

10621
63



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA
DE MÉXICO**

**FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES
CUAUTITLAN**

**EL FLUJO DE EFECTIVO Y LA PLANEACIÓN
FINANCIERA FISCAL EN UNA EMPRESA DISTRIBUIDORA DE PINTURA**

T E S I S
QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

LICENCIADO EN CONTADURÍA

P R E S E N T A N:

JOSÉ ~~HERNÁNDEZ BRIBENO~~

JUAN MANUEL CANO RAMÍREZ

ASESOR: C.P. PEDRO ACEVEDO ROMERO

CUAUTITLAN IZCALLI, EDO. DE MEX.

2003

A



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.



ESTADOS UNIDOS MEXICANOS

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

ASUNTO: VOTOS APROBATORIOS

Q. 2
FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLAN



DEPARTAMENTO DE EXAMENES PROFESIONALES

ATN: Q. Ma. del Carmen García Mijares
Jefe del Departamento de Exámenes Profesionales de la FES Cuautitlán

DR. JUAN ANTONIO MONTARAZ CRESPO
DIRECTOR DE LA FES CUAUTITLAN
P R E S E N T E

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

El flujo de efectivo y la planeación financiera y fiscal en una empresa distribuidora de pintura.

que presenta el pasante: ✓ Josué Hernández Briseño ✓
con número de cuenta: 9412906-3 para obtener el título de :
Licenciado en Contaduría

Considerando que dicho trabajo reúne los requisitos necesarios para ser discutido 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"

Cuautitlán Izcalli, Méx. a 26 de agosto de 2003

PRESIDENTE C.P. Pedro Acevedo Romero
VOCAL C.P. Héctor Ignacio Medina Sánchez
SECRETARIO C.P. Mario Rodríguez Guzmán
PRIMER SUPLENTE L.C. Francisco Alcántara Salinas
SEGUNDO SUPLENTE C.P. Alberto Razo Arenas



INSTITUTO NACIONAL
DE ESTADÍSTICAS

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

ASUNTO: VOTOS APROBATORIOS

DR. JUAN ANTONIO MONTARAZ CRESPO
DIRECTOR DE LA FES CUAUTITLAN
P R E S E N T E

UNIDAD DE ESTUDIOS
SUPERIORES
CUAUTITLAN



DEPARTAMENTO DE
EXAMENES PROFESIONALES
ATN: Q. M. **Francisco Alcantara Salinas** García Mijares
Jefe del Departamento de Exámenes
Profesionales de la FES Cuautitlán

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

El flujo de efectivo y la planeación financiera y fiscal en una empresa distribuidora de pintura.

que presenta el pasante Juan Manuel Cano Ramírez * ✓
con número de cuenta: 9857795-4 para obtener el título de :
Licenciado en Contaduría

Considerando que dicho trabajo reúne los requisitos necesarios para ser discutido 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"

Cuautitlán Izcalli, Méx. a 26 de agosto de 2003

PRESIDENTE	<u>C.P. Pedro Acevedo Romero</u>	
VOCAL	<u>C.P. Héctor Ignacio Medina Sánchez</u>	
SECRETARIO	<u>C.P. Mario Rodríguez Guzmán</u>	
PRIMER SUPLENTE	<u>L.C. Francisco Alcantara Salinas</u>	
SEGUNDO SUPLENTE	<u>C.P. Alberto Razo Arenas</u>	

c

AGRADECIMIENTOS

Josué y Juan Manuel

A la U.N.A.M.

Por habernos abierto las puertas y por darnos la oportunidad de formarnos profesionalmente, motivo por el cual nos sentimos orgullosos de pertenecer a la máxima casa de estudios: la Universidad Nacional Autónoma de México.

A la F.E.S.C.

Por habernos abierto las puertas ya que dentro de sus aulas obtuvimos los conocimientos para nuestra formación personal y profesional.

A nuestro asesor

Al profesor Pedro Acevedo Romero por su ayuda, su tiempo, su confianza y sus consejos; sin los cuales no hubiésemos podido culminar nuestra tesis, gracias por su atención, paciencia y profesionalismo.

Al jurado

C.P. Pedro Acevedo Romero, C.P. Héctor Ignacio Medina Sánchez, C.P. Mario Rodríguez Guzmán, L.C. Francisco Alcantara Salinas, C.P. Alberto Razo Arenas, por el tiempo y atención dedicados durante la revisión y aprobación de esta tesis.

A los profesores

Por todos los conocimientos y experiencias transmitidas, a lo largo de estos años. Gracias por enseñarnos que el estudio no es un deber, sino una oportunidad para entrar en el mundo del saber.

E

Josué Hernández Briseño

A Dios

Señor, gracias por darme la vida y darme todo y cada vez más a ti te dedico este logro y te confío mi vida.

A mis padres

Mis agradecimientos son infinitos por todo su amor, apoyo y confianza puesta en mí sin importar todos los sacrificios que tuvieron que hacer para que yo pudiera formarme como persona y profesionalmente. Gracias. Los amo hoy y siempre.

A mis hermanos Aser y David

Por ser mi apoyo en los momentos que hemos pasado juntos, por todos sus consejos que me ayudaron a salir adelante sin mirar atrás y por brindarme su tiempo cuando los necesite.

A mis abuelitos Papa Juan y Mama Concha

Por todo el cariño brindado durante todo este tiempo y gracias por sus consejos que siempre eran un aliento para seguir adelante.

A mi abuelita Timotea

Que aunque ya no esta conmigo siempre la admire y la llevo en mi corazón y yo sé que estaría muy orgullosa de mí.



A mi familia

Por todos esos momentos agradables que hemos vivido y por todos sus consejos los cuales siempre me fueron útiles para seguir adelante.

A mi cuñada y mis sobrinas

Por su gran apoyo y cariño y toda la alegría que me han brindado que me han brindado y el cual he valorado para llegar hasta estas instancias de mi vida.

A mis amigos

A todos y cada uno de ellos por brindarme su amistad sincera y apoyarme en las decisiones importantes de mi vida, por todos esos momentos brindados tanto en lo personal como en lo académico que siempre fueron de gran ayuda. En especial a Adán, Ale, Diana, Fer, Juan, Beto, Cris y Laura.

A mi amigo Juan Manuel

Por estar conmigo en las buenas y en las malas y que a pesar del tiempo y las circunstancias siempre nos hemos mantenido unidos y ha perdurado esa gran amistad.

Juan Manuel Cano Ramírez

A Dios

Señor gracias por la oportunidad que me has regalado de vivir, por lo generoso que has sido conmigo, te dedico mis logros.

A mis padres

Agradezco a mis padres su esfuerzo, sus grandes consejos y la confianza que han depositado en mi persona pero sobre todo el amor que me han dado, este logro se los dedico en reconocimiento a todo lo que se sacrificaron para que me formara personal y profesionalmente, este logro es también de ustedes. LOS AMA su hijo Juan Manuel.

A mis hermanas

El amor que me han ofrecido, los grandes momentos que hemos compartido pero sobre todo por ser mis hermanas es un reconocimiento este logro a ti Claudia, Alma, Paty y Mari.

A mis abuelos

Gracias por ser mis abuelos, por quererme tanto, por llamarme la atención en el momento oportuno, gracias por ser tan amorosos conmigo, este logro se los dedico a ustedes que sé, que tan orgullosos les hace sentir para ti abuelito Basilio, Nati, Tere.

En especial quisiera dedicarte este logro a mi abuelita Mago.

A ti Doña Mago

Mil gracias abuelita por todo el amor que me diste, el tiempo que tuviste para escucharme, por las grandes vivencias que desde niño me regalaste, por esa sonrisa que siempre tenías en tu rostro, sé que desde el cielo estas orgullosa de tu nieto que te ama aunque no estés físicamente siempre estarás en mi corazón. Gracias Doña Mago,

A mis amigos

Gracias muchachos por convivir estos años de la Universidad con ustedes, por todas las experiencias que compartimos, por su ayuda, gracias amigos en especial a ti Lupita Zamora, Rosario, Rodrigo Lara, Marisol, Alma Delia, Paola Yadhira, Rita.

A mi amigo Josué

Gracias Josué por la amistad que hemos compartido desde la infancia, por tu apoyo en los momentos difíciles de mi vida, quiero decirte que fue un honor y un orgullo el desarrollar este proyecto contigo.

A mi amigo Pedro Acevedo Romero

Gracias Contador por haber confiado en mí, por los valiosos consejos que me dio en el momento justo, por enseñarme que en la vida se debe de luchar de frente y que siempre debemos de ver hacia adelante nunca atrás.

INDICE

Introducción	
Planteamiento del Problema	
Objetivo General	
CAPITULO I. Aspectos Generales de la Contabilidad	1
1. Definición de Contabilidad	1
2. Antecedentes Históricos de la Contabilidad	2
3. Características de la Información Contable	6
4. Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados	8
a) Concepto	8
b) Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados que delimitan al ente económico y sus aspectos financieros	8
c) Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados que establecen la base para cuantificar las operaciones del ente económico y su presentación	11
d) Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados que se refiere a la información	13
e) Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados que abarcan las clasificaciones anteriores como requisitos generales del sistema	14

5. Normas Internacionales de Contabilidad	17
a) Introducción	17
b) Aplicación supletoria con carácter obligatorio de las Normas Internacionales de Contabilidad	17
6. Estados Financieros	21
a) Definición	21
b) Clasificación de los Estados Financieros	21
c) Definición de los Estados Financieros Básicos (Estado de Situación financiera, Estado de Resultados, Estado de Variaciones en el Capital Contable y Estado de Cambios en la Situación Financiera)	22
d) Definición y ejemplos de Estados Financieros Secundarios	42
CAPITULO II. Planeación Financiera	45
1. Generalidades	45
2. Características	46
3. Partes del Proceso de Planeación Financiera	46
4. Importancia del Establecimiento de los Objetivos y las Metas en las Organizaciones Económicas	47
5. Fases del Control Financiero	49
6. Definición de Finanzas	49
7. Clasificación de Razones Financieras	50
8. Punto de Equilibrio	52
a) Modelo del Punto de Equilibrio Monetario	52

b) Modelo del Punto de Equilibrio Monetario con Inflación	55
c) Modelo del Punto de Equilibrio Monetario con Deflación	57
9. Estados Financieros Proforma	60
a) Introducción	60
b) Importancia, Ventajas y Desventajas	60
10. Presupuestos	63
a) Definición	63
b) Características y Requisitos	63
c) Finalidad e Importancia	64
d) Principios	65
e) Áreas del Conocimiento empleadas al presupuestar	68
f) Limitaciones	69
g) Ventajas	71
h) Clasificación	71
i) Tipos	75
j) Proceso Presupuestal	78
11. Importancia del Sistema de Control Presupuestario	87
a) Introducción	87
b) Características y Requisitos	87
c) Principios	88

Capítulo III. Flujo de Efectivo	89
1. Cash Flow	89
a) Introducción	89
b) Objetivos	89
2. Administración Financiera del Saldo Optimo de Efectivo	93
a) Concepto	93
3. Administración Financiera del Ciclo de Flujo de Efectivo	93
a) Concepto	93
b) Ciclo Operativo	93
4. Métodos de Análisis del Flujo de Efectivo	94
5. Presupuesto de Efectivo	97
a) Introducción	97
b) Generalidades	97
c) Preparación	98
d) Métodos para el desarrollo del Presupuesto de Efectivo	100
6. Pronósticos de Desembolsos	102
a) Introducción	102
b) Concepto	103
c) Características y Elementos	103
d) Objetivos	105
7. Planificación y Control del Flujo de Efectivo	105
a) Introducción	105
b) Planificación del Efectivo	108

c) El tiempo en la Planificación y Control del Efectivo	107
d) Capacidad del Flujo de Efectivo para dar servicio a la deuda	108
e) Análisis del Flujo de Efectivo y Razones de deuda a capital	109
8. Administración del Efectivo	110
a) Introducción	110
b) La Función de la Administración del Efectivo	111
9. Técnicas para reducir las necesidades de efectivo	112
a) Introducción	112
b) Aceleración de la Cobranza	113
c) Retraso de los pagos	114
10. Disminución de la Necesidad de Saldos Precautorios	115
11. Desviaciones de los Flujos de Efectivo esperados	116
CAPITULO IV. Caso Práctico	117
Conclusiones	
Bibliografía (Literatura citada)	

INTRODUCCIÓN

A través de la presente investigación cuyo título se denomina "El flujo de efectivo y la planeación financiera y fiscal en una empresa distribuidora de pintura", pretende visualizar al lector los antecedentes históricos que dieron origen a la práctica contable, la evolución de la misma, hasta llegar hoy en día a las aplicaciones actuales en la sociedad.

Mostramos diversos conceptos que se le da a la contaduría, los principios y normas que rigen a la profesión y los organismos que la regulan.

Cabe señalar que mostramos la clasificación de los documentos financieros que emite el Licenciado en Contaduría denominados Estados Financieros.

Hoy en día las organizaciones económicas deben regular sus operaciones apegados al presupuesto que elaboran generalmente en forma anual.

Las organizaciones hacen parte de un medio económico en el que predomina la incertidumbre, por ello deben planear sus actividades si pretenden sostenerse en el mercado competitivo, puesto que cuanto mayor sea la incertidumbre, mayores serán los riesgos por asumir.

El presupuesto es una herramienta moderna de planeamiento y control al reflejar el comportamiento de indicadores económicos y en virtud de sus relaciones con los diferentes aspectos administrativos, contables y financieros de la empresa.

Es importante señalar que el éxito de un presupuesto depende en gran parte de la correcta planeación financiera que tenga la organización, así como respetar los lineamientos establecidos en el mismo.

Una herramienta administrativa que permite medir la eficiencia de la operación con respecto a lo presupuestado es el control presupuestal, a través de esta podemos visualizar las variaciones entre lo real y lo establecido en el presupuesto, podemos obtener la explicación de las variaciones y poder modificar en forma oportuna.

Uno de los objetivos que encontramos en la elaboración del presupuesto, permite a la administración de la compañía planear en forma adecuada sus erogaciones partiendo de los ingresos que pretende obtener en el ejercicio.

De lo anterior se pretende que la compañía tenga un adecuado flujo de efectivo, empleando las técnicas del flujo que mencionamos en el presente material, con el fin que la organización tenga liquidez para hacer frente a sus compromisos que la operación requiere.

Por ultimo en el caso práctico hacemos un análisis comparativo de los resultados de los dos últimos ejercicios 2002 y 2001 respectivamente, de ahí partimos para construir el presupuesto del ejercicio 2003, mostrando el flujo de efectivo que se espera, haciendo una planeación fiscal con las operaciones que proyectamos, mostrando los Estados Financieros Proforma y explicación de razones financieras.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

En la actualidad uno de los problemas que aqueja a la administración de las organizaciones económicas es la ineficiente planeación financiera de su operación.

Generalmente las organizaciones que no planean su operación tienen problemas de liquidez. No cuentan con un flujo de efectivo adecuado el cual le permita hacer frente a las obligaciones que la misma operación demanda, de aquí que las empresas tengan un alto porcentaje de apalancamiento.

El presupuesto establece los lineamientos que se deben seguir para obtener los resultados deseados, la limitación de esta herramienta administrativa radica en las grandes variaciones que existen entre lo real y lo presupuestado. Principalmente estas variaciones surgen por no respetar los lineamientos establecidos.

OBJETIVO GENERAL

Conocer la importancia en los organismos públicos y privados la elaboración de los presupuestos en uno o varios ejercicios sociales, que conozcan las ventajas de implementación de esta herramienta administrativa, la forma de elaboración y control del mismo.

Que el lector analice a través de este documento la utilidad que se tiene al presupuestar las actividades no únicamente en un organismo económico sino partiendo de las actividades personales, de esta forma se cumplirá el objetivo de elaboración de los presupuestos.

Establecer conciencia en los individuos que ejecutan la operación de la compañía, apearse a los lineamientos establecidos a través del presupuesto, de esta forma obtener las mínimas variaciones entre los resultados reales y los proyectados.

Establecer una correcta planeación financiera de su operación, obteniendo un adecuado flujo de su efectivo.

8

ABREVIATURAS

PCGA: Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados

IMCP: Instituto Mexicano de Contadores Públicos

IASC: Internacional Accounting Standards Comité (Comité Internacional de Principios de Contabilidad)

NIC's: Normas Internacionales de Contabilidad

INPC: Índice Nacional de Precios al Consumidor

CFF: Código Fiscal de la Federación

CIF: Costo Integral de Financiamiento

REPOMO: Resultado por posición monetaria

MP: Materia Prima

ISR: Impuesto sobre la renta

PTU: Participación de los trabajadores en la utilidad

PBC: Presupuesto Base Cero

IVA: Impuesto al Valor Agregado

SHCP: Secretaría de Hacienda y Crédito Público

CASH FLOW: Flujo de efectivo

CETES: Certificados de tesorería

BONDES: Bonos de desarrollo

CAPITULO I

CAPITULO I. ASPECTOS GENERALES DE LA CONTABILIDAD

1. DEFINICIÓN DE CONTABILIDAD

"La contabilidad es una técnica que se utiliza para producir sistemática y estructuradamente información cuantitativa expresada en unidades monetarias de las transacciones que realiza una entidad económica y de ciertos eventos económicos identificables y cuantificables que la afectan, con objeto de facilitar a los diversos interesados en tomar decisiones en relación con dicha entidad económica."¹

En nuestra opinión la contabilidad la podemos definir como:

"La contabilidad es una técnica que sirve para la toma de decisiones a través de la información que emana de una serie de eventos económicos cuantificables en términos monetarios; que se encuentran plasmados en los estados financieros."

"La contabilidad es un registro cronológico de las operaciones en números de los organismos económicos lucrativos y no lucrativos, la información presentada a través de los estados financieros en base a los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados (PCGA) se encuentra a un período que sirve para juzgar el pasado y prever el futuro."

¹ Principios de contabilidad generalmente aceptados, IMCP, AC, boletín A-1.

2. ANTECEDENTES HISTÓRICOS DE LA CONTABILIDAD

En su desarrollo, la contabilidad transita por la huella histórica del comercio y la industria: se estructura conforme al surgimiento y evolución del crédito, la banca, la maquinización, las corporaciones mercantiles y las comunicaciones electrónicas. Se liga a los fenómenos económicos, a las innovaciones en los sistemas financieros, a los métodos de la administración, al cambio en la conceptualización de la sociedad, a los procedimientos empresariales, a la legislación mercantil, laboral y fiscal.

De ahí que la historia de la contabilidad tenga como referencia imprescindible la historia del comercio.

Las primeras manifestaciones de una rudimentaria contabilidad debieron ser posibles en cuanto fueron dadas tres condiciones básicas:

1. Que el hombre hubiera formado un grupo social,
2. Que concurrieran actividades económicas en número e importancia tal que fuera preciso llevar un testimonio de ellas y, finalmente,
3. Que se dispusiera de un medio para conservar la información narrativa de los hechos (escritura) y que, a la vez, permitiera registrar cifras en términos para establecer medidas y unidades de valor.

Bajo este supuesto, resultan comprensibles los indicios de algún tipo de contabilidad en diversos grupos humanos, desde épocas muy antiguas. En el estado actual del conocimiento, se tiene la certeza de que la práctica contable por partida simple como actividad generalizada, era un hecho seis mil años antes de Cristo, tanto en Egipto como en Mesopotamia, y que los primeros

vestigios de la actividad bancaria se sitúan entre los 5,400 y los 3,200 años a. C. en Babilonia.

Asirios, sumerios, persas, fenicios, griegos y muchos otros pueblos de la antigüedad, conforme al avance de sus culturas y el desarrollo de las actividades económicas, utilizaron algún tipo de registros contables, y en muchos casos no sólo por parte de negocios privados, sino también por el propio Estado, que necesitaba llevar cuenta y razón de los tributos cobrados y el empleo de que de los mismos se hiciera en la gestión de gobierno.

En Roma, desde sus primeros tiempos, presenta una relación pormenorizada de los distintos tipos de libros y procedimientos de registro que se empleaban. De tal descripción se desprende que la contabilidad tenía una estructura sistematizada, o al menos se seguía método contable específico.

A principios del siglo XIV las ciudades de Génova, Florencia y Venecia constituían el centro de las actividades mercantiles de aquella época, y es precisamente en Toscana, Italia donde los comerciantes de apellido Raineri utilizaron por primera vez la contabilidad por partida doble.

La Contabilidad se inicia formalmente en 1494, cuando el Italiano Fray Luca Pacciolo observa que toda operación efectuada tiene una causa, que a su vez produce efecto existiendo una compensación numérica entre la una y el otro.²

De esta forma se fundamenta la partida doble en el tratado de matemáticas que el mismo escribió, intitulado "Summa de aritmética, geométrica, proportioni e proportionalita". En su obra el Sistema de Contabilidad se establece a base de

² López Elizondo, Arturo: El Proceso Contable. Contabilidad Primer Curso. Ed. ECAFSA, México. 1980. p.91

libros: Inventario, Borrador, Diario, Mayor y se dan reglas para llevar cada uno de ellos.

"En 1975, Edmund Legrange publicó en París un tratado de teneduría de libros en el cual recomendaba un Diario-Mayor a columnas, pudiendo establecer que él fue el precursor de los sistemas tabulares."³

Otro hecho posterior de gran relieve es lo que se conoce como *Revolución Industrial*, consecuencia de un proceso iniciado tiempo atrás bajo la forma de descubrimientos científicos, inventos técnicos y nuevos métodos de trabajo, elementos que se fueron acumulando durante la segunda mitad del siglo XVIII.

La Revolución Industrial se caracterizó, entre otras muchas cosas, por la maquinización de los procesos productivos y por nuevos métodos aplicables a éstos; la producción en gran escala; el incremento en el comercio internacional, el crédito y la banca; la formación de sociedades y corporaciones mercantiles.

Con ello se requirió mayor eficacia en los sistemas de información contable; para responder a esa exigencia, se introdujo la división del trabajo en el proceso contable mediante una serie de procedimientos para el caso; se desarrolló la contabilidad de costos y también se avanzó en la teoría de la contabilidad.

Asimismo empezó a generalizarse el uso de máquinas para auxiliar la labor de registro. Si bien ya desde el siglo XVII, Blas Pascal primero y Leibnitz después,

³ Anzures, Maximino: *Contabilidad General*, Ed. Porrúa, México. 1997. p.2.

habían inventado máquinas de calcular, fue hasta el siglo XIX que se extendieron en el ámbito de los negocios.

Más tarde se recurrió no sólo a sumadoras y calculadoras como auxiliares, sino que se inventaron máquinas específicamente diseñadas para registrar la contabilidad, en sustitución del registro manual. Durante los dos primeros tercios del siglo XX, se recurrió cada vez más al uso de máquinas de contabilidad electromecánicas para registrar las transacciones. Estos equipos que se conocieron con el nombre de "máquinas de registro directo", abrieron camino al concepto de que no sólo los registros auxiliares podían llevarse en tarjetas u hojas sueltas, sino que también los libros principales - como el diario general y el mayor- podían registrarse en esa forma, en vez de hacerlo en los tradicionales libros empastados y foliados. Finalmente, hacia el último tercio de este siglo, las computadoras electrónicas se han perfeccionado tanto, que la contabilidad procesada con tales máquinas se ha convertido en lo más usual, desplazando totalmente a los equipos de registro directo por las ventajas de costo, velocidad y eficiencia.

En lo concerniente a teoría contable, en el siglo XX también ha tenido un extenso desarrollo; el desplome financiero de fines de la tercera década, conocido como "el crack del 29", llamó la atención sobre la necesidad de una mejor definición de las normas que rigen la información contable. A partir de entonces se hicieron serios esfuerzos por concretar - dentro de la teoría contable lo que se denomina "Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados"; quizá los Estados Unidos y otros países tomaron la delantera en esta materia, pero

con el tiempo México también se ha colocado en el mismo nivel, pues desarrolla sus propias investigaciones al respecto, y el Instituto Mexicano de Contadores Públicos (IMCP) ha emitido un conjunto de pronunciamientos, bajo la forma de boletines de principios de contabilidad.

La contabilidad se ha ido adaptando al progreso comercial, en virtud de que constituye un elemento indispensable de la buena administración de las empresas. Sin la información financiera que produce la contabilidad no sería posible dirigir los negocios con eficiencia, las operaciones de bolsa con acciones de sociedades mercantiles no serían factibles o resultarían muy aventuradas, y en fin otras situaciones del ámbito financiero y económico no serían posibles.

Los sucesos importantes en el devenir histórico de la Contaduría Pública, encuentran simultáneamente efecto y causa en la fundación y desarrollo de los colegios e institutos de contadores públicos.

Con todo ello la Contaduría ha alcanzado un estado de desarrollo sumamente amplio, en el que son variadas las áreas de actividad de esta profesión: sistemas de información financiera, sistemas de control interno, auditoría interna, auditoría externa, finanzas, impuestos, consultoría administrativa.

3. CARACTERÍSTICAS DE LA INFORMACIÓN CONTABLE

Las características fundamentales que debe tener la información contable son:

- a) Utilidad
- b) Oportunidad
- c) Confiabilidad

d) Objetividad

e) Provisionalidad

a) **Utilidad.** Es la cualidad de adecuarse al propósito del usuario. La utilidad de la información esta en función de su contenido informativo y de su oportunidad.

Entre los interesados de dicha información se encuentran: la administración, inversionistas, accionistas, trabajadores, proveedores, acreedores y autoridades gubernamentales entre otros.

b) **Oportunidad.** La oportunidad de la información contable es el aspecto esencial de que llegue a las manos de usuario cuando este pueda usarla para tomar sus decisiones a tiempo para lograr sus fines.

c) **Confiabilidad.** Característica de la información contable por la que el usuario la acepta y utiliza para tomar decisiones basándose en ella.

d) **Objetividad.** La objetividad del proceso de cuantificación contable implica que las reglas del sistema no han sido deliberadamente distorsionadas y que la información representa la realidad de acuerdo con dichas reglas.

e) **Provisionalidad.** Significa que no representa hechos totalmente terminados. La necesidad de tomar decisiones obliga a hacer cortes en la vida de la empresa (Principio de Período Contable) para representar los resultados de operación y la

situación financiera y sus cambios incluyendo eventos cuyos efectos no terminan a la fecha de los estados financieros.

Esta característica, más que una cualidad deseable, es una limitación a la precisión de la información.

4. PRINCIPIOS DE CONTABILIDAD GENERALMENTE ACEPTADOS

a) CONCEPTO

Los Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados (PCGA) son conceptos básicos que establecen la delimitación e identificación del ente económico, las bases de cuantificación de las operaciones y la presentación de la información financiera cuantitativa por medio de los estados financieros.

b) PCGA QUE IDENTIFICAN Y DELIMITAN AL ENTE ECONÓMICO Y A SUS ASPECTOS FINANCIEROS

- 1) Entidad
- 2) Realización
- 3) Período contable

- 1) **ENTIDAD.** De acuerdo al boletín A-2. Entidad del Instituto Mexicano de Contadores Públicos (IMCP) lo define de la siguiente manera: La entidad es una unidad identificable que realiza actividades económicas, constituida por combinaciones de recursos humanos, recursos materiales y recursos financieros, coordinados por una autoridad que toma las decisiones encaminadas a la consecución de los fines para los que fue creada.

Las entidades que realizan actividades económicas para efectos de este boletín se han clasificado en entidades con personalidad jurídica propia y entidades que no tienen personalidad jurídica.

La entidad con personalidad jurídica propia es aquella que es sujeto de derechos y obligaciones.

Las entidades colectivas (morales) tienen personalidad y patrimonio propios distintos de los que ostentan las personas que las constituyen y administran; por tal razón, deben presentar, de conformidad con nuestras leyes, información financiera en la que solo se deben de incluir los derechos, obligaciones y resultados de operación de la entidad.

Las entidades que no tienen personalidad jurídica pueden ser las entidades consolidadas y el fideicomiso.

Las entidades consolidadas integran una unidad económica y están constituidas por dos o más entidades jurídicas, que desarrollan actividades económicas y ejercen sus derechos y responden de sus obligaciones en forma individual.

La aplicación de las reglas contenidas en este boletín (A-2) es obligatoria para efectos de los períodos contables que se inicien el 1° de septiembre de 1975.

2) **REALIZACIÓN.** De acuerdo al boletín A-1 Esquema de la teoría básica de la contabilidad financiera. La contabilidad cuantifica en términos monetarios las operaciones que realiza una entidad con otros participantes en la actividad económica de ciertos eventos económicos que la afectan.

Las operaciones y eventos económicos que la contabilidad cuantifica, se consideran por ella realizados:

- a) Cuando ha efectuado transacciones con otros entes económicos
- b) Cuando han tenido lugar transformaciones internas que modifican la estructura de recursos o de sus fuentes
- c) Cuando han ocurrido eventos económicos externos a la entidad o derivados de las operaciones de esta y cuyo efecto puede cuantificarse razonablemente en términos monetarios

3) **PERÍODO CONTABLE.** La necesidad de conocer los resultados de operación y la situación financiera de la entidad, que tiene una existencia continua, obliga a dividir su vida en períodos convencionales. Las operaciones y eventos así como sus efectos derivados, susceptibles de ser cuantificados, se identifican con el período en que ocurre; por tanto cualquier información contable debe indicar claramente el período a que se refiere.

Desde el punto de vista del período contable el artificio de realizar cortes convencionales en la vida de la entidad, implica entre otras cosas:

- a) Que se delimite la información financiera en cuanto a su fecha o período, datos que deben destacarse en la misma.
- b) Mostrar separadamente en el Estado de situación financiera las cuentas por cobrar y por pagar a corto y largo plazo.

- c) **La separación en el Estado de resultados de partidas extraordinarias, así como los ajustes a los resultados de períodos contables anteriores**

LA APLICACIÓN CONJUNTA DEL PRINCIPIO DE REALIZACIÓN Y PERÍODO CONTABLE IMPLICA ENTRE OTRAS SITUACIONES:

- a) **Que se consideren como un activo y pasivo los pagos anticipados y los anticipos recibidos por concepto de servicios a proporcionar, así como la utilidad no devengada, reconociendo que se han realizado como tal pero no devengado como un gasto o ingreso respectivamente.**
- b) **Que al realizarse un ingreso se reconozcan paralelamente los costos y gastos que le sean inherentes, independientemente de cuando se liquiden.**
- c) **Que se establezcan estimaciones y provisiones que aún cuando se desconozca su monto exacto y se calculen aproximadamente, se refieran a ciertos costos y gastos devengados.**
- d) **Que se ajusten a períodos contables subsecuentes las diferencias entre las cifras definitivas y las contabilizadas previamente.**

La aplicación de las reglas contenidas en este boletín (A-3) es obligatoria para efectos de los períodos contables que se inician el 1º de octubre de 1975.

c) PCGA QUE ESTABLECEN LA BASE PARA CUANTIFICAR LAS OPERACIONES DEL ENTE ECONÓMICO Y SU PRESENTACIÓN

- 4) Valor histórico original
- 5) Negocio en marcha
- 6) Dualidad económica

4) **VALOR HISTORICO ORIGINAL.** Las transacciones y eventos económicos que la contabilidad cuantifica se registran según las cantidades de efectivo que se afecten o su equivalente o la estimación razonable que de ello se haga al momento en se consideren realizados contablemente.

Estas cifras deberán ser modificadas en el caso de que ocurran eventos posteriores que se hagan perder su significado, aplicando métodos de ajuste en forma sistemática que preserven la imparcialidad y objetividad de la información contable.

Si se ajustan las cifras por cambios en el nivel general de precios y se aplican a todos los conceptos susceptibles de ser modificados que integran los estados financieros, se considerara que no ha habido violación de este principio.

5) **NEGOCIO EN MARCHA.** La entidad se presume en existencia permanente salvo especificación en contraria; por lo que las cifras en sus estados financieros representarán valores históricos, o modificaciones de ellos, sistemáticamente obtenidos. Cuando las cifras representen valores estimados de liquidación, esto deberá especificarse claramente y solamente serán aceptables para información general cuando la entidad este en liquidación.

6) **DUALIDAD ECONÓMICA**, Se constituye de:

- a) Los recursos de los que dispone la entidad para la realización de sus fines
- b) Las fuentes de dichos recursos, que a su vez, son la especificación de los derechos que sobre los mismos existe, considerados en su conjunto.

La doble dimensión de la representación contable de la entidad es fundamental para una adecuada comprensión de su estructura y relación con otras entidades.

d) **PCGA QUE SE REFIEREN A LA INFORMACIÓN**

7) **REVELACIÓN SUFICIENTE**, De acuerdo al boletín A-5 del Instituto Mexicano de Contadores Públicos (IMCP), revelación suficiente establece que una presentación razonablemente adecuada de la entidad se compone del Estado de Situación Financiera, Estado de Resultados y Estado de Cambios en la Situación Financiera. Estos Estados Financieros deben revelar aspectos generales sobre el desempeño de la entidad económica, específicamente lo que se refiere a su estructura financiera, cambios en la misma, liquidez, capacidad de pago, productividad y rentabilidad.

En el principio de revelación suficiente se encuentran implícitamente contenidos no solamente los aspectos de suficiencia de la información financiera, sino también las características cualitativas que la misma debe poseer para una adecuada revelación.

Esas características cualitativas de la información financiera de carácter contable para usos generales, se refieren a todo aquello que debe ser incluido y que se requiere para evaluar el comportamiento de la entidad y otros aspectos inherentes, cuidando que la cantidad de la información no vaya en detrimento de su calidad y pueda dar lugar a que los aspectos importantes pasen inadvertidos por el usuario.

Los Estados financieros deben ser claros y accesibles al usuario común, por lo que debe evitarse en lo posible terminología compleja y oscura.

La aplicación de las reglas contenidas en este boletín (A-5) es obligatoria para efectos de los periodos contables que se inician el 1° de julio de 1974.

e) PCGA QUE ABARCAN LAS CLASIFICACIONES ANTERIORES COMO REQUISITOS GENERALES DEL SISTEMA

8) Importancia relativa

9) Comparabilidad.

8) **IMPORTANCIA RELATIVA.** Se refiere al efecto que tienen las partidas en la información financiera. En este sentido toda partida cuyo monto o naturaleza tenga significancia debe ser procesada y presentada, pues de no cumplir con este punto se distorsionarían los objetivos que pretende la información financiera.

La importancia relativa tiene una estrecha relación con los demás principios de contabilidad, si se considera que abarca tanto los aspectos referentes a los datos que entran al sistema de información contable, como los relativos a la información resultante del proceso, equilibrando el detalle y multiplicidad de datos que van aparejados con los requisitos de utilidad y finalidad de la información.

La importancia relativa de las partidas se determina en función a su efecto en la información financiera, en atención a su monto y a su naturaleza. En consecuencia, todo aquello que tenga significancia debe ser tomado en cuenta en el proceso de registro, de no hacerlo no se lograrían los objetivos que se pretenden con la presentación de la información.

