y el 2% es la venta es de los mismos componentes que se utilizan en dichas instalaciones y que los clientes piden por sustitución de alguno dañado.

Se hace una división del producto por la marca que el cliente prefiera, esto es, AMP o ATT, esta última es la más cara de las dos. Por ser firmas extranjeras sus materiales los venden en dólares.

PRINCIPALES CLIENTES

La empresa en sus casi dos años de operación ha tenido presencia en varios sectores productivos, actualmente sus principales clientes son:

SECTOR GUBERNAMENTAL

SEMARNAP (Secretaría de Marina, Recursos Naturales y Pesca)

FOVI (Fondo de Operación y Financiamiento Bancario a la Vivienda)

SECTOR DE SERVICIOS

Hoteles Krystal

Administradora y Operadora de Centros Turísticos (El Rollo)

SECTOR COMERCIAL

Elektra.

SECTOR MANUFACTURERO

OSRAM

OPERATIVIDAD.

En este punto se proporciona toda la información necesaria para conocer todos aquellos flujos de dinero que se necesitan para la realización de las actividades de la empresa, a través de los siguientes presupuestos de operación (P.O.), y cédulas de trabajo (C.T.) todos basados en las políticas de la empresa, y proyecciones de crecimiento de la misma.

La empresa actualmente cuenta con una estrategia general de desarrollo y crecimiento para 1999 o 2000, lo que alcanzaría operaciones a nivel nacional, dicha estrategia requiere de una inversión fuerte.

Para lo cual la empresa tiene como meta realizar un provisión en 1998 para hacerle frente a los requerimientos que se produzcan en dicha estrategia, a través de la inversión en bienes de producción y el fortalecer a la empresa frente a la competencia dentro del mercado, esto es eliminando en lo posible sus debilidades y fomentando sus fortalezas.

Los siguientes estados financieros son los de la empresa NSI Instalaciones, S. A. de C.V. del año de 1997, los cuales permite tener la base para la proyección de 1998.

NSI INSTALACIONES, S.A. DE C.V.
BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DE 1997

ACTIVO CIRCULANTE

BANCOS \$ 23,631.91
 CLIENTES 236,161.31

TOTAL ACTIVO CIRCULANTE \$ 259,793.22

ACTIVO FIJO

MOB. Y EQ DE OFICINA \$ 100,932.74
 DEP. ACUMULADA -20,186.55
 EQ. DE REPARTO 24,786.00
 DEP. ACUMULADA -6,196.50
TOTAL ACTIVO FIJO \$ 99,335.69

SUMA DE ACTIVO \$ 359,128.91

PASIVO CIRCULANTE

PROVEEDORES \$ 81,875.70
 IVA POR PAGAR 56,700.00

\$ 138,575.70

CAPITAL CONTABLE

CAPITAL SOCIAL \$ 100,000.00
 RES. DE EJ. ANT. -1,005.00
 UTILIDAD DEL EJ. 121,558.21 \$ 220,553.21

SUMA PASIVO MAS CAPITAL \$ 359,128.91

NSI INSTALACIONES, S.A. DE C.V.
ESTADO DE RESULTADOS 31 DE DICIEMBRE DE 1997

VENTAS	\$ 4,031,865.00	
COSTO DE VENTA	<u>2,850,812.00</u>	
UTILIDAD BRUTA		\$ 1,181,053.00
GASTOS DE OPERACIÓN		
GTOS. GENERALES	\$ 426,448.00	
GTOS. ADMON.	286,871.00	
GTOS. VENTA	295,264.00	
DEP. MOB. Y EQ. DE OFICINA	10,093.27	
DEP. EQ. DE REPARTO	6,196.50	
UTILIDAD ANTES DE IMPTOS.		<u>1,024,872.77</u>
ISR	\$ 19,004.00	\$ 156,180.23
PTU	<u>15,618.02</u>	<u>34,622.02</u>
UTILIDAD NETA		\$ 121,558.21

NSI INSTALACIONES, S.A. DE C.V.
Ventas en unidades para el año de 1998

MES	UNIDADES		TOTAL UND
	AMP	ATT	
ENERO	153	45	198
FEBRERO	204	24	228
MARZO	77	55	132
ABRIL	97	15	112
MAYO	309	22	331
JUNIO	50	12	62
JULIO	72	36	108
AGOSTO	90	45	135
SEPTIEMBRE	113	56	169
OCTUBRE	132	59	191
NOVIEMBRE	141	70	211
DICIEMBRE	176	87	263
TOTALES	1614	526	2140

La estimación de las ventas es en relación con el año de 1997
y de acuerdo a las condiciones del mercado:

*Mucho de los proyectos son de clientes de años pasados

*Los proyectos representan inversiones fuertes en las empresas
lo que dificulta su aprobación.

NSI INSTALACIONES, S.A. DE C.V.
Precios de Venta por unidad de Nodos
para efectos del Presupuesto de Ventas

MES	PRECIO UNITARIO	
	AMP	ATT
ENERO	\$2,341.87	\$2,523.83
FEBRERO	2,341.87	2,523.83
MARZO	2,341.87	2,523.83
ABRIL	2,341.87	2,523.83
MAYO	2,341.87	2,523.83
JUNIO	2,341.87	2,523.83
JULIO	2,400.42	2,599.54
AGOSTO	2,400.42	2,599.54
SEPTIEMBRE	2,400.42	2,599.54
OCTUBRE	2,400.42	2,599.54
NOVIEMBRE	2,400.42	2,599.54
DICIEMBRE	2,400.42	2,599.54

El precio del Nodo ATT es un 48% más en relación al costo de ventas.

El precio del Nodo AMP es un 38% más en relación al costo de ventas.

Se estima incrementos del 3% en ATT y del 2.5% AMP en enero y julio.

NSI INSTALACIONES, S.A. DE C.V.
Presupuesto de Ventas para el año de 1998

MES	UNIDADES		IMPORTE		TOTAL UND	TOTAL IMPORTE	IVA
	AMP	ATT	AMP	ATT			
ENERO	153	45	\$ 358,306.11	\$ 113,572.35	198	\$ 471,878.46	\$ 70,781.77
FEBRERO	204	24	477,741.48	60,571.92	228	538,313.40	80,747.01
MARZO	77	55	180,323.99	138,810.65	132	319,134.64	47,870.20
ABRIL	97	15	227,161.39	37,857.45	112	265,018.84	39,752.83
MAYO	309	22	723,637.83	55,524.26	331	779,162.09	116,874.31
JUNIO	50	12	117,093.50	30,285.96	62	147,379.46	22,106.92
JULIO	72	36	172,830.24	93,583.44	108	266,413.68	39,962.05
AGOSTO	90	45	216,037.80	116,979.30	135	333,017.10	49,952.57
SEPTIEMBRE	113	56	271,247.46	145,574.24	169	416,821.70	62,523.26
OCTUBRE	132	59	316,855.44	153,372.86	191	470,228.30	70,534.25
NOVIEMBRE	141	70	338,459.22	181,967.80	211	520,427.02	78,064.05
DICIEMBRE	176	87	422,473.92	226,159.98	263	648,633.90	97,295.09
TOTALES	1614	526	\$ 3,822,168.38	\$ 1,354,260.21	2140	\$ 5,176,428.59	\$ 776,464.29

C.T./83

NSI INSTALACIONES, S.A. DE C.V.
Producción en unidades para el año de 1988

	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGOS	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
Nodos AMP	153	204	77	97	309	50	72	90	113	132	141	176	1614
Nodos ATT	45	24	55	15	22	12	36	45	56	59	70	87	528
TOTALES	198	228	132	112	331	62	108	135	169	191	211	263	2140

NSI INSTALACIONES, S.A. DE C.V.
Materias Primas para el año de 1998
 precio por pieza

