

35
2ej



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO

FACULTAD DE CONTADURIA Y ADMINISTRACION

**ASPECTOS GENERALES DE
LA PLANEACION FINANCIERA**

**SEMINARIO DE INVESTIGACION CONTABLE
QUE EN OPCION AL GRADO DE
LICENCIADO EN CONTADURIA**

**PRESENTA :
LOEZA ORTEGA MIRNA GUADALUPE
PROFESOR DEL SEMINARIO
C. P. SEBASTIAN HINOJOSA COVARRUBIAS**



MEXICO, D. F.

1993

**TESIS CON
FALLA DE ...**



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 está 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.

INDICE

	PAGINA
INTRODUCCION	1
I ADMINISTRACION FINANCIERA.	2
1.1 DEFINICION.	2
1.2 ESTUDIO DE LA ADMINISTRACION FINANCIERA.	3
1.3 CLASIFICACION.	4
A METODO DE ANALISIS VERTICAL.	4
B METODO DE ANALISIS HORIZONTAL Y DINAMICO.	13
C METODO DE ANALISIS HISTORICO.	19
II PLANEACION FINANCIERA	22
2.1 DEFINICION.	22
2.2 IMPORTANCIA DE LA PLANEACION FINANCIERA.	23
2.3 OBJETIVOS DE LA PLANEACION FINANCIERA.	24
2.4 ELEMENTOS DE LA PLANEACION FINANCIERA.	25
A OBJETIVOS.	25
B POLITICAS.	26
C PROCEDIMIENTOS.	27
D CARACTERISTICAS DE LOS PROCEDIMIENTOS.	28
E PROGRAMAS.	29
F PRESUPUESTOS.	30
G ESTADOS FINANCIEROS PROFORMA.	31
2.5 VENTAJAS DE LA PLANEACION FINANCIERA.	32

	PAGINA
III PLANEACION DE VENTAS.	35
3.1 FACTORES EXTERNOS Y SU EFECTO EN LAS VENTAS.	36
3.2 POLITICA DE PRECIOS.	37
3.3 LINEA DE PRODUCTOS.	38
3.4 MERCADO.	39
3.5 SISTEMAS DE DISTRIBUCION	39
3.6 PUBLICIDAD.	39
3.7 PROCEDIMIENTO DE LA PLANEACION DE VENTAS.	40
3.8 METODOS DE LA PLANEACION DE VENTAS.	42
3.9 CAPACIDAD DE LA EMPRESA.	43
IV PLANEACION DE COSTOS DE PRODUCCION.	45
4.1 INVENTARIOS Y PRODUCCION.	45
A PLANEACION DE LA PRODUCCION.	47
B FIJACION DE LA POLITICAS DE INVENTARIOS.	48
C SUFICIENCIA DE LA PLANTA PRODUCTIVA.	52
D DISPONIBILIDAD DE MATERIA PRIMA Y MANO DE OBRA	53
E DURACION DEL PROCESO DE PRODUCCION.	54
F LA PRODUCCION COMO INSTRUMENTO DE PLANEACION.	55
4.2 MATERIAS PRIMAS.	57
A PRESUPUESTO DE MATERIALES.	58
B PRESUPUESTO DE COMPRAS Y DE INVENTARIO DE MATERIALES.	61
C ESTIMACION DE LOS COSTOS UNITARIOS DE MATERIAS PRIMAS.	63
D PRESUPUESTO DE COSTO DE MATERIALES UTILIZADOS.	64

	PAGINA
E PLANEACION Y CONTROL DE MATERIAS PRIMAS.	64
4.3 MANO DE OBRA.	65
A ENFOQUES DE LA PLANEACION DE MANO DE OBRA DIRECTA.	66
B PLANEACION DE HORAS DE MANO DE OBRA DIRECTA.	67
C ASPECTOS DE PLANEACION Y CONTROL DE MANO DE OBRA DIRECTA.	68
4.4 GASTOS INDIRECTOS.	69
A PROBLEMATICA EN LOS GASTOS DE FABRICACION.	71
B CONTROL DE GASTOS INDIRECTOS.	71
C COSTEO DE PRODUCTOS.	72
D PRORRATEO DE LOS GASTOS INDIRECTOS	73
V GASTOS DE OPERACION Y EVALUACION DE GASTOS VARIABLES.	75
5.1 GASTOS DE VENTA.	75
5.2 GASTOS DE ADMINISTRACION.	76
5.3 GASTOS FIJOS Y VARIABLES.	78
A DEFINICION DE COSTOS FIJOS.	78
B DEFINICION DE COSTOS VARIABLES.	80
C SELECCION DE LA MEDIDA DE PRORRATEO.	81
D METODOS PARA DETERMINAR LA VARIABILIDAD DE LOS COSTOS.	82
5.4 ANALISIS DEL COSTO - VOLUMEN - UTILIDAD (PUNTO DE EQUILIBRIO)	83
5.5 GASTOS Y PRODUCTOS FINANCIEROS Y CARGAS FISCALES.	87