9) **COMPARABILIDAD.** De acuerdo al boletín A-7 comparabilidad establece lo siguiente:

La comisión de principios de contabilidad decidió revisar el boletín A-7 "consistencia" en vigor desde 1974, a fin de actualizar ciertas reglas particulares y adicionar otras relacionadas con la comparabilidad de la información financiera, se decidió cambiar el nombre del boletín al de comparabilidad en lugar de consistencia, en virtud de que el primero es un requisito de calidad de la información que es condición previa al de la consistencia, y este último es un supuesto de todo el proceso contable cuya observancia puede llegar a generar comparabilidad.

Cuando haya un cambio que afecte la comparabilidad de la información debe ser justificado y es necesario advertirlo claramente en la información que se presenta, indicando el efecto que dicho cambio produce en las cifras contables.

Algunas de las causas que pueden afectar la comparabilidad de la información financiera se originan principalmente por:

- a) Cambios en las reglas particulares por elección.
- b) Cambio de una regla particular establecida por una nueva regla.
- c) Cambios en estimaciones contables.
- d) Correcciones a errores en la información financiera de ejercicios anteriores.

Las disposiciones contenidas en este boletín son obligatorias para los ejercicios sociales iniciados a partir del 1° de enero de 1994 sin embargo, se recomienda su aplicación anticipada para los ejercicios sociales iniciados en 1993.

5. NORMAS INTERNACIONALES DE CONTABILIDAD

a) INTRODUCCIÓN

De acuerdo a lo establecido en el Boletín A-8 el cual es denominado "Aplicación supletoria de las Normas Internacionales de Contabilidad", establece que el Comité Internacional de Principios de Contabilidad (International Accounting Standards Comité-IASC) fue establecido en 1973 para propiciar el mejoramiento y armonización de la información financiera, primordialmente a través del desarrollo y publicación de Normas Internacionales de Contabilidad (NIC).

b) DEFINICIÓN DE LAS NORMAS INTERNACIONALES DE CONTABILIDAD (NIC's)

De acuerdo a lo que establece el boletín A-8 de los PCGA, las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC's) aprobadas y emitidas por el Comité Internacional de Principios de Contabilidad (IASC) son, supletoriamente, parte de los PCGA en México¹, cuya aplicación esta sujeta a las siguientes reglas:

1. - La supletoriedad de las NIC's aplica exclusivamente cuando no exista norma especifica emitida por el IMCP.
- 2.- Para que una Norma Internacional de Contabilidad (NIC) se aplique supletoriamente como principio de contabilidad mexicano, será necesario que haya sido emitida por el IASC como definitiva.

¹ Instituto Mexicano de Contadores Públicos A.C., Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados, México, 2002, p.2.

3.- Al momento de emitirse un principio de contabilidad por el IMCP sobre un tema respecto del cual se ha aplicado supletoriamente una NIC, el primero sustituirá a la NIC en la medida que entre en vigor.

4.- La Comisión de Principios de Contabilidad (CPC) considera de suma importancia evitar que en la práctica se den tratamientos contables informales o sin el sustento teórico, sobre aspectos particulares o de industrias especializadas, no previstos por nuestra legislación ni por las NIC.

Por tal motivo, cuando a ante esas circunstancias no previstas ni por una ni por las otras, la supletoriedad se dará con el cuerpo de principios de contabilidad que se considere mas adecuado en tales circunstancias por ejemplo, el país de la compañía controladota a la que se reporta, a condición de que provenga de un conjunto de reglas formal y reconocido. Lo anterior se sujetará a que no se contravengan la filosofía y los conceptos generales de los boletines y circulares emitidos por el IMCP.

La aplicación de las reglas contenidas en el boletín antes citado será obligatoria a partir del 1º. de enero de 1995.

VIGENCIA SOBRE APLICACIÓN SUPLETORIA DE LAS NORMAS INTERNACIONALES DE CONTABILIDAD

Las NIC's tienen una fecha de emisión que es el momento en que la NIC es dada a conocer públicamente como norma aprobada, y una fecha de vigencia,

incluida en la propia norma, que establece el momento en que la misma es considerada como obligatoria.

NORMAS INTERNACIONALES DE CONTABILIDAD DE APLICACIÓN SUPLETORIA CON CARÁCTER OBLIGATORIO

El objetivo de esta circular es confirmar a la profesión de la Contaduría Pública y a los preparadores y usuarios de los Estados Financieros, cuales NIC's son de aplicación supletoria con carácter obligatorio.

Principales NIC's supletorias con carácter obligatorio:

NORMATIVIDAD	NIC NUMERO
Contratos de Construcción	11
Reconocimiento de Ingresos, servicios, intereses, regalías y dividendos.	18
Beneficios suplementarios a un plan de pensiones que son obligaciones laborales.	19
Terminaciones, restricciones y recortes del plan de retiros y empleados	19

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

retrados.	
Contabilización de concesiones del gobierno y revelaciones de asistencia gubernamental.	20
Efecto de las variaciones en tipos de cambio y traducción de estados financieros en moneda extranjera.	21
Revelación en los estados financieros de bancos y otras instituciones similares.	30
Negocios Conjuntos	31
Instrumentos Financieros	32

Podemos mencionar como ejemplo de la aplicación supletoria de las NIC el siguiente:

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

"Los beneficios suplementarios a un plan de pensiones posteriores al retiro que son obligaciones laborales así como los eventos contingentes que modifican la valuación de las obligaciones laborales como es el caso de los reportes de personal y la terminación de los planes de beneficio al retiro, no están cubiertos actualmente por el boletín D-3. Ante esta situación y en apego al boletín A-8, las CPC en la circular 49, describe que dentro de la NIC estos aspectos están cubiertos en la NIC 19; sin embargo, dado que existen boletines emitidos por el FASB de Estados Unidos, que cubren con mayor precisión las reglas de valuación y presentación de estas obligaciones laborales y eventos contingentes."⁴

6. ESTADOS FINANCIEROS

a) DEFINICIÓN

"Son los documentos elaborados con base a los PCGA, que contienen la información financiera que sirve para juzgar el pasado y prever el futuro; y que están elaborados a una fecha determinada y por un periodo que puede ser mensual, trimestral, semestral o anual".⁵

b) CLASIFICACIÓN DE LOS ESTADOS FINANCIEROS

- 1) Atendiendo a la importancia de los mismos {
- a) Básicos
 - b) Secundarios

⁴ IMCP. Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados. México, 2003. 18ª Edición. Ed. IMCP, p 651.

⁵ Compilación de apuntes Finanzas I, 5º. Sem. , FES-C UNAM, Epifanio Pineda Celis, México 2000

- 2) Atendiendo a la información que presentan
- a) Estáticos
 - b) Dinámicos
 - c) Dinámico-Estático
 - d) Estático-Dinámico
- 3) Atendiendo a la forma de presentación
- a) Simples
 - b) Comparativos
- 4) Atendiendo a la naturaleza de las cifras
- a) Históricos o reales
 - b) Proyectados o proforma

c) ESTADOS FINANCIEROS BÁSICOS. También conocidos como principales, muestran la capacidad económica de una empresa (Activo total - Pasivo total), capacidad de pago de la misma (Activo circulante - Pasivo a corto plazo) o bien el resultado de operación obtenido en un periodo determinado. Los Estados Financieros Básicos son:

- a) Estado de Situación Financiera.
- b) Estado de Resultados.
- c) Estado de Variaciones en el Capital Contable.

e) Estado de Cambios en la Situación Financiera.

A continuación se definirá cada uno de los estados financieros básicos, sus características principales, las formas de elaboración, así como un ejemplo de cada uno de los mismos para su mejor comprensión:

a) ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA

Es el principal de los estados financieros básicos, que es "*el estado financiero que muestra la situación económica y capacidad de pago de una empresa a una fecha determinada*".

Es un Estado Financiero Básico al cual se le conoce con varios nombres algunos de ellos son los siguientes: balance general, estado de situación financiera, estado de inversiones, estado de activo, pasivo y capital y estado de recursos y obligaciones.

CONCEPTO

"Es el documento que contiene en forma analítica las inversiones en Activos Circulantes, Fijos, Diferidos y las deudas, obligaciones y participación de los accionistas o dueños, a una fecha determinada por lo que es de carácter estático y esta elaborado en base a los PCGA y a los NICS." ⁶

⁶ Compilación del Curso Introducción a las Finanzas, 5º. Sem. , FESC-UNAM, Epifanio Pineda Celis, México 2000

OBJETIVOS

Este estado informa sobre la estructura económica y financiera de una empresa y del resultado obtenido en un ejercicio económico, constituyendo además un valioso instrumento para la gestión y control de la entidad. Por ello se afirma que los objetivos informativos que se pretenden alcanzar son los siguientes:

- **Mostrar la estructura financiera de la empresa, es decir, si la estructura económica ha sido financiada bien por capitales propios o ajenos a corto y largo plazo.**
- **Manifiestar la liquidez de la empresa, es decir, tomar la capacidad para hacer frente a las obligaciones contraídas a corto plazo.**
- **Indicar el grado de solvencia de la entidad o capacidad para hacer frente a las obligaciones a largo plazo.**
- **Mostrar los recursos económicos con que cuenta la empresa.**

DATOS QUE DEBE CONTENER

Encabezado:

Nombre de la empresa o del propietario

Indicación de que se trata de un estado de situación financiera

Fecha al que se presenta.

Cuerpo:

Nombre y valor de cada uno de los rubros que formen el activo

Nombre y valor de cada uno de los rubros que formen el pasivo

Importe del capital contable

Pie:

Nombre y firma del contador, contralor o auditor.

FORMAS DE PRESENTACIÓN

El cuerpo de un Estado de Situación Financiera puede presentarse de dos formas: en forma de cuenta y en forma de reporte.

En forma de cuenta.

En esta forma se emplean dos páginas; en la izquierda se anota clasificadamente el Activo y en la de la derecha el Pasivo y Capital Contable.

El Estado de Situación Financiera en forma de cuenta se basa en la fórmula:

$$\text{ACTIVO} = \text{PASIVO} + \text{CAPITAL}$$

Que expresada por medio de literales queda: $A = P + C$

En forma de reporte.

Consiste en anotar clasificadamente el activo, el pasivo y el capital, en una sola página, de tal manera que a la suma del activo se le pueda igualar verticalmente con la suma del pasivo, más el capital contable.

El Estado de Situación Financiera en forma de reporte se basa en la misma fórmula:

$$\text{ACTIVO} - \text{PASIVO} = \text{CAPITAL}$$

Que expresada por medio de literales queda: $A - P = C$

CARACTERÍSTICAS

➤ Es un estado financiero

- Muestra el activo, pasivo y capital contable de una empresa, en la cual su propietario puede ser una persona moral o física.
- La información que proporciona corresponde a una fecha fija
- Se confecciona a base del saldo de las cuentas del balance.

LIMITACIONES

El Estado de Situación Financiera es el único documento contable en el que aparecen relacionados todos los elementos patrimoniales con que cuenta una empresa y además, sintetiza de una forma global la misma.

Por tanto, la información contable obtenida a través del Estado de Situación Financiera en épocas de inflación, como consecuencia de la inadecuación entre los valores contables reales de los diferentes elementos patrimoniales, conduce a una falta de representatividad del estado si no se adoptan las medidas de corrección oportunas.

No obstante, aunque se apliquen soluciones a esos problemas, seguirán existiendo limitaciones para que el Estado de Situación Financiera pueda servir como base y ofrecer adecuada sobre la autentica actividad de la empresa en un período considerado. El estado concebido como modelo fundamentalmente estático carece de información sobre la naturaleza de las transacciones que han dado origen a un determinado saldo recogido en el mismo, salvo que se adjunte un Estado de Cambios en la Situación Financiera.

Todo ello lleva claramente a la necesidad de complementar la información contable adecuada capaz de describir la actividad de la empresa en un periodo determinado.

DURO DE MÉXICO S.A. DE C.V.
BALANCE GENERAL AL 31 DE DICIEMBRE DE 2002
Período de poder adquisitivo del 31 de diciembre de 2002

	<u>31 de diciembre de</u>	
	<u>2002</u>	<u>2001</u>
Activo		
ACTIVO CIRCULANTE		
Efectivo e inversiones en valores	\$ 3,111,838	\$ 37,584
Clientes	13,088,778	15,482,234
Partes relacionadas	983,236	355,327
Otras cuentas por cobrar y gastos anticipados	634,156	76,235
Inventarios	19,388,744	26,427,131
Suma el activo circulante	<u>37,184,752</u>	<u>42,378,511</u>
INMUEBLES, MAQUINARIA Y EQUIPO - Neto	<u>9,424,467</u>	<u>17,122,222</u>
Total Activo	<u>46,609,219</u>	<u>59,500,733</u>
Pasivo e inversión de los accionistas		
PASIVO A CORTO PLAZO		
Compañías tenedora y afiliada	\$ 4,128,581	\$ 87,916
Proveedores	1,639,916	3,787,788
Cuentas por pagar y gastos acumulados	6,363,713	5,736,933
ISR por pagar	816,511	
PTU	759,831	1,463,480
Suma el pasivo a corto plazo	<u>13,708,552</u>	<u>11,076,117</u>
Obligaciones Laborales	908,869	802,643
ISR Diferido	3,107,484	4,336,103
Suma el pasivo a largo plazo	<u>4,016,353</u>	<u>5,140,746</u>
Suma el pasivo total	<u>17,724,905</u>	<u>16,216,863</u>
INVERSIÓN DE LOS ACCIONISTAS:		
Capital Social	29,009,675	29,009,675
Aportación para futuros aumentos de capital	34,715	34,715
Utilidades acumuladas	152,843,470	167,243,026
Insuficiencia en la actualización del capital	-148,039,462	-148,039,462
Efecto inicial de impuestos diferidos	-4,984,084	-4,984,084
Suma la inversión de los accionistas	<u>28,884,314</u>	<u>43,283,870</u>
Total pasivo e inversión de los accionistas	<u>546,609,219</u>	<u>599,500,733</u>

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

b) ESTADO DE RESULTADOS

Al terminar el ejercicio, a todo empresario no sólo le interesa conocer la situación financiera de su negocio, sino también el total de la utilidad o pérdida y la forma en que se ha obtenido dicho resultado.

Por consiguiente, de lo anterior resulta la necesidad de un estado que complemente la información del Estado de Situación Financiera. Precisamente, el documento que proporciona con todo detalle dicha información es el Estado de Resultados

CONCEPTO

"Estado de Resultados es un documento contable que muestra detallada y ordenadamente la utilidad o pérdida del ejercicio."³

" Estado de Resultados es el documento financiero que muestra la utilidad o pérdida neta, así como el camino para obtenerla en un ejercicio determinado, pasado, presente o futuro." ⁴

"Este documento muestra el análisis de los Ingresos, Costos y Gastos que se obtuvieron y realizaron en un período determinado y que se sujeta a los PCGA y que denota movimiento por lo que es de carácter dinámico".

Entonces el Estado de Resultados es un estado financiero que muestra de manera detallada como se obtiene la utilidad o pérdida del ejercicio de una empresa.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

³ Lara Flores Elias; Primer curso de Contabilidad; México, 1987; Ed. Trillas; Pág. 30.

⁴ Perdomo Moreno, Abraham; Análisis e Interpretación de Estados Financieros; México 1995; Ed. ECASA; pág. 13

OBJETIVO

Tiene por objetivo determinar las utilidades o pérdidas obtenidas durante el transcurso de un ejercicio social, y mostrar la forma en que dichas utilidades o pérdidas se desarrollaron.

DATOS QUE DEBE CONTENER

Encabezado:

Nombre de la empresa

Indicación de que es un Estado de Resultados

Ejercicio correspondiente o período determinado

Cuerpo:

Ingresos (ventas, productos, etc.)

Costo de ventas

Costo de operación y distribución

Provisiones (para impuestos y utilidades a trabajadores)

Utilidad o pérdida neta.

Pie:

Nombre y firma del contador, contralor, auditor, etc.

CARACTERÍSTICAS

- Es un estado financiero
- Muestra la utilidad o pérdida neta y el camino para obtenerla
- La información que proporciona corresponde a un ejercicio determinado
- Se confecciona a base del movimiento de la cuenta de resultados.

IMPORTANCIA

El Estado de Pérdidas y Ganancias está considerado hoy en día como de mayor importancia que en el pasado, debido al mayor énfasis que pone sobre las ganancias en comparación con los valores en libros del activo. Los valores del activo en libros carecen de significado como cantidades absolutas; tiene un mayor significado cuando se les compra, lo cual permite un análisis de los cambios y las tendencias. Un estudio de las ganancias proporciona una análisis más efectivo de las condiciones económicas tal como afectan a un negocio, y por lo tanto ayuda a determinar hasta que punto serán provechosas las futuras operaciones.

DIURO DE MÉXICO S.A. DE C.V.**ESTADO DE RESULTADOS DEL 1º DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2002****Período de posesión adquisitivo del 31 de diciembre de 2002**

	Año que terminó el 31 de diciembre de	
	<u>2002</u>	<u>2001</u>
Ventas Netas	\$82,062,636	\$114,477,613
Costo de Ventas	<u>-30,224,382</u>	<u>-47,406,997</u>
Utilidad Bruta	51,838,454	67,068,616
Gastos de operación:		
Gastos de Venta	30,783,706	38,910,006
Gastos de Administración	<u>15,480,043</u>	<u>17,991,137</u>
	<u>46,263,749</u>	<u>56,901,143</u>
Utilidad de Operación	<u>5,574,705</u>	<u>10,167,473</u>
Costo Integral de Financiamiento:		
Intereses pagados	-716,518	-848,830
Pérdida en cambios	-157,641	-23,580
Pérdida por posición monetaria	<u>-206,793</u>	<u>-847,780</u>
	<u>-1,140,952</u>	<u>-1,720,190</u>
Otros (gastos) ingresos-Neto	-1,387,875	325,334
Utilidad antes de provisiones	3,045,878	8,772,617
Provisiones:		
Impuesto sobre la renta	-1,328,208	-2,876,653
Participación de los trabajadores en las utilidades	<u>-783,213</u>	<u>-1,488,552</u>
Utilidad neta del año	<u>\$854,467</u>	<u>\$4,407,412</u>

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

c) ESTADO DE VARIACIONES EN EL CAPITAL CONTABLE**CONCEPTO**

" Es el documento que muestra los movimientos positivos y negativos del patrimonio de los organismos económicos y en el se reflejan los efectos por ajuste de la aplicación del Boletín B-10 del I.M.C.P (Instituto Mexicano de Contadores Públicos) conocido como los efectos de la inflación en los Estados Financieros".

" Estado financiero dinámico que nos muestra el movimiento deudor y acreedor de las cuentas del capital contable de una empresa determinada o bien es un estado financiero que muestra los saldos iniciales y finales así como los movimientos deudor y acreedor de las cuentas del capital contable, relativos a un ejercicio pasado o presente"⁷

La presentación de los movimientos registrados durante el ejercicio en los diferentes conceptos que integran el capital contable, debe hacerse en el estado de variaciones en el capital contable con el suficiente detalle para mostrar:

1. Capital contribuido. Tales conceptos como: Capital Social, Aportaciones para futuros aumentos de capital, Donaciones.
2. Capital ganado (Déficit.) Tales conceptos como: Utilidades retenidas, Pérdidas acumuladas, Exceso o insuficiencia en la actualización del capital, representado principalmente por el resultado por tenencia de activos no monetarios (RETAM.)

⁷ Perdomo Moreno Abraham; Análisis e Interpretación de Estados Financieros; México 1997; Edit. ECAFSA.

De acuerdo a lo que establece el boletín C-11 "Capital Contable" establece que los movimientos registrados durante el periodo en los conceptos del capital contribuido y del capital ganado se mostraran en el Estado de Variaciones en el Capital Contable. Así mismo, en este estado o en sus notas se revelaran los cambios en el número o clase de acciones o en el valor nominal de las mismas.

DURO DE MÉXICO S.A. DE C.V.

ESTADO DE VARIACIONES EN EL CAPITAL CONTABLE

Pesos de poder adquisitivo del 31 de diciembre de 2002

	Capital Social	Aportación para reservas aumentos de capital	Utilidades Acumuladas	Inscripciones en la estructuración del capital	Efecto inicial de impuestos diferidos	Total
Saldo al 1 de enero de 2000	\$ 29,009,875.00	\$ 34,715.00	\$168,399,729.00	(\$ 148,039,462)	0.00	\$ 49,374,857.00
Distribución Pagadas	0.00	0.00	15,934,119.00	0.00	0.00	15,934,119.00
	\$ 29,009,875.00	\$ 34,715.00	162,835,814.00	(\$ 148,039,462)	0.00	43,840,542.00
Utilidad Integral del año	0.00	0.00	4,407,412.00	0.00	(24,894,084.00)	(20,486,672.00)
Saldo reestructurado al 1 de enero de 2001	\$ 29,009,875.00	\$ 34,715.00	167,243,226.00	(\$ 148,039,462)	(\$ 4,894,084.00)	43,283,870.00
Distribución Pagadas	0.00	0.00	(15,364,013.00)	0.00	0.00	(15,364,013.00)
Utilidad Integral del año que es igual a la utilidad neta del año	0.00	0.00	954,457.00	0.00	0.00	954,457.00
Saldo al 31/12/2001	\$ 29,009,875.00	\$ 34,715.00	\$182,848,479.00	(\$ 148,039,462)	(\$ 4,894,084.00)	\$ 29,894,714.00

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

d) ESTADO DE CAMBIOS EN LA SITUACIÓN FINANCIERA

CONCEPTO

"Es el documento financiero por excelencia que nos muestra de donde se obtuvieron los Recursos Financieros y en donde fueron aplicados y que hoy en día se debe construir en base al Boletín B-12 del IMCP"

"El estado de cambios en la situación financiera es el estado financiero básico que muestra en pesos constantes los recursos generados o utilizados en la operación, los cambios principales ocurridos en la estructura financiera de la entidad y su reflejo final en el efectivo e inversiones temporales a través de un periodo determinado."⁵

Es importante conocer los aspectos generales que establece el Boletín B-12 Estado de Cambios en la Situación Financiera:

IMPORTANCIA DE LA APLICACIÓN DEL BOLETÍN B-12 "ESTADO DE CAMBIOS EN LA SITUACIÓN FINANCIERA"

Antecedentes

- ✓ El Boletín A-1, "Esquema de la teoría básica de la contabilidad financiera", en su párrafo 9, menciona que "Una presentación razonablemente adecuada de la entidad, se compone del balance general, del estado de resultados y del estado de cambios en la situación financiera".

⁵ Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados, 17ª ed., Ed. IMCP México 2002

- ✓ El Boletín B-1, "Objetivos de los estados financieros", establece por su parte en su párrafo 19, que conforme a Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados, el estado de cambios en la situación financiera constituye un estado financiero básico.

Objetivos del Estado:

Esta Comisión considera que el objetivo de este estado es proporcionar información relevante y condensada relativa a un período determinado, para que los usuarios de los estados financieros tengan elementos adicionales a los proporcionados por los otros estados financieros para:

- a) Evaluar la capacidad de la empresa para generar recursos.
- b) Conocer y evaluar las razones de las diferencias entre la utilidad neta y los recursos generados o utilizados por la operación.
- c) Evaluar la capacidad de la empresa para cumplir con sus obligaciones, para pagar dividendos, y en su caso, para anticipar la necesidad de obtener financiamiento.
- d) Evaluar los cambios experimentados en la situación financiera de la empresa derivados de transacciones de inversión y financiamiento ocurridos durante el período.

ESTRUCTURA GENERAL DEL ESTADO

Dentro del conjunto de actividades desarrolladas por las empresas, se ha hecho cada vez más evidente que los recursos se generan y/o utilizan en tres áreas principales:

- a) Dentro del curso de sus operaciones.
- b) Como consecuencia de los financiamientos obtenidos y de la amortización real de los mismos, tanto a corto como a largo plazo.
- c) En función de las inversiones efectuadas.

Consecuentemente, los recursos generados o utilizados durante el período se deberán clasificar para fines del presente estado en:

- a) De operación.
- b) De financiamiento.
- c) De inversión.

Los recursos generados o utilizados por la operación resultan de adicionar o disminuir al resultado neto del periodo (o antes de partidas extraordinarias cuando las haya), los siguientes conceptos:

- a) Las partidas del estado de resultados que no hayan generado o requerido el uso de recursos o cuyo resultado neto esté ligado con actividades identificadas como de financiamiento o inversión. Los movimientos en estimaciones de valuación de los activos circulantes no se considerarán en esta conciliación.

Como ejemplos de las primeras se pueden mencionar los siguientes: depreciación, amortización, cambios netos en impuestos diferidos a largo plazo, la participación en las utilidades de subsidiarias y asociadas disminuida de los dividendos cobrados en efectivo y las provisiones de pasivo a largo plazo.

Como ejemplo de partidas relacionadas con actividades de inversión, se puede citar el de la ganancia en venta de activo fijo.

- b) Los incrementos o reducciones (en pesos constantes) en las diferentes partidas relacionadas directamente con la operación de la entidad, disminuidas de las estimaciones de valuación correspondiente.

Ejemplos de estas partidas los constituyen los incrementos o disminuciones en cuentas por cobrar a clientes, inventarios, cuentas por pagar a proveedores, impuestos por pagar y otras cuentas por cobrar o pagar relacionadas con la operación.

Los recursos generados o utilizados en actividades de financiamiento comprenden principalmente:

- a) Créditos recibidos a corto y largo plazo, diferentes a las operaciones con proveedores y/o acreedores relacionados con la operación de la empresa.
- b) Amortizaciones en pesos constantes efectuadas a estos créditos (sin incluir los intereses relativos).
- c) Incrementos de capital por recursos adicionales, incluyendo la capitalización de pasivos.

d) Reembolsos de capital.

e) Dividendos pagados, excepto los dividendos en acciones.

Los recursos generados o utilizados en actividades de inversión comprenden básicamente las siguientes transacciones:

a) Adquisición, construcción y venta de inmuebles, maquinaria y equipo.

b) Adquisición de acciones de otras empresas con carácter permanente.

c) Cualquier otra inversión de carácter permanente.

d) Préstamos efectuados por la empresa.

e) Cobranzas o disminución en pesos constantes de créditos otorgados (sin incluir los intereses relativos).

DURO DE MÉXICO S.A. DE C.V.**ESTADO DE CAMBIOS EN LA SITUACIÓN FINANCIERA****Período de poder adquisitivo del 31 de diciembre de 2002**

	Año que terminó el 31 de diciembre de	
<u>Operación:</u>	<u>2002</u>	<u>2001</u>
Utilidad neta del año	\$ 954,457	\$ 4,407,412
Cargos (créditos) a resultados que no afectaron los recursos:		
Depreciación	2,555,795	1,995,519
Estimación para prima de antigüedad	140,054	43,985
Impuesto sobre la renta diferido	-1,230,618	-625,981
Variación neta en cuentas por cobrar, inventarios y cuentas por pagar	<u>2,917,359</u>	<u>3,687,095</u>
Recursos generados por las operaciones	5,337,047	9,508,030
<u>Financiamiento:</u>		
Préstamos pagados a bancos		-3,412,627
Préstamos recibidos de tenedora	7,949,260	
Dividendos pagados	<u>-15,354,013</u>	<u>-5,634,116</u>
Recursos utilizados en actividades de financiamiento	<u>-7,404,753</u>	<u>-8,946,743</u>
<u>Inversión:</u>		
Disminución (adquisición) de maquinaria y equipo-Neto	<u>5,141,960</u>	<u>-1,059,076</u>
Aumento (disminución) de efectivo e Inversiones en valores	3,074,254	-497,789
Efectivo e Inversiones en valores al principio del año	<u>37,584</u>	<u>535,373</u>
Efectivo e Inversiones en valores al fin del año	<u>\$3,111,838</u>	<u>\$ 37,884</u>

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

d) ESTADOS FINANCIEROS SECUNDARIOS. Son los documentos que contienen la información analítica de las principales partidas que integran el Balance General y el Estado de Resultados, tales como:

Estadística de ventas, Estado de Costos de Producción y Venta, Relaciones analíticas de gastos de operación, Estado Analítico de cuentas colectivas deudoras y acreedoras, Relaciones analíticas de inventarios.

EJEMPLOS DE ESTADOS FINANCIEROS SECUNDARIOS:

- ❖ **ESTADÍSTICA DE VENTAS.** Consiste en realizar un reporte que desglosa las ventas por producto, por unidad, precio y valor para que se pueda determinar el efecto del crecimiento y el margen de utilidad.
- ❖ **ESTADO DE PRODUCCIÓN Y VENTA.** Es el documento que contiene el desglose por producto del costo integrado por los inventarios iniciales y finales, la producción y las compras.
- ❖ **RELACIONES ANALÍTICAS DE GASTOS DE OPERACIÓN.** Es el documento que desglosa todos los gastos erogados para apoyo de la distribución, venta y control de las operaciones de la empresa.
- ❖ **ESTADO ANALÍTICO DE CUENTAS COLECTIVAS DEUDORAS Y ACREEDORAS.** (Clientes, deudores diversos, funcionarios y empleados, proveedores y acreedores diversos). Son los documentos que contienen el desglose del adeudo de los clientes, de los deudores, funcionarios y empleados y de nuestros adeudos con proveedores y acreedores, procurando se muestre la antigüedad de saldos.

- ❖ **RELACIONES ANALÍTICAS DE INVENTARIOS.** Son los documentos que contienen el desglose de los inventarios de producción en proceso, materias primas, productos terminados y artículos para la venta, y deben mostrar el producto, el precio unitario, el valor, la antigüedad y el método de valuación empleada.
 - ❖ **RELACIONES ANALÍTICAS DE ACTIVOS FIJOS O DE INFRAESTRUCTURA.** Es el documento que contiene el desglose del mobiliario, equipo, maquinaria, etc.
3. **NORMALES.** Son aquellos Estados Financieros básicos o secundarios cuya información corresponda a un negocio en marcha
 4. **ESPECIALES.** Aquellos Estados Financieros básicos o secundarios cuya información corresponda a una empresa que se encuentre en situación diferente al negocio en marcha, ejemplo: estado de liquidación, estado de fusión, estado de transformación, etc.
 5. **ESTÁTICOS.** Son aquellos cuya información se refiere a un instante dado a una fecha fija, ejemplo: estado de situación financiera y estado detallado de cuentas por cobrar.
 6. **DINÁMICOS.** Presentan información correspondiente a un período o un ejercicio determinado, ejemplo: estado de pérdidas y ganancias, estado de costos de producción y venta y estado analítico de costo de venta.
 7. **ESTÁTICO-DINÁMICOS.** Son aquellos que presentan en primer término información a fecha fija y en segundo a información correspondiente a un

período determinado, ejemplo: estado comparativo de cuentas por cobrar y ventas, estado comparativo de cuentas por pagar y compras.

8. **DINÁMICO-ESTÁTICOS.** Presentan información en primer lugar correspondiente a un ejercicio y en segundo lugar información a fecha fija, ejemplo: estado comparativo de utilidades y capital contable, etc.

9. **SIMPLES.** Cuando se refiere a un estado financiero, es decir, se presenta un solo estado financiero.

10. **COMPARATIVOS.** Cuando se presentan en un solo documento dos o más estados financieros, generalmente de la misma especie.

11. **HISTÓRICOS O REALES.** La información corresponde precisamente al día de su presentación.

12. **PRESUPUESTALES O REALES.** El contenido precisamente corresponde a estados financieros, cuya fecha o período se refieran al futuro.

CAPITULO II

CAPITULO II. PLANEACIÓN FINANCIERA

PLANEACION FINANCIERA

1. GENERALIDADES

La planeación financiera significa analizar los flujos financieros de una compañía, hacer proyecciones de las diversas decisiones de inversión, financiamiento

"Es una herramienta que aplica el administrador financiero, para la evaluación estimada para un período futuro, de un organismo económico-social, público o privado".⁹

La planeación financiera significa analizar los flujos financieros de una compañía, hacer proyecciones de las diversas decisiones de inversión, financiamiento y dividendos, y sopesar los efectos de las varias alternativas. La idea es determinar donde ha estado la empresa, donde se haya ahora y hacia donde va. Si las cosas resultan desfavorables, la compañía debe tener un plan de apoyo, de modo que no se encuentre desprotegida sin alternativas financieras.

Estos pasos llevan a un plan o estrategia financiera que abarca las decisiones de inversión, financiamiento y dividendos de la compañía, ya que los resultados financieros de la empresa son producto de dichas decisiones.

⁹ Perdomo Moreno, Abraham; Elementos básicos de Administración Financiera. México 1998, Edit. ECAEFA.

Dentro de la planeación financiera debe considerarse el efecto integrado de tales decisiones, porque la suma de las partes rara vez es igual al todo.

La ventaja de la planeación financiera es que obliga a la administración a tomar en cuenta las posibles desviaciones de la ruta anticipada de la compañía. Por lo general una empresa se impondrá metas, y ayudar al logro de estas es una de las más grandes responsabilidades de la administración financiera, el cual involucra a su principal funcionario y a todo su equipo de trabajo.

El horizonte de planeación depende de la compañía. La mayoría de las empresas tiene un horizonte de por lo menos un año. Muchas preparan planes detallados para un año y planes financieros más generales para tres a cinco años.

2. CARÁCTERÍSTICAS DE LA PLANEACIÓN FINANCIERA

- a) Es una herramienta financiera.
- b) Es aplicada por el administrador financiero, el gerente de finanzas, el tesorero y el contralor.
- c) El objetivo principal de la administración financiera es la evaluación futura, proyectada o estimada.
- d) Se aplica en cualquier organismo económico sea lucrativo o no lucrativo.

3. PARTES DEL PROCESO DE PLANEACION FINANCIERA

- a) Fines: especificar metas y objetivos
- b) Medios: elegir políticas, programas, procedimientos, con las que habrán de alcanzarse los objetivos.

- c) Recursos: determinar tipos y cantidades de los recursos que se necesitan, al igual que definir como se habrán de adquirir o generar y como se habrán de asignar a las actividades.
- d) Realización. Delinear los procedimientos para tomar decisiones así como la forma de organizarlos para que el plan pueda realizarse.
- e) Control. Delinear un procedimiento para prever o detectar los errores o las deficiencias, así como para prevenirlos o corregirlos sobre una base de continuidad.

4. IMPORTANCIA DEL ESTABLECIMIENTO DE LOS OBJETIVOS Y LAS METAS EN LAS ORGANIZACIONES ECONÓMICAS

INTRODUCCIÓN

Es evidente que una empresa que no elabora planes financieros, no puede mantener una posición de progreso y redituabilidad.

Una empresa se dirige con éxito, mediante decisiones dictadas por el sentido común, el buen juicio y la experiencia, pero una verdadera dirección de empresas, requiere la fijación de objetivos y la conducción de las operaciones, de manera que se asegure el logro de esos objetivos, en ese sentido de cosas *no se puede dirigir sin planeación financiera.*

OBJETIVOS Y METAS

La fijación de objetivos, esta estrechamente ligado con el estilo de empresa en la resolución de problemas, destacando tres tipos de empresa:

- Las reactivas.
- Las planeadoras.
- Las emprendedoras.