MES	T.C.	JACK		CANALETA M.N.	PATCH PANEL		JUMPER UTP		PIJAS M.N.
		USD	M.N.		USD	M.N.	USD	M.N.	
DICIEMBRE DE 1997	\$ 8.00	\$ 4.08	\$ 32.64	\$ 26.00	\$ 48.00	\$ 384.00	\$ 51.00	\$ 408.00	\$ 13.00
ENERO	8.20	4.32	35.46	27.56	50.88	417.22	54.06	443.29	13.78
FEBRERO	8.40	4.42	37.09	28.14	51.95	436.37	55.20	463.64	14.07
MARZO	8.60	4.51	38.77	28.73	53.04	456.14	56.35	484.65	14.36
ABRIL	8.80	4.60	40.51	29.33	54.15	476.55	57.54	506.33	14.67
MAYO	9.00	4.70	42.30	29.95	55.29	497.61	58.75	528.71	14.97
JUNIO	9.20	4.80	44.15	30.58	56.45	519.35	59.98	551.81	15.29
JULIO	9.40	4.90	46.05	31.22	57.64	541.79	61.24	575.65	15.61
AGOSTO	9.60	5.00	48.02	31.88	58.85	564.94	62.53	600.24	15.94
SEPTIEMBRE	9.80	5.11	50.05	32.55	60.08	588.82	63.84	625.82	16.27
OCTUBRE	10.00	5.21	52.14	33.23	61.34	601.18	65.18	638.75	16.61
NOVIEMBRE	10.20	5.32	54.30	33.93	62.63	613.81	66.55	652.17	16.96
DICIEMBRE	10.40	5.44	56.53	34.64	63.95	626.70	67.95	665.86	17.32

Los precios de la canaleta y las pijas son moneda nacional

Los precios son incrementamos de acuerdo una inflación estimada del 29% aplicando 6% en enero y el 23% el los 11 meses restantes y una devaluación en el tipo de cambio de 20 centavos por mes*

*Fuente Banco de México y Wall Stree publicada en el *Financiero*

NSI INSTALACIONES, S.A. DE C.V.
Materias Primas necesarias para la producción
en unidades

CONCEPTO	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL
Jack	198	228	132	112	331	62	108	135	169	191	211	263	2140
Canaleta	594	684	396	336	993	186	324	405	507	573	633	789	6420
Patch Panel	198	228	132	112	331	62	108	135	169	191	211	263	198
Jumper UTP	198	228	132	112	331	62	108	135	169	191	211	263	198
Pijas	1584	1824	1056	896	2648	496	864	1080	1352	1528	1688	2104	17120
TOTAL	2772	3192	1848	1568	4634	868	1512	1890	2366	2674	2954	3682	26076

*Datos de acuerdo al anexo 1

ANEXO 1

Para la producción de un NODO se requiere de:

Concepto	Cantidad
Jack	1
Canaleta	3
Patch Panel	1
Jumper UTP	1
Pijas	8
TOTAL	14

NSI INSTALACIONES, S.A. DE C.V.
Presupuesto de Compras para el año de 1998

CONCEPTO	JACK	CANALEYA	PATCH PANEL	JUMPER UTP	PIJAS	TOTAL
Compras Ene. und	198	594	198	198	1584	
Precio	\$ 35.46	\$ 27.56	\$ 417.22	\$ 443.29	\$ 13.78	
Importe	\$ 7,021.08	\$ 16,370.64	\$ 82,609.56	\$ 87,771.42	\$ 21,827.52	\$ 215,600.22
Compras Feb. und	228	684	228	228	1824	
Precio	\$ 37.09	\$ 28.14	\$ 436.37	\$ 483.64	\$ 14.07	
Importe	\$ 8,456.52	\$ 19,247.76	\$ 99,492.36	\$ 105,709.92	\$ 25,663.68	\$ 258,570.24
Compras Mar. und	132	396	132	132	1056	
Precio	\$ 38.77	\$ 28.73	\$ 456.14	\$ 484.65	\$ 14.36	
Importe	\$ 5,117.64	\$ 11,377.08	\$ 60,210.48	\$ 63,973.80	\$ 15,164.16	\$ 155,843.16
Compras Abr. und	112	336	112	112	896	
Precio	\$ 40.51	\$ 29.33	\$ 476.55	\$ 506.33	\$ 14.67	
Importe	\$ 4,537.12	\$ 9,854.88	\$ 53,373.60	\$ 56,708.96	\$ 13,144.32	\$ 137,618.88
Compras May. und	331	993	331	331	2648	
Precio	\$ 42.30	\$ 29.95	\$ 497.61	\$ 528.71	\$ 14.97	
Importe	\$ 14,001.30	\$ 29,740.35	\$ 164,708.91	\$ 175,003.01	\$ 39,640.56	\$ 423,094.13
Compras Jun. und	62	186	62	62	496	
Precio	\$ 44.15	\$ 30.58	\$ 519.35	\$ 551.81	\$ 15.29	
Importe	\$ 2,737.30	\$ 5,667.88	\$ 32,199.70	\$ 34,212.22	\$ 7,583.84	\$ 82,420.94
Compras Jul. und	108	324	108	108	864	
Precio	\$ 46.05	\$ 31.22	\$ 541.79	\$ 575.65	\$ 15.61	
Importe	\$ 4,973.40	\$ 10,115.28	\$ 58,513.32	\$ 62,170.20	\$ 13,487.04	\$ 149,259.24
Compras Ago. und	135	405	135	135	1080	
Precio	\$ 48.02	\$ 31.88	\$ 564.94	\$ 600.24	\$ 15.94	
Importe	\$ 6,482.70	\$ 12,911.40	\$ 76,266.90	\$ 81,032.40	\$ 17,215.20	\$ 193,908.60
Compras Sep. und	169	507	169	169	1352	
Precio	\$ 50.05	\$ 32.55	\$ 588.82	\$ 625.62	\$ 16.27	
Importe	\$ 8,458.45	\$ 16,502.85	\$ 99,510.58	\$ 105,729.78	\$ 21,997.04	\$ 252,198.70
Compras Oct. und	191	573	191	191	1528	
Precio	\$ 52.14	\$ 33.23	\$ 601.18	\$ 638.75	\$ 16.61	
Importe	\$ 9,958.74	\$ 19,040.79	\$ 114,825.38	\$ 122,001.25	\$ 25,380.08	\$ 291,206.24
Compras Nov. und	211	633	211	211	1688	
Precio	\$ 54.30	\$ 33.93	\$ 613.81	\$ 1,483.36	\$ 16.96	
Importe	\$ 11,457.30	\$ 21,477.69	\$ 129,513.91	\$ 312,988.96	\$ 28,628.48	\$ 504,066.34
Compras Dic. und	263	789	263	263	2104	
Precio	\$ 56.53	\$ 34.64	\$ 626.70	\$ 665.86	\$ 17.32	
Importe	\$ 14,867.39	\$ 27,330.96	\$ 164,822.10	\$ 175,121.18	\$ 36,441.28	\$ 418,582.91
TOTAL						\$ 3,082,369.60

NSI INSTALACIONES, S.A. DE C.V.

**Costo promedio por hora de Mano de Obra Directa
para el año de 1988**

CONCEPTO	DIC. 1987	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
Costo promedio M.O.D	\$ 8.00	\$ 8.80	\$ 8.80	\$ 8.80	\$ 9.68	\$ 9.68	\$ 9.68	\$ 10.65	\$ 10.65	\$ 10.65	\$ 11.71	\$ 11.71	\$ 11.71
Compensación 10%			0.88			0.97						1.17	1.17
Total de Costo Promedio	\$ 8.00	\$ 8.80	\$ 9.68	\$ 8.80	\$ 9.68	\$ 10.65	\$ 9.68	\$ 10.65	\$ 10.65	\$ 10.65	\$ 11.71	\$ 12.88	\$ 12.88

Se otorga compensación cuando la producción excede los 200 Nodos

P.O./03

NSI INSTALACIONES, S.A. DE C.V.
Presupuesto de M.O.D. del año de 1998

MES	CTO. PROM. HORA/HOMBRE	TOTAL HRS/TRABAJO	COSTO TOTAL MOD
ENERO	\$ 8.80	810	\$ 7,128.00
FEBRERO	9.68	900	8,712.00
MARZO	8.80	780	6,864.00
ABRIL	9.68	720	6,969.60
MAYO	10.65	870	9,265.50
JUNIO	9.68	720	6,969.60
JULIO	10.65	640	6,816.00
AGOSTO	10.65	750	7,987.50
SEPTIEMBRE	10.65	690	7,348.50
OCTUBRE	11.71	810	9,485.10
NOVIEMBRE	12.88	840	10,819.20
DICIEMBRE	12.88	870	11,205.60
TOTAL			\$ 99,570.60