	PAGINA
VI INVERSIONES Y FLUJOS DE EFECTIVO.	89
6.1 INVERSION Y DESEMBOLSOS DE CAPITAL.	89
A PLANEACION PARA DESEMBOLSOS DE CAPITAL.	91
B RELACION INVERSION - VOLUMEN - UTILIDAD.	92
C REDUCCION EN EL COSTO DE OPERACION.	92
D VENTAS Y PRODUCCION.	93
E CONTROL DE DESEMBOLSOS DE CAPITAL.	93
F PLANES FINANCIEROS.	94
6.2 FLUJOS DE EFECTIVO.	94
A OBJETIVOS DEL PRESUPUESTO DE EFECTIVO.	95
B METODO DE INGRESOS Y EGRESOS DE EFECTIVO.	96
CASO PRACTICO	98
CONCLUSIONES	177
ANEXOS	
BIBLIOGRAFIA	

INTRODUCCION

La planeación financiera hoy en día constituye un elemento fundamental en la adecuada toma de decisiones. Para que esto pueda darse existen diferentes herramientas, una de ellas, y la que analizaremos en el presente trabajo, es la presupuestación de las transacciones que efectúa una empresa.

Para efectos de que pueda darse la presupuestación general dentro de una empresa, se requieren diferentes niveles de planeación dentro de ella, dichos niveles de planeación son los que se exponen en este trabajo que incluye:

- a) Ventas.
- b) Costos y Gastos.
- c) Impuestos.
- d) Flujos de efectivo y balance.
- e) Análisis financiero y análisis del costo volumen.

Para todo ello se requiere un equipo que analice las diferentes variables que afecten al presupuesto y haga una evaluación en términos monetarios, para que la administración tome la decisión más adecuada.

I. ADMINISTRACION FINANCIERA.

1.1. DEFINICION.

La Administración Financiera tiene por objeto maximizar el capital de una empresa a través de la obtención de recursos financieros, así como su correcto manejo y aplicación, mediante la coordinación eficiente y decisiones acertadas dentro del contexto económico en que están inmersas las empresas.

Los estados financieros que se producen a través de las transacciones que normalmente realizan las entidades, los cuales sirven como base para la correcta planeación y control que debe tenerse sobre el patrimonio.

Para la correcta toma de decisiones hay que considerar tres diferentes niveles de la misma.

- 1) ALTO.- Se realiza a través de las estrategias financieras.
- 2) MEDIO.- Se realiza a través de las tácticas financieras.
- 3) INFERIOR.- Se realiza a través de las operaciones financieras.

Cabe mencionar que la buena marcha de una entidad depende entre otras cosas de: la capacidad de la dirección para la toma de decisiones; de la planeación de las operaciones de la entidad económica; así como de la correcta coordinación del elemento humano.

Una de las herramientas con que cuenta la administración para la consecución de los objetivos que establece previamente la entidad es el análisis e interpretación de los estados financieros; para dicho estudio, se requiere que la información cuente con los siguientes puntos:

- 1) Uniformidad en la presentación.
- 2) Oportunidad en la información.

1.2. ESTUDIO DE LA ADMINISTRACION FINANCIERA.

Para el correcto análisis de la administración financiera deben considerarse tres etapas:

- 1) Análisis financiero.
- 2) Planeación financiera.
- 3) Control financiero.

Para tales efectos empezaremos con el estudio del análisis financiero.

El análisis financiero, es una herramienta que sirve para la evaluación económica de las empresas. Muestra el orden que debe seguirse para separar y conocer los elementos que integran los estados financieros.

1.3. CLASIFICACION.

El análisis de estados financieros se da a través de diferentes métodos.

- 1) Método de análisis vertical o estático.
- 2) Método de análisis horizontal o dinámico.
- 3) Método de análisis histórico.

A. METODO DE ANALISIS VERTICAL.

Este método es válido tanto para los estados financieros que se elaboran a una fecha determinada como para aquellos que comprenden un periodo específico. Dentro de este método existen tres procedimientos diferentes.

1) PROCEDIMIENTO DE REDUCCION A PORCENTAJES.- Como su nombre lo indica consiste en mostrar todas la cifras a porcentajes.

Ejemplo 1

COMPANIA SESUSA S.A. DE C.U.

Estado de Resultado el 1o. de enero al 31 de diciembre de 1991.

CONCEPTO	IMPORTE	PORCENTAJE
VENTAS NETAS	110 341 212	100.0%
COSTO DE VENTAS	9 281 715	7.8%
UTILIDAD BRUTA	<u>109 959 497</u>	92.2%
GASTOS DE OPERACION	6 587 621	5.5%
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTOS	<u><u>102 551 876</u></u>	86.7%

Ejemplo 2

COMPAÑIA SIEGSA S.A. DE C.V.