Las empresas reactivas, son aquellas que esperan a que se presenten los problemas en vez de prevenirlos. Las metas y objetivos de su planeación financiera, reflejarán en su mayoría, la continuación de los negocios actuales, trataran de superar sus ventas, su penetración en el mercado, el rendimiento de sus inversiones y la estructuración de su situación financiera.

Las empresas planeadoras, son las que se anticipan a los problemas. Los objetivos podrán reflejar los propósitos de contrarrestar determinada acción esperada de los competidores, la necesidad de sustituir materiales que se tomen escasos por otros, la sustitución de procesos de producción por otros más recientes, así como la sustitución de maquinaria y equipos obsoletos, cambio de ubicación de alguna planta u oficina.

Las empresas emprendedoras, son aquellas que prevén los problemas y las oportunidades. Sus objetivos reflejaran los propósitos de desarrollar nuevos productos, de abarcar nuevos mercados y de entrar a nuevos tipos de negocios, lo que implicara una serie de reestructuraciones tanto del capital, como de su organización, procedimiento de trabajo y, tal vez, la adquisición de otras empresas, o la combinación o fusión con otras, cambiando en ocasiones hasta de giro comercial o industrial.

Si planear es tomar decisiones, el control es evaluar las decisiones, incluyendo las de no hacer nada, una vez que se han tomado.

5. FASES DEL CONTROL FINANCIERO

- A) Pronosticar los resultados de las decisiones, en forma de medidas de rendimiento.
- B) Reunir la información sobre el rendimiento real.
- C) Comparar el rendimiento real con el pronosticado.
- D) Cuando se descubre que una decisión es deficiente, se busca el procedimiento que la cause y corrigen sus consecuencias hasta donde es posible.

6. DEFINICIÓN DE FINANZAS.

Según Lawrence J. Gitiman *"Finanzas es la disciplina que se ocupa de determinar el valor y tomar decisiones; la función primordial de las finanzas, es asignar recursos lo que incluye adquirirlos, invertirlos y administrarlos. Esto es las finanzas tienen como objetivo la maximización de recursos de la empresa. Esta maximización, es la consecución de los recursos de las fuentes más baratas disponibles y su aplicación en los proyectos más productivos o rentables, tratando de disminuir al mínimo el riesgo en su aplicación."*

Según Munch Galindo y García Martínez *"Esta área se encarga de la obtención de fondos y del suministro del capital que se utiliza en el funcionamiento de la empresa, procurando disponer de los medios económicos, necesarios para cada uno de los departamentos, con el objeto de que funcionen debidamente. El área de finanzas tiene implícito el objetivo del máximo aprovechamiento y administración de los recursos financieros."*

En general Finanzas son aquellas funciones enfocadas a planear y controlar el flujo de fondos de una empresa, es decir, lograr que los fondos de ésta se apliquen de la mejor forma posible. Así mismo tienen como objetivo la administración óptima de los recursos económicos y humanos que asegure la redituabilidad futura.

7. CLASIFICACIÓN DE LAS RAZONES FINANCIERAS

La clasificación que hace el C.P. Epifanio Pineda Celis respecto de las razones financieras es la siguiente:

AC	= Activo Circulante
PC	= Pasivo Circulante
INV	= Inventarios
CxC	= Cuentas por cobrar
VTAS. CRED.	= Ventas Crédito
Prom. INV.	= Promedio de Inventarios
CTO. VTA.	= Costo de Venta
Prom. CxP	= Promedio de cuentas por pagar

PT	= Pasivo Total
AT	= Activo Total
CC	= Capital Contable
UN	= Utilidad Neta
UO	= Utilidad de Operación

1. Solvencia = $\frac{\text{Activo Circulante}}{\text{Pasivo Circulante}}$ Capacidad mediata de pago.

Pasivo Circulante

2. Liquidez = $\frac{\text{Activo Circulante-Inventarios}}{\text{Pasivo Circulante}}$ Capacidad inmediata de pago.

Pasivo Circulante

3. Cartera = $\frac{\text{Cuentas x Cobrar}}{\text{Ventas a Crédito}} \times 1.15 \times \text{Periodo}$ = días

Ventas a Crédito

Establece los días que transcurre en cobrar sus cuentas por cobrar

4. Inventarios = $\frac{\text{Promedio de Inventarios}}{\text{Costo de venta}} \times \text{Periodo}$

Costo de venta

Establece la antigüedad del inventario o los días de inventario para hacer frente a la producción o las ventas.

5. Proveedores = $\frac{\text{Promedio de Cuentas x Pagar}}{\text{Compras}} \times 1.15 \times \text{Periodo}$

Compras

Establece los días que tarda en pagar a proveedores.

6. Apalancamiento I = $\frac{\text{Pasivo Total}}{\text{Activo Total}}$

Activo Total

Permite establecer en que porcentaje se es dueño de la empresa.

7. Apalancamiento II = Pasivo Total**Capital Contable**

Permite establecer el porcentaje del inversionista así compará con sus acreedores.

8. Rentabilidad I = Utilidad Neta**Ventas**

Establece la ganancia que se obtiene por cada peso vendido.

9. Rentabilidad II = Utilidad neta**Capital Contable**

Permite medir la ganancia de la inversión del accionista con relación al mercado.

10. Yield (Limite)=Limite de Peligro = Utilidad de Operación/CTI

CTI = Capital de Trabajo + Activo Fijo Neto Revaluado

CT = Capital de Trabajo = (Activo Circulante-Pasivo Circulante)

AFNR = Activo Fijo Neto Revaluado.

Permite medir el rendimiento de la gerencia.

8. PUNTO DE EQUILIBRIO**a) MODELO DEL PUNTO DE EQUILIBRIO MONETARIO (PEM)****CONCEPTO**

El modelo de planeación financiera, tiene por objeto proyectar el importe de ventas netas que necesita una empresa, para no perder ni ganar, en una economía con estabilidad de precios, para tomar decisiones y alcanzar objetivos.

El punto de equilibrio monetario, es el punto donde el importe de las ventas netas absorben los costos variables y los costos fijos.¹⁰

COSTOS VARIABLES

Son aquellos que dependen directamente de la producción y de las ventas, es decir, cuando aumenta la producción y ventas, aumentan los costos variables; cuando disminuye la producción y ventas, disminuyen los costos variables.

COSTOS FIJOS

Son aquellos que generalmente, están en relación con el factor tiempo, por ejemplo: depreciación en línea, sueldos fijos, salarios mínimos, renta del local, etc.

MODELO MATEMATICO

Punto de Equilibrio Monetario (PEM)= Costos Fijos Totales (CFT)

1- Costos Variables totales (CVT)

Ventas Netas Reales (VNR)

EJEMPLO: INDUSTRIAS GAMA, S.A. presenta las siguientes cifras reales del presente año:

Ventas Netas Reales (VNR)= \$ 40,000.00

Costos Variables Totales (CVT)= \$ 20,000.00

Costos Fijos Totales (CFT)= \$ 18,000.00

¿Cuál será el punto de equilibrio monetario para el siguiente año, si se espera una economía con estabilidad de precios?

¹⁰ Modelos Básicos de Planeación Financiera, Perdomo Moreno, 1a. ed. p65

$$PEM = \frac{CFT}{1 - CVT}$$

$$1 - CVT$$

VNR

$$PEM = \frac{18,000.00}{1 - 20,000.00}$$

$$1 - 20,000.00$$

40,000.00

$$PEM = \frac{18,000.00}{1 - 0.50} = 18,000.00 = \$ 36,000 \text{ MP}$$

1.

0.50

Por lo tanto, el punto de equilibrio monetario para el siguiente año será de \$ 36,000 millones.

RESULTADOS PROFORMA

El cuerpo del estado de resultados proforma para el siguiente año quedará como sigue:

Ventas Netas	\$ 36,000.00
Menos: Costos Variables Totales (50% de Ventas Netas)	<u>18,000.00</u>
Contribución Marginal	\$ 18,000.00
Menos: Costos Fijos Totales	<u>18,000.00</u>
Utilidad	\$ 0.00

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

b) MODELO PUNTO DE EQUILIBRIO MONETARIO CON INFLACIÓN (PEMI)

"Modelo de planeación financiera, que tiene por objeto proyectar el importe de ventas netas que necesita una empresa para no perder ni ganar en una economía con inflación, para tomar decisiones y alcanzar objetivos"¹¹

MODELO MATEMATICO

PEMI = Costos Fijos Totales CFT (1+Tasa Promedio de Inflación (TIP))

1- Costos Variables Totales (CVT)

Ventas Netas Reales (VNR)

De donde:

PEMI = Punto de Equilibrio Monetario con inflación

CFT = Costos Fijos totales

CVT = Costos Variables totales

VNR = Ventas Netas reales

TIP = Tasa promedio de inflación esperada

EJEMPLO:

Industrias Gama, S.A. con ventas netas reales de \$ 40,000, costos variables totales de \$20,000 y costos fijos totales de \$ 18,000, desea conocer el punto de equilibrio monetario para el siguiente año, con una tasa de inflación promedio esperada del 10%.

¹¹ Modelos Básicos de Planeación Financiera. Perdomo Moreno. 1a. ed. 1990. México, p68

¿Cuál será el procedimiento a seguir?.

$$\text{PEMI} = \frac{18,000.00}{1+0.10}$$

$$1- \frac{20,000.00}{40,000.00}$$

$$40,000.00$$

$$\text{PEMI} = \frac{18,000.00}{0.50} (1.10)$$

$$0.50$$

$$\text{PEMI} = (36,000.00) 1.10$$

$$\text{PEMI} = \underline{\$ 39,600.00 \text{ MP}}$$

Por lo tanto, el punto de equilibrio monetario para el siguiente año será de \$ 39,600.00 millones de pesos, con una tasa de inflación promedio esperada del 10%.

RESULTADOS PROFORMA

El cuerpo del estado de resultados proforma para el siguiente año quedará como sigue:

Ventas Netas	\$ 30,000.00
Menos: Costos Variables Totales	19,500.00
50% de ventas netas	
Contribución Marginal	\$ 10,500.00
Menos: Costos Fijos Totales	18,500.00
CFT (1+TP) = 18,000 (1.10) =	
UTILIDAD	\$ 2,000.00

c) MODELO PUNTO DE EQUILIBRIO MONETARIO CON DEFLACIÓN (PEMD)

CONCEPTO

"Modelo de planeación financiera, que tiene por objeto proyectar el importe de ventas netas que necesita lograr una empresa para no perder ni ganar, en una economía con deflación, para tomar decisiones y alcanzar objetivos".¹²

MODELO MATEMATICO

PEMD = $\frac{\text{Costos Fijos Totales (CFT)}}{1 - \text{TPD}}$

1- $\frac{\text{Costos Variables Totales (CVT)}}{\text{Ventas Netas Reales (VNR)}}$

De donde:

PEMD = Punto de equilibrio monetario con deflación

CFT = Costos Fijos Totales

CVT = Costos Variable Totales

VNR = Ventas Netas Reales

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

¹² Modelos Básicos de Planeación Financiera. Perdomo Moreno. 1a. ed. 1990. pp. 69

TPD = Tasa promedio de deflación esperada

EJEMPLO:

¿Cuál será el punto de equilibrio en unidades de producción y ventas de industrias Gama, S.A. para el siguiente año, si actualmente tiene costos fijos totales de \$ 18,000.00 MP; Ahora bien, cada artículo terminado tiene un precio de venta unitario de \$ 4 MP, y el costo variable por unidad es de \$ 2 MP?

$$PEU = \frac{18,000.00}{4-2} = \frac{18,000.00}{2} = \underline{9,000 \text{ UNIDADES}}$$

Por lo tanto, para el siguiente año, si se produce y venden 9,000 unidades de artículos terminados, la empresa no perderá ni ganará.

Si produce y vende menos de 9,000 unidades la empresa perderá; si se produce y venden más de 9,000 unidades, la empresa obtendrá utilidades.

RESULTADOS PROFORMA

El cuerpo del estado de resultados pro-forma a distintos niveles de producción quedará como sigue:

Expresado en miles de pesos

	VN	CV	CM	C.FIJO	(PÉRDIDA) UTILIDAD
UNIDADES	VENTAS NETAS	COSTOS VARIABLES	CONTRIBUCIÓN MARGINAL	C. FIJO TOTAL	RESULTADO ANTES DE IMPUESTOS Y P.T.U.
	\$ 4 CU	\$ 2 CU			
7,000	\$ 28,000	\$14,000.00	\$ 14,000.00	\$ 18,000.00	\$ (4,000.00)
8,000	32,000	16,000.00	16,000.00	18,000.00	(2,000.00)
9,000	36,000	18,000.00	18,000.00	18,000.00	0.00
10,000	40,000	20,000.00	20,000.00	18,000.00	2,000.00
11,000	44,000	22,000.00	22,000.00	18,000.00	4,000.00

Explicación:

1. Ventas Netas menos costos variables es igual a la contribución marginal.
2. Contribución Marginal menos costos fijos totales es igual a la pérdida o utilidad antes de impuestos y Participación de los trabajadores en las Utilidades.
3. Que al producir y vender 7,000 unidades, se sufrirá una pérdida de \$ 4,000 millones de pesos.
4. Que al producir y vender 8,000 unidades, se sufrirá una pérdida de \$ 2,000 millones de pesos.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

5. Que al producir y vender 9,000 unidades, no se perderá ni ganará.
6. Que al producir y vender 10,000 unidades, se ganarán \$ 2,000 millones de pesos antes de impuestos y PTU.

9. ESTADOS FINANCIEROS PROFORMA

a) INTRODUCCIÓN

Los estados proforma representan lo que serían esos estados financieros al finalizar el período de planeación si todas las estimaciones del presupuesto se cumplieran exactamente.

Además de proyectar el flujo de efectivo de una empresa a través del tiempo, resulta conveniente preparar un balance general y un estado de resultados pro forma. Un presupuesto de efectivo nos proporciona información solo sobre las posiciones de efectivo futuras esperadas, mientras que los estados pro forma incorporan proyecciones de todos los activos así como partidas de resultados. La clave consiste en que los pronósticos de ventas sean correctos.

b) IMPORTANCIA, VENTAJAS Y DESVENTAJAS.

La ventaja del estado proforma radica en su posibilidad de mostrar cual sería la situación financiera de la empresa al finalizar el período; proporciona a la administración un objetivo al cual apuntar, porque ofrece una perspectiva financiera ideal de la empresa.

Estos estados pro forma pueden mostrar el efecto que producirá el crecimiento en la situación financiera de la empresa, pueden indicar los puntos fuertes y

débiles y señalar las necesidades potenciales de recursos para mantener el equilibrio deseado.

Algunas de las ventajas que consideramos tiene la elaboración de Estados Financieros Pro forma son las siguientes:

1. Proyección de la situación financiera de una empresa

2. Permite una correcta toma de decisiones debido a:

a) Permite tener una visión más amplia de los puntos fuertes y débiles en la operación de la compañía.

b) Permite la corrección oportuna de las áreas que están fallando en sus funciones.

c) Detección de fraudes.

d) Permite tener un control del tiempo de las funciones por cada departamento.

En lo referente a las desventajas de los Estados Financieros Pro forma podríamos mencionar que la desventaja más importante es la siguiente:

1. En la información financiera proyectada y plasmada en los estados financieros pro forma pueden existir variaciones con los resultados reales.

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROFORMA

CONCEPTO

Es un documento que muestra la situación financiera de una empresa a una fecha fija futura.

También es considerado un estado financiero que muestra la situación económica y capacidad de pago de una empresa a una fecha fija futura.

Cabe señalar que tanto el balance general proforma, el estado de resultados proforma u otro estado financiero proforma, presenta el resultado de conjugar hechos futuros, al igual que convenciones contables y juicios personales.

ESTADO DE RESULTADOS PROFORMA

El estado de resultados proforma es una proyección de resultados para un periodo determinado en el futuro.

Es un estado financiero que muestra la utilidad o pérdida neta, así como el camino para obtenerla en un ejercicio futuro.

El estado de resultados pro forma no tiene que estar basado en un presupuesto de efectivo ya que se pueden hacer estimaciones directas de todas las partidas.

Al estimar primero un nivel de ventas, uno puede multiplicar las razones históricas de costo de ventas y varias partidas de gastos por su nivel para derivar el estado de resultados.

10. PRESUPUESTOS

a) DEFINICIÓN

"El Presupuesto es un mecanismo de control que comprende un programa financiero, estimado para las operaciones de un periodo futuro. Establece un plan claramente definido, mediante el cual se obtiene la coordinación de las diferentes actividades de los departamentos e influye poderosamente en la optimización de las utilidades, que es el objetivo preponderante de toda empresa."

Por lo tanto el Presupuesto es una herramienta de planeación y control financiero con base en estudios y experiencias anteriores, permite realizar estimaciones sobre las posibles condiciones y resultados de las operaciones en la organización, mediante el cual se traza el camino o trayectoria que deberá seguir la empresa para lograr la consecución de sus objetivos, su éxito radica en la capacidad de la administración para planear, controlar y analizar las posibles desviaciones del mismo.

b) CARACTERÍSTICAS Y REQUISITOS

- a) Como algo inherente a su naturaleza deben ser flexibles, dado que están basados en la estimación de acontecimientos futuros pronosticables pero inciertos, que están sujetos a condiciones tales como variaciones en volúmenes, cambios de métodos operativos, de políticas internas y externas, etc.

- b) Sus bases deben ser fehacientes; las cifras presupuestadas deben fundamentarse en estudios, investigaciones y conclusiones lógicas y, las metas fijadas deben ser alcanzables.
- c) Deben ser específicos, concretos y objetivos.
- d) Su periodicidad debe ser uniforme.
- e) En forma genérica, constituyen una de los mejores recursos de control para el hombre de negocios, sabiéndolos utilizar.

c) FINALIDAD E IMPORTANCIA

El propósito del presupuesto es obtener un mejor control en la dirección de la empresa, en virtud de que:

Establece objetivos definidos y formula el plan de ejecución que ha de llevarse a cabo en las futuras operaciones.

Coordina las actividades, promoviendo la motivación para que, con buena voluntad, los objetivos de la empresa se acepten y ejecuten los planes trazados.

Determina los medios de control a través de las comparaciones que comprueben los resultados; e indica cuando y dónde deben hacerse cambios en las operaciones actuales, para que los objetivos planeados puedan ser realizados de manera práctica y de modo eficaz.

d) PRINCIPIOS DEL PRESUPUESTO

Los presupuestos se preparan para cumplirse. Para que éstos alcancen su finalidad, se requiere de la aplicación de una serie de principios presupuestales, mismos que servirán de base para que el presupuesto reúna las características que le permitirán su viabilidad.

Los principios presupuestales son:

PRINCIPIO DE LOS OBJETIVOS

Las metas fijadas por la empresa, se encuentran incorporadas dentro del presupuesto, es decir, no sería posible éste, sin las metas a alcanzar por la empresa para el ejercicio que corresponda.

El presupuesto es una consecuencia, no solo congruente con los fines y objetivos, sino también, forma parte de los mismos.

PRINCIPIO DE LA OBJETIVIDAD

Todos los cambios y estimaciones numéricas, así como las condiciones en que se desarrollará el presupuesto, deben ser los más objetivos posibles, esto significa evitar especulaciones, cálculos arbitrarios, esperanzas cimentadas sobre bases no firmes.

PRINCIPIO DE LA CONFIANZA

Debe de interpretarse como la confianza que en él se tiene, puesto que se ha de cumplir, es decir, que todos los integrantes de una empresa confíen en alcanzar lo señalado en el presupuesto.

PRINCIPIO DE LA ORGANIZACIÓN

La aplicación del presupuesto, se efectuará en la empresa cuya organización tenga un alto nivel de eficiencia, lo anterior quiere decir, que la dirección funcional de actividades que esté en concordancia con las operaciones que se desarrollan, que la delegación de autoridad esté acompañada con las responsabilidades relativas, que las comunicaciones ascendentes o descendentes, así como laterales, se encuentren expeditas, que exista una coordinación eficaz entre los diferentes niveles funcionales.

PRINCIPIO DEL RECONOCIMIENTO

Indica que a todos aquellos que hayan alcanzado o superado las metas señaladas en el presupuesto, se les debe otorgar un reconocimiento público dentro de la organización.

PRINCIPIO DE LA PARTICIPACIÓN

Todos los integrantes de una organización económica deben participar en el funcionamiento presupuestal, lo cual implica que el personal primeramente contribuya en la preparación del presupuesto y después, al conocer como quedó integrado, facilite su cumplimiento mediante su participación activa.

PRINCIPIO DE LA OPORTUNIDAD

Es sabido que los presupuestos, para que sean eficaces, necesitan ser oportunos, es decir, deben estar concluidos antes de que se inicie el período presupuestal.

Este principio también se refiere a la presentación de informes y reportes presupuestales, justamente en su tiempo, cuando es posible tomar decisiones correctivas que se puedan aplicar oportunamente.

PRINCIPIO DE LA FLEXIBILIDAD

Se refiere a que los presupuestos, deben de estar en condiciones de considerar los cambios y las modificaciones que se presenten en el transcurso del período presupuestal, derivado de las circunstancias.

El presupuesto debe tener un alto grado de flexibilidad, lo que significa el amoldamiento a las nuevas condiciones que se vayan presentando.

PRINCIPIO DE CONTABILIDAD

Se pide que la contabilidad determine por acumulación de costos, los centros de responsabilidad que la administración ha señalado dentro de los presupuestos, para que al establecer las comparaciones entre los hechos ocurridos y contabilizados dentro de cada centro de responsabilidad, con lo esperado con los presupuestos, sea posible el conocimiento de las desviaciones y a través del análisis de éstas, se señalen a los responsables.

Lo descrito anteriormente se denomina genéricamente: *Contabilidad por Áreas de Responsabilidad*.

PRINCIPIO DE LAS VARIACIONES

Determina que todas las desviaciones que se presenten, deben ser cuidadosamente analizadas, con el fin de conocer las razones que las provocaron.

Una vez detectadas dichas razones, será necesario tomar las medidas pertinentes para evitarlas en el futuro y naturalmente, para conocer a los responsables y exigirles el cumplimiento cabal de su trabajo.

PRINCIPIO DE AUTORIDAD

Al preparar el presupuesto y, precisamente en su estructura, se deben señalar quiénes poseen autoridad para decidir.

Hay que recordar que el principio de organización indica que no hay responsabilidad sin autoridad.

PRINCIPIO DE NORMAS

En este principio nos habla que una norma aceptada permite a los subordinados actuar dentro de los límites que ésta señala, sin necesidad de una vigilancia estrecha de sus superiores.

e) ÁREAS DEL CONOCIMIENTO EMPLEADAS AL PRESUPUESTAR

Son diversas las herramientas utilizadas en la confección de presupuestos, y su valor radica en facilitar los cálculos que, a su vez, propiciarán la correcta ejecución y el debido control del sistema presupuestario.

Entre las principales pueden mencionarse la economía, la estadística, la administración, la contabilidad y las finanzas.

ECONOMÍA. Es trascendental por cuanto el análisis de factores como la inflación, la devaluación y las tasas de interés desempeñan un papel determinante en las proyecciones.

De igual modo el profundo conocimiento de los mercados de capitales nacionales e internacionales contribuye a tomar decisiones acerca del financiamiento y la inversión.

ESTADÍSTICA. Proporciona instrumentos de suma valía, como los métodos de cálculos de pronósticos, los números, índices, las series cronológicas y otros que son claves para reducir el grado de incertidumbre.

ADMINISTRACIÓN. Suministra fundamentalmente conceptos vinculados al planeamiento, la coordinación de actividades y los flujos de información.

CONTABILIDAD. Al representar la expresión monetaria de las decisiones gerenciales, sirve de soporte al sistema por cuanto el presupuesto se ha definido como la "contabilidad hacia el futuro".

FINANZAS. Además de fomentar el análisis global y sectorial del sistema, promueven la evaluación objetiva de las mejores alternativas puestas a consideración del cuerpo directivo.

La gestión financiera es preponderante porque actúa en todas las etapas del planeamiento, en la escogencia de las fuentes de financiación, en el análisis de las inversiones temporales o permanentes y en la fijación de niveles de inventarios que reducen los costos.

Las finanzas aportan a la dirección instrumentos como el punto de equilibrio y los índices convencionales de rotación, liquidez, endeudamiento y lucro utilizados para valorar la gestión.

f) LIMITACIONES

El presupuesto se puede considerar como un proyecto de dirección. Se prepara el plan tomando como base las proyecciones de acontecimientos en el futuro, estimando datos que, precisamente, por ser estimados y estar sujetos a variar, no son exactos; por tanto, el éxito de ese plan puede verse comprometido si los datos de que se dispone no son veraces; pero también el éxito depende de la inteligencia y juicio del encargado de los planes.

No puede esperarse que un plan de presupuesto funcione automáticamente como sustituto de la administración. El presupuesto no priva a los ejecutivos de la libertad de acción. Más bien, coloca en sus manos un instrumento para hacer su propio trabajo más efectivo y, además, provee los informes sobre los cuales pueden fundarse las decisiones administrativas con certeza.

Finalmente, ningún plan de presupuestos puede quedar perfeccionado inmediatamente; el factor tiempo debe tenerse siempre en consideración. Es necesario un periodo largo de preparación, antes de que una empresa pueda funcionar completamente sobre bases apoyadas en presupuestos. Al final las ventajas son tan grandes, que cualquier cantidad razonable que se invierta para el establecimiento de un sistema de presupuestos, está justificada.

g) VENTAJAS DEL PRESUPUESTO

Los presupuestos son un valioso auxiliar para los directivos de las empresas, ya que por medio de ellos se controlan mejor las operaciones, evitando despilfarros en materiales, tiempo, etc. El presupuesto presenta por anticipado los costos requeridos para el trabajo que se va a ejecutar, los distribuye entre los diferentes departamentos para que estos empleen lo que se les ha asignado, y provee verificaciones para salvaguardar esas erogaciones, de tal manera que cualquier renglón en particular no exceda a la cantidad presupuestada.

A los jefes de departamento, cuando está siendo preparado el presupuesto, les da la oportunidad de estudiar las necesidades de su departamento y les muestra sus responsabilidades.

Otra de las ventajas principales del presupuesto es asegurar la coordinación funcional. Asegurar el ajuste y equilibrio armónico entre las diferentes funciones de la empresa, constituye una de las tareas más difíciles de la dirección. Cuando esto se logra, demuestra que la empresa está bien organizada, que hay buenas relaciones humanas, y que tiene grandes probabilidades de éxito.

h) CLASIFICACIÓN

Según Cesar Calvo Langerica, los presupuestos se clasifican en:

1. Según el sector en el cual se utilicen:

- Públicos. Son las empresas y dependencias del gobierno quienes los elaboran como medio de control de las finanzas públicas.

- **Privados.** Son las empresas industriales o comerciales las que se sirven de este medio para el mejor desempeño de las actividades para las que fueron creadas.
- 2. Según su contenido:
 - **Maestros, principales o generales.** Son los que presentan un resumen de todas las operaciones departamentales que integren la empresa.
 - **Auxiliares, secundarios o detallados.** Son los que presentan en forma analítica algunos de los renglones que conforman los departamentos.
- 3. Según su forma:
 - **Rígidos o fijos.** Son los que se formulan sin que éstas sufran modificación alguna, obligando a que la empresa se ajuste a ellos.
 - **Flexibles o variables.** Son los que están en la capacidad de modificar anticipadamente los presupuestos en función de los cambios detectados en las ventas y que afectarán su costo de producción y distribución.
- 4. Según su duración:
 - **Corto plazo.** Generalmente de un año o períodos menores.
 - **Largo plazo.** Cuando son mayores de un año.
- 5. Según su reflejo en los Estados Financieros:
 - **Situación financiera.** Muestra las cifras presupuestadas de una fecha futura dada, considerando los movimientos previstos.
 - **Resultado.** El reflejo de un período estimado que muestre las posibles ventas presupuestadas, con sus costos y gastos a la meta por alcanzar para obtener utilidad.

- ✓ Costo. El análisis del estado de resultado, con relación a su costo, pudiendo ser éste estimado si es en función a datos históricos a estándar si se prepara tomando como base principios establecidos y bases científicas en su predeterminación.
6. Según sus objetivos:
- ✓ Solicitud de créditos. Presentar el panorama hacia el futuro para demostrar que además de solvencia, tendrá estabilidad para el pago de sus obligaciones.
 - ✓ Promoción de inversión. Demostrar a través del presupuesto, el resultado de una proyección financiera, canalizada por una promoción de inversión.
7. Según su finalidad:
- ✓ De fusión. Conocer los resultados anticipados de la fusión de una o varias empresas a determinado momento.
 - ✓ De programas a realizar. Son utilizados por empresas del gobierno descentralizadas, instituciones o patronatos, precisando los costos y gastos de cada dependencia.
8. Según su aplicación sistemática.
- ✓ Planeación. Se utilizan para aclarar y convencer a los administradores del beneficio que reportan los presupuestos.

- **Formulación.** Su aplicación puede ser sistemática, partiendo de presupuestos parciales y de ahí a presupuestos previos para ser aprobados y quedar como definitivos.
 - **Aprobación.** El estudio y aprobación quedará a cargo de un director o de una comisión encargada.
 - **Definitiva.** Presupuesto aprobado por el período, sujeto a todas las demás alternativas.
9. Según su división empresarial:
- **Ventas.** El éxito de los presupuestos estará basado en la correcta proyección de las ventas.
 - **Producción.** Para satisfacer todas sus necesidades y adquirir los productos y materias primas indispensables, se tomara el presupuesto de venta de mercancías o productos, en el período presupuestado.
 - **Financiamiento.** Por medio del cuál se podrá prever si la empresa necesita de recursos ajenos.
 - **Caja.** Es la estimación de las entradas de dinero a la empresa a través de un cobro probable a sus clientes y de posibles fuentes de financiamiento, en contra de los desembolsos basados en presupuestos de compras y gastos.

i) TIPOS DE PRESUPUESTOS.**a) PRESUPUESTO FINANCIERO**

Es aquel que incluye todas las operaciones de la entidad de resultados aunque no se maneje dinero en efectivo.

Tiene por objeto pronosticar y controlar los elementos que forman la posición financiera (Balance), capital de trabajo.

b) PRESUPUESTO DE CAJA O PRESUPUESTO DE EFECTIVO

Es aquel donde se incluyen todas las operaciones que manejan entradas y salidas de efectivo al momento de su realización en un período determinado para establecer si falta o sobra efectivo.

c) PRESUPUESTO DE OPERACIÓN

Es el documento que nos muestra los resultados que tiene una entidad en operación estimada a un futuro considerando ingresos y egresos de la entidad.

d) PRESUPUESTO DE INVERSIÓN

Se realiza de acuerdo a las necesidades presentes y futuras que deben ser previstas en función del plan de operación a corto y largo plazo.

e) PRESUPUESTO DE CAPITAL

Según Gitman: "Es el proceso de evaluación y selección de las inversiones que contribuye a maximizar el caudal de los propietarios."

ELEMENTOS**1. CONOCIMIENTO DE LA EMPRESA**

Es importante porque los presupuestos van ligados al tipo de empresa, objetivos y necesidades, su contenido y forma van a variar de una entidad a otra.

2. EXPOSICIÓN DEL PLAN O POLÍTICA

Deberá exponer en forma clara y concreta el presupuesto a los directivos de la compañía, por medio de manuales e instructivos, con el propósito de informar del trabajo y coordinar las funciones de las personas encargadas de la preparación y ejecución del presupuesto definiendo responsabilidades y límites de autoridad en cada uno.

3. COORDINACIÓN PARA LA EJECUCIÓN DEL PLAN O POLÍTICA

Debe existir un director que actúe como coordinados de todos los departamentos que intervienen en la ejecución del plan. Se elabora un calendario de las diferentes actividades a realizar, con las fechas en que cada departamento deberá tener la información necesaria.

4. FIJACIÓN DEL PERÍODO PRESUPUESTAL

La determinación opera en función de diversos factores, como estabilidad o inestabilidad de las operaciones de la empresa, período del proceso productivo, tendencias del mercado, ventas de temporada. Deberán coincidir los períodos de las estimaciones con las de los resultados, para poder efectuar las comparaciones y poder hacer correcciones.

5. DIRECCIÓN Y VIGILANCIA

Un buen sistema de presupuestos requiere de un trabajo continuo y minucioso, la persona encargada deberá tener conocimiento y tiempo para vigilar los posibles cambios para que de esta manera el presupuesto sirva como un instrumento de control para una administración adecuada.

PERÍODO DEL PRESUPUESTO

1. DURACIÓN DEL PERÍODO DE ROTACIÓN DE INVENTARIOS

Es necesario que la duración de los períodos del presupuesto y de la rotación de inventarios sean iguales. De otro modo es difícil establecer relaciones entre ventas, compras y producción.

2. MÉTODO DE FINANCIAMIENTO EMPLEADO

En algunos casos el plazo de las obligaciones contraídas expira en determinada época del año, durante la cual se hace más difícil obtener los fondos necesarios en un corto tiempo. Si ésta es la situación, es conveniente hacer arreglos financieros, adelantándose a los vencimientos de las obligaciones. Por tanto, es conveniente el período largo del presupuesto para permitir la determinación de las necesidades financieras con varios meses de adelanto.

3. CONDICIONES DEL MERCADO

Cuando éstas son inciertas y variables, es conveniente un período para el presupuesto tan corto como sea posible. Esto permite frecuentes revisiones de los estimados, los cuales presentan siempre sus dificultades para llevarse cuidadosamente bajo las circunstancias de un mercado incierto.

4. LO ADECUADO Y COMPLETO DE LOS DATOS DE LAS OPERACIONES DEL PASADO

Es difícil estimar las futuras operaciones en una empresa nueva o en una ya establecida, donde los registros de ejercicios pasados son inadecuados. En tales circunstancias es preferible el período corto del presupuesto, de tal manera que

los nuevos presupuestos o los ya revisados puedan constituir registros que acumulados sirvan como base de estimados futuros.

5. DURACIÓN DEL PERÍODO CONTABLE

El presupuesto se prepara de acuerdo con los datos de contabilidad. Por esta razón, el periodo del presupuesto debe terminar en el mismo día que el ejercicio contable. Pero también, el periodo del presupuesto puede incluir dos o más ejercicios contables, si comienza y termina de acuerdo con ellos.

J) PROCESO PRESUPUESTAL

Para que una empresa logre desarrollar un buen presupuesto, debe seguir un determinado proceso que puede variar de una empresa a otra, pero generalmente debe ser el siguiente:

1. Establecimiento de objetivos
2. Definición de la Organización Presupuestal.
3. Fijación del Período Presupuestal.
4. Programación del Presupuesto.

1. ESTABLECIMIENTO DE OBJETIVOS

Un objetivo adecuado es el de maximizar el valor de la empresa, pero aunado a esto, debe existir algún otro objetivo que satisfaga alguna necesidad y que le dé su razón de ser. Ya que se conocen o se reconocen los objetivos de la empresa, entonces se pueden definir los objetivos que debe perseguir el presupuesto y que deben ser consistentes con el objetivo general de la empresa.