NSI INSTALACIONES, S.A. DE C.V.
Presupuesto de Gastos Indirectos para el año de 1998

CONCEPTO	DIC. 97	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
FIJOS													
Sueldo Calidad	\$ 9,300.00	\$ 9,765.00	\$ 9,765.00	\$ 9,765.00	\$ 10,253.25	\$ 10,253.25	\$ 10,253.25	\$ 10,765.91	\$ 10,765.91	\$ 10,765.91	\$ 11,304.21	\$ 11,304.21	\$ 11,304.21
Sueldo Supervisores	10,100.00	10,605.00	10,605.00	10,605.00	11,135.25	11,135.25	11,135.25	11,692.01	11,692.01	11,692.01	12,276.61	12,276.61	12,276.61
Aguinaldo	1,063.20	1,116.36	1,116.36	1,116.36	1,172.18	1,172.18	1,172.18	1,230.79	1,230.79	1,230.79	1,292.33	1,292.33	1,292.33
Prima Vacacional	159.48	167.45	167.45	167.45	175.82	175.82	175.82	184.61	184.61	184.61	193.84	193.84	193.84
Infonavit 5%	249.00	261.45	261.45	261.45	274.52	274.52	274.52	288.25	288.25	288.25	302.66	302.66	302.66
IMSS	998.00	1,047.90	1,047.90	1,047.90	1,100.30	1,100.30	1,100.30	1,155.32	1,155.32	1,155.32	1,213.09	1,213.09	1,213.09
SAR	99.60	104.58	104.58	104.58	109.81	109.81	109.81	115.30	115.30	115.30	121.07	121.07	121.07
ISPT	730.50	767.03	767.03	767.03	805.38	805.38	805.38	845.65	845.65	845.65	887.93	887.93	887.93
SUMA	22,699.78	23,834.77	23,834.77	23,834.77	25,026.51	25,026.51	25,026.51	26,277.84	26,277.84	26,277.84	27,591.73	27,591.74	27,591.74
VARIABLES													
Herramienta	1,560.30	1,003.00	989.00	997.00	1,100.00	2,100.00	1,978.00	1,560.00	1,322.00	1,997.00	2,211.00	2,610.00	2,500.00
Renta de Equipo	2,100.00	2,810.00	1,970.00	2,005.00	2,560.00	2,600.00	2,400.00	1,170.00	1,988.00	2,116.00	997.00	2,150.00	2,250.00
Otros	630.00	843.00	591.00	601.50	768.00	780.00	720.00	351.00	596.40	634.80	299.10	645.00	675.00
SUMA	4,290.30	4,656.00	3,550.00	3,603.50	4,428.00	5,480.00	5,098.00	3,081.00	3,906.40	4,747.80	3,507.10	5,405.00	5,425.00
TOTAL	\$26,990.08	\$28,490.77	\$27,384.77	\$27,438.27	\$29,454.51	\$30,506.51	\$30,124.51	\$29,358.84	\$30,184.24	\$31,025.64	\$31,098.83	\$32,996.74	\$33,016.74

NSI INSTALACIONES, S.A. DE C.V.
Presupuesto de Costo de Ventas para el año de 1998

MES	MATERIALES	M.O.D	GTOS. IND.	TOTAL
	1	2	3	
ENERO	\$ 215,600.22	\$ 7,128.00	\$ 28,490.77	\$ 251,218.99
FEBRERO	258,570.24	8,712.00	27,384.77	294,667.01
MARZO	155,843.18	6,864.00	27,438.27	190,145.43
ABRIL	137,818.88	6,969.60	29,454.51	174,042.99
MAYO	423,094.13	9,265.50	30,506.51	462,866.14
JUNIO	82,420.94	6,969.60	30,124.51	119,515.05
JULIO	149,259.24	6,816.00	29,358.84	185,434.08
AGOSTO	193,908.60	7,987.50	30,184.24	232,080.34
SEPTIEMBRE	252,198.70	7,348.50	31,025.64	290,572.84
OCTUBRE	291,206.24	9,485.10	31,098.83	331,790.17
NOVIEMBRE	504,066.34	10,819.20	32,996.74	547,882.28
DICIEMBRE	418,562.91	11,205.60	33,016.74	462,805.25
TOTAL	\$ 3,082,369.60	\$ 99,570.60	\$ 361,080.37	\$ 3,543,020.57

El costo de venta por unidad es de \$1,655.62

- 1 Datos tomados del P.O./02
- 2 Datos tomados del P.O./03
- 3 Datos tomados del P.O./04

NSI INSTALACIONES, S.A. DE C.V.
Presupuesto de Gastos Generales para el año de 1998

CONCEPTO	DIC. 97	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL 1998
Paperería	\$ 2,900.00	\$ 3,074.00	\$ 3,186.22	\$ 3,261.21	\$ 3,359.04	\$ 3,459.81	\$ 3,563.61	\$ 3,670.52	\$ 3,780.63	\$ 3,894.05	\$ 4,010.87	\$ 4,131.20	\$ 4,255.13	\$ 43,626.30
Mant. de Ofc.	960.00	1,017.60	1,068.48	1,121.90	1,178.00	1,236.90	1,298.74	1,363.68	1,431.87	1,503.46	1,578.63	1,657.56	1,740.44	16,197.27
Teléfono	5,900.00	6,254.00	6,566.70	6,895.04	7,239.79	7,601.76	7,981.86	8,380.96	8,800.01	9,240.01	9,702.01	10,187.11	10,696.46	99,545.71
Renta de Ofc.	6,670.00	6,518.00	6,518.00	6,518.00	6,518.00	6,518.00	6,518.00	6,518.00	6,518.00	6,518.00	6,518.00	6,518.00	6,518.00	102,216.00
Agua	259.00	274.54	288.27	302.68	317.81	333.71	350.39	367.91	386.31	405.62	425.90	447.20	469.56	4,369.89
Luz	1,421.74	1,507.04	1,582.40	1,661.52	1,744.59	1,831.82	1,923.41	2,019.58	2,120.56	2,226.59	2,337.92	2,454.82	2,577.56	23,987.82
Diversos	4,500.00	4,770.00	5,008.50	5,258.93	5,521.87	5,797.96	6,087.86	6,392.26	6,711.87	7,047.46	7,399.84	7,769.83	8,158.32	75,924.69
SUMA	\$ 22,610.74	\$ 25,415.18	\$ 26,198.56	\$ 27,019.27	\$ 27,879.11	\$ 28,779.98	\$ 29,723.88	\$ 30,712.91	\$ 31,749.24	\$ 32,835.19	\$ 33,973.17	\$ 35,165.71	\$ 36,415.47	\$ 365,867.67

P.O.07

NSI INSTALACIONES, S.A. DE C.V.
Presupuesto de Gastos de Ventas y Administración para el año de 1998

CONCEPTO	DIC. 97	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL 1998
GASTOS DE VENTA														
Sueldos	\$ 12,100.00	\$ 12,705.00	\$ 12,705.00	\$ 12,705.00	\$ 13,340.25	\$ 13,340.25	\$ 13,340.25	\$ 14,007.26	\$ 14,007.26	\$ 14,007.26	\$ 14,707.63	\$ 14,707.63	\$ 14,707.63	\$ 164,280.41
Aguiñato	816.60	841.10	841.10	841.10	886.33	886.33	886.33	892.32	892.32	892.32	919.09	919.09	919.09	10,556.52
Prima Vac.	244.98	252.33	252.33	252.33	259.90	259.90	259.90	267.70	267.70	267.70	275.73	275.73	275.73	3,166.98
SUMA	\$ 13,161.58	\$ 13,798.43	\$ 13,798.43	\$ 13,798.43	\$ 14,486.48	\$ 14,486.48	\$ 14,486.48	\$ 15,167.28	\$ 15,167.28	\$ 15,167.28	\$ 15,902.45	\$ 15,902.45	\$ 15,902.45	\$ 178,003.91
GASTOS DE ADMON.														
Sueldos	\$ 35,000.00	\$ 36,750.00	\$ 36,750.00	\$ 36,750.00	\$ 38,587.50	\$ 38,587.50	\$ 38,587.50	\$ 40,516.88	\$ 40,516.88	\$ 40,516.88	\$ 42,542.72	\$ 42,542.72	\$ 42,542.72	\$ 475,191.28
Aguiñato	988.00	1,015.58	1,015.58	1,015.58	1,046.05	1,046.05	1,046.05	1,077.43	1,077.43	1,077.43	1,109.75	1,109.75	1,109.75	12,746.43
Prima Vac.	276.28	284.57	284.57	284.57	293.11	293.11	293.11	301.90	301.90	301.90	310.86	310.86	310.86	3,571.62
SUMA	\$ 36,262.28	\$ 38,050.15	\$ 38,050.15	\$ 38,050.15	\$ 39,926.65	\$ 39,926.65	\$ 39,926.65	\$ 41,896.21	\$ 41,896.21	\$ 41,896.21	\$ 43,963.43	\$ 43,963.43	\$ 43,963.43	\$ 491,509.33
TOTAL	\$ 49,423.86	\$ 51,848.58	\$ 51,848.58	\$ 51,848.58	\$ 54,393.14	\$ 54,393.14	\$ 54,393.14	\$ 57,063.49	\$ 57,063.49	\$ 57,063.49	\$ 59,865.88	\$ 59,865.88	\$ 59,865.88	\$ 669,513.24

P.O.08

NSI INSTALACIONES, S.A. DE C.V.
Presupuesto de Otros Impuestos y Cuotas para el año de 1998

CONCEPTO	DIC. 97	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOTAL 1998
INFONAVIT 5%	549.80	755.58	755.58	755.58	980.78	980.78	980.78	1,226.62	1,226.62	1,226.62	1,494.59	1,494.59	1,494.59	13,372.71
IMSS	9,800.00	10,080.00	10,080.00	10,080.00	10,584.00	10,584.00	10,584.00	11,113.20	11,113.20	11,113.20	11,668.86	11,668.86	11,668.86	130,338.18
SAR 2%	192.04	315.25	315.25	315.25	331.01	331.01	331.01	347.56	347.56	347.56	364.94	364.94	364.94	4,076.30
SUMA	10,341.84	11,150.83	11,150.83	11,150.83	11,895.79	11,895.79	11,895.79	12,687.38	12,687.38	12,687.38	13,528.39	13,528.39	13,528.39	147,787.19
SPT	2,438.00	2,640.47	2,640.47	2,640.47	2,772.49	2,772.49	2,772.49	2,911.12	2,911.12	2,911.12	3,056.67	3,056.67	3,056.67	34,142.27
2%GBO EDO	1,179.54	1,179.54	1,211.22	1,174.26	1,227.26	1,273.18	1,227.26	1,277.59	1,302.02	1,288.24	1,387.02	1,413.71	1,417.83	15,379.13
SUMA	\$ 3,617.54	\$ 3,820.01	\$ 3,851.69	\$ 3,814.73	\$ 3,999.75	\$ 4,045.67	\$ 3,999.75	\$ 4,188.71	\$ 4,213.14	\$ 4,189.36	\$ 4,443.69	\$ 4,470.38	\$ 4,474.50	\$ 48,521.40
TOTAL	\$ 13,959.18	\$ 14,970.84	\$ 15,002.52	\$ 14,965.56	\$ 15,895.55	\$ 15,941.47	\$ 15,895.55	\$ 16,876.09	\$ 16,900.52	\$ 16,886.74	\$ 17,972.09	\$ 17,998.78	\$ 18,002.90	\$ 197,308.59

NSI INSTALACIONES, S.A. DE C.V.
Depreciación del Activo Fijo para 1998

CONCEPTO	Importe	1997	1998	TOTAL
Mob. y Eq. de Oficina	\$ 100,932.74			
Dep. Acumulada		\$ 20,186.55		20,186.55
Depreciación			\$ 10,093.27	10,093.27
SUMA				\$ 30,279.82
Eq. de Reparto	\$ 24,786.00			
Dep. Acumulada		\$ 6,196.50		6,196.50
Depreciación			\$ 6,196.50	6,196.50
SUMA				\$ 12,393.00

El Mobiliario y Equipo de Oficina se deprecia en un 10% desde 1996

El Equipo de Reparto se deprecia un 25% y el cual fue adquirido en 1997

NSI INSTALACIONES, S.A. DE C.V.
Presupuesto de ISR, PTU y Utilidad Neta para el año de 1998

CONCEPTO	REF.	PORC	1998	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	1999
VENTA	P.O./01	100%	\$ 5,176,428.59	\$ 471,878.46	\$ 538,313.40	\$ 319,134.64	\$ 265,018.84	\$ 779,162.09	\$ 147,379.46	\$ 266,413.66	\$ 333,017.10	\$ 416,821.70	\$ 470,228.30	\$ 520,427.02	\$ 648,633.90	
Mat. Pm.	P.O./02	60%	3,082,369.60	215,600.22	258,570.24	155,843.16	137,618.88	423,094.13	82,420.94	149,259.24	193,908.60	252,198.70	291,206.24	504,066.34	418,582.91	
M.O.D	P.O./03	2%	99,570.60	7,128.00	8,712.00	6,864.00	6,969.60	9,265.50	6,969.60	6,816.00	7,987.50	7,348.50	9,485.10	10,819.20	11,205.60	
Gtos Indirectos	P.O./04	7%	361,080.37	28,490.77	27,384.77	27,438.27	29,454.51	30,506.51	30,124.51	29,358.84	30,184.24	31,025.64	31,098.83	32,996.74	33,016.74	
Costo de Vta.	P.O./05	68%	3,543,020.57	251,218.99	294,667.01	190,145.43	174,042.99	462,866.14	119,515.05	185,434.08	232,080.34	290,572.84	331,790.17	547,882.26	462,805.25	
Utilidad Bruta		32%	1,633,408.02	220,659.47	243,646.39	128,989.21	90,975.85	316,295.95	27,864.41	80,979.60	100,936.76	126,248.86	138,438.13	-27,455.26	185,828.65	
Gtos Generales	P.O./06	7.07%	365,867.67	25,415.18	26,198.56	27,019.27	27,879.11	28,779.98	29,723.88	30,712.91	31,749.24	32,835.19	33,973.17	35,165.71	36,415.47	
Gtos Venta y Admon.	P.O./07	12.93%	669,513.24	51,848.58	51,848.58	51,848.58	54,393.14	54,393.14	54,393.14	57,063.49	57,063.49	59,865.87	59,865.87	59,865.87	59,865.87	
Otros Implos	P.O./07	2.86%	147,787.19	11,150.83	11,150.83	11,150.83	11,895.79	11,895.79	11,895.79	12,687.38	12,687.38	12,687.38	13,528.39	13,528.39	13,528.39	
Dep. de Mob y Eq. Of.	P.O./08	0.19%	10,093.27													
Dep. de Eq. de Rep.	P.O./08	0.12%	6,196.50													
Utilidad de Op.		8.38%	433,950.15	132,244.88	154,448.42	38,970.52	-3,192.19	221,227.04	-68,148.40	-19,484.18	-563.35	23,662.80	31,070.70	-136,015.23	76,018.92	
Productos Financieros			115,436.99					12,500.00		26,562.50		36,132.81		43,241.68		
ISR		0.09%	4,746.21	926.24	1,032.18	272.95		1,549.47		49.58		165.73		217.62	532.44	
Ajuste ISR		0.90%	46,800.88										-8,600.88			9,604.74
PTU 1998		0.84%	43,395.02													43,395.02
UT o Perd. NETA		8.76%	454,445.03	131,318.64	153,416.24	38,697.58	-3,192.19	232,177.57	-68,148.40	7,028.74	-563.35	59,629.68	-17,747.80	-95,773.55	75,486.48	

*La Utilidad Fiscal de 1997 es de \$83,073 y los ingresos de \$4'031,865 resultando un coeficiente de utilidad para 1998 de 2.060% para el cálculo de pagos provisionales de de ISR

*En Junio y Agosto hay pérdida de operación por la baja producción y el aumento en los gastos fijos Generales y de Administración.

*En Octubre se observa una pérdida por el ajuste al ISR y Noviembre se muestra una pérdida por el impacto de los precios en la materia prima lo que aumenta considerablemente su costo.