2. DEFINICIÓN DE LA ORGANIZACIÓN PRESUPUESTAL

Para lograr un presupuesto que permita una adecuada planeación, motivación, coordinación y control, es necesario que participen en su elaboración miembros de todas las áreas de la empresa y que estén coordinados por un representante del área financiera que va a sintetizar, en la forma del presupuesto, los resultados a que lleguen todos los miembros del comité.

Cabe señalar la importancia de ser coordinador del comité presupuestal, este debe ser un representante del área financiera (Gerente de Presupuestos), debido a que proporcionará todos los datos históricos (presupuestales y reales), así como la elaboración del manual de presupuestos en donde se indiquen las bases y directrices a seguir (políticas).

3. FIJACIÓN DEL PERÍODO PRESUPUESTAL

Normalmente por la situación fiscal, el período presupuestal es de un año, es decir a corto plazo. De acuerdo a las situaciones prevalecientes en la economía, las empresas elaboran presupuestos a corto y largo plazo, cuando es a corto no debe abarcar un período mayor de un año y debe ser sumamente detallado.

Se acostumbra modificarlos en forma periódica, de acuerdo a los resultados obtenidos. En todos los casos, el período del presupuesto a corto y largo plazo, debe depender del ciclo económico de las empresas.

ESTA TESIS NO SALE
DE LA BIBLIOTECA

4. PROGRAMACIÓN DEL PRESUPUESTO

El programar el presupuesto consiste en señalar toda la serie de pasos que se van a seguir en la elaboración del mismo.

Un presupuesto integral normalmente se compone de las siguientes partes:

- ✓ Presupuesto de Ventas
- ✓ Presupuesto de Producción.
- ✓ Presupuesto de Inventarios y Compras.
- ✓ Presupuesto de Gastos de Administración.
- ✓ Estados Financieros Proforma.

La programación del presupuesto consta de los siguientes pasos fundamentales:

- a) Análisis del entorno.
- b) Pronóstico de ventas.
- c) Preparación tentativa de otros pronósticos.
- d) Negociación de metas y cifras.
- e) Preparación del presupuesto.
- f) Revisión y aprobación final.

a) ANÁLISIS DEL ENTORNO

Aquellas empresas que no consideran el ambiente social, político, económico y de competencia, son pensar en una empresa que tarde o temprano fracasará.

Una empresa debe evitar el fracaso y, tal vez el principal punto para lograrlo, es conocer el medio dentro del cual se mueve. Conocer el entorno implica entender la situación económica mundial y nacional para tratar de medir sus expectativas de éxito.

Una vez que la empresa conoce el entorno (a través de sus directivos), se encuentra en posibilidad de decidir las expectativas y los resultados factibles del ramo del mercado dentro del cual opera y puede tratar de predecir su operación.

b) PRONÓSTICO DE VENTAS

Una empresa debe vender a un nivel adecuado para funcionar en forma óptima.

Las formas usuales de realizar los pronósticos de ventas son:

- I. A través de los gerentes de ventas en reuniones con los vendedores y supervisores, que presenta el inconveniente de que normalmente proponen cifras inferiores a las que en realidad esperan alcanzar para no verse presionados por el presupuesto.
- II. A través de estudios de Mercado.

c) PREPARACIÓN TENTATIVA DE OTROS PRONÓSTICOS

1. PRONÓSTICO DE PRODUCCIÓN (O COMPRAS).

RAZONES: Esto para ver si la empresa tiene la capacidad de producción suficiente, si necesita inversiones importantes o si necesita mano de obra, etc.

Con base en los Pronósticos de Ventas y de Producción, se elabora él:

2. PRONÓSTICO DE RECURSOS HUMANOS.

RAZONES: Para determinar la cantidad de personal que van a necesitar para el logro de su objetivo. Considerando las variables de cantidad y calidad.

Todos estos pronósticos deben ser discutidos y analizados por las diferentes áreas participantes, sintetizados y evaluados por el área financiera, que además debe elaborar el pronóstico de gastos de administración y fuentes de financiamiento.

Una vez logradas cifras mas o menos aceptables para todas las áreas de la empresa, comienza el proceso de negociación.

El trabajo hasta este momento ha sido discutido únicamente por el Comité de Presupuestos y debe ser promovido para su aceptación, tanto por el Consejo, como por los responsables de llevarlo a cabo, pues hay que recordar que el presupuesto es responsabilidad de toda la organización.

d) NEGOCIACIÓN DE METAS Y CIFRAS

La negociación de cifras debe ser un proceso de comunicación descendente - ascendente, en el cual no deben existir graves reclamaciones sobre las cantidades presentadas, pues él obtenerlas debió implicar la negociación de todos.

La comunicación descendente debe ser gerentes, jefes y supervisores, para ascender en la misma dirección, hasta el nivel de director de área.

e) PREPARACIÓN DEL PRESUPUESTO

El gerente de presupuestos debe elaborar el presupuesto que comprenda y abarque los presupuestos financieros: flujo de fondos (presupuesto de caja), y estados financieros proforma, una vez elaborado debe ser revisado y aprobado el presupuesto.

f) REVISIÓN Y APROBACIÓN FINAL

Ya elaborado el presupuesto debe ser distribuido entre los miembros del comité para revisarlo y después enviarto al Director General, que a su vez lo enviará al Consejo de Administración para su aprobación.

APROBACIÓN FINAL

Análisis del Entorno	Pronóstico de Ventas	Cifras Pronósticos	Negociación de Metas y Cifras	Pronóstico del Presupuesto

PRESUPUESTO BASE CERO

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

Se trata de una forma de presupuestar, totalmente diferente y mejor que la tradicional.

En el presupuesto base cero se parte de cero, es decir, se ignoran totalmente las condiciones y hechos actuales (lo que está ocurriendo), se predeterminan lo que debe ser y como ser y solo de esto se le da el valor presupuestario.

CONCEPTO

El presupuesto base cero es un proceso estructura analíticamente que permite a la dirección tomar decisiones sobre la eficiente asignación de recursos a los sectores de mayor rendimiento. Requiere que se tomen decisiones en todos los niveles gerenciales, para lo cual es necesario que los ejecutivos operacionales analicen cada partida presupuestaria, de manera que el punto inicial para el desarrollo del presupuesto, sea precisamente cero con base en esto, la dirección general podría solucionar los incrementos operacionales (o de servicio).

ESQUEMA SECUENCIAL DEL PBC

1. El Proceso debe iniciarse con el establecimiento de presunciones para el período a presupuestar, las cuales deben servir de base para la preparación de presupuestos. Dicho en otras palabras, habría que partir de los pronósticos.
2. Identificar a las unidades de decisión (que no son otra cosa que los centros de responsabilidad, dentro de este tipo de contabilidad).
3. Analizar cada unidad de decisión:
 - ✓ Definiendo clara y precisamente sus objetivos.
 - ✓ Describiendo la operación actual.

- ✓ Evaluando desempeños y cargas de trabajo, por medio de un estudio de tiempo y movimientos.
- ✓ Proponiendo métodos de operación alternativa.
- ✓ Realizando un análisis incremental, el cual implicaría como mínimo, a lo siguiente:

- a) Jerarquizar las prioridades de servicio de cada unidad de decisión.
- b) Determinar la prioridad mayor, la que representaría el primer incremento (capa) de servicio imprescindible para la unidad, por debajo del cual no tendría razón de ser.
- c) Continuar el procedimiento en esta forma, adicionándole capas de servicio a cada unidad.
- d) Adecuadamente jerarquizadas.
- e) Con base en estudios de tiempos de movimientos y, considerando las holguras y los tiempos óptimo, medio y pesimista, hasta agotar el potencial de cada unidad de decisión.

4. Jerarquizar, revisar y reasignar recursos por parte del Director o Gerente General:

El objetivo de esta etapa es la redefinición de prioridades con base en las propuestas de los gerentes operacionales, obteniendo su opinión y coordinando esta toma de decisiones con ellos.

5. Preparar presupuestos detallados:

Una vez asignados los recursos por prioridades, deben prepararse los presupuestos detallados y tomando en consideración a estos, los sumarios.

6. Evaluación de desempeños:

Los asuntos sujetos a evaluación son:

- a) El aspecto cuantitativo (costos)
- b) El desempeño y las cargas de trabajo, o sea algo que pudiera considerarse como el aspecto subjetivo del PBC.

DIFERENCIA ENTRE EL CONTROL PRESUPUESTARIO

TRADICIONAL	BASE CERO
Parte de las bases existentes	Se inicia con la definición de objetivos. Un programa en blanco.
Examina solo el costo - beneficio de nuevas actividades o proyectos.	Estudia y analiza exhaustivamente el costo y beneficio de: <ol style="list-style-type: none"> a) Todas las actividades b) Nuevos enfoques
No examina nuevas formas de operar, como parte del proceso.	Concluye con opciones de varios niveles de servicio y costo.
Concluye con un presupuesto de: "TOMAR O DEJAR"	

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

11. IMPORTANCIA DEL SISTEMA DE CONTROL PRESUPUESTARIO

a) INTRODUCCIÓN

Tradicionalmente los hombres de negocios han venido utilizando la información financiera histórica para tomar decisiones; sin embargo en la actualidad la filosofía de la administración ha cambiado, porque aún cuando puede decirse que siguen ocupándose del pasado y presente, es cierto que el futuro constituye su máxima preocupación; en la actualidad un buen administrador invierte gran parte de su tiempo en delinear el curso de acción de la entidad, vigilando que las desviaciones con relación a los planes sean razonables y no sean graves.

Desde otro punto de vista puede decirse que el control interno es el sistema nervioso de la entidad y que de lo adecuado del mismo dependerá en gran parte su presente y futuro en los aspectos administrativo, contable y financiero, dado que uno de los elementos del sistema del control interno con relación al futuro de la entidad, es sin duda el Sistema de Control Presupuestario.

b) CARACTERÍSTICAS Y REQUISITOS:

- a) Por su naturaleza debe considerarse como una técnica, porque enfoca sus métodos y procedimientos a la obtención de lo utilitario, a diferencia de la ciencia que pretende la certeza o la verdad.
- b) Sus objetivos deben estar claramente definidos.
- c) Debe constituir un medio de coordinación, medición y control de las transacciones de la entidad y su eficiencia.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

- d) Debe establecerse en forma integral como un todo armónico y referirse estrictamente al conjunto de presupuestos que contribuyan al logro de los objetivos de la entidad.
- e) Para que pueda decirse que es adecuado debe ser costeable.

c) PRINCIPIOS DEL SISTEMA DE CONTROL PRESUPUESTARIO

1. Relativos a la entidad

- a) Objetivos
- b) Políticas
- c) Organización
- d) Contabilidad

2. Relativos al personal de la misma

- a) Apoyo de la administración
- b) Participación del personal
- c) Conciencia de costos
- d) Separación de funciones
- e) Reconocimiento de meritos y errores

3. Establecimiento de metas precisas, plasmadas en presupuestos: objetivos, alcanzables y ponderados.

4. Determinación de variaciones y justificación de las mismas.

CAPITULO III

CAPITULO III. FLUJO DE EFECTIVO

1. CASH FLOW

a) INTRODUCCIÓN

Estudiar y analizar la necesidad de pronosticar la secuencia pecuniaria, con referencia a sus Fuentes y usos en un periodo futuro específico de una empresa, con objeto de controlar las inversiones a corto o largo plazo de una entidad, dio origen a la técnica llamada "Secuencia de efectivo", conocida como Cash Flow.

SECUENCIA DE EFECTIVO

Es el estudio, análisis y pronóstico de la circulación pecuniaria, con referencia a sus fuentes y usos en una empresa, en periodo futuro determinado, con el objeto de planeación y control del dinero.¹³

b) OBJETIVOS

· Procurar, de acuerdo a las circunstancias, mantener saldos lo más bajos posibles, sin lastimar la estabilidad financiera.

PRESUPUESTO DE CAJA

Está constituido por saldos disponibles en caja y bancos, inversiones temporales de fácil realización, estimaciones de dinero o recibir, de acuerdo con la política de crédito y los hábitos de pago de los clientes, así como los desembolsos que deberán hacerse de acuerdo con las políticas financieras.

Su realización debe ser cuidadosamente planeada y desarrollada, con base en los demás presupuestos, ya que se realiza obviamente al ultimo, teniendo como objetivos:

¹³ El Presupuesto, Cristóbal del Río González, Ed. ECASA. 2a. ed. 1988

1. RESPECTO A LOS INGRESOS

Aprovechamiento superior

- a) Conocer la estimación correcta de los cobros, de acuerdo con las políticas de crédito establecidas.
- b) Precisar el financiamiento exterior, de conformidad con los planes elaborados.
- c) Procurar la obtención de líneas de crédito, para el descuento de documentos.

2. RESPECTO A LOS PAGOS

Decisión sobre la forma de pagos

- a) Procurar el cumplimiento oportuno de las obligaciones regulares, por pagos de sueldos y salarios, ciertos servicios como agua, luz, alquileres, e incluso hacerse para dividendos por pagar.
- b) Pretender el establecimiento de las provisiones necesarias para el cumplimiento de obligaciones derivadas del logro de otros presupuestos, tales como ISR e IVA.
- c) Fijación de políticas de pagos, por créditos de proveedores, en concordancia con la rotación de cuentas por cobrar y plazo medio de cobranza.
- d) Estimar los gastos que pueden preverse como resultado del cumplimiento de otros presupuestos.

- e) Economías por pagos anticipados, ya que el descuento por ese concepto es superior a una tasa de interés sobre un préstamo normal.

3. GENERALES

Mejor manejo del efectivo, manteniendo saldos a niveles lo más bajos posibles.

Decisiones sobre adquisición de bienes de operación. El Capital invertido en operaciones de producción y ventas, generalmente permite mayor utilidad, por lo que se debe reducir el monto de efectivo y aumentar los derechos a más de un año.

Escoger el momento adecuado para elegir aumento de capital, emisión de acciones, crédito.

Los pronósticos del efectivo por meses, semanas y días, permiten determinar el saldo disponible para inversiones a corto plazo.

Deberá tenerse especial cuidado en dar a este presupuesto la flexibilidad necesaria, mediante la distribución adecuada de las entradas y salidas de efectivo, que permitan hacer frente a las obligaciones contraídas durante el período de su vigencia.

Una Técnica moderna que es de enorme auxilio para este presupuesto, se conoce con el nombre de: **secuencia del efectivo (Cash Flow)**

Las condiciones en las que operan actualmente las empresas, son como sigue:

1. Recibe efectivo de propietarios o accionistas
2. Recibe efectivo de acreedores a corto o largo plazo.

3. Compra de materia prima o mercancías de contado o a crédito a proveedores.
4. Se procesa la materia prima para obtener el producto terminado.
5. Se causan y pagan los costos de operación, tales como costos de administración, costos de venta, costos financieros, etc.
6. Se vende el producto terminado o mercancías, al contado o a crédito a clientes, con un margen de utilidad.
7. Cuando proceda, se paga el Impuesto sobre la renta (ISR), Participación de los trabajadores en las utilidades (PTU).
8. El cliente liquida su adeudo, recibiendo la empresa el efectivo de la cobranza.
9. Cuando proceda (sobrantes de tesorería) se invierte en valores a corto plazo.
10. Cuando proceda (faltantes de tesorería) se obtiene un financiamiento a corto, mediano o largo plazo, o aportación de socios.
11. Se paga el principal y/o intereses a los acreedores a largo plazo.
12. Se paga a proveedores de la empresa.
13. Se paga el principal y/o intereses a los acreedores a largo plazo.
14. Se pagan dividendos a los accionistas, reteniendo el ISR correspondiente, para pago a Secretaría de Hacienda y Crédito Público (SHCP).

2. ADMINISTRACIÓN FINANCIERA DEL SALDO OPTIMO DE EFECTIVO

a) CONCEPTO

"Encausa al estudio y evaluación del mínimo de efectivo en caja y bancos que necesita una empresa para el desarrollo normal y ordinario de operaciones, más un por ciento adicional para imprevistos y saldos compensatorios".

Él por ciento adicional para imprevistos y saldos compensatorios, recibe el nombre de colchón financiero o reserva de fondos de efectivo.

3. ADMINISTRACIÓN FINANCIERA DEL CICLO DEL FLUJO DE EFECTIVO

a) CONCEPTO

"Coordinación de elementos de una empresa, para maximizar su capital contable y reducir el riesgo de una crisis de liquidez, mediante el manejo óptimo del efectivo en caja, bancos y valores fácilmente negociables en el ciclo operativo, ciclo de pago y ciclo de transformación en efectivo"

b) CICLO OPERATIVO

Período de tiempo que transcurre entre la compra de materia prima hasta el cobro de efectivo a clientes. El ciclo operativo comprende:

1. Ciclo de transformación de Inventarios a Clientes

1o. Transformación del inventario de materia prima a producción en proceso. (Plazo de Consumo).

2o. Transformación del inventario de productos en proceso a su producción terminada. (Plazo de producción).

3o. Transformación del inventario de productos terminados a cuentas por cobrar a clientes. (Plazo de ventas).

2. Ciclo de Transformación de Clientes a Efectivo

Transformación de cuentas por cobrar Clientes a efectivo (Plazo de cobros).

Luego entonces, el ciclo operativo se obtiene sumando: plazo de consumo + plazo de producción + plazo de ventas + plazo de cobranza.

4. MÉTODOS DE ANÁLISIS DEL FLUJO DE EFECTIVO

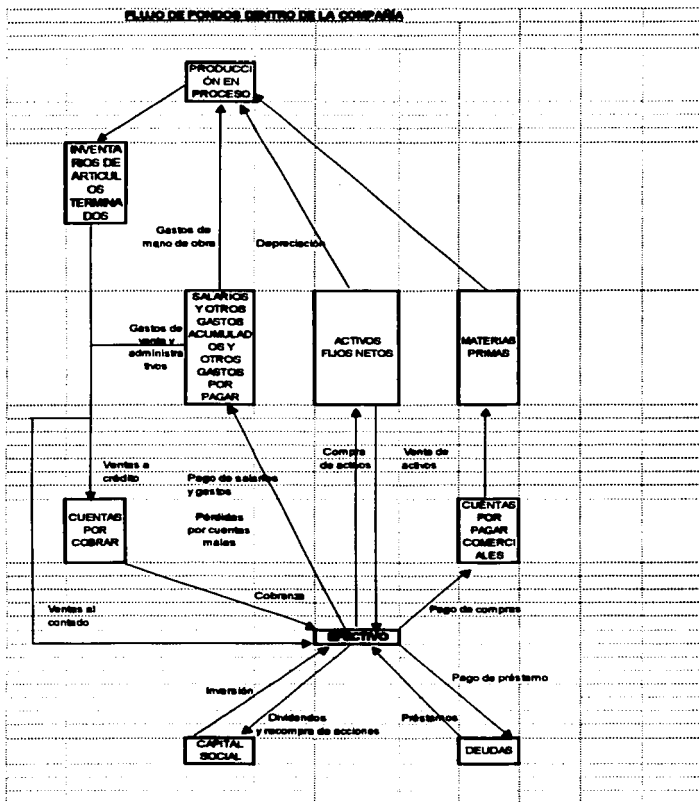
En el análisis de los flujos de fondos futuros, tenemos los estados de presupuestos de efectivo y pro-forma.

El presupuesto de efectivo es indispensable para que el administrador financiero pueda determinar las necesidades de efectivo de corto plazo de la empresa y, en consecuencia, planear su financiamiento.

Cuando el presupuesto de efectivo se extiende para incluir una gama de resultados posibles, el administrador financiero puede evaluar el riesgo del negocio y la liquidez de la empresa, así como planear un margen realista de seguridad.

Los presupuestos de efectivo preparados para una diversidad de posibles resultados son valiosos también para determinar la capacidad de la empresa para ajustarse a cambios inesperados en los flujos de efectivo. La preparación de balances generales y estados de resultados proforma permiten al administrador financiero analizar el efecto que diversas decisiones de política ejercen sobre la condición y desempeño financiero futuros de la empresa.

El último método de análisis involucra diseñar un crecimiento sostenible. Aquí se determina si los objetivos de presupuesto de ventas de la compañía son compatibles con la eficiencia de sus operaciones y sus razones financieras. Esta poderosa herramienta de análisis nos permite simular los probables efectos de los cambios en las razones que constituyen el objetivo cuando nos apartamos del ambiente en estado estable. La integración de los objetivos de mercadotecnia, operaciones y financieros permiten una mayor administración del crecimiento.



**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

De acuerdo a lo mencionado en métodos de análisis, el presupuesto de efectivo administrativamente es considerado una herramienta de utilidad para mantener un efectivo estable.

5. PRESUPUESTO DE EFECTIVO

a) INTRODUCCION

Para determinar correctamente un presupuesto de efectivo se debe realizar una proyección de los ingresos y desembolsos de efectivo futuros de la empresa sobre varios periodos. Dicho presupuesto revela la sincronización y monto de los ingresos y egresos de efectivo esperados durante el periodo estudiado.

Con esta información, el administrador financiero esta mejor equipado para determinar las futuras necesidades de efectivo de la empresa así como planear el financiamiento de dichas necesidades y ejercer el control sobre el efectivo y la liquidez de la misma.

b) GENERALIDADES

Los presupuestos de efectivo pueden prepararse para casi cualquier periodo. En el caso de las proyecciones a corto plazo, tal vez los periodos mensuales sean utilizados con más frecuencia porque toman en consideración variaciones estacionales en los flujos de efectivo. Cuando los flujos de efectivo son extremadamente volátiles pero predecibles, puede resultar necesario formular los presupuestos a intervalos más cortos con el fin de determinar los requerimientos máximos de efectivo.

Mientras más lejos este en el futuro para el período del cual se trata de hacer el pronóstico más incierto será este. El gasto por preparar los presupuestos de efectivo mensuales se justifican solo cuando se refieren a predicciones sobre el futuro inmediato.

El presupuesto de efectivo es útil solo en la medida en que sean correctas las proyecciones que se emplearon en su preparación. Mientras mayor sea la posible dispersión de los resultados reales respecto de los estimados, mayor deberá ser la tolerancia que debe concederse para los cambios inesperados en los flujos de efectivo.

Una empresa cuyos flujos de efectivo están sujetos a mucha incertidumbre debe contar ya sea con un colchón de reserva, con la posibilidad de obtener prestamos rápidos o con ambas situaciones para los períodos en que el flujo de efectivo es adverso.

c) PREPARACIÓN DEL PRESUPUESTO DE EFECTIVO: INGRESOS

La clave para la confiabilidad de la mayor parte de los presupuestos de efectivo es el pronóstico de ventas. Dicho pronóstico puede llevarse a cabo sobre una base de análisis interno, externo o ambos.

Con un enfoque interno se pide a los representantes de ventas que presenten sus proyecciones de ventas para el siguiente período. Los administradores de ventas de cada producto revisan dichas estimaciones y las consolidan para obtener estimaciones de ventas para las líneas del producto.

El problema básico con un enfoque interno es que puede resultar deficiente, ya que es posible que no se consideren en su totalidad tendencias significativas que tienen lugar en la economía y en la industria.

Muchas empresas emplean el denominado análisis externo. Mediante un enfoque externo los analistas económicos hacen pronósticos de la economía y de las ventas de la industria adentrándose varios años en el futuro. Pueden utilizar análisis de regresión para estimar la relación entre las ventas de la industria y de la economía en general.

Una vez que han sido preparadas estas proyecciones básicas de las condiciones del negocio y las ventas de la industria, el siguiente paso es estimar la participación de los productos individuales, los precios que podrían regir y la aceptación de los nuevos productos. Una vez hecho el análisis global es posible preparar un pronóstico de ventas externo.

El pronóstico definitivo de ventas debe basarse en la posible demanda, y no modificarse inicialmente por las limitaciones internas. La decisión de eliminar tales restricciones dependerá del pronóstico. El valor de contar con pronósticos de ventas correctos nunca podrá resultar exagerado, puesto que la mayoría de los demás pronósticos, en alguna medida, se basan en las ventas esperadas.

Programas de ingresos de ventas (en miles)

	NOV.	DIC.	ENE.	FEB.	MAR.	ABR.	MAY.	JUN.
Total de ventas	300	350	250	200	250	300	350	380
Ventas a crédito	270	315	225	180	225	270	315	342
Cobranzas a un mes		243	283.5	202.5	162	202.5	243	283
Cobranzas a dos meses			27	31.5	22.5	18	22.5	27
Total de cobranzas			310.5	234	184.5	220.5	265.5	310.5
Ventas al contado			25	20	25	30	35	38
Total de ingresos de ventas	\$	\$	\$ 335.5	\$ 254	\$ 209.5	\$ 250.5	\$ 300.5	\$ 348.5

Los conceptos que intervienen en la elaboración de un presupuesto de efectivo son los siguientes:

VENTAS

COBRANZA. (Véase Técnicas para reducir las necesidades de efectivo)

DESEMBOLSO. (Véase Técnicas para reducir las necesidades de efectivo)

PRESTAMOS.

d) MÉTODOS PARA DESARROLLAR UN PRESUPUESTO DE EFECTIVO**MÉTODO DE INGRESOS Y DESEMBOLSOS DE EFECTIVO**

Los flujos de entradas de efectivo se derivan de transacciones como las ventas de contado, los cobros de cuentas y los documentos por cobrar, los intereses recibidos sobre las inversiones, las ventas de activos de capital y de las fuentes diversas de ingresos. Las ventas de contado producen efectivo inmediato; por lo tanto, no hay ningún retardo entre el momento de la venta y la realización del ingreso de efectivo.

En el caso de las ventas a crédito, el lapso que transcurre entre el punto de la venta y la realización del efectivo, causará un problema. El enfoque fundamental para dicho problema se basa en la experiencia pasada de la cobranza —el período promedio entre la fecha de la venta y la fecha del correspondiente cobro de efectivo. Los datos como los porcentajes de las ventas a crédito cobradas a treinta días, sesenta días, etc., son útiles en la planificación de los flujos de entradas de efectivo provenientes de las cuentas por cobrar. Estos ingresos de efectivo planificados, deben reducirse o ajustarse por el probable efecto de las cuentas incobrables.

Planificación de los pagos de efectivo (flujos de salidas)

Se efectúan pagos principalmente por concepto de materiales, mano de obra directa, gastos, adiciones de capital, retiro de la deuda y dividendos pagados a los accionistas. El método los ingresos y desembolsos de efectivo exige la eliminación de las partidas que no entrañan efectivo, como es la depreciación, en los correspondientes presupuestos de gastos que se hayan preparado. La experiencia y la política de la compañía en materia de descuentos sobre compras deben ser tomadas en cuenta en la estimación del lapso que transcurre entre la creación de las cuentas por pagar y el subsecuente pago de efectivo para la liquidación de estos pasivos. Deben también considerarse las acumulaciones de gastos (o de pasivos), así como los pagos adelantados, al determinarse los tiempos de los correspondientes pagos de efectivo

MÉTODO DE LA CONTABILIDAD FINANCIERA

Este método es empleado para fines analíticos, en la preparación del presupuesto anual de efectivo. Sin embargo, se utiliza con mayor frecuencia para la planificación del efectivo a largo plazo.

Básicamente, este método desarrolla los flujos de efectivo empezando con la utilidad neta, la cual se ajusta por las partidas que no implican efectivo y que afectan a la utilidad neta determinada sobre la base contable de acumulación. Esencialmente, la utilidad neta es convertida, de la base de acumulación, a una base de efectivo (es decir, al flujo de efectivo generado por las operaciones). Los demás flujos de entradas y salidas de efectivo se estiman para los renglones no operacionales tales como las ventas de activos fijos, las adiciones de capital y el pago de la deuda. Para un grupo común de planes fundamentales, el método directo de ingresos y desembolsos de efectivo y el enfoque de la contabilidad financiera, producen los mismos resultados de determinación del flujo de efectivo. El método directo suministra más datos detallados, los que se emplean después para la evaluación y el control de los flujos de efectivo, ya en el curso real de las operaciones.

6. PRONÓSTICO DE DESEMBOLSOS

a) INTRODUCCIÓN

Dado el pronóstico de ventas la administración puede escoger ya sea ajustar la producción directamente a las ventas o producir una tabla relativamente constante a través del tiempo. Cuando la producción se ajusta a las ventas, los

costos de inventarios generalmente son más bajos pero los costos totales de producción son mayores que cuando la producción es constante.

Si las ventas fluctúan, el inventario de artículos terminados se acumula durante ciertos períodos y requiere almacenamiento.

Una vez que se ha establecido un programa de producción, se pueden hacer estimaciones de las necesidades de materiales, mano de obra y activos fijos adicionales. Como sucede con las cuentas por cobrar y que existe un retraso entre el tiempo en que se hace una compra y el momento en que se realiza el pago correspondiente. Si los proveedores conceden términos de facturación promedio de 30 días y la política de la empresa es pagar sus cuentas al final de dicho período, hay un retraso de aproximadamente un mes entre la compra y el pago correspondiente.

b) CONCEPTO

"Parte de un modelo de planeación financiera a corto plazo, integrador y coordinador, expresado en términos monetarios, que tiene por objeto pronosticar en forma programada, las entradas y salidas de efectivo que prevalecerán en el futuro de una empresa, así como la inversión de sobrantes de efectivo y la cobertura de faltantes de efectivo".

c) CARACTERÍSTICAS Y ELEMENTOS

1o. Es una parte de un modelo de planeación financiera:

Un modelo de planeación financiera se integra por tres planes a corto plazo: El de mercados, el de requerimientos de insumos y el financiero, del cual forma parte el presupuesto de efectivo.

- 2o. A corto plazo: Es un plan anual.
- 3o. Integrador: El presupuesto de efectivo toma en cuenta todas las áreas, departamentos y actividades de la empresa.
- 4o. Coordinador: Supuesto que el presupuesto de efectivo forma parte conjunta de un todo armónico de la empresa.
- 5o. Expresado en términos monetarios: En virtud de que el presupuesto de efectivo es representado por la unidad monetaria del país.
- 6o. Cuyo objetivo es pronosticar en forma programada, las entradas y salidas de efectivo por operaciones normales y por otras operaciones.
- 7o. Que prevalecerán en el futuro: El pronóstico de entradas y salidas, se programan para un ejercicio o período anual futuro.
- 8o. De una empresa, privada, pública, social, doméstica o mixta, para tomar decisiones acertadas y reducir el riesgo de una crisis de liquidez, mediante la optimización de conversión de activos circulantes a efectivo, con la administración eficiente y oportuna del tiempo necesario para convertir activos a efectivo.
- 9o. Inversión de sobrantes de efectivo, destinado a obtener algún beneficio o rendimiento, generalmente en valores fácilmente negociables en bolsa.
- 10o. Cobertura de faltantes de efectivo. Cuando una empresa tiene faltantes de efectivo, se cubren con nuevas aportaciones por parte de los socios, financiamientos y venta de activo fijo.

d) OBJETIVOS

- ✓ Pronosticar y programar las entradas de efectivo por operaciones normales y por otras operaciones del período.
- ✓ Pronosticar y programar las salidas de efectivo por operaciones normales y por otras operaciones del período.
- ✓ Diagnosticar y programar períodos e importes por sobrantes de efectivo o faltantes de efectivo.
- ✓ Diagnosticar y programar sobre la inversión en efectivo.
- ✓ Diagnosticar y programar si, por los flujos de efectivo, los proyectos de inversión son o no rentables.
- ✓ Diagnosticar y programar las políticas en el pago de dividendos a accionistas.
- ✓ Diagnosticar y programar el saldo óptimo de efectivo para el período del presupuesto.

7. PLANIFICACIÓN Y CONTROL DEL FLUJO DE EFECTIVO**a) INTRODUCCIÓN**

Una de las principales responsabilidades de la administración es planificar, controlar y salvaguardar los recursos de la empresa. Son dos clases de recursos los que fluyen a través de muchos negocios: el efectivo y los activos distintos del efectivo. La planificación y el control de las entradas de efectivo, de las salidas de efectivo y del correspondiente financiamiento, constituyen una importante función en todas las empresas. El presupuesto de efectivo es una forma eficaz de planificar y controlar las salidas de éste, de evaluar las necesidades del

mismo y de hacer uso provechoso de su excedente. Un objetivo básico es planificar la posición de liquidez de la compañía, como un elemento para determinar las futuras necesidades de obtención de préstamos y las oportunidades de inversión. La administración puede controlar los tiempos de los flujos de efectivo de muchas maneras, tales como: incrementar la eficacia de las actividades de crédito y cobranzas, efectuar pagos con letras a plazo fijo en vez de con cheques, hacer los pagos precisamente el último día de los periodos de descuento, así como notificar los pagos y conceder descuentos sobre las ventas de contado.

b) PLANIFICACIÓN DEL EFECTIVO

Un presupuesto de efectivo muestra los flujos de entradas y de salidas de efectivo, así como la posición final, por subperiodos, para un lapso específico.

Un presupuesto de caja consta básicamente de dos partes: 1) los ingresos de efectivo (flujos de entradas) planificados y 2) los desembolsos (flujos de salidas) de efectivo planificados.

La planificación de los flujos de entradas y de salidas de efectivo indicará: 1) la necesidad de financiar probables déficits de caja o 2) la necesidad de planificar la inversión del efectivo excedente para colocarlo en un uso rentable. El presupuesto de caja se relaciona directamente con otros planes, tales como el plan de ventas, las cuentas por cobrar y los presupuestos de gastos y el presupuesto de desembolsos de capital. El presupuesto de caja se enfoca exclusivamente sobre los importes y los tiempos de las entradas y las salidas de efectivo. En cambio, los demás presupuestos centran su atención en los tiempos

de todas las transacciones (tanto de efectivo como las que no implican efectivo), a lo cual se le denomina la base contable de acumulación, en oposición con la base del efectivo.

Los principales propósitos del presupuesto de caja son:

- 1) Determinar la probable posición de caja al fin de cada período, como resultado de las operaciones planificadas.
- 2) Identificar el excedente o déficit de efectivo por períodos.
- 3) Establecer la necesidad de financiamiento y/o la disponibilidad de efectivo ocioso para inversión.
- 4) Coordinar el efectivo con: a) el total del capital de trabajo, b) los ingresos por las ventas, c) los gastos, d) las inversiones y e) los pasivos.
- 5) Establecer una base sólida para la vigilancia continua de la posición de caja.

c) EL TIEMPO EN LA PLANIFICACION Y CONTROL DEL EFECTIVO

Las características y la importancia de los continuos flujos de entradas y salidas de efectivo en un negocio denotan que la planificación y el control del efectivo deben cubrir tres diferentes horizontes del tiempo: el de largo plazo, el de corto plazo y el inmediato.

El horizonte de efectivo a largo plazo debe ser congruente con las dimensiones de tiempo de: a) el plan estratégico de utilidades de largo plazo y b) los proyectos de desembolsos de capital. Planificar los flujos de entradas de efectivo a largo plazo (principalmente por conceptos de ventas, servicios y financiamiento), así como los flujos de salidas de efectivo a largo plazo (principalmente por gastos, desembolsos de capital y pago de la deuda), es

fundamental para las sanas decisiones financieras y para el uso óptimo del efectivo y del crédito a largo plazo.