*El Ajuste en Octubre y en 1999 de ISR se realiza de acuerdo a el art. 12-A de la ley del ISR

3.2. DESARROLLO

Una vez que se cuentan con la información necesaria de todos los ingresos y egresos del periodo se procede a conjuntarlos, para conocer las entradas de efectivo que la empresa tendrá en cada mes, así como las salidas de dinero que mensualmente se presentan y las cuales la empresa tiene la obligación de cubrir.

Lo anterior se realiza a través de los presupuestos financieros (**P.F.**), que muestran de manera concentrada cada uno de los rubros que se proporcionaron en los presupuestos de operación (**P.O.**).

El presupuesto financiero con el que se inicia es el del IVA por pagar, - el cual se genera de las ventas - y el IVA Acreditable - el cual se paga por todas aquellas compras que la empresa realiza: materiales, papelería, rentas, teléfono, etc. -, es aquí donde se determina el impuesto a pagar a la SHCP, lo cual permite provisionar y planear su liquidación, ya que el financiamiento con los impuestos es uno de los más caros.

Posteriormente se muestra el presupuesto de cuentas por cobrar, es donde se determina todas aquellas entradas de dinero por las ventas de cada mes, en base a sus políticas de venta 50% a contado y el resto a 30 días una vez que la factura entra a revisión. Como los proyectos no tardan

más de una semana en concluirse, es por lo que se considera un mes, el tiempo para obtener el 50% restante del proyecto.

El presupuesto de las cuentas por pagar es en donde se proyectan todos aquellos egresos que la empresa presenta en el periodo, los cuales tiene que cubrir, muchos de ellos por ejemplo, las compras de materiales representan fuertes salidas de dinero mensualmente, que sin un conocimiento previo puede causar sorpresa y falta de fondos para cubrir el pago. La empresa realiza declaraciones trimestrales de su IVA por pagar, del IMSS y del 2% sobre erogaciones al Estado del Gobierno se realizan mensualmente y por último el SAR e INFONAVIT se enteran bimestralmente.

El último presupuesto financiero es el de Efectivo el que permite conjuntar todos los ingresos y egresos mensuales que la empresas tendrá en el año de 1998 y determinar las condiciones para un posible préstamo (en caso de insuficiencia de dinero) o inversiones en caso de excedentes, convirtiéndose así en un parámetro para el control del efectivo, el cual da la oportunidad de detectar cualquier desviación y realizar su análisis.

Los estados financieros básicos son la parte con la que se finaliza el desarrollo de la demostración práctica, ya que muestran la situación de la empresa así como los resultados y cambios del periodo en 1998.

NSI INSTALACIONES, S.A. DE C.V.
Presupuesto de IVA Acreditable e IVA por Pagar para el año de 1998

CONCEPTO	REF.	1998	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
VENTAS														
IVA Retenido	P.O./01	\$ 776,464.29	\$ 70,781.77	\$ 80,747.01	\$ 47,870.20	\$ 39,752.83	\$ 116,874.31	\$ 22,106.92	\$ 39,962.05	\$ 49,952.57	\$ 62,523.26	\$ 70,534.25	\$ 78,064.05	\$ 97,295.09
COMPRAS	P.O./02	3,082,369.60	215,600.22	258,570.24	155,843.16	137,618.88	423,094.13	82,420.94	149,259.24	193,908.60	252,198.70	291,206.24	504,066.34	418,582.91
GTOS. INDIRECT	P.O./04	52,887.80	4,656.00	3,550.00	3,603.50	4,428.00	5,480.00	5,098.00	3,081.00	3,906.40	4,747.80	3,507.10	5,405.00	5,425.00
GTOS. GRALES	P.O./06	365,867.67	25,415.18	26,198.56	27,019.27	27,879.11	28,779.98	29,723.88	30,712.91	31,749.24	32,835.19	33,973.17	35,165.71	36,415.47
TOTAL		3,501,125.07	245,671.40	288,318.80	186,465.93	169,925.99	457,354.11	117,242.82	183,053.15	229,564.24	289,781.69	328,686.51	544,637.05	460,423.38
IVA Acreditable		525,168.76	36,850.71	43,247.82	27,969.89	25,488.80	68,603.12	17,586.42	27,457.97	34,434.64	43,467.25	49,302.98	81,695.56	69,063.51
IVA POR PAGAR		251,295.53	33,931.06	37,499.19	19,900.31	14,263.93	48,271.19	4,520.50	12,504.08	15,517.93	19,056.01	21,231.27	-3,631.51	28,231.58

*El IVA Acreditable es el 15% de los totales de los presupuestos de los conceptos correspondientes.

*Por tener en noviembre un IVA a favor se acredita en la provisión de diciembre resultando \$ 24,600.08

NSI INSTALACIONES, S.A. DE C.V.
Presupuesto de Cuentas por Cobrar para el año de 1998

CONCEPTO	REF.	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	ENE. 1999
Venta Total	P.O.01	\$542,860.23	\$619,080.41	\$367,004.84	\$304,771.67	\$896,036.40	\$169,486.38	\$306,375.73	\$362,969.66	\$479,344.95	\$540,782.54	\$598,491.07	\$745,928.98	\$5,952,892.86
Vta. Contado		\$271,330.12	\$309,530.21	\$183,502.42	\$152,385.84	\$448,018.20	\$ 84,743.19	\$153,187.87	\$191,484.83	\$239,672.48	\$270,381.27	\$299,245.54	\$372,964.49	
Vta. Crédito*		\$236,161.31	\$271,330.12	\$309,530.21	\$183,502.42	\$152,385.84	\$448,018.20	\$ 84,743.19	\$153,187.87	\$191,484.83	\$239,672.48	\$270,381.27	\$299,245.54	\$ 372,964.49
SUMA		\$507,491.43	\$580,860.32	\$493,032.63	\$335,888.26	\$800,404.04	\$532,761.39	\$237,931.06	\$344,672.70	\$431,157.31	\$510,053.75	\$569,626.81	\$672,210.03	\$ 372,964.49

*El importe en enero es el saldo de clientes es 1997.

NSI INSTALACIONES, S.A. DE C.V.
Presupuesto de Cuentas por Pagar para el año de 1998