El horizonte de efectivo a corto plazo debe ser congruente con el plan táctico de utilidades de corto plazo. La planificación de efectivo para este periodo exige planes detallados para los flujos de entradas y salidas de efectivo.

El horizonte inmediato se emplea principalmente para estimar, controlar y administrar los flujos de entradas y salidas de efectivo, a menudo sobre una base diaria continua. Su objetivo primordial, no crear déficit ni saldos excedentes de efectivo. Minimiza el costo de los intereses mediante el aprovechamiento de todos los descuentos por pronto pago sobre las cuentas por pagar y el cumplimiento de todas las fechas de vencimiento de los desembolsos de efectivo.

Minimiza, también, el costo de oportunidad de los saldos de excedentes de efectivo, al permitir las oportunas inversiones del efectivo a medida que éste se vaya acumulando.

d) LA CAPACIDAD DEL FLUJO DE EFECTIVO PARA DAR SERVICIO A LA DEUDA

Al considerar la estructura apropiada de capital, debemos analizar también la capacidad del flujo de efectivo de la compañía para dar servicio a los cargos fijos. Mientras mayor sea la cantidad de dinero de los principales valores que emite la corporación y más corto sea su plazo de vencimiento, mayores serán los cargos fijos de la compañía.

Estos cargos incluyen el principal y pagos de intereses sobre deuda, pagos por arrendamiento y dividendos de acciones preferentes.

Antes de suponer cargos fijos adicionales, la empresa debe analizar sus flujos de efectivo futuros esperados para determinar aquellos cargos fijos que se deben satisfacer con efectivo. La incapacidad para satisfacer estos cargos, con excepción de los dividendos de las acciones preferentes, puede resultar en una insolvencia financiera.

Mientras mayores y más estables sean los flujos de efectivo futuros esperados de la empresa, mayor será la capacidad de endeudamiento de la compañía.

e) ANÁLISIS DE FLUJOS DE EFECTIVO Y RAZONES DE DEUDA A CAPITAL

El análisis de la capacidad de flujos de efectivo de la empresa para dar servicio a cargos fijos es tal vez la mejor forma de analizar el riesgo financiero, hay cierta duda respecto si en el mercado externo se analiza a una empresa de esta manera.

Los proveedores de fondos más avanzados y los inversionistas institucionales ciertamente analizan la cantidad de cargos fijos y evalúan el riesgo financiero de acuerdo a la capacidad de la empresa para dar servicio a estos cargos, pero los inversionistas individuales pueden juzgar el riesgo financiero mas por las proporciones del valor en libros de la deuda al capital.

Puede haber o no una correspondencia razonable entre la razón de deuda a capital y la cantidad de cargos fijos en relación con la capacidad del flujo de efectivo de la compañía para dar servicio a estos cargos.

Algunas empresas pueden tener razones relativamente altas de deuda a capital pero una capacidad considerable en el flujo de efectivo para dar servicio a la deuda. En consecuencia, el solo análisis de razones deuda a capital puede resultar engañoso, y un análisis de la magnitud y estabilidad de los flujos de efectivo en relación con los cargos fijos es de suma importancia para determinar la estructura de capital mas apropiada para la empresa.

8. ADMINISTRACIÓN DEL EFECTIVO

a) INTRODUCCIÓN

Si se maneja con eficiencia la inversión en activos circulantes puede contribuir al objetivo global de la compañía. Uno de los secretos para mantener una eficiente administración del efectivo es identificar los motivos para retener el efectivo: el motivo de transacciones, el motivo de precaución y el motivo de especulación.¹⁴

El motivo de transacciones es la necesidad de efectivo para satisfacer pagos que surgen en el curso normal de los negocios, por ejemplo el pago de compras, sueldos, impuestos y dividendos.

El motivo de precaución para retener el efectivo tiene que ver con mantener un colchón o amortiguador para hacer frente a contingencias inesperadas, tales como un aumento repentino en el costo de las materias primas, una huelga o una demora inesperada en el cobro de las cuentas.

Mientras más predecibles sean los flujos de efectivo del negocio, menores serán las cantidades preventivas que se necesiten. La facilidad para pedir prestado y

¹⁴ John Maynard Keynes, *The General Theory of Employment, Interest, and Money* (New York: Harcourt, 1936), 170-174.

satisfacer necesidades de efectivo para emergencias también reduce la necesidad de este tipo de saldo.

El motivo de especulación permite a la empresa aprovechar las oportunidades que se puedan presentar fuera del curso normal de las operaciones, por ejemplo, una disminución del precio de los valores o una propuesta de fusión.

b) LA FUNCIÓN DE LA ADMINISTRACIÓN DE EFECTIVO

La administración de efectivo involucra el manejo de dinero de la corporación a fin de maximizar la disponibilidad de efectivo y el ingreso por interés sobre cualquier fondo ocioso. En un extremo, la función comienza cuando un cliente emite un cheque para pagar a la compañía sus cuentas por cobrar. La función termina cuando un proveedor, un empleado o el gobierno obtiene los fondos que la empresa ha recolectado sobre una cuenta por pagar acumulativa. Todas las actividades entre estos dos puntos están encuadradas dentro del régimen de administración de efectivo.

Los esfuerzos de la compañía para hacer que sus clientes paguen sus deudas en un momento determinado caen dentro de la administración de cuentas por cobrar. La decisión de la empresa acerca del momento en que pagará sus deudas involucra en cambio la administración de cuentas por pagar.

La oficina del tesorero de una empresa suele administrar el efectivo. Un presupuesto de efectivo, el cual es útil para este proceso, suele ser una predicción mensual de ingresos y deudas.

Además del presupuesto de efectivo, la empresa necesita información sistemática sobre el efectivo así como algún tipo de sistema de control. Es necesario obtener informes frecuentes (diarios) sobre los saldos en efectivo en cada cuenta bancaria, sobre el efectivo desembolsado, sobre los saldos diarios promedios del efectivo egresado y sobre la posición de los valores de la empresa en el mercado, así como un informe detallado de los cambios en esta posición.

Hoy en día los bancos proporcionan esta información por medio de registros por computadora a través de líneas telefónicas. Así mismo, es útil tener información sobre los mayores ingresos y desembolsos de efectivo anticipados. Toda esta información es esencial si una organización ha de manejar su efectivo en forma eficiente.

9. TÉCNICAS PARA REDUCIR LAS NECESIDADES DE EFECTIVO

a) INTRODUCCIÓN

Una de las funciones principales de la administración de la compañía consiste en manejar el efectivo de manera que la empresa pueda conservar el mismo nivel de actividad y rentabilidad sin utilizar tanto efectivo como antes de comenzar a manejarlo. Algunas de las formas para lograr esta función consiste en acelerar la cobranza y retrasando los desembolsos.

b) ACELERACIÓN DE LA COBRANZA

Cualquier método que acelere la cobranza disminuye las necesidades de efectivo de la empresa. A medida que el proceso de cobro se acelera, entra a caja o bancos una cantidad mayor de disponible como consecuencia reduce las necesidades de efectivo.

Entre las técnicas de aceleración de cobranza mencionamos las siguientes:

Facturación Inmediata. Uno de los métodos más sencillos para acelerar la cobranza consiste en facturar con prontitud y exactitud.

Hoy en día a pesar de ser una de las técnicas más sencillas es uno de los principales problemas que aquejan a las compañías que no cuentan con un sistema informático eficiente, ya que en ocasiones los clientes devuelven la factura por contener errores ya sea en el nombre o razón social del cliente, su domicilio fiscal, error en la descripción de los productos o error en los cálculos aritméticos, por no contener los requisitos fiscales, como consecuencia conlleva un retraso en el cobro del documento y por lo tanto existe una insuficiencia en el flujo de efectivo esperado.

Descuentos por pronto pago. La oferta de un descuento por pronto pago acelera muchas veces la cobranza por que los clientes suelen aprovecharla. El pronto pago significa menos efectivo inmovilizado para financiar las cuentas por cobrar y, por lo tanto, las necesidades del saldo de efectivo serán menores.

En el mundo de los negocios la técnica de descuento por pronto pago la consideramos como un estímulo económico para los clientes.

Cabe señalar que en ocasiones no es aprovechado debido a la necesidad de un desembolso económico al instante.

Además de considerarse como una técnica para reducir la necesidad de efectivo la consideramos como una técnica para la ampliación de nuestro mercado de clientes, como consecuencia ampliamos nuestra cartera lo que conlleva a un incremento en nuestras ventas y en teoría una recepción mayor de efectivo.

Forma de pago (transferencia electrónica). Hoy en día con el desarrollo tecnológico, el banco proporciona un servicio para captar con mayor rapidez el efectivo el cual es la banca electrónica.

Este servicio es utilizado por aquellas empresas cuya capacidad económica es mediana a grande, permite tener un mayor control sobre todo en los depósitos que se hallan realizado a la compañía.

La forma más común de realizar pagos y recibir depósitos de forma instantánea es a través de las transacciones electrónicas o los conocidos SPEUA.

c) RETRASO DE LOS PAGOS

Toda acción que pueda retrasar el desembolso de recursos económicos disminuye la necesidad de los saldos de efectivo. Los pagos más lentos implican que es menor el efectivo que en promedio sale de caja y por lo tanto la necesidad total disminuye.

Entre las técnicas de retraso de desembolso se mencionan las siguientes:

Demora de los pagos. Si no se aprovechan los descuentos que se ofrecen por pronto pago, es conveniente demorar el pago al máximo puesto que no se obtendrá algún beneficio pagando un poco antes de la fecha de vencimiento,

siempre que esta practica no perjudique las buenas relaciones de la empresa con sus proveedores y acreedores.

Flotación. Pueden transcurrir varios días desde que se expide un cheque hasta el momento en que lo recibe el proveedor, lo deposita en el banco y ese banco lo presenta al de la empresa para su cargo a la cuenta de cheques. La diferencia entre el saldo del banco y el saldo en libros de la cuenta de cheque se conoce como flotación.

El pago de sueldos con menor periodicidad. Si los sueldos se pagan cada mes en vez de cada dos semanas, se retrasan los desembolsos y se reducen las necesidades de efectivo.

10. DISMINUCIÓN DE LA NECESIDAD DE SALDOS PRECAUTORIOS

Además de poder disminuir la necesidad de llevar saldos de transacción, hay técnicas para disminuir la necesidad de saldos precautorios, de las que podemos mencionar las siguientes:

Sistema de sobregiros. Con el sistema de sobregiros el banco otorga crédito automáticamente a la empresa aprobando los cheques que excedan el saldo de la cuenta. Cabe señalar que por este servicio el banco cobrara intereses por el dinero que se aporte para cubrir el faltante, el porcentaje de interés se encontrará pactado previamente a través de un contrato.

Inversiones temporales. En vez de conservar saldos en efectivo ociosos es común encontrar que las empresas mantienen reservas en valores de mucha liquidez que se pueden convertir en efectivo inmediatamente con pocas probabilidades de incurrir en pérdidas o gastos.

La presencia de valores altamente líquidos que se pueden convertir en efectivo en cualquier momento a resuelto la necesidad de mantener saldos precautorios.

Entre los valores realizables podemos mencionar los CETES, BONDES.

11. DESVIACIONES DE LOS FLUJOS DE EFECTIVO ESPERADOS

El análisis de flujos de efectivo bajo un solo conjunto de supuestos, como es el caso con la presupuestación convencional de efectivo, resulta en una perspectiva inexacta del futuro.

Al considerar las desviaciones de los flujos de efectivo esperados, es deseable preparar presupuestos de efectivo adicionales.

Dada la preparación de un presupuesto de efectivo basado en los flujos de efectivo esperados, a menudo resulta sencillo rastrear un cambio en una cifra o una serie de cifras con el fin de considerar un gran número de posibilidades.

La posición de efectivo esperada más la distribución de probabilidades de posibles resultados nos proporciona una cantidad considerable de información. Podemos visualizar los fondos adicionales requeridos por los fondos liberados ante varios posibles resultados. Esta información nos permite determinar de manera más correcta el saldo mínimo de efectivo, la estructura de vencimiento de la deuda y la capacidad de obtener prestamos necesarios para que la empresa cuente con un margen de seguridad. Permite a la administración financiera anticiparse a cambios bruscos en la posición de efectivo de la empresa.

CAPITULO IV

CAPITULO IV. CASO PRÁCTICO

EMPRESAS PROBERT S.A. DE C.V.

ANTECEDENTES

Empresas Probert S.A. de C.V. es una compañía constituida en el año de 1989, con domicilio fiscal en la Colonia San Pedro de los Pinos, México D.F.

El principal giro económico de la compañía es la venta de pinturas Dupon't para automóviles siendo este (Dupon't) su principal proveedor.

La administración de la compañía es llevada a cabo por los dueños de la compañía por lo que es un organismo económico de tipo familiar.

Algunos de los problemas que actualmente presenta la organización es la falta de planeación financiera por lo que no existe un presupuesto de sus operaciones, así como un endeudamiento con Dupon't de México.

OBJETIVOS DEL CASO PRÁCTICO

- 1. Proponer alternativas de solución al endeudamiento con su principal proveedor.**
- 2. Establecer alternativas de operación que permita a la administración de la compañía incrementar sus ingresos, establecer un calendario de egresos, manteniendo en forma mensual un saldo óptimo de efectivo que le permita cumplir con sus obligaciones.**

INTRODUCCIÓN

Uno de los problemas que aqueja la administración de la compañía es la deuda que se tiene contraída con Dupon't de México.

Los resultados que proyectamos para el ejercicio 2003, parten del saneamiento de la deuda a través de la participación de Dupon't en el capital contable de Empresas Probert.

DEFICIENCIAS EN LA OPERACIÓN DE LA COMPAÑÍA, RESPECTO DE SUS VENTAS Y SU COBRANZA

RESPECTO DE SUS VENTAS

De acuerdo al análisis efectuado de ingresos por los ejercicios 2002 y 2001 respectivamente, la compañía tuvo una disminución de los mismos que represento un 20%, debido a las siguientes causas:

1. Falta de políticas de límites de crédito, ocasionando que sus principales clientes disminuyeran su volumen de compras, debido a que la compañía les otorgaba un límite crédito muy bajo respecto a las necesidades que los clientes demandaban.
2. Otorgaba fechas de vencimiento de crédito muy cortos, sus plazos de vencimiento oscilaban entre 8 y 15 días, lo que ocasionaba que los clientes al ver los plazos de vencimiento buscaran mejores condiciones de crédito en otras distribuidoras.
3. No cuentan con políticas de descuento por pronto pago.
4. No cuentan con un programa de entrega de pedidos, ocasionando la cancelación de los mismos.

RESPECTO DE SU COBRANZA

1. Los clientes no respetan las fechas de vencimiento de crédito, ocasionando que su cartera sea alta por lo tanto su rotación es baja.
2. No cuentan con personal capacitado para realizar la actividad de crédito y cobranza.
3. El control de la cobranza es deficiente, ocasionando que los saldos en libros de clientes aparezcan en rojo.

La compañía al 31 de diciembre de 2002 cuenta con una deuda muy alta con Dupon't México siendo este el principal proveedor de bienes de la compañía.

DE LO ANTERIOR PODEMOS CONCLUIR LO SIGUIENTE:

1. La compañía no cuenta con un adecuado flujo de efectivo dado que su cobranza es baja ocasionando que la compañía no tenga solvencia ante las erogaciones que mes a mes demanda su operación.
2. Es necesario implantar un programa de crédito y cobranza.
3. Implantar un programa de ventas mensual y anual.
4. Realizar estudios de mercado que permitan conocer la posición de los productos en el público consumidor.
5. Es necesario dividir las funciones del personal, esto es que exista personal capacitado para manejar las negociaciones de venta, crédito y cobranza principalmente.

CONSECUENCIAS DE LA ADMINISTRACIÓN DE LA COMPAÑÍA AL 31 DE DICIEMBRE DE 2002

1. Como consecuencia de la disminución de sus ventas, su ineficiente cobranza, la administración de la compañía mes a mes no tiene el flujo necesario para hacer frente a las erogaciones (Gastos Fijos), de los cuales podemos mencionar los principales:

Gastos Fijos

- a) Arrendamiento
 - b) Asesoría Contable
 - c) Honorarios Personas Físicas
 - d) Teléfono
 - e) Luz
 - f) Mantenimiento de Equipo de Transporte
 - g) IMSS
 - h) SAR
 - i) INFONAVIT
 - j) Impuesto sobre nóminas
2. La medida que la administración de la compañía adopto para solventar su situación económica es prescindiendo de alguna parte del personal con que contaba, principalmente en el área de repartidores.

3. No cuentan con los recursos económicos para solventar la deuda que tiene con Dupon't México, ocasionando que mes a mes la compañía incumpla en los pagos que firmo, ocasionando el pago de intereses.
4. Pagos en forma extemporánea de Impuestos y Contribuciones, ocasionando un gasto extra a través de los accesorios de los Impuestos tales como recargos y en ocasiones de actualizaciones.

Actualmente la compañía se encuentra apalancada en mas de un 50%, lo que puede ocasionar que Dupon't México tome medidas jurídicas para tomar la administración de la compañía.

EMPRESAS PROBERT S.A. DE C.V.

EXPLICACIÓN DE VARIACIONES

INGRESOS

FACTURACIÓN

De acuerdo al análisis comparativo efectuado por los años 2002 y 2001 respectivamente (cifras de 2001 expresados en pesos constantes al 31 de diciembre de 2002) observamos una disminución en ventas de Monterrey que representan un 16% y en México disminuyeron un 4% con respecto a cifras de 2001.

Las ventas de Monterrey en 2002 y 2001 representaron del total de las ventas anuales el 73% y 76% respectivamente.

Por consiguiente la compañía ve disminuido sus ingresos tanto en facturación así como en cobranza representando un grave problema para su flujo de efectivo que demanda la misma operación de la compañía.

GASTOS**GASTOS MÉXICO**

La variación de Gastos Monterrey por los años 2002 y 2001 represento una disminución del 15%, siendo esta por la disminución del personal (sueldos) por lo tanto disminuye la carga administrativa (MSS, INFONAVIT, SAR e Impuesto sobre nómina.

GASTOS MONTERREY

La variación de Gastos Monterrey por los años analizados señalados anteriormente, represento un aumento del 79%, siendo las variaciones más importantes los conceptos de Gastos por comprobar, Arrendamiento y Comisiones Bancarias.

COMENTARIO

Durante el análisis efectuado podemos señalar que la compañía dentro del rubro de Gastos Generales Monterrey agrupa el concepto de Gastos por comprobar, siendo este concepto para efectos fiscales un Gasto no deducible.

COMPRAS

Derivado del análisis efectuado de las compras efectuado de Monterrey y México las cuales disminuyeron en un 34% y 1% respectivamente, esta variación se debió a la disminución del uso de servicios administrativos.

COMENTARIO

Actualmente el registro contable que lleva a cabo la administración de la compañía respecto de los servicios administrativos recibidos por su proveedor Enrique Ángeles se registran dentro del rubro de Compras Monterrey, consideramos que este gasto no se debe registrar en el rubro de Compras ya que el Costo de Ventas que se determina es incorrecto.

Considerando el giro de la compañía el cual es "Compra, venta y distribución de pinturas", en el rubro de compras debe quedar registrado las adquisiciones efectuadas únicamente mercancías relacionadas con el giro del negocio.

EMPRESAS PROBERT S.A. DE C.V.

CASO PRÁCTICO

INGRESOS PROYECTADOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 2003

Derivado del análisis efectuado proyectamos que la compañía incrementara la venta de sus productos en un 50% del período comprendido del 1 de enero al 31 de diciembre de 2003 en base a las siguientes propuestas de ventas y política de cobranza que a continuación se describen:

1. La compañía ampliara el límite de crédito para sus principales clientes, tales como: Cementos Apasco, Concretos Apasco, Phillips S.A De C.V., Sabritas, Empresas Automotrices de México, Praxair S.A de C.V. entre otros.

Consideramos que la compañía incrementara sus ventas debido a que se encuentra en negociaciones con los clientes que se mencionaron anteriormente para que estos se comprometan a adquirir los productos de la compañía hasta por un monto máximo establecido en contrato.

Por lo que la compañía se obliga a surtir los pedidos en tiempo y forma establecido en contrato, así como proporcionar un precio mas bajo al valor de mercado.

En caso que el cliente no cumpla con los montos de compra mensuales establecidos se hará acreedor a una sanción económica.

2. Una técnica que la compañía esta empleando para ampliar su mercado de ventas es ofrecer sus productos en las instalaciones de sus futuros clientes, así como anunciando sus productos a través del medio impreso (periódico.)

POLITICA DE COBRANZA

1. Descuentos por pronto pago

Los fechas de vencimiento de crédito que la compañía maneja son a 30 días únicamente.

Actualmente la compañía ha implementado la política de descuento por pronto pago que consiste en conceder al cliente porcentajes de descuento como se muestra a continuación:

Descuentos por pronto pago con crédito a 30 días:

Plazo	% de descuento
De contado	13
1-15 días	10
16-20 días	8
21-29 días	5
30 días	3

Descuentos por pronto pago con crédito a 45 días:

Plazo	% de descuento
1-30 días	8
31-45 días	3

2. Las ventas por un importe menor de \$ 5,000 el pago se debe realizar de contado.
3. Evitar errores en la facturación evitando posible re facturación ocasionando un retraso en la cobranza.

PROPUESTA DE SOLUCIÓN A LA DEUDA CONTRAIDA CON DUPON'T DE MÉXICO

Uno de los objetivos que tiene la elaboración del presupuesto para el ejercicio 2003, es sanear la deuda que se tiene con Dupon't de México.

Hemos analizado varias opciones entre ellas podemos mencionar las siguientes:

- a) Obtener un préstamo bancario para liquidar la deuda.
- b) Capitalizar la cuenta por pagar en el capital contable de la compañía, de lo anterior Dupon't de México tendrá participación en los resultados del ejercicio de Empresas Probert determinado por el Método de Participación.

De las dos anteriores propuestas señaladas consideramos, que el obtener un préstamo sería únicamente trasladar la deuda, lo importante para la compañía es eliminar apalancamientos.

Por lo que consideramos que sería una alternativa saludable para la administración de la compañía obtener la participación de Dupon't en el capital contable de la compañía a través de la capitalización de la cuenta por pagar la cual asciende a \$ 4,783,106.

Consideramos tendría beneficios para la operación de la compañía ya que le podrá permitir cumplir en tiempo con sus pedidos, obtener porcentajes de descuentos de compra lo que se reflejaría en el precio de venta que se otorgue a los clientes.

Es por ello que en la elaboración del flujo de efectivo no consideramos como Costo Integral de Financiamiento los intereses pagados que se pagan por la deuda con Dupon't de México.

De lo anterior véase capitalización de la cuenta por pagar en cedulas de caso práctico.

RESULTADOS OBTENIDOS CONFORME A LAS POLÍTICAS DE OPERACIÓN

El flujo de efectivo que se presenta, establece el saldo final de efectivo en forma mensual, considerando que la cobranza se cumpla al 100% conforme a lo establecido.

De acuerdo a la experiencia, la cobranza no se obtiene al 100%, debido a que existen clientes morosos, etc. Por lo que la compañía para efectos financieros crea una reserva de cuentas incobrables.

Derivado de nuestro análisis, podemos establecer las variaciones de cobranza que se pueden dejar de percibir en forma mensual, sin afectar el saldo óptimo de efectivo:

Febrero: Hasta un máximo del 14% de cobranza.

Marzo: Hasta un máximo del 12% de cobranza. Si las variaciones de cobranza son iguales o mayores en el primer trimestre del año, en el mes de abril no se podrá realizar la inversión ya que ocasionaría que el saldo final de efectivo fuera insuficiente.

Abril: Si se cumple lo establecido en la proyección de variaciones en los meses anteriores, en este mes podemos dejar de percibir cobranza hasta de un 5% y el saldo de efectivo no sería insuficiente.

Mayo: Hasta un máximo del 15% de cobranza.

Junio: Hasta un máximo del 13% de cobranza.

Julio: Hasta un máximo del 14% de cobranza.

Agosto: Hasta un máximo del 10% de cobranza.

Septiembre: Hasta un máximo del 5% de cobranza. Si las variaciones de cobranza se mantienen en el porcentaje analizado de enero-agosto en este mes se podrá realizar la inversión reflejada en el flujo de efectivo.

Octubre: Hasta un máximo del 15% de cobranza.

Noviembre: Hasta un máximo del 8% de cobranza y en este mes es necesario recuperar la cobranza pendiente de febrero, marzo y abril.

Diciembre: Hasta un máximo del 12% de cobranza y en este mes es necesario recuperar la cobranza pendiente de mayo, junio y julio.

EMPRESAS PROMET, S.A. DE C.V.
ESTADO DE RESULTADOS DE 1 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2001

CASO PRÁCTICO

INGRESOS						
VENTAS MONTERREY	\$	10,091,483	73%	\$	11,300,870	75%
VENTAS MEXICO		3,306,075	23%		3,484,521	23%
OTROS INGRESOS MEXICO D.F.		218,576	2%		232,082	2%
PROC. FINANCIEROS MONTERREY		244	0%		230	0%
PROC. FINANCIEROS MEXICO		8,886	0%		8,403	0%
TOTAL INGRESOS	\$	14,225,254	100%	\$	15,037,130	100%
COSTOS Y GASTOS						
GTOS GRALES MONTERREY	\$	854,413	4%	\$	638,888	4%
GTOS GRALES MEXICO		1,082,549	7%		1,128,289	7%
GTOS NO DEDUCIBLES		115,534	1%		122,119	1%
COMPRAS MIBT MEXICOSA DE CV		370,885	3%		382,110	3%
COMPRAS MONTERREY		10,483,701	74%		11,081,272	74%
COMPRAS MEXICO, D.F.		2,070,784	15%		2,188,798	15%
TOTAL COSTOS Y GASTOS		\$14,716,866	103%		\$15,540,486	103%
UTILIDAD (PERDIDA) CONTABLE ANTES DE IMPUESTOS		-491,612	-3%		-503,356	-3%

LN.P.C. Dic 2002 102,804 1,887
LN.P.C. Dic 2001 97,354

LN.P.C. Colecciones vs publicaciones en el D.O.F.

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

EMPRESAS PROMET, S.A DE C.V.

ANÁLISIS COMPARATIVO DE GASTOS GENERALES MONTERREY 1991 Y 1992 RESPECTIVAMENTE

CARGO PRÁCTICO

SUELDOS	\$ 204,800	1.057	\$ 218,834	\$ 188,815	(27,718)	-13%
APRENDIZAJE	88,400	1.057	104,010	188,847	85,036	82%
GASOLINA	45,838	1.057	48,420	30,584	(17,888)	-37%
MATERIALES	41,872	1.057	44,048	83,278	19,221	46%
TELÉFONOS	28,012	1.057	29,608	8,273	(23,338)	-84%
PAPELERÍA	20,832	1.057	22,125	13,735	(8,381)	-40%
IBMS	17,482	1.057	18,478	17,030	(1,448)	-8%
INFORMÁT	18,878	1.057	17,828	18,200	571	3%
MANTENIMIENTO DE EQUIPO DE TRANSPORTE	18,827	1.057	17,575	8,483	(11,082)	-59%
S.A.R.	12,788	1.057	13,484	14,980	1,088	8%
GASTOS DE VIAJE	12,208	1.057	12,805	8,488	(8,408)	-69%
COMISIONES BANCARIAS	10,882	1.057	11,481	28,381	14,910	136%
FONDO DE AHORRO	10,083	1.057	10,837	4,910	(8,028)	-79%
DEPRECIACION DE EQUIPO DE COMPUTO	8,870	1.057	8,481	8,842	(538)	-6%
PASAJES	8,788	1.057	8,288	8,357	(2,832)	-32%
AGUINALDO	8,300	1.057	8,885	4,548	(4,435)	-53%
VARIOS	8,084	1.057	7,278	3,918	(3,388)	-42%
BONO ANUAL	6,750	1.057	7,138	-	(7,138)	-100%
DEPRECIACION EQ DE TRANSPORTE	5,000	1.057	5,288	5,000	(288)	-5%
IMPUESTO SOBRE NOMINA	4,744	1.057	5,014	2,280	(2,754)	-58%
herramienta	4,688	1.057	4,915	4,715	(208)	-4%
LUZ	3,888	1.057	3,812	8,083	5,271	136%
SEGUROS Y PENSAS	2,808	1.057	2,757	-	(2,757)	-100%
PRIMA VIGACIONAL	2,174	1.057	2,288	-	(2,288)	-100%
ARTICULOS DE TRABAJO	1,881	1.057	2,073	728	(1,234)	-66%
ARTICULOS DE LIMPIEZA	1,817	1.057	1,821	2,875	154	8%
TRANSPORTISTAS	1,288	1.057	1,488	8,883	7,283	565%
DEPRECIACION MAQU Y HERRAMIENTA	108	1.057	118	108	(8)	-8%
PROPAGANDA Y PUBLICIDAD	0	1.057	0	18,282	18,282	100%
GASTOS POR COMPRAS	0	1.057	0	440,884	440,884	100%
CLUBES Y SUSCRIPCIONES	0	1.057	0	4,384	4,384	100%
AGUA	0	1.057	0	5,281	5,281	100%
CABETAS	0	1.057	0	1,887	1,887	100%
MANTENIMIENTO DE OFICINA	0	1.057	0	23,032	23,032	100%
TOTAL DE GASTOS GENERALES MONTERREY	\$ 651,413		\$ 681,878	\$ 1,144,341	\$ 555,471	79%

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

EMPRESA PROMET, S.A. DE C.V.

ANÁLISIS COMPARATIVO DE GASTOS GENERALES MÉXICO 2001 Y 2002 RESPECTIVAMENTE

CASO PRÁCTICO

SUELDOS	\$ 471,415	1,057	\$ 480,290	\$ 374,183	(124,007)	-25%
APRENDIZAJE	80,720	1,057	85,882	151,054	55,182	58%
ABONOS CONTABLE	87,857	1,057	71,725	71,725	(0)	0%
HONORARIOS	85,200	1,057	58,347	11,872	(48,475)	-40%
IMES	51,189	1,057	54,088	41,319	(12,767)	-24%
INTERESES PAGADOS	34,031	1,057	35,871	43,585	7,584	21%
TELÉFONO	32,332	1,057	34,175	25,283	(8,882)	-26%
SAR	32,317	1,057	34,189	28,319	(5,867)	-17%
MATERIALES	31,145	1,057	32,821	23,288	(9,823)	-29%
RFONAVIT	25,751	1,057	27,218	22,585	(4,854)	-17%
FONDO DE AHORRO	18,521	1,057	19,577	18,500	(77)	0%
PASEAJES	18,027	1,057	19,085	1,880	(17,375)	-91%
GASOLINA	18,294	1,057	17,223	14,485	(3,738)	-18%
BONO ANUAL	15,740	1,057	16,837	22,300	5,863	35%
AGUINALDO	15,407	1,057	16,285	3,781	(12,486)	-77%
SEGUROS Y FIANZAS	12,982	1,057	13,418	10,819	(2,387)	-18%
MANTENIMIENTO DE EQ DE TRANSPORTE	11,599	1,057	12,218	8,183	(3,038)	-25%
PAPELERÍA	10,884	1,057	11,483	10,873	(815)	-8%
IMPUESTO SOBRE NOMINA	10,422	1,057	11,018	7,588	(3,481)	-31%
GASTOS DE VIAJE	8,782	1,057	7,179	14,874	7,488	154%
VIJOS	4,084	1,057	4,285	6,588	2,273	53%
PROPAGANDA Y PUBLICIDAD	3,814	1,057	3,820	3,273	(547)	-14%
VIDEOS	3,308	1,057	3,708	-	(3,708)	-100%
MANTENIMIENTO DE OFICINA	3,485	1,057	3,884	874	(3,009)	-62%
ARTÍCULOS DE LIMPIEZA	2,581	1,057	2,888	1,088	(1,588)	-58%
MATERIAL FOTOGRAFICO	2,427	1,057	2,585	3,237	871	28%
DEPRECIACION DE EOU DE OFICINA	2,384	1,057	2,488	2,438	(22)	-1%
TRANSPORTISTAS	2,314	1,057	2,448	5,832	3,388	138%
LIZ	2,115	1,057	2,238	4,881	2,448	108%
RECARGOS	2,045	1,057	2,182	1,721	(440)	-20%
GASTOS DE FIN DE AÑO	1,880	1,057	2,075	1,500	(575)	-28%
ACARRIROS Y DIVOS	1,815	1,057	1,818	980	(1,338)	-70%
COMISIONES BANCARIAS	1,747	1,057	1,847	4,822	3,078	167%
INTERNET	1,314	1,057	1,388	2,437	1,048	79%
CUOTAS Y SUBROPOSICIONES	1,010	1,057	1,088	2,812	1,544	148%
IMPUESTOS Y DERECHOS DIVERSOS	1,007	1,057	1,084	1,384	270	25%
IMPRESIONES	0	1,057	-	5,588	5,588	100%
TOTAL DE GASTOS GENERALES MÉXICO	\$ 1,138,282		\$ 1,138,282	\$ 886,738	(188,288)	-16%

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

COMERCIALIZADORA S.A. DE C.V.

CARGO FINANCIERO

COMERCIALIZADORA S.A. DE C.V. - CONTINUA

COMERCIALIZADORA S.A. DE C.V.

ENERO	\$ -	0%	1,007	\$ -	\$ 190,022	100%	\$ 190,022
FEBRERO	0	0%	1,007	0	27,730	2%	27,730
MARZO	0	0%	1,007	0	9,006	1%	9,006
ABRIL	0	0%	1,007	0	100,212	17%	100,212
MAYO	0	0%	1,007	0	100,212	17%	100,212
JUNIO	89,483	10%	1,007	72,446	104,236	17%	104,236
JULIO	140,261	30%	1,007	140,264	100,499	17%	48,414
AGOSTO	161,419	40%	1,007	170,620	104,300	17%	23,000
TOTAL	\$ 391,763	100%		\$ 302,110	\$ 1,148,205	100%	\$ 777,777

COMERCIALIZADORA S.A. DE C.V.

COMERCIALIZADORA S.A. DE C.V.	\$ 2,208,323	80%	1,007	\$ 7,801,004	\$4,000,000	80%	(3,801,004)
DUPONT SA DE CV	3,192,917	30%	1,007	3,311,070	2,183,243	34%	(1,127,827)
DISTRIBUIDORA PANNA DE MONTERREY S.A DE CV	48,475	0%	1,007	48,267	19,219	0%	(29,046)
IGRAMCOMPUESTOS S.A DE CV	64,480	0%	1,007	48,000	23,300	0%	(24,700)
INDO DE OCCIDENTE S.A DE CV	6000	0%	1,007	4,721	0	0%	(4,721)
IPRA S.A DE CV	14740	0%	1,007	15,267	7,803	0%	(7,464)
PIRULAN Y AGUARDIO MARTINEZ S.A DE CV	2714	0%	1,007	2,888	5,000	0%	3,070
SHERRILL WILSON S.A DE CV	0	0%	1,007	0	12,000	0%	12,000
PEBRAGA GONZALEZ MARCO	0	0%	1,007	0	8,842	0%	8,842
CHAVERRIS	0	0%	1,007	0	1,302	0%	1,302
TOTAL COMERCIALIZADORA S.A. DE C.V.	\$ 2,494,763	100%		\$ 11,377,171	\$ 6,374,160	100%	(5,002,911)

TOTAL DE COMERCIALIZADORA S.A. DE C.V.