CONCEPTO	REF.	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	1999
Proveedores														
Clas. 8 y 15 días	P.O./02	\$ 148,764.15	\$ 178,413.47	\$ 107,531.78	\$ 94,957.03	\$ 291,934.95	\$ 56,870.45	\$ 102,988.88	\$ 133,796.93	\$ 174,017.10	\$ 200,932.31	\$ 347,805.77	\$ 288,822.21	
Clas. 30 días		\$ 81,875.70	\$ 99,176.10	\$ 118,942.31	\$ 71,687.85	\$ 63,304.68	\$ 194,623.30	\$ 37,913.63	\$ 68,669.25	\$ 89,197.96	\$ 116,011.40	\$ 133,954.67	\$ 231,670.52	\$ 192,548.14
SUMA		\$ 230,639.85	\$ 277,589.57	\$ 226,474.09	\$ 166,644.88	\$ 355,239.63	\$ 251,493.75	\$ 140,902.51	\$ 202,456.18	\$ 263,215.06	\$ 316,943.71	\$ 481,760.65	\$ 520,692.72	\$ 192,548.14
Acreedores Div	P.O./06	\$ 29,227.46	\$ 30,129.34	\$ 31,072.16	\$ 32,060.98	\$ 33,096.98	\$ 34,182.46	\$ 35,319.85	\$ 36,511.63	\$ 37,760.47	\$ 39,069.15	\$ 40,440.57	\$ 41,877.79	
Salarios MOD	P.O./03	\$ 7,128.00	\$ 8,712.00	\$ 6,964.00	\$ 6,969.60	\$ 9,265.50	\$ 6,969.60	\$ 6,816.00	\$ 7,987.50	\$ 7,348.50	\$ 9,485.10	\$ 10,819.20	\$ 11,205.60	
Sueldos	P.O./07	\$ 51,848.58	\$ 51,848.58	\$ 51,848.58	\$ 54,393.14	\$ 54,393.14	\$ 54,393.14	\$ 57,063.49	\$ 57,063.49	\$ 57,063.49	\$ 59,865.88	\$ 59,865.88	\$ 59,865.88	
Gtos. Indirectos	P.O./04	\$ 29,189.17	\$ 27,917.27	\$ 27,978.80	\$ 30,118.71	\$ 31,328.51	\$ 30,889.21	\$ 29,820.99	\$ 30,770.20	\$ 31,737.81	\$ 31,624.90	\$ 33,807.49	\$ 33,830.49	
ISR	P.O./10			\$ 19,004.00	\$ 2,280.05			\$ 1,549.47			\$ 48,766.61			\$ 10,354.80
PTU	P.O./10					\$ 15,618.02								\$ 43,395.02
IMSS	P.O./08	\$ 9,600.00	\$ 10,080.00	\$ 10,080.00	\$ 10,080.00	\$ 10,584.00	\$ 10,584.00	\$ 10,584.00	\$ 11,113.20	\$ 11,113.20	\$ 11,113.20	\$ 11,668.86	\$ 11,668.86	\$ 11,668.86
2%GBO.EDQ.MEX.	P.O./08	\$ 1,179.54	\$ 1,179.54	\$ 1,211.22	\$ 1,174.26	\$ 1,227.26	\$ 1,273.18	\$ 1,227.26	\$ 1,277.59	\$ 1,302.02	\$ 1,288.24	\$ 1,387.02	\$ 1,413.71	\$ 1,417.83
INFONAVIT 5%	P.O./08	\$ 549.60		\$ 1,511.16		\$ 1,736.36		\$ 1,961.56		\$ 2,453.24		\$ 2,721.21		\$ 2,989.18
SAR 2%	P.O./08	\$ 192.04		\$ 630.50		\$ 646.25		\$ 662.02		\$ 695.12		\$ 712.50		\$ 729.88
ISPT	P.O./08	\$ 7,314.00			\$ 7,921.41			\$ 8,317.47			\$ 8,733.36			\$ 9,170.01
IVA por Pagar	F.O./01	\$ 56,700.00			\$ 91,330.57			\$ 67,055.62			\$ 47,078.01			\$ 45,831.36
TOTAL		\$ 423,568.24	\$ 407,455.30	\$ 376,674.51	\$ 402,973.60	\$ 513,135.66	\$ 389,785.34	\$ 361,280.23	\$ 347,179.79	\$ 412,688.91	\$ 573,968.15	\$ 643,183.37	\$ 680,555.05	\$ 318,105.08

*Los Proveedores y Acreedores Diversos incluyen el 15% de IVA del total del importe de cada presupuesto.

*Los Gastos Indirectos incluyen el 15% de los conceptos correspondientes.

NSI INSTALACIONES, S.A DE C.V.
Presupuesto de Inversiones y Rendimientos para 1988

CONCEPTO	REF.	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
Inversión	P.F.04	\$ 100,000.00		\$ 100,000.00		\$ 50,000.00				
Reinversión			\$ 100,000.00	\$ 112,500.00	\$ 212,500.00	\$ 238,062.50	\$ 288,062.50	\$ 325,195.31	\$ 325,195.31	\$ 385,436.99
SUMA		\$ 100,000.00	\$ 100,000.00	\$ 212,500.00	\$ 212,500.00	\$ 288,062.50	\$ 288,062.50	\$ 325,195.31	\$ 325,195.31	\$ 385,436.99
Rendimiento			\$ 12,500.00		\$ 26,562.50		\$ 36,132.81		\$ 40,241.68	
TOTAL INV.		\$ 100,000.00	\$ 112,500.00	\$ 212,500.00	\$ 238,062.50	\$ 288,062.50	\$ 325,195.31	\$ 325,195.31	\$ 385,436.99	\$ 385,436.99

Las inversiones se realizan en Pagares a 2 meses del mercado secundario

Total de rendimientos en el año \$115,436.99

El rendimiento que se proyecta es de 12.5% para plazos a 60 días* y se reinvierte en el siguiente mes.

*Fuente proyecciones del Banco de México publicadas en *El Financiero*.

NSI INSTALACIONES, S.A. DE C.V.
PRESUPUESTO DE EFECTIVO PARA EL AÑO DE 1996

CONCEPTO	REF.	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
Saldo Inicial		\$ 23,631.91	\$ 107,505.56	\$ 280,910.59	\$ 397,268.71	\$ 230,183.37	\$ 329,951.75	\$ 372,927.80	\$ 276,141.12	\$ 223,634.03	\$ 278,235.24	\$ 214,320.83	\$ 181,005.94
INGRESOS						0							
Vta. a Contado	P.F./02	\$ 271,330.12	\$ 309,530.21	\$ 183,502.42	\$ 152,385.84	\$ 448,019.20	\$ 84,743.19	\$ 153,187.87	\$ 191,484.83	\$ 239,672.48	\$ 270,381.27	\$ 299,245.54	\$ 372,964.49
Vta. a Crédito		\$ 236,161.31	\$ 271,330.12	\$ 309,530.21	\$ 183,502.42	\$ 152,385.84	\$ 448,019.20	\$ 84,743.19	\$ 153,187.87	\$ 191,484.83	\$ 239,672.48	\$ 270,381.27	\$ 299,245.54
Otros Ingresos	P.F./04					\$ 12,500.00		\$ 26,562.50		\$ 36,132.81		\$ 40,241.68	
SUMA		\$ 531,123.34	\$ 688,365.89	\$ 773,943.22	\$ 733,156.97	\$ 843,087.41	\$ 862,713.14	\$ 637,421.36	\$ 620,813.82	\$ 690,924.15	\$ 788,288.99	\$ 824,189.32	\$ 853,215.97
EGRESOS													
Proveedores	P.F./03	\$ 230,639.85	\$ 277,589.57	\$ 226,474.09	\$ 166,644.88	\$ 355,239.63	\$ 251,493.75	\$ 140,902.51	\$ 202,456.18	\$ 263,215.06	\$ 316,943.71	\$ 481,760.65	\$ 520,692.72
Acreedores Div.		\$ 29,277.00	\$ 30,128.34	\$ 31,072.18	\$ 32,060.98	\$ 33,096.98	\$ 34,182.46	\$ 35,319.85	\$ 36,511.63	\$ 37,760.47	\$ 38,069.15	\$ 40,440.57	\$ 41,877.79
Salarios MOD		\$ 7,128.00	\$ 8,712.00	\$ 8,864.00	\$ 8,969.60	\$ 9,265.50	\$ 6,969.60	\$ 8,816.00	\$ 7,987.50	\$ 7,348.50	\$ 9,485.10	\$ 10,819.20	\$ 11,205.60
Sueldos		\$ 51,848.58	\$ 51,848.58	\$ 51,848.58	\$ 54,393.14	\$ 54,393.14	\$ 54,393.14	\$ 57,063.49	\$ 57,063.49	\$ 57,063.49	\$ 59,865.88	\$ 59,865.88	\$ 59,865.88
Gtos. Indirectos		\$ 29,189.17	\$ 27,917.27	\$ 27,978.80	\$ 30,118.71	\$ 31,328.51	\$ 30,889.21	\$ 29,820.99	\$ 30,770.20	\$ 31,737.81	\$ 31,624.90	\$ 33,807.49	\$ 33,830.49
ISR				\$ 19,004.00	\$ 2,280.05			\$ 1,549.47			\$ 48,766.61		
PTU						\$ 15,618.02							
IMSS		\$ 9,600.00	\$ 10,080.00	\$ 10,080.00	\$ 10,080.00	\$ 10,584.00	\$ 10,584.00	\$ 10,584.00	\$ 11,113.20	\$ 11,113.20	\$ 11,113.20	\$ 11,668.86	\$ 11,668.86
IMSS		\$ 9,600.00	\$ 10,080.00	\$ 10,080.00	\$ 10,080.00	\$ 10,584.00	\$ 10,584.00	\$ 10,584.00	\$ 11,113.20	\$ 11,113.20	\$ 11,113.20	\$ 11,668.86	\$ 11,668.86
PREVEDO GBO MEX.		\$ 1,179.54	\$ 1,179.54	\$ 1,211.22	\$ 1,174.26	\$ 1,227.26	\$ 1,273.18	\$ 1,227.26	\$ 1,277.59	\$ 1,302.02	\$ 1,288.24	\$ 1,387.02	\$ 1,413.71
INFONAVIT 5%		\$ 549.60		\$ 1,511.16		\$ 1,736.36		\$ 1,961.56		\$ 2,453.24		\$ 2,721.21	
SAR 2%		\$ 192.04		\$ 630.50		\$ 646.26		\$ 862.02		\$ 695.12		\$ 712.50	
ISPT		\$ 7,314.00			\$ 7,921.41			\$ 8,317.47			\$ 8,733.36		
IVA por Pagar		\$ 56,700.00			\$ 91,330.57			\$ 67,055.62			\$ 47,078.01		
SUMA		\$ 423,617.78	\$ 407,455.30	\$ 376,674.51	\$ 402,973.60	\$ 513,135.66	\$ 389,785.34	\$ 361,280.24	\$ 347,179.79	\$ 412,688.91	\$ 573,968.16	\$ 643,183.38	\$ 680,555.05
Saldo de OP.		\$ 107,505.56	\$ 280,910.59	\$ 397,268.71	\$ 330,183.37	\$ 329,951.75	\$ 472,927.80	\$ 276,141.12	\$ 273,634.03	\$ 278,235.24	\$ 214,320.83	\$ 181,005.94	\$ 172,660.92
INVERSIONES													
Inversión					\$ 100,000.00		\$ 100,000.00		\$ 50,000.00				
Saldo Final		\$ 107,505.56	\$ 280,910.59	\$ 397,268.71	\$ 230,183.37	\$ 329,951.75	\$ 372,927.80	\$ 276,141.12	\$ 223,634.03	\$ 278,235.24	\$ 214,320.83	\$ 181,005.94	\$ 172,660.92