TOTAL DE COMERCIALIZADORA S.A. DE C.V.	\$ 2,886,526		\$ 11,479,282	\$ 7,552,225		(3,926,917)
--	--------------	--	---------------	--------------	--	-------------

COMERCIALIZADORA S.A. DE C.V.

ALVA FLORES ARMARCO	\$ 63,700	0%	1,007	\$ 68,572	\$ 67,366	3%	(20,967)
ARCHERSTONE S.A DE CV	6,749	0%	1,007	7,102	7,204	0%	622
CHERRY CHERRY EDOM	61,486	1%	1,007	1,100	0	0%	(11,000)
DUPONT SA DE CV	1,888,380	0%	1,007	1,760,120	1,825,761	80%	66,641
D'ORFOTO S.A DE CV	1,410	0%	1,007	1,687	4,247	0%	2,790
DISTRIBUIDORA LA ROSA S.A DE CV	61,282	0%	1,007	60,021	92,000	2%	(30,979)
GRUPO INDUSTRIAL SIBO S.A DE CV	64,863	2%	1,007	47,387	111,700	0%	64,313
JOSE JOAQUIN GARCIA MARTINEZ	12,800	1%	1,007	12,784	0	0%	(12,784)
EMANUEL CASTILLO	6,180	0%	1,007	6,916	10,571	0%	4,000
PROCESADORA METROPOLITANA INDUSTRIAL Y AUTOM	61,282	0%	1,007	76,189	26,440	0%	(49,749)
SOLIMYR Y BISCALAN S.A DE CV	64,000	0%	1,007	60,914	1,170	0%	(67,804)
PIRULAN ALBA S.A DE CV	2,800	0%	1,007	2,806	0	0%	(2,806)
VALVERDE SA	0	0%	1,007	0	48,528	2%	48,528
CHAVERRIS	0	0%	1,007	0	21,200	1%	21,200
TOTAL DE COMERCIALIZADORA S.A. DE C.V.	\$ 2,320,761	100%		\$ 2,438,760	\$ 2,170,160	100%	(2,160)

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

EMPRESAS PROBERT S.A DE C.V.CASO PRÁCTICOANÁLISIS COMPARATIVO DE LOS INGRESOS POR VENTA DE BIENES DE 2002 Y 2001CIFRAS EN PESOS CONSTANTES AL 31 DE DICIEMBRE DE 2002

VENTAS MONTERREY	\$ 9,467,688	\$ 10,661,463	1.057	\$ 11,300,967	(1,832,979)	-16%
VENTAS MEXICO	3,343,704	3,306,075	1.057	3,494,549.19	(150,845)	-4%
INGRESOS TOTALES	\$ 12,811,692	\$ 13,967,538		\$ 14,795,516	(1,983,824)	-20%

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

INFORME PROMET S.A. DE C.V.**CENSO PRÁCTICO****AVANCE DE MILLONES DE PESOS Y RETENCIONES DE IFT.**

La Compañía cuenta con empleados en D.F. Y Monterrey cuyas Zonas Geográficas del Seguro Médico General son la "A" y "B" en forma respectiva

PRESTACIONES QUE OTORGA LA COMPAÑÍA

1. Seguro Social
2. Incentivo SAR
3. 25% Prima Vacacional
4. 30 días de aguinaldo
5. Vacaciones de escudo a la Ley Federal de Trabajo

La compañía no maneja Tiempo Extra ni algún otro parámetro variable

De lo anterior el salario base es fijo durante el ejercicio social

SUBSIDIO MONTERREY.**ÁREA GEOGRÁFICA "B"**

S.M.B. 2000 41.88

MONTERREY 2000 41.88 41.88 41.88

EMPLEADO DEL EMPLEADO	SALARIO CENSO	SALARIO SEMESTRAL	SALARIO ANUAL	SEPT	SEPT	IMPUESTO SOBRE INGRESOS
Feliciano Jimenez	\$277	\$8,310	\$98,720	\$789	\$12,156	\$186
Jesus Rodriguez Garcia	130	3,900	46,800	(78)	5,715	78
Oscar Treviño Pequeño	178	5,340	64,080	175	7,828	107
	585	\$17,550	\$210,600	887	\$25,699	\$351

ÁREA GEOGRÁFICA "A"

43.88

Arnulfo Guerrero	144	4,320	51,840	25	5,335	88
Edgar Alvarez	144	4,320	51,840	25	5,322	86
Miguel Sanchez	210	6,300	75,600	358	7,782	128
Rosa Lilia Martinez	43.85	1,310	15,714	(280)	3,088	28
Rafael Acuña	156	4,680	56,160	88	5,777	94
Stanley Antonieta Soto	75	2,250	27,000	(223)	3,859	45
Silvia Darias	43.85	1,310	15,714	(280)	3,057	28
Victor Manuel Hernández	113	3,390	40,680	(121)	4,392	68
Victor Manuel Martínez	86	2,580	30,960	(242)	3,488	40
Eduardo Cruz	43.85	1,310	15,714	(280)	3,053	28
	1,039	\$31,188	\$374,022	(973)	44,812	622

48,718 584,622

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

EMPRESAS PROBERT, S.A. DE C.V.

CASO PRÁCTICO

Determinación del porcentaje

del Subsidio Acreditable

Para 2003

INCLUYENDO PAGOS AL INFONAVIT, SAR, IMSS

	Salarios			Total
	Gravado	Exento	Protecciones	
Sueldo	\$772,692.03	\$0.00	\$0.00	\$772,692.03
Fondo de ahorro	0.00	33,303.77	0.00	33,303.77
Aguiñado	14,729.65	15,211.05	0.00	29,940.70
Prima Vacacional	54.70	2,482.85	0.00	2,537.55
Vacaciones	210.00	0.00	0.00	210.00
Bono-Gratificación	18,281.73	0.00	0.00	18,281.73
P.T.U.	18,538.53	3,695.50	0.00	22,234.03
Total salarios	\$822,507.54	\$54,683.17	\$0.00	\$877,190.71
Infonavit	0.00	0.00	50,427.54	50,427.54
S.A.R.	0.00	0.00	56,562.83	56,562.83
I.M.S.S.	0.00	0.00	119,272.33	119,272.33
Total	\$822,507.54	\$54,683.17	\$226,262.70	\$1,103,453.41
Base gravable	822,507.54		0.7453	Proporción
Total Percepciones	1,103,453.41			
	1	0.7453	0.2547	50.94% Subsidio NO Acreditable
	1	0.5094	0.4906	49.06% Subsidio Acreditable
SUBSIDIO 1		0.3679		
SUBSIDIO 2		0.2186		
SUBSIDIO				
TOTAL		0.5867		58.67% SUBSIDIO ACREDITABLE DEFINITIVO 2003

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

EMPRESA PRODUCTORA S.A. DE C.V.

CARTE FINANCIERO

CALCULO DEL IMP

Cuentas de Balance	1975			1976			1977			1978			1979		
	Saldo Inicial	Saldo Final	Saldo Medio	Saldo Inicial	Saldo Final	Saldo Medio	Saldo Inicial	Saldo Final	Saldo Medio	Saldo Inicial	Saldo Final	Saldo Medio	Saldo Inicial	Saldo Final	Saldo Medio
Cuenta corriente	80,110	83,000	81,555	84,330	84,330	84,330	81,310	84,000	82,650	81,310	83,300	81,800	81,310	81,310	81,310
Letras de cambio	7819 33	3727 86	3727 86	3727 86	3727 86	3727 86	438 2	3727 86	438 2	438 2	438 2	438 2	438 2	438 2	438 2
Cuentas de ahorro	865	172	516 5	362	362	362	875	862	868 5	1,811	875	2,861	1,361	875	1,361
% de reservas	37%	17%	17%	17%	17%	17%	17%	17%	17%	17%	17%	17%	17%	17%	17%
Impuesto mensual	222 36	38 28	274 88	188 88	188 88	187 88	87 85	89 88	181 88	87 85	288 88	184 88	87 85	87 85	87 85
Cuenta de impuestos	1888 87	342 82	342 82	342 82	342 82	342 82	13 17	342 82	13 17	342 82	13 17	13 17	13 17	13 17	13 17
Impuesto diferido	1318 36	271 31	618 11	442 71	442 71	442 71	188 36	882 81	188 36	188 36	188 36	188 36	188 36	188 36	188 36
Impuesto mensual	222 36	38 28	274 88	188 88	188 88	187 88	87 85	89 88	181 88	87 85	288 88	184 88	87 85	87 85	87 85
% de reservas	37%	30%	30%	30%	30%	30%	30%	30%	30%	30%	30%	30%	30%	30%	30%
% de subdesarrollo mensual	111 15	1 68	127 85	88 35	88 35	248 88	43 52	88 88	88 84	43 52	147 84	77 84	43 52	43 52	43 52
Reserva para Imp	844 34	171 82	171 82	171 82	171 82	171 82	8 58	171 82	8 58	8 58	8 58	8 58	8 58	8 58	8 58
Total de reservas	865 1472	188 87	388 87	229 27	229 27	388 87	88 11	229 87	87 15	88 11	184 13	83 87	88 11	88 11	88 11
% de reservas acumuladas	88 87%	88 87%	88 87%	88 87%	88 87%	88 87%	88 87%	88 87%	88 87%	88 87%	88 87%	88 87%	88 87%	88 87%	88 87%
Reserva acumulada total	384 48	188 87	188 74	138 88	138 88	228 82	38 48	147 85	38 48	38 48	48 87	48 87	38 48	38 48	38 48
Credito al Banco de Mexico	187 81	288 81	288 88	287 81	287 81	188 88	288 88	287 81	288 88	288 88	288 88	288 88	288 88	288 88	288 88
IMPORTE CREDITO A FAVOR	288 81	288 81	288 81	288 81	288 81	288 81	288 81	288 81	288 81	288 81	288 81	288 81	288 81	288 81	288 81

IMPORTE CREDITO AL BALANCE ANUAL

IMPORTE	1 438	12	12 808	12 808
Credito al Banco	(1,521)	12	(14,387)	

IMPORTE

	Imp-85	Imp-86	Imp-87	Imp-88	Imp-89	Imp-90	Imp-91	Imp-92	Imp-93	Imp-94	Imp-95	Imp-96	Imp-97
Impuesto mensual	222 36	38 28	274 88	188 88	188 88	187 88	87 85	89 88	181 88	87 85	288 88	184 88	87 85
Impuesto diferido	1888 87	342 82	342 82	342 82	342 82	342 82	13 17	342 82	13 17	342 82	13 17	13 17	13 17
Impuesto mensual	222 36	38 28	274 88	188 88	188 88	187 88	87 85	89 88	181 88	87 85	288 88	184 88	87 85
Impuesto diferido	1888 87	342 82	342 82	342 82	342 82	342 82	13 17	342 82	13 17	342 82	13 17	13 17	13 17
Reserva para Imp	844 34	171 82	171 82	171 82	171 82	171 82	8 58	171 82	8 58	171 82	8 58	171 82	8 58
Total de reservas	865 1472	188 87	388 87	229 27	229 27	388 87	88 11	229 87	87 15	88 11	184 13	83 87	88 11
% de reservas acumuladas	88 87%	88 87%	88 87%	88 87%	88 87%	88 87%	88 87%	88 87%	88 87%	88 87%	88 87%	88 87%	88 87%
Reserva acumulada total	384 48	188 87	188 74	138 88	138 88	228 82	38 48	147 85	38 48	38 48	48 87	48 87	38 48
Credito al Banco de Mexico	187 81	288 81	288 88	287 81	287 81	188 88	288 88	287 81	288 88	288 88	288 88	288 88	288 88

IMPORTE ANUAL

IMPORTE ANUAL	1,371 36
Imp de reserva del año	12
Total IMPORTE a vencer anual	14, 408

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

CÁLCULO DEL SALARIO Y BONO EXTRA DE MÉXICO

Nombre y Apellido	Antes de 1985	Incrementos de sueldo	S.A.L.	Antes de 1985	Ingreso anual	Antes de 1985	Incrementos de sueldo	Antes de 1985	Antes de 1985	Antes de 1985	Antes de 1985	Antes de 1985
Felipe Alvarez	8277	813	942	830	\$1,200	\$2,800	\$6,100	813	\$4,130			\$7,000
Jesus Rodriguez Garcia	130	15	41.00	30	1,200	800	1,000	15	1,000			2,000
Clara Trujillo Peralta	170	15	41.00	30	1,200	1,415	1,600	15	1,600			4,000
Total					\$3,600	\$4,015	\$7,700		\$6,730			\$13,000

CÁLCULO DEL SALARIO Y BONO EXTRA DE MÉXICO

Nombre y Apellido	Antes de 1985	Incrementos de sueldo	S.A.L.	Antes de 1985	Ingreso anual	Antes de 1985	Incrementos de sueldo	Antes de 1985	Antes de 1985	Antes de 1985	Antes de 1985	Antes de 1985
Arnoldo Castro	140	15	43.00	30	1,310	881	2,400	15	2,400			3,011
Alvaro Alvarez	140	15	43.00	30	1,310	881	2,400	15	2,400			3,011
Wladimir Alvarez	210	15	43.00	30	1,310	1,841	3,100	15	3,100			4,001
Alfonso Luis Martinez	43.00	15	43.00	30	600	-	600	15	600			600
Francisco Acosta	190	15	43.00	30	1,310	1,021	2,300	15	2,300			3,011
Manuel Hernandez Ruiz	75	15	43.00	30	1,120	-	1,120	15	1,120			1,120
Alfonso Torres	43.00	15	43.00	30	600	-	600	15	600			600
Victor Manuel Hernandez	113	15	43.00	30	1,310	300	1,800	15	1,800			2,001
Manuel Alvarez Hernandez	60	15	43.00	30	600	-	600	15	600			600
Manuel Cruz	43.00	15	43.00	30	600	-	600	15	600			600
Total					10,627	4,800	15,001		15,001			19,001

Cálculo de I.A.P.T. sobre el Salario y Bono Extra

Bono de Aguinaldo y Bono	34,325
Unión Indiferente	\$211.70
Residencia	28,113
% de subsidio	90%
Impuesto marginal	2,011
Cuota I.P.	100
Impuesto diferido	3,000

Impuesto marginal	2,011
% de subsidio	90%
% de subsidio diferido marginal	1,000
Subsidio cuota I.P.	70.10
Total de subsidio	1,070
% Subsidio diferido	96.07%
Subsidio diferido Neto	980.91

Credito de subsidio diferido	4,772.80
IMPORTE A CARGO (FINCO)	2,960

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

EMPRESAS PROBERT S.A. DE C.V.

DETERMINACIÓN DEL IMPUESTO SOBRE NÓMINA PARA EL EJERCICIO SOCIAL 2003

CASO PRÁCTICO

IMPUESTO SOBRE NÓMINA MÉXICO

Mes	Sueldo Mensual	Aguinaldo	Bono Extra	Tasa de Impuesto	Impuesto sobre nómina
Enero	31,169			2%	623
Febrero	31,169			2%	623
Marzo	31,169			2%	623
Abril	31,169			2%	623
Mayo	31,169			2%	623
Junio	31,169			2%	623
Julio	31,169			2%	623
Agosto	31,169			2%	623
Septiembre	31,169			2%	623
Octubre	31,169			2%	623
Noviembre	31,169			2%	623
Diciembre	31,169	15,584	15,584	2%	1247
Total	\$374,022	\$15,584	\$15,584		\$8,104

IMPUESTO SOBRE NÓMINA MONTERREY

Mes	Sueldo Mensual	Aguinaldo	Bono Extra	Tasa de Impuesto	Impuesto sobre nómina
Enero	17,550			2%	351
Febrero	17,550			2%	351
Marzo	17,550			2%	351
Abril	17,550			2%	351
Mayo	17,550			2%	351
Junio	17,550			2%	351
Julio	17,550			2%	351
Agosto	17,550			2%	351
Septiembre	17,550			2%	351
Octubre	17,550			2%	351
Noviembre	17,550			2%	351
Diciembre	17,550	8,775	8,775	2%	702
Total	210,600	8,775	8,775		4,563

IMPUESTO SOBRE NOMINA ANUAL

12,667

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

EMPRESAS PROBERT S.A. DE C.V.**CARGO PRÁCTICO****PRESUPUESTO DE VENTAS DEL 01 DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 2003**

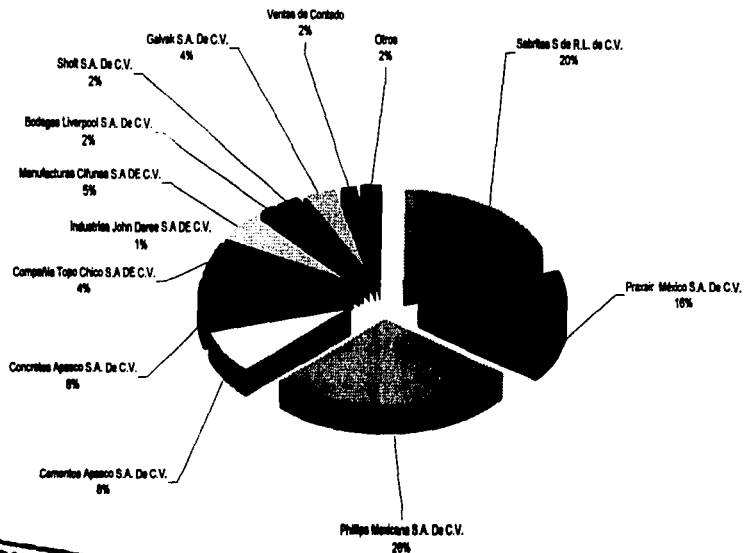
El Presupuesto de ventas que continuación se presenta, ha sido preparado en base a los montos de compra que los clientes han establecido en contrato con la administración de la compañía.

Los clientes e importe con los que se tiene pactadas ventas vía contrato son los siguientes:

Nombre del cliente	Días de crédito		Importe de Venta Mx\$	Importe de venta total firmado en contrato
Sabritas S de R.L. de C.V.	30	25%	\$3,625,000	\$14,500,000
Praxair México S.A. De C.V.	30	20%	2,800,000	
Phillips Mecánica S.A. De C.V.	30	35%	5,075,000	
Cementos Apasco S.A. De C.V.	30	10%	1,450,000	
Concretos Apasco S.A. De C.V.	30	10%	1,450,000	
		100%	\$14,500,000	

Importe de ventas proyectados en base a las tendencias de los últimos dos años

Compañía Topo Chico S.A DE C.V.	30	\$950,000
Industrias John Darea S.A DE C.V.	30	280,000
Manufacturas Chirras S.A DE C.V.	30	800,000
Bodegas Liverpool S.A. De C.V.	30	320,000
Sholl S.A. De C.V.	30	450,000
Gshvek S.A. De C.V.	30	700,000
Ventas de Contado		300,000
Otros	30	400,000
		\$4,030,000
Ventas Totales		\$18,530,000

Presupuesto de ventas

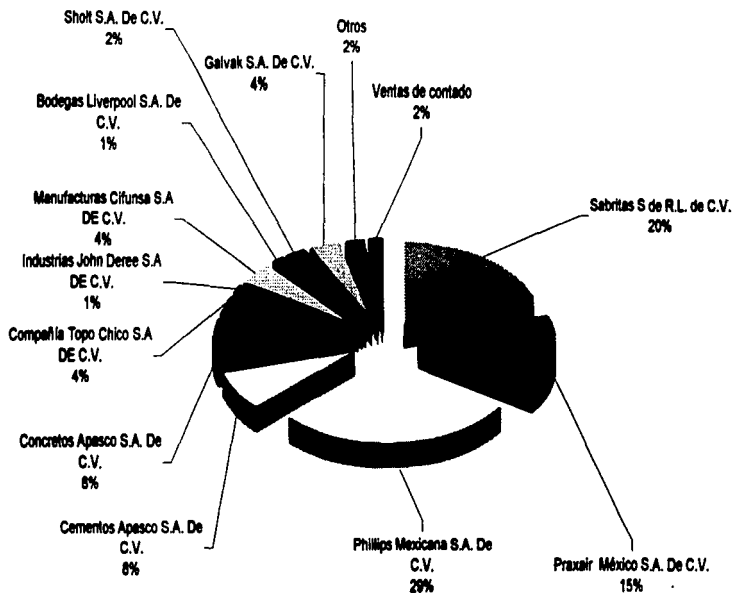
TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

EMPRESAS PROBERT S.A. DE C.V.CASO PRÁCTICOProcesión de cobranza aprovechando la política de descuento por pronto pago.

De acuerdo al contrato de venta establecido con los clientes anteriormente señalados, la fecha de entrega de los pedidos se realizara de la siguiente forma:

Nombre del cliente	Fecha de entrega del pedido	% de descuento	Fecha de vencimiento de crédito
Phillips Mexicana S.A. De C.V.	primeros 5 días de cada mes	8%	45 días
Sabritas S de R.L. de C.V.	primeros 7 días de cada mes	8%	45 días
Praxair México S.A. De C.V.	primeros 10 días de cada mes	8%	45 días
Cementos Apasco S.A. De C.V.	primeros 8 días de cada mes	8%	30 días
Concretos Apasco S.A. De C.V.	primeros 8 días de cada mes	8%	30 días

PRESUPUESTO DE COBRANZA



TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

EMPRESAS PRODUCT SA, DE CV.

CARGO PRÁCTICO

CONTABILIDAD

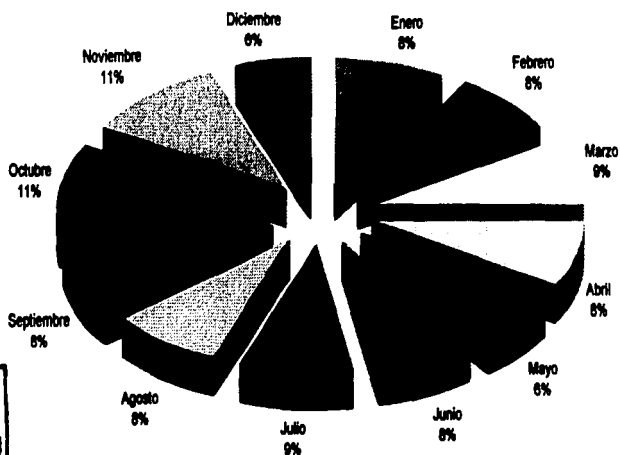
Dados de nuestra entidad podemos determinar que las compras en 2002 y 2001 representaron respecto de sus ventas el 82 y 79% respectivamente

Para el ejercicio 2002 proyectamos que las compras representarán el 80% respecto de sus ventas considerando que al finalizar parte del control Diario de Empresas Product al costo de las compras será menor respecto de ejercicios anteriores

Con lo anterior podemos determinar las compras mensuales, el objetivo es que lo compare el 31 de diciembre de este año con otro

En forma comparativa mensualmente el 31 de diciembre un ejercicio final del 2% respecto de las compras

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total	% Ventas	Incremento Final
Ventas mensuales	\$1,518,083	\$1,532,797	\$1,082,497	\$1,918,467	\$1,084,077	\$1,361,167	\$1,366,477	\$1,972,167	\$1,406,767	\$2,034,167	\$2,027,267	\$1,087,467	\$18,530,000	100%	
Compras mensuales	897,144	880,250	1,041,480	880,360	776,253	884,250	1,024,250	1,221,260	897,360	1,222,260	1,313,312	880,260	12,044,500	80%	6,317,330
Sal. Disponibles	148,072	148,045	199,711	148,021	148,080	128,020	139,421	153,280	148,194	169,321	167,072	169,460	1,889,879		94,200
Total de Compras	\$1,138,741	\$1,128,723	\$1,149,891	\$1,134,829	\$892,027	\$1,038,791	\$1,197,661	\$1,178,040	\$1,113,151	\$1,353,241	\$1,519,384	\$1,049,220	\$17,811,779		\$419,330

COMPRAS MENSUALES DUPONT

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Form A Presentación

El control que establece con Dupon 1 de México establece que el crédito es a 30 días a partir de la recepción de factura.

Por lo que el calendario de pago es el siguiente:

	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total	Porcentaje de pago
Pago a proveedor (Dupon 1) en PA	8897,144	8898,287	87,541,468	8898,880	8779,537	8662,258	87,258,328	87,227,880	8897,898	87,322,388	87,313,812	87,354,548	8888,783	
Saldo de compromisos pagados	148,872	148,885	189,711	148,871	148,885	135,828	135,831	153,288	148,188	188,331	187,872	1,703,182	121,483	
Total	87,126,712	87,146,743	87,731,179	87,134,835	8893,811	87,128,887	87,191,643	87,179,138	87,113,153	87,510,719	87,501,724	89,057,730	891,266	

**TESIS CON
FALTA DE ORIGEN**

INFORME PROYECT S.A. DE C.V.**COSO PRÁCTICO****Actividad de Honorarios, Arrendamiento y Asesoría Contable****Presupuesto:**

- El arrendamiento en Monterrey y México incrementará respecto del 2002 en un 20% el cual será efectivamente pagado en forma mensual, el pago es a Personas Físicas
- Las honorarios pagados a Personas Físicas por servicios profesionales incrementará 20% respecto de 2002
- Los honorarios por concepto de Asesoría Contable pagados a la Sociedad Civil incrementará en un 50%, debido a los servicios extras pactados en propuesta de servicios

México													
Concepto	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Honorarios P Físicas	\$5,630	\$5,630	\$5,630	\$5,630	\$5,630	\$5,630	\$5,630	\$5,630	\$5,630	\$5,630	\$5,630	\$5,630	\$70,000
Arrendamiento D.F.	15,100	15,100	15,100	15,100	15,100	15,100	15,100	15,100	15,100	15,100	15,100	15,100	181,200
Arrendamiento Monterrey	19,985	19,985	19,985	19,985	19,985	19,985	19,985	19,985	19,985	19,985	19,985	19,985	239,940
Asesoría Contable	8,980	8,980	8,980	8,980	8,980	8,980	8,980	8,980	8,980	8,980	8,980	8,980	107,520
Total	\$49,671	\$49,671	\$49,671	\$49,671	\$49,671	\$49,671	\$49,671	\$49,671	\$49,671	\$49,671	\$49,671	\$49,671	\$598,452

I.V.A. Desembolsos Personales

I.V.A. Honorarios P Físicas	\$675	\$675	\$675	\$675	\$675	\$675	\$675	\$675	\$675	\$675	\$675	\$675	\$10,500
I.V.A. Arrendamiento D.F.	2,280	2,280	2,280	2,280	2,280	2,280	2,280	2,280	2,280	2,280	2,280	2,280	27,180
I.V.A. Arrendamiento Monterrey	2,995	2,995	2,995	2,995	2,995	2,995	2,995	2,995	2,995	2,995	2,995	2,995	35,937
I.V.A. Asesoría Contable	1,345	1,345	1,345	1,345	1,345	1,345	1,345	1,345	1,345	1,345	1,345	1,345	16,139
Total	\$7,481	\$7,481	\$7,481	\$7,481	\$7,481	\$7,481	\$7,481	\$7,481	\$7,481	\$7,481	\$7,481	\$7,481	\$89,789

Desembolsos de I.S.R.

Retención Honorarios P Físicas	\$564	\$564	\$564	\$564	\$564	\$564	\$564	\$564	\$564	\$564	\$564	\$564	\$7,000
Retención Arrendamiento D.F.	1,511	1,511	1,511	1,511	1,511	1,511	1,511	1,511	1,511	1,511	1,511	1,511	18,126
Retención Arrendamiento Monterrey	1,987	1,987	1,987	1,987	1,987	1,987	1,987	1,987	1,987	1,987	1,987	1,987	23,958
Total	\$4,061	\$4,061	\$4,061	\$4,061	\$4,061	\$4,061	\$4,061	\$4,061	\$4,061	\$4,061	\$4,061	\$4,061	\$49,084

Desembolsos de I.V.A.

Retención Honorarios P Físicas	\$564	\$564	\$564	\$564	\$564	\$564	\$564	\$564	\$564	\$564	\$564	\$564	\$7,000
Retención Arrendamiento D.F.	1,511	1,511	1,511	1,511	1,511	1,511	1,511	1,511	1,511	1,511	1,511	1,511	18,126
Retención Arrendamiento Monterrey	1,987	1,987	1,987	1,987	1,987	1,987	1,987	1,987	1,987	1,987	1,987	1,987	23,958
Total	\$4,061	\$4,061	\$4,061	\$4,061	\$4,061	\$4,061	\$4,061	\$4,061	\$4,061	\$4,061	\$4,061	\$4,061	\$49,084

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

EMPRESA PROMETI S.A. DE C.V.**CARGO PROYECTO****Requisitos Especiales****Presupuesto**

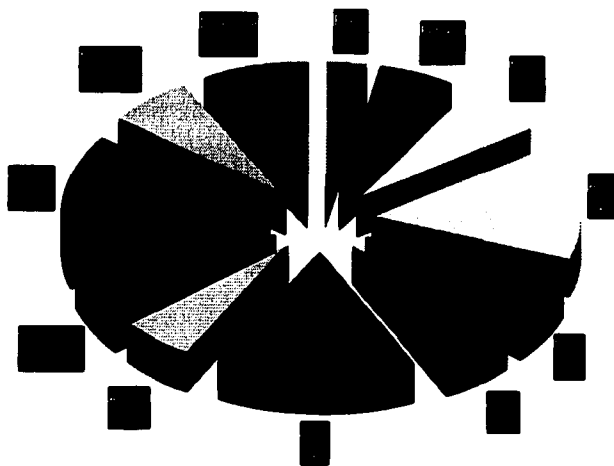
- 1) Los Gastos Generales incrementaran en un 5% respecto del ejercicio 2002, excepto la Publicidad, Servicios administrativos y Fletes de Almacén
 2) La administración de la compañía establece un contrato con el medio de comunicación (Radio) para que tramite su publicidad anual, el acuerdo consiste en que durante el ejercicio 2003 la compañía liquidara en 3 pagos la publicidad la cual ascende a \$ 450,000 más IVA en las meses de Abril, Julio y Octubre 2003.

Concepto	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total anual
Luz	\$1,204	\$1,204	\$1,204	\$1,204	\$1,204	\$1,204	\$1,204	\$1,204	\$1,204	\$1,204	\$1,204	\$1,204	\$14,448
I.V.A	181	181	181	181	181	181	181	181	181	181	181	181	2,168
Total	\$1,385	\$1,385	\$1,385	\$1,385	\$1,385	\$1,385	\$1,385	\$1,385	\$1,385	\$1,385	\$1,385	\$1,385	\$16,616
Teléfono	\$2,761	\$2,761	\$2,761	\$2,761	\$2,761	\$2,761	\$2,761	\$2,761	\$2,761	\$2,761	\$2,761	\$2,761	\$33,133
I.V.A	414	414	414	414	414	414	414	414	414	414	414	414	4,970
Total	\$3,175	\$3,175	\$3,175	\$3,175	\$3,175	\$3,175	\$3,175	\$3,175	\$3,175	\$3,175	\$3,175	\$3,175	\$38,103
Mantenimiento de oficina	\$417	\$417	\$417	\$417	\$417	\$417	\$417	\$417	\$417	\$417	\$417	\$417	\$5,004
I.V.A	63	63	63	63	63	63	63	63	63	63	63	63	759
Total	\$479	\$479	\$479	\$479	\$479	\$479	\$479	\$479	\$479	\$479	\$479	\$479	\$5,763
Mantenimiento de equipo de transporte	\$2,917	\$2,917	\$2,917	\$2,917	\$2,917	\$2,917	\$2,917	\$2,917	\$2,917	\$2,917	\$2,917	\$2,917	\$35,004
I.V.A	438	438	438	438	438	438	438	438	438	438	438	438	5,259
Total	\$3,354	\$3,354	\$3,354	\$3,354	\$3,354	\$3,354	\$3,354	\$3,354	\$3,354	\$3,354	\$3,354	\$3,354	\$40,263
Repuestos	\$2,051	\$2,051	\$2,051	\$2,051	\$2,051	\$2,051	\$2,051	\$2,051	\$2,051	\$2,051	\$2,051	\$2,051	\$24,609
I.V.A	308	308	308	308	308	308	308	308	308	308	308	308	3,696
Total	\$2,359	\$2,359	\$2,359	\$2,359	\$2,359	\$2,359	\$2,359	\$2,359	\$2,359	\$2,359	\$2,359	\$2,359	\$28,305
Uniformes	\$5,500	00	00	00	00	00	00	00	00	00	00	00	\$5,500
I.V.A	825	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	825
Total	\$6,325	00	00	00	00	00	00	00	00	00	00	00	\$6,325
Publicidad	\$450,000	00	00	00	00	00	00	00	00	00	00	00	\$450,000
I.V.A	67,500	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	67,500
Total	\$517,500	00	00	00	00	00	00	00	00	00	00	00	\$584,500
Gastos de viaje	\$1,852	\$1,852	\$1,852	\$1,852	\$1,852	\$1,852	\$1,852	\$1,852	\$1,852	\$1,852	\$1,852	\$1,852	\$22,224
I.V.A	278	278	278	278	278	278	278	278	278	278	278	278	3,338
Total	\$2,130	\$2,130	\$2,130	\$2,130	\$2,130	\$2,130	\$2,130	\$2,130	\$2,130	\$2,130	\$2,130	\$2,130	\$25,562

Gastos Anuales 1,168,374
 IVA Acreditada 178,258
Total \$1,346,632

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

FLUJO DE GASTOS MENSUALES



TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

EMPRESAS PROBERT S.A. DE C.V.**CARGO PRÁCTICO**

Determinación del Salario Diario Integrado.

EMPLEADOS MONTERREY

Nombre del empleado	Fecha de ingreso	S.M.G. 2003	Porcentaje Vacacional	Días de vacaciones	Días de Aguinaldo	Días de año	Factor de Integración	Salario diario	S.D.I.
Feliciano Jimenez	Sep-95	41.85	25%	14	15	365	1.0507	277	291.04
Jesus Rodriguez Garcia	Ju-00	41.85	25%	10	15	365	1.0479	130	136.23
Oscar Treviño Pegoño	Sep-95	41.85	25%	14	15	365	1.0507	178	187.02

EMPLEADOS MÉXICO

Nombre del empleado	Fecha de ingreso	S.M.G. 2003	Porcentaje Vacacional	Días de vacaciones	Días de Aguinaldo	Días de año	Factor de Integración	Salario diario	S.D.I.
Arnulfo Guerrero	Sep-95	43.65	25%	14	15	365	1.0507	144	151.30
Edgar Alvarez	Sep-99	43.65	25%	10	15	365	1.0479	144	150.80
Miguel Sanchez	Sep-95	43.65	25%	14	15	365	1.0507	210	220.64
Rosa Lilia Martinez	Sep-96	43.65	25%	14	15	365	1.0507	43.65	45.86
Ranieri Acuña	Sep-97	43.65	25%	14	15	365	1.0507	156	163.91
Sandra Antonieta Soles	Ju-00	43.65	25%	10	15	365	1.0479	75	78.60
Silvia Dorcas	Dic-89	43.65	25%	16	15	365	1.0521	43.65	45.92
Victor Manuel Hernández	Sep-00	43.65	25%	10	15	365	1.0479	113	118.42
Victor Manuel Martínez	Jun-96	43.65	25%	14	15	365	1.0507	66	69.35
Eduardo Cruz	Ju-01	43.65	25%	8	15	365	1.0486	43.65	45.68

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

CASO PRÁCTICO

EMPRESAS PROBERT S.A. DE C.V.

CÁLCULO PARA EL PAGO DEL IMSS CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO 1980 D.F.

Enero-80

DÍAS LAB.	NOMBRE DEL TRABAJADOR	SALARIO INTEGRADO	FIJA	EXCEDENTE	PREST. EN DINERO	GTOS MEDICOS	RESGOS TRAB.	INVALIDEZ VIDA	GUARDERÍAS	TOTALES
31	Arnulfo Guerrero	151.30	223.27	34.04	44.34	44.84	11.75	111.39	44.90	538.79
31	Edgar Alvarez	156.90	223.27	33.40	44.44	44.64	11.70	111.10	44.70	537.34
31	Miguel Sanchez	228.64	223.27	150.15	44.90	97.47	17.10	142.45	44.40	763.42
31	Rosal Lilia Martinez	45.84	223.27		13.51	20.30	3.35	31.77	14.22	308.50
31	Rafael Acuña	143.91	223.27	55.17	48.27	72.41	12.70	129.44	50.81	543.52
31	Sandra Antonella Sola	78.40	223.27		23.15	34.72	4.99	57.87	24.34	349.47
31	Silvia Doran	45.92	223.27		13.52	28.29	3.54	33.81	14.24	308.70
31	Victor Manuel Hernández	118.42	223.27		34.87	53.31	9.18	47.19	34.71	443.54
31	Victor Manuel Martínez	44.35	223.27		20.42	30.43	3.37	51.80	21.50	332.24
31	Eduardo Cruz	43.44	223.27		13.45	20.18	3.54	33.45	14.14	308.25
			2,132.70	272.70	321.18	491.70	64.82	482.60	138.80	6,534.60

Febrero-80

DÍAS LAB.	NOMBRE DEL TRABAJADOR	SALARIO INTEGRADO	FIJA	EXCEDENTE	PREST. EN DINERO	GTOS MEDICOS	RESGOS TRAB.	INVALIDEZ VIDA	GUARDERÍAS	TOTALES
28	Arnulfo Guerrero	151.30	201.64	30.77	40.23	40.37	10.99	100.41	42.34	486.42
28	Edgar Alvarez	156.90	201.64	30.17	40.14	40.31	10.56	100.35	42.25	485.54
28	Miguel Sanchez	228.64	201.64	153.62	38.49	88.80	15.40	144.73	41.70	707.97
28	Rosal Lilia Martinez	45.84	201.64		12.20	18.38	3.21	30.54	12.84	278.72
28	Rafael Acuña	143.91	201.64	49.83	43.40	65.68	11.47	109.80	45.89	524.87
28	Sandra Antonella Sola	78.40	201.64		28.91	31.36	5.20	52.27	23.03	353.71
28	Silvia Doran	45.92	201.64		12.22	18.32	3.21	30.54	12.84	278.82
28	Victor Manuel Hernández	118.42	201.64		31.50	47.25	8.29	78.75	33.14	480.41
28	Victor Manuel Martínez	44.35	201.64		18.45	27.47	4.85	46.11	19.42	318.17
28	Eduardo Cruz	43.44	201.64		12.15	18.25	3.38	30.30	12.79	278.42
			2,094.52	246.39	294.89	435.14	76.24	725.34	205.54	6,095.24

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

Mar 03

DÍAS LAB.	NOMBRE DEL TRABAJADOR	SALARIO INTEGRADO	HIJA	LACEDANTE	PREST.	GTOS	RESGOS	INVALIDEZ	GUARDERÍAS	TOTALES
					EN DINERO	MEDICOS	TRAB.	VIDA		
31	Arnulfo Guerrero	151.30	223.27	34.06	64.56	66.86	11.75	111.39	66.90	536.76
31	Edgar Alvarez	150.90	223.27	33.40	64.64	66.66	11.79	111.10	66.70	537.36
31	Miguel Sanchez	220.64	223.27	150.15	64.96	67.67	17.10	162.65	66.60	783.62
31	Rosalba Lilia Martinez	63.86	223.27		13.51	26.26	3.95	35.77		308.59
31	Ranieri Acuña	163.91	223.27	53.17	68.27	72.41	12.79	136.60	56.61	580.32
31	Sandra Antonieta Sole	78.60	223.27		23.15	24.29	3.66	57.27		369.67
31	Silvia Dorcas	65.91	223.27		13.51	24.29	3.66	33.61		368.76
31	Victor Manuel Hernández	118.42	223.27		34.67	33.31	9.18	67.19		463.54
31	Victor Manuel Martínez	66.35	223.27		35.43	36.63	5.37	51.86		352.24
31	Eduardo Cruz	65.66	223.27		13.65	20.18	3.56	33.63		368.25
			2332.70	272.78	321.19	691.76	64.52	662.96	338.00	4334.04

Abr 03

DÍAS LAB.	NOMBRE DEL TRABAJADOR	SALARIO INTEGRADO	HIJA	LACEDANTE	PREST.	GTOS	RESGOS	INVALIDEZ	GUARDERÍAS	TOTALES
					EN DINERO	MEDICOS	TRAB.	VIDA		
30	Arnulfo Guerrero	151.30	216.07	31.96	63.12	64.68	11.95	107.80	65.39	521.34
30	Edgar Alvarez	150.90	216.07	32.33	63.67	64.51	11.32	107.52	65.27	520.05
30	Miguel Sanchez	220.64	216.07	143.30	62.80	64.25	16.25	137.21	66.19	798.54
30	Rosalba Lilia Martinez	63.86	216.07		13.67	19.61	3.66	32.66		298.63
30	Ranieri Acuña	163.91	216.07	53.39	66.71	70.67	12.29	116.79	69.17	564.39
30	Sandra Antonieta Sole	78.60	216.07		22.40	23.66	3.99	50.09		357.55
30	Silvia Dorcas	65.91	216.07		13.69	19.65	3.66	32.77		296.74
30	Victor Manuel Hernández	118.42	216.07		33.75	36.63	6.98	64.37		429.23
30	Victor Manuel Martínez	66.35	216.07		19.76	24.60	5.38	49.61		348.66
30	Eduardo Cruz	65.66	216.07		13.62	19.33	3.63	32.55		296.31
			2168.60	263.90	216.62	666.22	81.79	777.66	327.17	4302.88

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

May-03

DIAS LAB.	NOMBRE DEL TRABAJADOR	SALARIO INTEGRADO	FIJA	EXCEDENTE	PREST. EN DINERO	GROS MEDICOS	RIESGOS TRAB.	INVALIDEZ VIDA	GUARDERIAS	TOTALES
31	Arnulfo Guerrero	131.30	223.27	34.06	44.34	44.84	11.73	111.39	44.90	530.79
31	Edgar Alvarez	130.00	223.27	23.40	44.44	44.66	11.70	111.10	44.70	527.26
31	Miguel Sanchez	220.64	223.27	150.15	44.90	47.47	17.10	142.45	44.40	761.62
31	Rosa Lilia Martinez	45.84	223.27		13.51	20.26	3.95	33.77	14.22	304.54
31	Ranieri Acuña	143.91	223.27	55.17	44.27	72.41	12.70	130.64	50.81	543.32
31	Sandra Antonieta Sole	70.60	223.27		23.15	34.72	4.09	57.87	24.34	349.47
31	Silvia Dorcas	45.97	223.27		13.52	20.29	3.34	33.81	14.24	304.70
31	Victor Manuel Hernández	118.42	223.27		34.87	52.51	9.10	87.19	34.71	443.54
31	Victor Manuel Martínez	49.35	223.27		20.42	30.43	5.37	31.84	21.30	352.24
31	Eduardo Cruz	45.68	223.27		13.45	20.18	3.54	33.43	14.14	304.25
			2,132.70	272.74	221.18	491.76	84.52	882.94	338.88	4,536.60

Jun-03

DIAS LAB.	NOMBRE DEL TRABAJADOR	SALARIO INTEGRADO	FIJA	EXCEDENTE	PREST. EN DINERO	GROS MEDICOS	RIESGOS TRAB.	INVALIDEZ VIDA	GUARDERIAS	TOTALES
30	Arnulfo Guerrero	131.30	214.07	32.94	43.12	44.44	11.35	107.80	43.39	521.38
30	Edgar Alvarez	130.00	214.07	23.25	43.81	44.51	11.32	107.52	43.27	520.83
30	Miguel Sanchez	220.64	214.07	143.30	42.80	46.33	14.35	127.21	44.19	726.54
30	Rosa Lilia Martinez	45.84	214.07		13.07	19.61	3.44	32.40	13.74	298.63
30	Ranieri Acuña	143.91	214.07	53.34	44.71	70.07	12.29	116.79	49.17	544.59
30	Sandra Antonieta Sole	70.60	214.07		22.40	33.40	3.99	54.80	23.34	327.55
30	Silvia Dorcas	45.97	214.07		13.88	19.43	3.44	32.72	13.74	294.54
30	Victor Manuel Hernández	118.42	214.07		33.75	50.42	8.80	84.57	35.53	429.23
30	Victor Manuel Martínez	49.35	214.07		19.74	29.68	5.28	49.41	20.80	340.00
30	Eduardo Cruz	45.68	214.07		13.02	19.53	3.43	32.35	13.70	294.31
			2,140.64	263.90	218.42	464.22	82.79	777.80	327.17	4,307.40

Jul-03

DÍAS LAB.	NOMBRE DEL TRABAJADOR	SALARIO INTEGRADO	FIJA	EXCEDENTE	PREST. EN DINERO	GTOS MEDICOS	RIESGOS TRAB.	INVALIDEZ VIDA	GUARDERIAS	TOTALES
31	Arnulfo Guerrero	151.36	223.27	34.86	66.36	66.86	11.75	111.39	66.99	536.76
31	Edgar Alvarez	156.90	223.27	33.40	66.66	66.66	11.70	111.10	66.79	537.36
31	Miguel Sanchez	226.64	223.27	150.15	66.90	97.67	17.10	162.65	66.60	783.61
31	Rosa Lilia Martinez	65.86	223.27		13.51	26.26	3.35	35.77	14.22	308.56
31	Maribel Acuña	163.91	223.27	55.17	66.27	72.41	12.75	136.66	36.61	563.31
31	Sandra Antonieta Sola	76.66	223.27		23.15	34.72	4.89	57.67	26.56	369.67
31	Olivia Dorcas	63.97	223.27		13.51	26.29	3.56	33.81	14.24	308.79
31	Victor Manuel Hernández	118.62	223.27		36.87	51.31	9.18	67.19	36.71	443.54
31	Victor Manuel Martínez	69.35	223.27		20.42	30.63	5.37	51.86	21.50	352.36
31	Eduardo Cruz	65.68	223.27		13.65	20.18	3.54	33.63	14.14	308.23
			2,232.79	272.76	321.13	691.76	86.52	882.94	138.60	6,536.68

Ago-03

DÍAS LAB.	NOMBRE DEL TRABAJADOR	SALARIO INTEGRADO	FIJA	EXCEDENTE	PREST. EN DINERO	GTOS MEDICOS	RIESGOS TRAB.	INVALIDEZ VIDA	GUARDERIAS	TOTALES
31	Arnulfo Guerrero	151.36	223.27	34.86	66.36	66.86	11.75	111.39	66.99	536.76
31	Edgar Alvarez	156.90	223.27	33.40	66.66	66.66	11.70	111.10	66.79	537.36
31	Miguel Sanchez	226.64	223.27	150.15	66.90	97.67	17.10	162.65	66.60	783.61
31	Rosa Lilia Martinez	65.86	223.27		13.51	26.26	3.35	35.77	14.22	308.56
31	Maribel Acuña	163.91	223.27	55.17	66.27	72.41	12.75	136.66	36.61	563.31
31	Sandra Antonieta Sola	76.66	223.27		23.15	34.72	4.89	57.67	26.56	369.67
31	Olivia Dorcas	63.97	223.27		13.51	26.29	3.56	33.81	14.24	308.79
31	Victor Manuel Hernández	118.62	223.27		36.87	51.31	9.18	67.19	36.71	443.54
31	Victor Manuel Martínez	69.35	223.27		20.42	30.63	5.37	51.86	21.50	352.36
31	Eduardo Cruz	65.68	223.27		13.65	20.18	3.54	33.63	14.14	308.23
			2,232.79	272.76	321.13	691.76	86.52	882.94	138.60	6,536.68

Sep-03

DIAS LAB.	NOMBRE DEL TRABAJADOR	SALARIO INTEGRADO	FIJA	EXCEDENTE	PREST. EN DINERO	GTOS MEDICOS	RIESGOS TRAB.	INVALIDEZ VIDA	GUARDERIAS	TOTALES	
30	Arnulfo Guerrero	151.30	218.07	32.96	43.12	64.68	11.35	107.88	43.39	571.38	
30	Edgar Alvarez	136.90	218.07	32.33	43.01	64.51	11.32	107.52	43.27	538.05	
30	Miguel Sanchez	228.84	218.07	163.30	62.88	94.33	16.55	137.21	64.19	736.54	
30	Rosa Lilia Martinez	43.88	218.07		13.07	19.61	3.44	32.68	13.78	298.83	
30	Manuel Acuña	163.91	218.07	53.39	66.71	78.87	12.29	116.79	49.17	347.25	
30	Sandra Antonieta Sola	78.60	218.07		22.40	33.68	5.89	34.88	23.58	337.25	
30	Silvia Dorcas	45.91	218.07		13.09	19.63	3.44	32.72	13.78	298.79	
30	Victor Manuel Hernández	118.42	218.07		33.75	56.42	8.88	84.37	33.53	478.23	
30	Victor Manuel Martínez	69.35	218.07		19.78	29.65	5.28	49.41	20.88	340.98	
30	Eduardo Cruz	43.68	218.07		13.02	19.33	3.43	32.26	13.78	298.31	
				2,168.68	263.58	318.82	486.22	81.79	777.04	327.27	4,387.88

Oct-03

DIAS LAB.	NOMBRE DEL TRABAJADOR	SALARIO INTEGRADO	FIJA	EXCEDENTE	PREST. EN DINERO	GTOS MEDICOS	RIESGOS TRAB.	INVALIDEZ VIDA	GUARDERIAS	TOTALES	
31	Arnulfo Guerrero	151.30	223.27	34.88	44.36	66.88	11.73	111.39	44.98	578.78	
31	Edgar Alvarez	136.90	223.27	33.40	44.64	66.66	11.78	111.10	44.78	537.34	
31	Miguel Sanchez	228.84	223.27	150.15	64.98	97.47	17.19	142.45	64.45	783.82	
31	Rosa Lilia Martinez	43.88	223.27		13.51	20.28	3.55	33.77	14.22	308.59	
31	Manuel Acuña	163.91	223.27	55.17	66.27	72.41	12.79	128.64	58.81	343.32	
31	Sandra Antonieta Sola	78.60	223.27		23.13	34.72	6.09	37.87	24.36	349.47	
31	Silvia Dorcas	45.91	223.27		13.52	20.29	3.56	35.81	14.34	308.78	
31	Victor Manuel Hernández	118.42	223.27		34.87	52.31	9.18	87.19	34.71	443.54	
31	Victor Manuel Martínez	69.35	223.27		28.42	38.83	6.37	51.88	21.98	343.34	
31	Eduardo Cruz	43.68	223.27		13.45	20.18	3.54	33.63	14.14	308.25	
				2,232.78	272.78	321.18	488.76	88.52	882.91	338.88	4,538.88

Nov-03

DIAS LAB.	NOMBRE DEL TRABAJADOR	SALARIO INICIAL	FIJA	EXCEDENTE	PREST. EN DINERO	GTOS MEDICOS	RIESGOS TRAB.	INVALIDEZ VIDA	GUARDERIAS	TOTALES
30	Arnulfo Guerrero	151.30	214.07	32.96	43.12	64.64	11.35	107.88	43.34	521.34
30	Edgar Alvarez	136.90	214.07	32.53	43.01	64.51	11.32	107.52	43.27	520.05
30	Miguel Sanchez	226.64	214.07	145.30	62.80	94.30	16.59	157.21	64.19	796.54
30	Rosa Lilia Martinez	45.86	214.07		13.07	19.61	3.46	32.68	13.76	296.43
30	Ranieri Acuña	163.91	214.07	53.39	46.71	70.07	12.29	116.79	49.17	564.59
30	Ranieri Antonieta Solís	78.60	214.07		22.40	33.60	5.89	56.80	23.50	337.55
30	Shiva Doras	45.92	214.07		13.89	19.63	3.46	32.72	13.76	296.74
30	Victor Manuel Hernández	118.42	214.07		33.75	50.42	8.80	84.37	35.51	429.23
30	Victor Manuel Martínez	49.35	214.07		19.76	29.65	5.20	49.41	20.80	340.90
30	Eduardo Cruz	45.68	214.07		13.02	19.20	3.43	32.55	13.76	296.31
		2,168.68	263.90	298.82	686.22	81.29	777.60		327.17	6,387.69

Dic-03

DIAS LAB.	NOMBRE DEL TRABAJADOR	SALARIO INICIAL	FIJA	EXCEDENTE	PREST. EN DINERO	GTOS MEDICOS	RIESGOS TRAB.	INVALIDEZ VIDA	GUARDERIAS	TOTALES
31	Arnulfo Guerrero	151.30	223.27	34.86	44.34	64.61	11.73	111.39	46.00	538.74
31	Edgar Alvarez	136.90	223.27	35.40	44.61	64.66	11.76	111.19	46.76	537.34
31	Miguel Sanchez	226.64	223.27	150.15	64.96	97.47	17.10	162.65	66.60	792.62
31	Rosa Lilia Martinez	45.86	223.27		13.51	20.36	3.55	33.77	14.22	300.58
31	Ranieri Acuña	163.91	223.27	55.17	48.27	72.41	12.76	120.66	50.81	585.52
31	Ranieri Antonieta Solís	78.60	223.27		23.15	34.72	6.09	57.82	24.34	349.47
31	Shiva Doras	45.92	223.27		13.52	20.29	3.54	33.81	14.54	300.79
31	Victor Manuel Hernández	118.42	223.27		34.87	52.31	9.18	87.19	36.71	443.54
31	Victor Manuel Martínez	49.35	223.27		20.42	30.65	5.37	51.86	21.50	352.36
31	Eduardo Cruz	45.68	223.27		13.85	20.18	3.54	33.63	14.14	300.25
		2,332.70	272.76	271.18	688.70	84.52	888.76		338.00	6,536.60

CASO PRÁCTICO

EMPRESAS PROBERT S.A. DE C.V.

CALCULO PARA EL PAGO DEL IMSS CORRESPONDIENTE AL EJERCICIO 1993 MONTERREY

Enero-03

DIAS LAB.	NOMBRE DEL TRABAJADOR	SALARIO INTEGRADO	FIJA	EXCEDENTE	PREST. EN DINERO	GTOS MEDICOS	RIESGOS TRAB.	INVALIDEZ VIDA	GUARDERIAS	TOTALES
31	Feliciano Jimenez	291.06	214.00	277.03	85.71	128.57	22.56	214.20	90.22	1,032.64
31	Jesús Rodríguez García	136.23	214.00	17.80	46.12	60.10	10.30	180.30	42.23	485.35
31	Oscar Treviño Pequeño	187.81	214.00	102.90	55.00	82.42	14.69	137.69	57.98	644.84
				642.73	397.83	271.30	47.55	632.37	190.43	2,352.62

Febrero-03

DIAS LAB.	NOMBRE DEL TRABAJADOR	SALARIO INTEGRADO	FIJA	EXCEDENTE	PREST. EN DINERO	GTOS MEDICOS	RIESGOS TRAB.	INVALIDEZ VIDA	GUARDERIAS	TOTALES
28	Feliciano Jimenez	291.84	193.35	250.22	77.42	114.12	20.37	199.54	81.69	932.52
28	Jesús Rodríguez García	136.23	193.35	14.15	36.24	54.36	9.54	98.30	38.15	430.38
28	Oscar Treviño Pequeño	187.81	193.35	92.95	49.75	74.62	13.09	124.37	52.37	640.50
				588.00	393.52	343.10	43.00	498.51	172.00	1,974.00

Mar-03

DIAS LAB.	NOMBRE DEL TRABAJADOR	SALARIO INTEGRADO	FIJA	EXCEDENTE	PREST. EN DINERO	GTOS MEDICOS	RIESGOS TRAB.	INVALIDEZ VIDA	GUARDERIAS	TOTALES
31	Feliciano Jimenez	291.04	214.06	277.03	85.71	128.57	22.56	214.25	90.22	1,032.04
31	Jesús Rodríguez García	136.23	214.06	17.80	40.12	60.18	10.36	180.30	42.23	483.35
31	Oscar Treviño Pequeño	167.02	214.06	102.90	53.08	82.82	14.69	137.69	57.90	644.56
		664.19	397.82	387.73	178.91	271.57	47.61	632.24	190.35	2,159.91

Abr-03

DIAS LAB.	NOMBRE DEL TRABAJADOR	SALARIO INTEGRADO	FIJA	EXCEDENTE	PREST. EN DINERO	GTOS MEDICOS	RIESGOS TRAB.	INVALIDEZ VIDA	GUARDERIAS	TOTALES
30	Feliciano Jimenez	291.04	207.14	268.09	82.95	124.42	21.83	207.37	87.31	998.13
30	Jesús Rodríguez García	136.23	207.14	17.31	36.83	58.26	10.22	97.07	40.87	469.69
30	Oscar Treviño Pequeño	167.02	207.14	99.58	53.38	79.95	14.88	133.25	56.11	643.39
		624.27	384.90	375.07	172.16	262.63	46.93	637.69	184.29	2,111.21

May-03

DIAS LAB.	NOMBRE DEL TRABAJADOR	SALARIO INTEGRADO	FIJA	EXCEDENTE	PREST. EN DINERO	GTOS MEDICOS	RIESGOS TRAB.	INVALIDEZ VIDA	GUARDERIAS	TOTALES	
31	Feliciano Jimenez	291.04	214.00	277.03	63.71	128.57	22.50	214.20	90.22	1,032.44	
31	Jesua Rodriguez Garcia	136.23	214.00	17.00	40.12	60.18	10.50	100.30	42.23	405.33	
31	Oscar Treviño Pequeño	107.02	214.00	102.90	53.08	82.62	14.49	137.69	57.96	444.84	
				642.19	397.82	188.79	371.30	47.61	453.27	1760.43	2,182.62

Jun-03

DIAS LAB.	NOMBRE DEL TRABAJADOR	SALARIO INTEGRADO	FIJA	EXCEDENTE	PREST. EN DINERO	GTOS MEDICOS	RIESGOS TRAB.	INVALIDEZ VIDA	GUARDERIAS	TOTALES	
30	Feliciano Jimenez	291.04	207.14	264.09	81.95	124.42	21.83	207.37	87.31	999.13	
30	Jesua Rodriguez Garcia	136.23	207.14	17.51	38.83	58.24	10.22	97.07	40.87	449.69	
30	Oscar Treviño Pequeño	107.02	207.14	99.50	53.30	79.95	14.03	133.25	56.11	443.39	
				671.67	364.50	175.67	362.61	46.87	437.60	1862.59	2,112.22

34-03

DIAS LAB.	NOMBRE DEL TRABAJADOR	SALARIO INTEGRADO	FIJA	EXCEDENTE	PREST. EN DINERO	GTOS MEDICOS	REBOSOS TRAB.	INVALIDEZ VIDA	GUARDERIAS	TOTALES	
31	Feliciano Jimenez	291.04	214.86	277.23	85.71	128.57	22.56	214.28	98.22	1,832.64	
31	Jesus Rodriguez Garcia	136.23	214.86	17.88	46.12	68.18	10.36	188.38	42.25	485.35	
31	Oscar Treviño Pequeño	187.82	214.86	182.98	58.88	82.82	14.89	137.89	57.98	644.84	
				662.19	397.82	188.91	271.36	47.61	483.27	198.63	2,182.62

Ago-03

DIAS LAB.	NOMBRE DEL TRABAJADOR	SALARIO INTEGRADO	FIJA	EXCEDENTE	PREST. EN DINERO	GTOS MEDICOS	REBOSOS TRAB.	INVALIDEZ VIDA	GUARDERIAS	TOTALES	
31	Feliciano Jimenez	291.04	214.86	277.23	85.71	128.57	22.56	214.28	98.22	1,832.64	
31	Jesus Rodriguez Garcia	136.23	214.86	17.88	46.12	68.18	10.36	188.38	42.25	485.35	
31	Oscar Treviño Pequeño	187.82	214.86	182.98	58.88	82.82	14.89	137.89	57.98	644.84	
				662.19	397.82	188.91	271.36	47.61	483.27	198.63	2,182.62

Sep-05

DIAS LAB.	NOMBRE DEL TRABAJADOR	SALARIO INTEGRADO	FIJA	EXCEDENTE	PREST. EN DINERO	GTOS MEDICOS	RENGOS TRAB.	INVALEDEZ VIDA	GUARDERIAS	TOTALES
	30 Feliciano Jimenez	291.84	207.14	246.89	41.95	114.42	21.83	207.37	67.31	999.13
	30 Jesus Rodriguez Garcia	136.23	207.14	17.31	38.83	38.24	18.22	97.87	48.87	469.69
	30 Oscar Treviño Pequeño	187.82	207.14	99.54	53.38	79.95	14.48	133.25	54.11	463.39
				621.47	384.96	175.67	362.64	436.49	169.29	2,112.22

Oct-05

DIAS LAB.	NOMBRE DEL TRABAJADOR	SALARIO INTEGRADO	FIJA	EXCEDENTE	PREST. EN DINERO	GTOS MEDICOS	RENGOS TRAB.	INVALEDEZ VIDA	GUARDERIAS	TOTALES
	31 Feliciano Jimenez	291.84	214.88	277.85	48.71	138.37	22.34	214.38	98.22	1,052.64
	31 Jesus Rodriguez Garcia	136.23	214.88	17.88	48.12	48.14	18.34	108.38	42.25	488.35
	31 Oscar Treviño Pequeño	187.82	214.88	101.99	35.88	82.42	14.49	137.89	57.36	464.84
				662.99	397.88	368.91	271.36	478.89	198.43	2,104.22

Nov-03

DÍAS LAB.	NOMBRE DEL TRABAJADOR	SALARIO INTEGRADO	FIJA	EXCEDENTE	PREST. EN DINERO	GROS. MEDICOS	RESGOS TRAB.	INVALIDEZ VIDA	GUARDERIAS	TOTALES
30	Feliciano Arnez	291.04	207.14	268.09	81.95	124.42	21.85	207.37	87.31	999.13
30	Jesus Rodriguez Gercas	136.25	207.14	17.31	36.80	58.24	15.22	97.87	40.87	609.09
30	Oscar Treviño Pequeño	187.81	207.14	99.36	53.30	79.95	14.05	133.25	34.11	643.59
			621.67	386.50	175.07	262.61	66.87	637.68	166.29	2,112.22

Dic-03

DÍAS LAB.	NOMBRE DEL TRABAJADOR	SALARIO INTEGRADO	FIJA	EXCEDENTE	PREST. EN DINERO	GROS. MEDICOS	RESGOS TRAB.	INVALIDEZ VIDA	GUARDERIAS	TOTALES
31	Feliciano Arnez	291.04	214.86	277.03	85.71	128.57	22.56	214.28	96.22	1,032.66
31	Jesus Rodriguez Gercas	136.25	214.86	17.88	40.12	60.18	15.56	100.39	42.23	605.35
31	Oscar Treviño Pequeño	187.81	214.86	102.90	55.88	82.62	14.49	137.69	57.98	644.84
			621.95	397.81	188.71	271.38	67.61	652.37	196.43	2,162.82

CARRERAS

NOMBRE DEL EMPLEADO	PL. 2000	GRUPO	GRUPO	PL. 2000	2,000 CVT	PL. 2000	GRUPO	PL. 2000	ASIGNACIÓN	TOTAL
	\$1	GRUPO	GRUPO	A PAGO	A PAGO	GRUPO	GRUPO	A PAGO		
Amelia Ramirez	51.30	01	2,000.00	176.13	207.04	200.00	2,000.00	400.00	1,000.00	1,000.00
Edgar Reyes	100.00	01	6,000.00	176.87	200.00	200.00	6,000.00	400.00	1,000.00	1,000.00
Walter Sanchez	220.00	01	12,000.00	200.00	200.00	200.00	12,000.00	200.00	1,000.00	1,000.00
Ricardo Lopez	40.00	01	2,000.00	54.12	110.00	100.00	2,000.00	100.00	1,000.00	1,000.00
Ricardo Acosta	100.00	01	6,000.00	100.41	100.00	100.00	6,000.00	400.00	1,000.00	1,000.00
Samuel Hernandez	70.00	01	4,000.00	60.04	100.00	100.00	4,000.00	400.00	1,000.00	1,000.00
Walter Gomez	60.00	01	3,000.00	54.00	110.00	100.00	3,000.00	200.00	1,000.00	1,000.00
Walter Hernandez	110.00	01	6,000.00	130.73	200.00	200.00	6,000.00	300.00	1,000.00	1,000.00
Walter Hernandez	60.00	01	3,000.00	61.03	170.01	200.00	3,000.00	400.00	1,000.00	1,000.00
Edmundo Cruz	40.00	01	2,000.00	51.01	110.00	100.00	2,000.00	100.00	1,000.00	1,000.00
			41,000.00	1,200.00	2,700.00	4,000.00	60,000.00	3,000.00	6,000.00	2,000.00
PL. 2000	1,200.00									
4,000 CVT	2,000.00									
PL. 2000	3,200.00									

NOMBRE DEL EMPLEADO	PL. 2000	GRUPO	GRUPO	PL. 2000	2,000 CVT	PL. 2000	GRUPO	PL. 2000	ASIGNACIÓN	TOTAL
	\$1	GRUPO	GRUPO	A PAGO	A PAGO	GRUPO	GRUPO	A PAGO		
Amelia Ramirez	51.30	01	2,000.00	160.00	200.00	200.00	2,000.00	400.00	1,000.00	1,000.00
Edgar Reyes	100.00	01	6,000.00	160.00	200.00	200.00	6,000.00	400.00	1,000.00	1,000.00
Walter Sanchez	220.00	01	12,000.00	200.00	200.00	200.00	12,000.00	200.00	1,000.00	1,000.00
Ricardo Lopez	40.00	01	2,000.00	54.00	110.00	100.00	2,000.00	100.00	1,000.00	1,000.00
Ricardo Acosta	100.00	01	6,000.00	100.00	100.00	100.00	6,000.00	400.00	1,000.00	1,000.00
Samuel Hernandez	70.00	01	4,000.00	60.00	100.00	100.00	4,000.00	400.00	1,000.00	1,000.00
Walter Gomez	60.00	01	3,000.00	54.00	110.00	100.00	3,000.00	200.00	1,000.00	1,000.00
Walter Hernandez	110.00	01	6,000.00	130.00	200.00	200.00	6,000.00	300.00	1,000.00	1,000.00
Walter Hernandez	60.00	01	3,000.00	60.00	170.00	200.00	3,000.00	400.00	1,000.00	1,000.00
Edmundo Cruz	40.00	01	2,000.00	51.00	110.00	100.00	2,000.00	100.00	1,000.00	1,000.00
			41,000.00	1,200.00	2,700.00	4,000.00	60,000.00	3,000.00	6,000.00	2,000.00
PL. 2000	1,200.00									
4,000 CVT	2,000.00									
PL. 2000	3,200.00									

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

NOMBRE DEL EMPLEADO	GRUPO 01	SAL MENSUAL	SAL DIU	PL 000 A Pagar	L.P. 010 A Pagar	TOTAL DOL. CVU	SAL MENSUAL	PL 000 A Pagar	COMPLEMENTOS	TOTAL
Andrés Navarro	01-00	01	8,285.22	689.28	360.00	526.13	8,285.22	450.00	0.00	1,086.00
Edgar Nolasco	150-00	01	8,285.22	689.28	360.00	526.13	8,285.22	450.00	0.00	1,086.00
Edgar Nolasco	220-00	01	13,028.27	1085.40	575.00	806.57	13,028.27	675.00	0.00	1,515.00
Rosa Lidia Martínez	40-00	01	2,707.01	225.58	110.00	175.58	2,707.01	130.00	0.00	205.00
Andrés Pardo	00-01	01	8,880.30	739.89	427.42	607.40	8,880.30	450.00	0.00	1,127.22
Paulina Guzmán Ruiz	70-00	01	4,500.20	375.00	200.00	280.00	4,500.20	230.72	0.00	300.72
Edna Salas	40-00	01	2,821.20	235.10	110.75	175.10	2,821.20	140.00	0.00	205.00
Yolanda Guzmán Martínez	110-00	01	7,225.00	601.67	300.00	400.37	7,225.00	391.17	0.00	500.00
Yolanda Guzmán Martínez	00-20	01	4,200.00	350.00	180.00	250.00	4,200.00	210.00	0.00	270.00
Araceli Cruz	40-00	01	2,700.00	225.00	110.00	175.00	2,700.00	130.00	0.00	205.00
			48,893.00	4,083.24	2,040.00	4,174.00	48,893.00	2,500.00	0.00	3,080.00
PL 000			4,300.00							
L.P. 010 C.V.			2,800.00							
PL 000 Pagar			1,200.00							

NOMBRE DEL EMPLEADO	GRUPO 01	SAL MENSUAL	SAL DIU	PL 000 A Pagar	L.P. 010 A Pagar	TOTAL DOL. CVU	SAL MENSUAL	PL 000 A Pagar	COMPLEMENTOS	TOTAL
Edgar Nolasco	150-00	01	8,285.22	689.28	360.00	526.13	8,285.22	450.00	0.00	1,086.00
Edgar Nolasco	220-00	01	13,028.27	1085.40	575.00	806.57	13,028.27	675.00	0.00	1,515.00
Rosa Lidia Martínez	40-00	01	2,707.01	225.58	110.00	175.58	2,707.01	130.00	0.00	205.00
Andrés Pardo	00-01	01	8,880.30	739.89	427.42	607.40	8,880.30	450.00	0.00	1,127.22
Paulina Guzmán Ruiz	70-00	01	4,500.20	375.00	200.00	280.00	4,500.20	230.72	0.00	300.72
Edna Salas	40-00	01	2,821.20	235.10	110.75	175.10	2,821.20	140.00	0.00	205.00
Yolanda Guzmán Martínez	110-00	01	7,225.00	601.67	300.00	400.37	7,225.00	391.17	0.00	500.00
Yolanda Guzmán Martínez	00-20	01	4,200.00	350.00	180.00	250.00	4,200.00	210.00	0.00	270.00
Araceli Cruz	40-00	01	2,700.00	225.00	110.00	175.00	2,700.00	130.00	0.00	205.00
			57,280.00	4,680.00	2,400.00	3,080.00	57,280.00	2,800.00	0.00	3,480.00
PL 000			4,300.00							
L.P. 010 C.V.			2,800.00							
PL 000 Pagar			1,200.00							

MEXCO

TOTAL DOL. MEXCO
TOTAL CVU MEXCO
TOTAL EQUIVALENTE MEXCO

1,770.00
14,685.00
3,040.00

21,495.00

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

EMPRESA PROMERVA S.A. DE C.V.