NSI INSTALACIONES, S.A. DE C.V.
ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA DEL 1 ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 1998

	REF			
VENTAS	P.O./01	\$	5,176,428.59	
COSTO DE VENTA	P.O./05		<u>3,543,020.57</u>	
UTILIDAD BRUTA		\$		1,633,408.02
GASTOS DE OPERACIÓN				
G.TOS. GENERALES	P.O./06	\$	365,867.67	
G.TOS. ADMON.	P.O./07		491,509.33	
G.TOS. VENTA	P.O./07		178,003.91	
OTROS IMPTOS.	P.O./08		147,787.19	
DEP. MOB. Y EQ. OFICINA	P.O./09		10,093.27	
DEP. EQ. DE REPARTO	P.O./09		<u>6,196.50</u>	<u>1,199,457.87</u>
UTILIDAD DE OPERACIÓN		\$		433,950.15
PRODUCTOS FINANCIEROS	P.F./04			<u>115,436.99</u>
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS				549,387.14
ISR	P.O./15	\$	51,547.09	
PTU	P.O./15		<u>43,395.02</u>	<u>94,942.11</u>
UTILIDAD NETA				\$ 464,445.03

NSI INSTALACIONES, S.A. DE C.V.

BALANCE GENERAL PROFORMA PARA EL AÑO QUE TERMINA AL 31 DE DICIEMBRE DE 1998

REF.

REF.

ACTIVO CIRCULANTE

BANCOS	P.F./05	\$ 172,660.92
CLIENTES	P.F./02	372,964.49
INVERSIONES	P.F./04	365,436.99

PASIVO CIRCULANTE

PROVEEDORES	P.F./03	\$ 192,548.14
IVA POR PG.	P.F./03	45,831.36
OTROS PASIVOS	P.F./03	79,725.58 \$ 318,105.08

TOTAL ACTIVO CIRCULANTE \$ 911,062.40

CAPITAL CONTABLE

CAPITAL SOCIAL	\$ 100,000.00
RES. DE E.J. ANT.	121,558.21
UTILIDAD DEL E.J.	454,445.03 \$ 676,003.24

ACTIVO FIJO

MOB. Y EQ. DE OF.	\$ 100,932.74
DEP. ACUMULADA	P.O./09 -30,279.82
EQ. DE REPARTO	24,786.00
DEP. ACUMULADA	P.O./09 -12,393.00
TOTAL ACTIVO FIJO	\$ 83,046.92

SUMA DE ACTIVO	<u>\$ 994,108.32</u>	SUMA PASIVO MAS CAPITAL	<u>\$ 994,108.32</u>
-----------------------	-----------------------------	--------------------------------	-----------------------------

NSI INSTALACIONES, S.A. DE C.V.

BALANCE GENERAL COMPARATIVO AL 31 DE DICIEMBRE DE 1998 Y 1997

	1998	1997	VARIACION		APLICACION	ORIGEN
			AUMENTO	DISMINUCION		
BANCOS	\$ 172,660.92	\$ 23,631.91	\$ 149,029.01		\$ 149,029.01	
CLIENTES	372,964.49	236,161.31	136,803.18		136,803.18	
INVERSIONES	365,436.99	0.00	365,436.99		365,436.99	
MOD. Y EQ. DE OFICINA	100,932.74	100,932.74				
DEP. ACUMULADA	-30,279.82	-20,186.55	-10,093.27			\$ 10,093.27
EQ. DE REPARTO	24,786.00	24,786.00				
DEP. ACUMULADA	-12,393.00	-6,196.50	-6,196.50			6,196.50
TOTAL ACTIVO	994,108.32	359,128.91				
PROVEEDORES	192,548.14	81,875.70	110,672.44			110,672.44
IVA POR PAGAR	45,831.36	56,700.00		10,868.64	10,868.64	
OTROS PASIVOS	79,725.58	0.00	79,725.58			79,725.58
CAPITAL	100,000.00	100,000.00	0.00			
RES. DE EJ. ANTERIORES	121,558.21	-1,005.00	122,563.21			122,563.21
UT. DEL EJERCICIO	454,445.03	121,558.21	332,886.82			332,886.82
PASIVO + CAPITAL	994,108.32	359,128.91				
SUMAS					\$ 862,137.82	\$ 862,137.82

NSI INSTALACIONES, S.A. DE C.V.
ESTADO DE RESULTADOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 1998 Y 1997

	1998	1997	VARIACION	
			AUMENTO	DISMINUCION
VENTAS	\$ 5,176,428.59	\$ 4,031,865.00	\$ 1,144,563.59	
COSTO DE VENTAS	3,543,020.57	2,850,812.00	692,208.57	
UTILIDAD BRUTA	1,633,408.02	1,181,053.00	452,355.02	
GTOS. GENERALES	365,867.67	426,448.00		\$ 60,580.33
GTOS. DE ADMON.	491,509.33	286,871.00	204,638.33	
GTOS. DE VENTA	178,003.91	295,264.00		117,260.09
OTROS IMPUESTOS	147,787.19	0.00	147,787.19	
DEP. MOB. Y EQ.	10,093.27	10,093.27		
DEP. EQ. DE REPARTO	6,196.50	6,196.50		
UTILIDAD DE OPERACION	433,950.15	156,180.23	277,769.92	
PRODUCTOS FINANCIEROS	115,436.99	0.00	115,436.99	
UTILIDAD ANTES DE IMPTOS.	549,387.14	156,180.23	393,206.91	
ISR	51,547.09	19,004.00	32,543.09	
PTU	43,395.02	15,618.02	27,777.00	
UTILIDAD NETA	454,445.03	121,558.21	332,886.82	

NSI INSTALACIONES, S.A. DE C.V.
ESTADO DE CAMBIOS EN LA SITUACION FINANCIERA
EN BASE AL EFECTIVO PARA EL AÑO QUE TERMINA 1998

FUENTES GENERADAS POR LA OPERACIÓN.

UTILIDAD NETA	\$ 332,886.82
RESULTADO DE EJ. ANTERIORES	122,563.21
CARGOS QUE NO REPRESENTAN DESEMBOLSO DE EFECTIVO	
DEP ACUM. MOB. Y EQ. DE OFICINA	10,093.27
DEP ACUM. EQ. DE REPARTO	6,196.50
EFECTIVO GENERADO EN LA OPERACIÓN	<u>471,739.80</u>
INCREMENTO EN PROVEEDORES	110,672.44
AUMENTO OTROS PASIVOS	79,725.58
SUMA DE FUENTES	<u>662,137.82</u>

APLICACIÓN DE EFECTIVO

INCREMENTO EN CLIENTES	\$ 136,803.18
INVERSIONES	365,436.99
IVA POR PAGAR	<u>10,868.64</u>
SUMA DE APLICACIONES DE EFECTIVO	<u>\$ 513,108.81</u>
ENTRADAS NETAS EN BANCOS DURANTE EL EJERCICIO	\$ 149,029.01
SALDO INICIAL EN BANCOS	\$ 23,631.91
SALDO FINAL EN BANCOS	<u>\$ 172,660.92</u>

3.3. CONCLUSIONES.

En su crecimiento acelerado, la empresa ha presentado una falta de coordinación en la información de muchas de sus actividades, aunado a esto el no usar herramientas que le permitan sacar el mayor provecho de sus recursos le han provocado situaciones difíciles, como la falta de liquidez.