CASO PRÁCTICO

Determinación de IVA. Comercio Exterior al ejercicio 2007

Concepto	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Total de ventas	\$1,518,863	\$1,532,767	\$1,822,167	\$1,516,167	\$1,184,967	\$1,361,167	\$1,564,167	\$1,572,167	\$1,488,167	\$2,034,167	\$2,021,250	\$1,081,467	\$18,530,000
Tasa	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%
IVA a Cuidado	227,829	230,915	273,325	227,725	177,745	204,175	234,625	235,825	223,275	305,125	303,187	162,225	2,779,500
Ingresos efectivamente cobrados	244,022	1,534,644	1,484,778	1,485,086	1,201,343	1,112,886	1,588,809	1,488,159	1,525,188	1,831,898	1,574,128	1,748,738	16,367,311
IVA a pagar (cobrado)	80,000	268,147	263,417	261,361	56,358	69,000	268,167	272,811	268,179	244,740	268,179	264,240	2,288,187
IVA a Pagar de coleros marguall	181,189	28,748	18,138	3,482	-	1,822	41,725	824	18,801	-	5,485	69,878	87,071
IVA a Pagar de coleros (diferido)	181,189	235,648	237,288	247,878	249,118	287,241	282,248	358,488	285,548	358,822	432,866	314,863	5,188,803
Total de compras	887,144	988,288	1,041,408	888,808	778,533	804,258	1,038,208	1,021,808	887,898	1,322,208	1,313,812	888,953	12,044,500
Tasa	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%	15%
IVA Acreditado	148,072	148,645	158,211	148,021	118,480	135,638	158,431	153,288	145,184	188,331	187,072	103,483	1,808,675
IVA efectivamente pagado	148,072	148,645	158,211	148,021	118,480	135,638	158,431	153,288	145,184	188,331	187,072	103,483	1,702,182
IVA a Pagar de pago mensual	148,072	1,373	6,787	-	6,180	-	31,541	18,188	18,788	-	2,145	-	83,578
IVA a Pagar de pago (diferido)	148,072	148,645	158,211	148,021	118,480	135,638	158,431	153,288	145,184	188,331	187,072	103,483	1,618,604

IVA efectivamente cobrado de Deudas

Concepto	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
		1,910	7,913	6,274	103,487	6,274	7,913	30,774	7,913	88,870	30,413	8,274	7,913
Total IVA efectivamente cobrado	1,910	1,910	7,913	103,487	6,274	7,913	30,774	7,913	88,870	30,413	8,274	7,913	1,808,675
Ingresos efectivamente cobrados	81,189	245,148	148,143	144,605	112,123	112,123	158,167	145,184	152,387	1,831,898	1,574,128	1,748,738	16,367,311

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

EMPRESA PROBERT S.A. DE C.V.

CARGO PRÁCTICO

Contabilidad de Salario, Pagar y Retenciones de I.S.R. Probert

Ingresos Identificados	Enero	Febrero	Mars	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Ingresos por venta de mercancías	\$1,518,883	\$1,051,450	\$4,863,817	\$6,171,783	\$7,388,450	\$8,757,817	\$10,351,783	\$11,823,890	\$12,413,117	\$12,447,283	\$17,488,533	\$18,538,000	\$118,854,288
Utilidad Comorbata	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Cuentos Ingresos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Utilidad en venta de acciones	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Reembolsos Financieros	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Total de Ingresos reconocidos	1,518,883	1,051,450	4,863,817	6,171,783	7,388,450	8,757,817	10,351,783	11,823,890	12,413,117	12,447,283	17,488,533	18,538,000	118,854,288
ICU	0.0022	0.0022	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000	0.000
Retención Fiscal	79,279	159,298	261,178	388,822	484,638	611,730	812,182	791,208	845,028	873,178	1,102,518	1,187,360	1,187,360
Tasa AS 10 USR	34%	34%	34%	34%	34%	34%	34%	34%	34%	34%	34%	34%	34%
ISR del mes	28,954	54,157	89,880	132,200	157,789	187,588	221,738	256,411	287,388	330,881	374,178	388,813	388,813
Provisiones fiscales y Anticipo	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ISR retenido del mes	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
ISR a cargo (Neto)	28,954	54,157	89,880	132,200	157,789	187,588	221,738	256,411	287,388	330,881	374,178	388,813	388,813
Pagos provisionales efectuados	-	28,954	54,157	89,880	132,200	157,789	187,588	221,738	256,411	287,388	330,881	374,178	388,813
ISR a cargo (Neto) del mes	\$28,954	\$54,157	\$89,880	\$132,200	\$157,789	\$187,588	\$221,738	\$256,411	\$287,388	\$330,881	\$374,178	\$388,813	\$388,813

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

EMPRESA PROMET S A DE CV.

CASO PRÁCTICO

CIFRA DE DEPRECIACIÓN CONTABLE FINAL DEL EJERCICIO 2003

Nota: La base de depreciación que se formó para determinar la depreciación contable para efectos fiscales será la misma que establece el Código Fiscal de Ley del ISR, la cual es de 22% anual.

A la fecha de la realización del estado de la depreciación no se han justificado los RFC en su totalidad, por lo que para efectos de determinación de la información actualizada de forma aproximada se tomaron los RFC de la fecha de adquisición.

Para la determinación de la depreciación de este activo se tomó el RFC más actual del ejercicio 2003 el cual fue el del mes de mayo.

Descripción	Depreciación contable						
	Fecha de adquisición	U.C.L.	Tasa de depreciación	Depreciación mensual	Meses de depreciación	Depreciación del ejercicio	Depreciación acumulada
Equipo de transporte	01-Ago-02	488,857	25%	12,145	4	81,168	-
Camión de transporte	09-May-03	241,204	25%	8,152	3	24,457	-
							456,738
							248,983

Depreciación contable

705,721

Depreciación fiscal			
RFC fecha de adquisición	RFC de la U.C.L. del ejercicio	Factor de depreciación	Saldo acumulado
124,438	124,438	1,0000	81,168
104,125	104,125	1,0000	24,457

Depreciación fiscal

105,625

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

DIRECCIÓN FINANCIERA

CARGO FINANCIO

ANEXOS FINANCIEROS RELACIONADOS

Nota Para la determinación del factor de ajuste anual por inflación en base al mes correspondiente a la fecha de elaboración del caso práctico, el cual es mayo 2003

Categoría	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total	Un. Mens.	Presupuesto
Cuáles															
Bancos	219,521	430,852	763,940	343,834	455,236	867,580	1,070,241	1,310,211	1,211,388	1,828,727	1,873,785	1,825,130	11,738,857		
Cuentas por cobrar	1,443,611	135,303	14,823	111,306	116,282	217,468	140,008	11,863	181,317	313,372	388,386	891,243	844,288		
Total de créditos	1,663,132	566,155	778,763	455,140	571,518	1,085,048	1,210,249	1,322,074	1,392,705	2,142,099	2,262,171	2,716,373	12,583,145	12	1,098,173
Deudas															
Proveedores	1,135,216	1,145,743	1,197,820	1,134,828	862,913	1,029,887	1,191,840	1,175,185	1,113,132	1,525,245	1,516,884	793,446	13,851,175		
Acreedores diversos	4,563	4,963	4,363	4,963	4,963	4,563	4,963	4,963	4,963	4,963	4,963	4,963	55,116		
Inventarios por pagar	61,646	71,385	112,821	2,888	46,486	72,353	108,255	67,255	45,417	112,714	72,898	80,882	883,228		
Contribuciones por pagar	15,672	28,943	15,872	27,381	15,872	27,381	15,872	27,381	15,885	27,388	15,885	27,532	229,244		
Total de deudas	1,217,107	1,279,034	1,326,856	1,162,059	912,624	1,140,727	1,318,160	1,290,623	1,171,877	1,669,406	1,610,230	916,861	14,026,461	12	1,252,288

Préstamos anual de intereses 1,056,815

Préstamos anual de suaviz 1,262,288

Diferencias 185,414

Factor de ajuste anual

I N P C. Mayo 2003 138,152 1,016

I N P C. Dic. 2002 162,804

Ajuste anual por inflación acumulada 197,951

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

EMPRESAS PROBERT S.A. DE C.V.**CASO PRÁCTICO****Determinación del Costo de Venta al 31 de diciembre de 2003**

Inventario Inicial	\$504,956
más: Compras	12,044,500
(-) Devoluciones y/o descto. Sobre venta	-
(-) Inventario Final	361,335
(=) Costo de Venta	<u>\$12,188,121</u>

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

EMPRESAS PROPERT S.A. DE C.V.

Cuenta Préviuso

Ventas	
A) 1)	18,530,000
	18,530,000 (1)
	18,530,000
	18,530,000

IVA Crédito	
2)	2,458,887
	2,458,887 (1)
	2,458,887
	3,098,453
	639,566 (BP)

Gastos	
2)	18,804,808
	888,480 (2)
	80,823 (8)
	28,338 (7)
	72,387 (6)
	40,718 (9)
	13,007,728 (11)
	13,890 (13)
	34,928 (14)
	8,780 (10)
	40,280 (18)
	28,288 (17)
	8,328 (16)
	88,878 (19)
	187,847 (20)
	208,804 (21)
	113,420 (22)
	817,800 (23)
	28,883 (24)
	374,178 (25)
	408,088 (26)
	44,888 (27)
	44,888 (28)
	18,820 (29)
	880,000 (31)
	890,000 (33)
BP)	18,804,808
	18,831,778

Gastos Transferidos	
8)	18,087
	18,087 (3)
	18,087
	18,087
	1,372 (BP)

Cuentas al exterior	
3)	18,387
6)	2,104
	20,471
BP)	20,471

IMPET	
29)	18,820
	17,040 (3)
	18,820
	17,040
	1,420 (BP)

Cuentas por cobrar	
1)	21,308,800
	18,888,808 (2)
	1,888,893 (2b)
BP)	21,308,800
	20,888,481
	844,038

IVA débitos por cobrar	
A) 18)	2,004,888
A) 18)	408,888
	2,414,888
	2,458,887 (BP)
	43,889

GASTOS DE OPERACIÓN

Sueldo	
4)	62,420
	62,420 (A) 4
	62,420
	62,420

Declaraciones por servicios sueltos	
2a)	1,704,780
	1,704,780 (A) 3
	1,704,780
	1,704,780

Sueldos	
3)	884,822
	884,822 (A) 5
	884,822
	884,822

IAS	
5)	12,281
	12,281 (A) 6
	12,281
	12,281

IMPORAVIT	
5)	30,882
	30,882 (A) 7
	30,882
	30,882

Provisiones de deudas por servicio sueltos	
2b)	1,888,893
	1,704,780 (2b)
	188,207
	188,207 (BP)

Pagos de sueldos y Salarios	
A) 2)	12,281,121
A) 2)	1,704,780
A) 4)	62,420
A) 5)	884,822
A) 6)	12,281
A) 7)	30,882
A) 8)	28,288
A) 9)	24,388
A) 10)	24,388
A) 11)	12,887
A) 12)	1,188,374
A) 13)	888,816
A) 14)	2,888,378
	18,530,000
	18,530,000 (A) 1

Utilidad del ejercicio antes de impuestos	
A) 15)	1,004,981
	2,888,378 (A) 14
A) 18)	1,810,385
	1,810,385 (B P)

Utilidad antes del impuesto	
	1,810,385 (A) 15
	1,810,385
	1,810,385 (B P)

TESIS CON FALLA DE ORIGEN

Sueldos por pagar	
000,480	000,480 (3)
000,480	000,480

Capital Social	
4,783,108	(30)
4,783,108	

PASIVA Patrimonial	
67,280	62,625 (4)
67,280	62,625
	5,340 (5F)

C.V.V.	
26,208	26,208 (A) 8
26,208	26,208

PAS por pagar	
10,388	12,381 (5)
10,388	12,381
	1,880 (5F)

Reservados	
24,388	24,388 (A) 9
24,388	24,388

RESPONSIV por pagar	
20,914	30,602 (5)
20,914	30,602
	4,738 (5F)

Banco Extran	
24,388	24,388 (A) 10
24,388	24,388

C.V.V por pagar	
22,157	26,208 (5)
22,157	26,208
	4,001 (5F)

Impuestos sobre nómina	
12,687	12,687 (A) 11
12,687	12,687

Impuestos sobre nómina por pagar	
10,718	12,687 (5)
10,718	12,687
	1,840 (5F)

Cuentas Operativas	
1,188,374	1,188,374 (A) 12
1,188,374	1,188,374

Almacén	
504,868	12,188,121 (34)
12,044,000	
12,548,868	12,188,121
381,330	

Cuentas por pagar	
4,783,108	4,783,108 (31)
4,783,108	4,783,108

Reservados	
13,007,728	13,801,175 (10)
13,007,728	13,801,175
	793,448 (5F)

Cuentas de Varios	
12,188,121	12,188,121 (A) 2
12,188,121	12,188,121

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

Por Acreditables	
109	1,703,182 (10a)
123	178,208 (13a)
303	73,043 (4,088 (16a)
32)	88,888
	780 (18a)
	5,200 (19a)
	3,891 (17a)
	608 (15a)
	9,548 (19a)
	24,823 (20a)
	32,842 (21a)
	14,784 (22a)
	67,800 (23a)
	3,334 (24a)
	73,043 (21a)
	88,888 (33a)
	2,084,820
8F)	111,748

Acreditaciones diversas	
13)	13,880
14)	34,438
15)	8,790
16)	40,280
17)	38,388
18)	8,328
19)	80,876
20)	187,847
21)	308,834
22)	113,430
23)	817,800
24)	26,882
31)	880,000
33)	480,000
	2,222,861
	2,278,457
	55,116 (8F)

Pagos de Transporte	
30)	488,857
32)	381,304
	878,261
8F)	878,261

Dep. Asent. De Eau. De Transp.	
	100,818 (34)
	100,818
	100,818 (8F)

I.R. Por pagar	
A) 17)	374,178
	1,004,881 (A) 15
	374,178
	1,034,881
	660,800 (8.F.)

Por acreditaciones pagadas	
10a)	1,703,182
13a)	1,807
16a)	4,088
18a)	780
19a)	5,200
17a)	3,891
15a)	608
19a)	9,548
20a)	24,823
21a)	32,842
22a)	14,784
23a)	67,800
24a)	3,334
21a)	73,043
33a)	88,888
8F)	2,084,820

Pagos acreditaciones de I.R.	
26)	374,178
	374,178 (A) 17
	374,178

Pagos de I.R.	
28)	408,088
	408,088 (A) 18
	408,088
	408,088

Pagos de acreditaciones de I.R.	
27)	44,088
	44,088 (12)
	44,088
	4,081 (8F)

Pagos de acreditaciones de I.R.	
28)	44,088
	44,088 (12)
	44,088
	4,081 (8F)

Depositos de Eau. De Transp.	
34)	100,818
	100,818 (A) 13
	100,818

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

EMPRESA PROMBIT S.A. DE C.V.

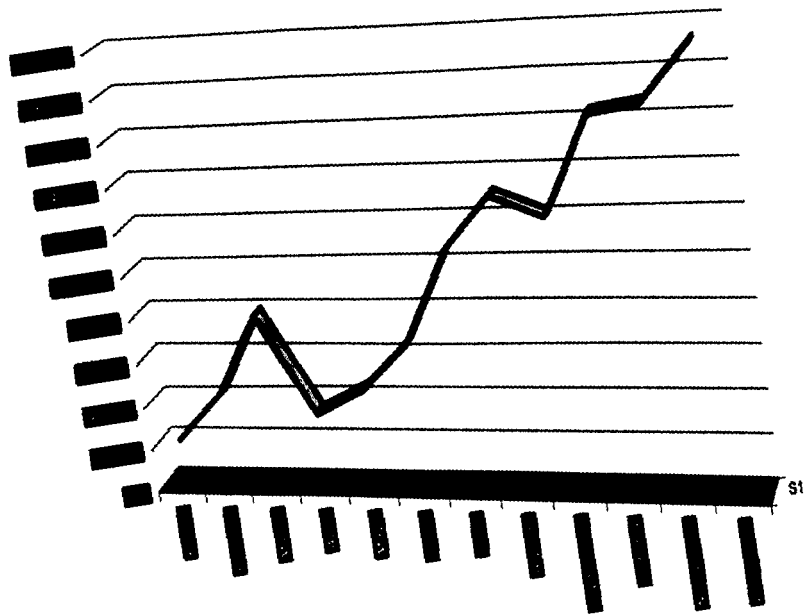
CAMPUS CDMX

PLAN DE OPERATIVOS

Categoría	Enero	Febrero	Mars	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre	Total
Estado físico de efectivo													
RECURSOS													
Caja y bancos	200 625	1,524 610	1,712 886	1,716 262	1,261 846	1,279 846	1,827 130	1,863 862	1,753 894	1,976 457	1,818 225	2,211 846	16,888,888
Total recursos	200 625	1,524 610	1,712 886	1,716 262	1,261 846	1,279 846	1,827 130	1,863 862	1,753 894	1,976 457	1,818 225	2,211 846	16,888,888
RECURSOS													
Compras	1,136 218	1,146 743	1,187 620	1,134 620	861 213	1,228 887	1,191 940	1,178 168	1,112 152	1,520 540	1,913 884	1,913 884	13,682,738
Total de Compras	1,136 218	1,146 743	1,187 620	1,134 620	861 213	1,228 887	1,191 940	1,178 168	1,112 152	1,520 540	1,913 884	1,913 884	13,682,738
Resultados													
Sal		2,175	2,175	2,175	2,175	2,175	2,175	2,175	2,175	2,175	2,175	2,175	26,850
Tarjetas		2,175	2,175	2,175	2,175	2,175	2,175	2,175	2,175	2,175	2,175	2,175	26,850
Manutención de oficina	478	478	478	478	478	478	478	478	478	478	478	478	5,736
Manutención de equipo de transporte	2,264	2,264	2,264	2,264	2,264	2,264	2,264	2,264	2,264	2,264	2,264	2,264	27,168
Plumero	2,264	2,264	2,264	2,264	2,264	2,264	2,264	2,264	2,264	2,264	2,264	2,264	27,168
Utilidades	8,325	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	8,325
Plumero	8,325	8,325	8,325	8,325	8,325	8,325	8,325	8,325	8,325	8,325	8,325	8,325	100,912
Amortizaciones D.T	14,362	14,362	14,362	14,362	14,362	14,362	14,362	14,362	14,362	14,362	14,362	14,362	171,947
Amortizaciones Imv	18,887	18,887	18,887	18,887	18,887	18,887	18,887	18,887	18,887	18,887	18,887	18,887	226,634
Amortizaciones Equipos	93,311	93,311	93,311	93,311	93,311	93,311	93,311	93,311	93,311	93,311	93,311	93,311	1,113,420
Manutención		172,588	172,588	172,588	172,588	172,588	172,588	172,588	172,588	172,588	172,588	172,588	2,070,816
Manejo de caja	2,130	2,130	2,130	2,130	2,130	2,130	2,130	2,130	2,130	2,130	2,130	2,130	25,560
Requisitos	47,488	47,488	47,488	47,488	47,488	47,488	47,488	47,488	47,488	47,488	47,488	47,488	569,456
Depositos		-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	28,411
Deuda		8,887	8,887	8,887	8,887	8,887	8,887	8,887	8,887	8,887	8,887	8,887	106,644
Saldo	8,711	8,887	8,711	8,887	8,711	8,887	8,711	8,887	8,711	8,887	8,711	8,887	106,644
IMSS		2,212	2,212	2,212	2,212	2,212	2,212	2,212	2,212	2,212	2,212	2,212	26,544
IMPUESTOS		3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000	36,000
Compras y Negoc		4,440	4,440	4,440	4,440	4,440	4,440	4,440	4,440	4,440	4,440	4,440	53,280
Impuestos sobre Ingresos	874	874	874	874	874	874	874	874	874	874	874	874	10,488
Total de Recursos	62,124	113,914	129,279	209,279	129,280	113,914	204,280	129,280	129,280	209,280	129,279	198,422	1,979,170
Excedente en Eq. De Transporte													1,912,880
RECURSOS													
Sal de administrativos externos	38,888	388,167	224,217	224,288	168,282	168,282	228,212	214,288	228,279	244,748	228,119	2,167,288	2,667,888
Sal de administrativos internos	1,812	198,888	157,718	208,288	198,288	198,288	198,288	198,288	228,288	178,288	208,288	1,788,168	2,268,888
Sal de Ingresos	20,888	44,288	66,288	28,288	28,288	41,288	21,288	21,288	21,288	66,288	66,288	28,288	338,888
I.R.R. 0%	4,888	4,888	4,888	4,888	4,888	4,888	4,888	4,888	4,888	4,888	4,888	4,888	58,656
I.R.A. 0%	4,888	4,888	4,888	4,888	4,888	4,888	4,888	4,888	4,888	4,888	4,888	4,888	58,656
Total de Recursos	62,124	113,914	129,279	209,279	129,280	113,914	204,280	129,280	129,280	209,280	129,279	198,422	1,979,170
I.R.R.	28,884	27,284	48,222	22,218	28,888	28,788	24,147	25,888	21,888	45,272	42,288	42,288	274,178
Amortizaciones de activos	1,428	1,428	1,428	1,428	1,428	1,428	1,428	1,428	1,428	1,428	1,428	1,428	18,888
Total de Recursos	62,124	113,914	129,279	209,279	129,280	113,914	204,280	129,280	129,280	209,280	129,279	198,422	1,979,170

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

TENDENCIA DEL SALDO FINAL DE EFECTIVO



TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

CASO PRÁCTICO

EMPRESAS PROBERT S.A. DE C.V.

ESTADO DE SITUACIÓN FINANCIERA PROFORMA AL 31 DE DICIEMBRE DE 2003

ACTIVO			PASIVO		
CIRCULANTE	2003	% Integración	CIRCULANTE	2003	% Integración
Efectivo	\$1,925,120	25%	Proveedores	\$793,448	10%
Cuentas por cobrar, neto (incluye descuentos por pronto pago)	747,832	10%	Acreedores diversos	55,116	1%
Almacén	381,335	5%	Impuestos por pagar	726,393	8%
I.V.A. Acreditable	111,740	1%	Contribuciones por pagar	28,852	0%
Otras cuentas por cobrar	3,812,875	49%	I.V.A. Causado	639,806	8%
Total Activo Circulante	\$6,958,920	90%	Total Pasivo Circulante	\$2,243,714	29%
FIJO			Capital Contable:		
Equipo de Transporte Neto	772,845	10%	Capital Social	4,833,108	63%
			Deficit	(855,850)	-11%
			Resultado del ejercicio	1,510,385	20%
			Total Capital Contable	\$5,487,643	71%
Total Activo	\$7,731,565	100%	Total Pasivo y Capital Contable	\$7,731,565	100%

Elaboró

L.C. Juan Manuel Cano Ramírez

Autorizó

L.C. Jesus Hernández Brizuela

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

CASO PRÁCTICO

EMPRESAS PROBERT S.A. DE C.V.

Estado de Resultados Proforma del 01 de enero al 31 de diciembre de 2003

% Integrales

Ventas netas	\$18,530,000	100%
Costo de Ventas	<u>(12,188,121)</u>	<u>66%</u>
Utilidad Bruta	6,341,879	34%
Gastos de Operación	<u>(3,776,502)</u>	<u>20%</u>
Utilidad antes de Impuestos	2,565,376	14%
Provisión de I.S.R.	<u>(1,054,981)</u>	<u>6%</u>
Utilidad neta	<u>\$1,510,395</u>	<u>8%</u>

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

CASO PRÁCTICO

EMPRESAS PROBERT S.A. DE C.V.ESTADO DE VARIACIONES EN EL CAPITAL CONTABLE PROFORMA AL 31 DE DICIEMBRE DE 2003

Por los años terminados al 31 de diciembre de 2003 y 2002	Capital Social Nominal	Utilidad del ejercicio	Pérdidas acumuladas de ej. Anteriores	Total Capital Contable
Saldos al 31 de diciembre de 2001	\$50,000		-\$1,284,617	-\$1,234,617
Utilidad neta del ejercicio		428,967		428,967
Dividendos pagados				-
Saldos al 31 de diciembre de 2002	50,000	428,967	(1,284,617) -	605,850
Aplicación de la utilidad del ejercicio		(428,967)	428,967	-
Aumento o disminución del capital social	4,783,106			4,783,106
Utilidad o pérdida del ejercicio		1,510,395		1,510,395
Dividendos pagados	\$4,833,106	\$1,510,395	-\$855,650	\$5,487,851

TESIS CON
FALLA DE ORIGEN

EMPRESAS PROBERT S.A. DE C.V.**CASO PRÁCTICO****RAZONES FINANCIERAS**

a) Solvencia:	AC/PC	<u>6,958,920</u> 2,243,714	3.10	La compañía tiene solvencia para hacer frente a sus deudas, en un momento mediato de pago.
b) Líquidez:	AC-INV PC	<u>6,597,585</u> 2,243,714	2.94	La capacidad inmediata de pago esta por arriba de sus deudas en mas de un 100%.
c) Rotación de Cartera: en días	CxCl/1.15 Ventas	<u>850,288</u> 18,530,000	0.035094	365 13 días. La compañía tarda en recuperar su cartera 13 días.
d) Rotación de Inventarios:	Costo de Venta Inventarios	<u>12,186,121</u> 361,335	34 veces	365 días 11 días El inventario de la compañía se renueva cada 11 días
e) Proveedores:	Clas. Por pagar/1.15 Compras	<u>793,446</u> 12,044,500	0.07	365 días 24 días La compañía tarda en pagar a sus proveedores 24 días.
f) Apalancamiento I:	PT/AT	<u>2,243,714</u> 6,958,920	0.32	La compañía es dueña del 68% de sus activos y el 32% lo debe.
g) Apalancamiento II:	PT/CC	<u>2,243,714</u> 5,487,851	0.41	No existe riesgo de quiebra, debido a que debe el 41% y se es dueño en un 59%.
h) Rentabilidad I:	UN/Ventas	<u>1,510,395</u> 18,530,000	0.08	Por cada peso que vende la compañía, la ganancia que obtiene es de 8 centavos.
i) Rentabilidad II:	UN/CC	<u>1,510,395</u> 5,487,851	0.28	La ganancia porcentual de los accionistas respecto de la utilidad neta es de un 28%.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

CASO PRÁCTICO

EMPRESAS PROBERT S.A. DE C.V.

Estado de Resultados Contable-Fiscal del 01 de enero al 31 de diciembre de 2003

Concepto	Contable	Fiscal
Ingresos:		
Ingresos por venta de bienes	\$18,530,000	\$18,530,000
Ajuste anual por inflación acumulable		197,681
Total de ingresos	18,530,000	
Total de ingresos acumulables		18,727,680
Deducciones:		
Costo de ventas	12,188,121	
Compras		12,044,500
Depreciación contable	105,616	
Depreciación fiscal		105,616
Gastos generales	3,670,886	3,670,886
Provisiones de descuentos por pronto pago		196,207
Total de deducciones	15,964,623	
Total de deducciones autorizadas		15,624,795
Utilidad o Pérdida contable	\$2,565,376	
Utilidad o Pérdida fiscal		\$3,102,885
(-) Pérdidas fiscales de ejercicios anteriores		-
Tasa Art. 10 LISR		34%
I.S.R. Del ejercicio		1,054,981
(-) Pagos provisionales		374,176
(-) I.S.R. Retenido por bancos		-
I.S.R. A cargo (favor)		\$480,805

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

EMPRESAS PROBERT S.A. DE C.V.

Conciliación Contable Fiscal al 31 de diciembre de 2003

Utilidad o pérdida del ejercicio contable		2,565,376
(+)(-) Efectos favorables (desfavorables) del B-10		<u>-</u>
Utilidad o pérdida neta del ejercicio		2,565,376
(+) Ingresos Fiscales no contables: Ajuste anual por inflación acumulable	<u>197,681</u>	197,681
(+) Deducciones contables no fiscales: Costo de ventas Depreciación contable	<u>12,188,121</u> <u>105,616</u>	12,293,737
(-) Ingresos contables no fiscales		
(-) Deducciones fiscales no contables: Compras Depreciación fiscal Provisiones de descuentos por pronto pago	<u>12,044,500</u> <u>105,616</u> <u>(186,207)</u>	11,953,909
Utilidad o (Pérdida) Fiscal		<u><u>3,102,888</u></u>

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**

CONCLUSIÓN DEL CASO PRÁCTICO

El desarrollo del Caso Práctico fue llevado en tres etapas:

La primer etapa consistió en el estudio y análisis del Control Interno que lleva la compañía para determinar sus deficiencias, de esta forma pudimos observar sus políticas, la forma de operación y dirigir el caso práctico hacia las diferentes soluciones que pudiese tener para mejorar la situación financiera de la compañía.

El presupuesto fue elaborado partiendo de que "Empresas Probert" implemento contratos de venta con los diferentes clientes de su cartera, hecho mencionado en el Caso Práctico, se analizaron los principales Costos y Gastos en que incurre la compañía y la forma de disminuirlos.

El análisis y el presupuesto de efectivo fue presentado a la administración de la compañía, dicho análisis fue considerado como factible de ahí que Empresas Probert decidiera implementarlo en su operación.

Al 31 de agosto de 2003 el análisis y los resultados esperados han sido revisados de manera mensual, obteniendo una desviación principalmente en las ventas que asciende a un 7% y en la cobranza cuya desviación asciende a un 10%.

Consideramos que dichas desviaciones al 31 de agosto de 2003 representan una inmaterialidad respecto a los resultados proyectados con los resultados reales.

Dichas desviaciones son ocasionadas principalmente por el incumplimiento en los contratos de venta dicho incumplimiento ha sido penalizado.

Respecto a la desviación en cobranza esta es ocasionada principalmente por un porcentaje mínimo de clientes morosos, ante esta situación sé esta analizando la posible solución.

La compañía optó por capitalizar la deuda que tenía con Dupon't, lo cual le permitió tener mayor liquidez para hacer frente a sus demás compromisos, así como implementar auditorias de control interno innovadas por Dupon't las cuales le están permitiendo obtener una mejora constante en sus procesos operativos.

CONCLUSIÓN GENERAL

Derivado del estudio desarrollado en el presente material, podemos concluir lo siguiente:

La contabilidad es una técnica que se encuentra regulada por PCGA y NIC, emitidos por organismos cuyo objetivo es establecer los lineamientos que se deben seguir en la aplicación correcta y adecuada de la misma, entre estos organismos podemos citar al IMCP, a través de los boletines que emite, permite al profesional de la contaduría dárles una adecuada interpretación para la correcta elaboración y presentación de los Estados Financieros.

Los Estados Financieros, los cuales son preparados por el profesionista de la contaduría, permitirán a los usuarios internos y externos obtener información fehaciente, veraz y oportuna de la situación que guarda el organismo económico lucrativo y no lucrativo a una fecha o periodo, los cuales son de vital importancia para la correcta y oportuna toma de decisiones.

Hoy en día, los organismos económicos cuya organización se encuentra correctamente estructurada, tienen definida su planeación financiera respecto a su operación, para ello se auxilian de los presupuestos, tal como se menciona es una herramienta administrativa, los cuales su capital humano de las organizaciones han entendido que son preparados para respetarlos y cumplirse así como adecuarlos en el transcurso de la operación a la situación que guarda la organización.

BIBLIOGRAFÍA

- Bolten, S.E. 1993. Administración Financiera. 5ª. Ed. LIMUSA. México.**
- Burbano, R.J.E. 1998. Enfoque Moderno de Plantación y Control de Recursos. 2ª. Ed. Mc Graw Hill. México.**
- Dale, K.R. 1990. Estados Financieros. 2ª. Ed. UTEHA. México.**
- Del Río, G.C. 1996. El Presupuesto. 2ª. Ed. ECAFSA. México.**
- Domínguez, A.E. 2002. Puntos Finos Revista de Consulta Fiscal. 2ª. Quincena de Mayo. Ed. DOFISCAL Editores. México.**
- Fred, W.J. 1993. Fundamentos de Administración Financiera. 7ª. Ed. Mc Graw Hill. México.**
- Ibáñez, B.B. 1995. Manual para la Elaboración de Tesis. 2ª. Ed. Trillas. México.**
- IMCP, A.C. 2002. Principios de Contabilidad Generalmente Aceptados. 17ª. Ed. IMCP. México.**
- Martínez, A.A. 1992. Plantación en la Elaboración del Presupuesto. Tesis UNAM. México.**
- Paniagua, B.V.M. 1994. Sistema de Control Presupuestal. Ed. IMCP. México.**
- Perdomo, M.A. 1998. Elementos Básicos de la Administración Financiera. 7ª. Ed. ECAFSA. México.**
- Pérez, C.V.J.F. 1996. Estrategias y Políticas Financieras. 2ª. Ed. Madrid. Madrid.**
- Rojas, S.R. 1991. Guía para realizar investigaciones sociales. 7ª. Ed. Plaza y Valdez. México.**

Generalmente los resultados son analizados periódicamente, de esta forma se obtienen las explicaciones de las variaciones.

Los organismos con una adecuada estructura organizacional toman de base el presupuesto para preparar su flujo de efectivo, de manera que pueden visualizar la situación de su efectivo ya sea insuficiente o excedente, de manera que pueda tomar una acción oportuna y evitar la falta de liquidez y solvencia ante sus compromisos.

Cabe señalar, que empleando el uso de las razones financieras, se tendrá un juicio adecuado y razonable de la situación financiera que prevalece en el organismo económico.

En materia fiscal, llevan a cabo una planeación, basada en los resultados proyectados, de esta forma la compañía con anticipación conoce los impuestos causados, con el fin de poder contribuir en tiempo y forma correctamente.

Como se había mencionado en el caso práctico, el objetivo del mismo es presentar la más viable solución para sanear su deuda, de lo anterior la mas adecuada sería obtener la participación de Dupon't México en el capital de la compañía, con ello la empresa podrá tener un adecuado flujo de efectivo que le permita cumplir con sus obligaciones laborales, operaciones y fiscales en forma adecuada.

Ruiz, S.J.J. 2002. **Prontuario Fiscal Correlacionado 2002**. 6ª. Ed. Thompson Editores. México.

Van Home, J.C. 1997. **Administración Financiera**. 10ª. Ed. Prentice Hall. México.