Un ejemplo de lo anterior, son las compras de materia prima, que es una de las salidas de efectivo más fuertes, si no se conoce la cantidad del dinero que se necesitará para cubrir esta obligación, se vuelve difícil de liquidar, por no ser el único egreso que tiene la empresa.

En periodos pasados la falta de liquidez se debía a que mucho de los pagos no se planeaban y se adquirían pasivos que no se podían liquidar tan fácilmente, por las condiciones imprevistas en las que se presentaban.

Tener en cuenta todos los egresos de manera presupuestada da la oportunidad de planear sus pagos de acuerdo a los ingresos que en un momento dado tiene la empresa.

Los rendimientos de las inversiones en abril, junio y agosto representan otros ingresos y los cuales son reinvertidos en cada mes, estos

rendimientos y las ventas son los únicos ingresos (son los únicos ingresos, ya que si en algún mes se hubiera presentado una insuficiencia de efectivo para cubrir los pagos, se incrementaría a través de un préstamo que cubriera dicha insuficiencia) con los que cuenta la empresa a lo largo del periodo y con los cuales realiza sus operaciones.

El renglón de otros pasivos que figura dentro del Balance General para el año de 1998 permite tener conocimiento de estos pagos futuros y contemplar la forma en como se cubrirá en el siguiente año.

El administrar el dinero de acuerdo a un plan de ingresos y egresos permite tener un panorama de las finanzas de la empresa y saber el momento en el cual puede disponer de los excedentes para obtener el mayor provecho de ello, esto se observa en las inversiones que realiza la empresa y lo cual le permite cumplir con las expectativas de constituir una provisión para su estrategia de desarrollo.

Otro reflejo de lo anterior son los saldos finales de Bancos, en 1997 se tiene un saldo de \$23,631.91 y no existe ninguna aplicación adicional de efectivo, como se da en 1998 con un saldo de \$172,660.92 y una inversión de \$250,000.00 en el año, esto considerando el incremento en las ventas de un año a otro.

El Presupuesto de Efectivo muestra que NSI Instalaciones, S.A. de C.V. cuenta con la liquidez suficiente para cubrir sus obligaciones en el año de 1998, dando una base de información para todas aquellas decisiones a corto y largo plazo, representando así un medio a través del cual se determina la liquidez que tiene a lo largo del periodo y dando un sustento para futuras proyecciones.

CONCLUSIONES

La situación económica actual de México es de recuperación tras una devaluación que impacto de manera considerable al sector empresarial, del cuidado que cada empresa tenga de sus finanzas, depende en muchas de ellas su existencia, su crecimiento y la sana operación de sus actividades.

Las empresas instaladoras de cableado estructurado forman parte de una “nueva” actividad, cuya demanda se presenta favorable y por lo cual la eficiente administración de recursos es primordial, a través de una visión integral de la organización.

Con la utilización del Presupuesto de Efectivo se logra dislumbrar de forma global todo aquello que afecta las finanzas de la empresa, es decir, ingresos y egresos de dinero.

De esta forma este presupuesto resulta una clara herramienta que ayuda a determinar la liquidez en una empresa instaladora de cableado estructurado, ya que el conocer las condiciones en las cuales se desarrolla económicamente, permite programar de que manera se cubrirá cada requerimiento del periodo, así como el planear posible inversiones de los

excedentes de efectivo para el desarrollo de la organización o su consolidación en el mercado,

Es importante contar con un sistema presupuestal dentro de la empresa, el cual permita obtener información en cantidades y tiempos de lo que se pronostica para la empresa. Ya que es muchas ocasiones la falta de liquidez en una empresa, se debe a que no se sabe cuales son los fondos con los que puede contar para cubrir obligaciones futuras, se pierden de vista y cuando llega la hora de pagarlas se convierte en un pasivo difícil de liquidar.

La sana operación de las actividades de la empresa recaen en el conocimiento de la generación de efectivo que tiene para su mejor distribución, esto es, para la utilización óptima del dinero.

El Presupuesto de Efectivo debe de contar con criterios lógicos que permitan obtener una información realista de la situación que en un momento dado tiene la organización y que ayuda a la toma de decisiones con bases más firmes.

Para muchas empresas contar con esta herramienta es vital en estos días, por la utilidad que representa y que les ayuda al logro de sus objetivos.

BIBLIOGRAFÍA

BAVAREZCO DE PRIETO, AURA M., Las Técnicas de la Investigación Manual para la Elaboración de Tesis e Informes, EEUU, SOUTH-WESTWER, 1992.

BOLTEN, STEVEN E., Administración Financiera, México, LIMUSA, 1994.

BONSÓN ENRIQUE Y ESCOBAR TOMAS, Estados Financieros, Aspectos Teóricos y un Sistema Tutorial para su Elaboración, México, RA-MA, 1996.

BOWLIN, OSWALD D., Análisis Financiero, México, McGraw-HILL, 1989.

BRONI, MARIO, Interpretación y Análisis de Estados Contables, Argentina, Ediciones Macchi, 1992.

BURBANO RUIZ, JORGE E., Presupuestos, MÉXICO, McGraw-HILL, 1993.

BURBANO RUIZ, JORGE E, Presupuestos, Enfoque Moderno de Planeación y Control de Presupuestos, MÉXICO, McGraw-HIL, 1993.

DEL RIO GONZALES, CRISTOBAL, Presupuestos, México, ECASA, 1989.

GARCÍA, ERIKA "Análisis", El Financiero, XVI (4503):1997

GITMAN, LAWRENCE J., Fundamentos de Administración Financiera, MÉXICO, HARLA, 1992.

HAIME LEVY, LUIS, Planeación Financiera en la Empresa Moderna, MÉXICO, EFISA, 1995.

HERNÁNDEZ SAMPIERI, ROBERTO; FERNÁNDEZ COLLADO, CARLOS Y BAPTISTA LUCIO, PILAR, Metodología para la Investigación, MÉXICO, McGraw-HILL, 1995.

LAGARRICA CALVO, CESAR, Análisis e Interpretación de Estados Financieros, MÉXICO, PAC, 1989.

MORENO FERNÁNDEZ, JOAQUIN, Las Finanzas en las Empresas, MÉXICO, TEXTOS UNIVERSITARIOS, 1993.

PEDRAGIL ANDRÉS Y MONDRAGÓN ALEJANDRO, "Radiografía de los Integradores de Redes en América Latina: lo que son y lo que no son., RED VII (81): 1997.

SALAS GONZALES, HÉCTOR, Control Presupuestal de los Negocios, México, PAC, 1992.

SANDOVAL, ANTONIO, "Análisis", El Financiero, XVI (4495): 1997.

SOLOMON, EZRA, Fundamentos de la Administración Financiera, MÉXICO, DIANA, 1992.

SWEENY ALLEN H. M; ROCHLIN ROBET, Manual de Presupuestos MÉXICO, McGraw-HILL, 1992.

VILLASEÑOR, SANDRA, "¿Desaparece el Integrador de Redes Clásico?, RED VI (69): 1997.

VISCIONE, JERRY A., Análisis Financiero: Principios y Método, México, LIMUSA, 1984.

WELSCH, GLENN A. Y HILTON, RONALD W, Presupuestos, México, Prentice-Hall Inc. 1994.

WESTON, J. FRED, Finanzas en Administración, México, McGraw-HILL, 1995.

Agradezco a el profesor Daniel Herrera García por su apoyo y colaboración.

Al Ingeniero Carlos F. Beltrán Cardoso e Ingeniero José Peña Nuñez por su apoyo en la demostración práctica

Y a los profesores parte de mi jurado