ESTADO DE POSICION FINANCIERA AL 31 DE DICIEMBRE DE 1992

CIRCULANTE

CAJA Y BANCOS	15 971 429	16.5%
DOCUM. POR COBRAR	25 870 471	17.7%
CLIENTES	39 912 364	23.3%
DEPOSITOS DIVERSOS	5 419 337	4.0%
	<u>86 972 601</u>	56.3%
INVENTARIOS		
ARTICULOS TERMINADOS	16 372 913	11.0%
MATERIA PRIMA	18 316 388	12.5%
PRODUCCION EN PROCESO	2 319 350	1.6%
	<u>37 008 651</u>	22.7%
SUMA CIRCULANTE	<u>127 981 252</u>	89.0%

FIJO

TERMINOS	9 312 417	5.7%
EDIFICIO	5 824 512	4.0%
DIF.ACUM. DE EDIFICIO	3 915 215	(2.7%)
MOB.EQ. DE OFICINA	9 112 816	6.3%
DIF.ACUM.MOB.EQ.OFICINA	1 215 377	(0.8%)
EQUIPO DE TRANSPORTE	15 826 916	10.0%
DIF.ACUM.EQ. TRANSPORTE	5 376 912	(3.7%)
SUMA FIJO	<u>28 571 154</u>	19.5%

SUMA ACTIVO TOTAL 146 551 942 100.0%

PASIVO A CORTO PLAZO

PROVEEDORES	25 879 375	17.7%
DOCUMENTOS POR PAGAR	35 000 000	23.9%
OTROS PASIVOS	15 099 153	10.0%
SUMA PASIVO A CORTO PLAZO	<u>76 978 528</u>	52.6%
SUMA PASIVO A LARGO PLAZO	<u>15 000 000</u>	10.2%
SUMA PASIVO TOTAL	<u>91 978 528</u>	62.8%

CAPITAL CONTABLE

CAPITAL SOCIAL FIJO	10 000 000	6.8%
CAPITAL SOCIAL VARIABLE	5 000 000	3.4%
RESERVA LEGAL	500 000	0.3%
UTILIDADES ACUMULADAS	28 152 154	19.2%
UTILIDAD DEL EJERCICIO	821 300	0.6%
SUMA CAPITAL CONTABLE	<u>54 473 454</u>	37.4%

SUMA PASIVO Y CAPITAL 146 551 942 100.0%

2) PROCEDIMIENTO DE RAZONES SIMPLES.- Es aquel que se aplica al comparar los diferentes rubros de los estados financieros de una entidad y la relación que existe en dichos rubros con objeto de evaluar la productividad de las empresas.

El procedimiento de razones simples se divide en los siguientes conceptos:

- Razones de liquidez.- Es la capacidad que tienen las empresas para cumplir con sus obligaciones a corto plazo.

- Razones de apalancamiento financiero.- Refleja el grado de endeudamiento que tienen las entidades.

- Razones de actividad.- Mide la eficacia con que la empresa está utilizando sus recursos.

- Razones de productividad.- Reflejan la correcta administración que se refleja a través de los rendimientos generados.

Es importante señalar que el número y tipo de razones simples que debe utilizarse, dependerá en primer término del tipo de negocio de que se trate, el objetivo que pretende buscarse a través de dichas razones, así como del criterio personal del analista financiero.

Es importante mencionar que el análisis de estados financieros a través de las razones simples, entre otras cosas muestra, los puntos débiles en una entidad, la desviación de los objetivos previamente planteados, y las posibles soluciones que deben efectuarse en caso de haber un error en la administración de la entidad.

RAZONES DE LIQUIDEZ	RAZONES DE APALANCAMIENTO FINANCIERO	RAZONES DE ACTIVIDAD	RAZONES DE PRODUCTIVIDAD
<p>1) RACION DE LIQUIDEZ.- SE EMPLEA PARA MEDIR LA SOLVENCIA DE LA EMPRESA.</p> $\frac{\text{ACTIVO CIRCULANTE}}{\text{PASIVO CIRCULANTE}}$ <p>2) PRUEBA DEL ACIDO.- MIDE LA CAPACIDAD PARA CUBRIR LAS OBLIGACIONES DE UNA ENTIDAD, SIN TENER QUE RECURRIR A LA VENTA DE LOS INVENTARIOS.</p> $\frac{\text{ACTIVO CIRCULANTE} - \text{INVENTARIOS}}{\text{PASIVO CIRCULANTE}}$	<p>EXISTEN DOS ENFOQUES EN LA APLICACION DE ESTAS RAZONES.</p> <p>1) CONSISTE EN EXAMINAR UN GRUPO DE RAZONES FINANCIERAS DEL ESTADO DE POSICION FINANCIERA PARA DETERMINAR EL NIVEL EN QUE LOS FONDOS SOLICITADOS HAN SIDO USADOS PARA FINANCIAR LA EMPRESA.</p> <p>2) CONSISTE EN MEDIR EL NIVEL DE RIESGO POR LAS ZONAS COBERTAS A TRAVES DEL ANALISIS DE RAZONES FINANCIERAS OBTENIDAS DEL ESTADO DE RESULTADOS, PARA DETERMINAR EL NUMERO DE VECES QUE LOS CARGOS FIJOS ESTAN CUBIERTOS POR LAS UTILIDADES EN OPERACION.</p> <p>1) APALANCAMIENTO FINANCIERO.- REFLEJA EL NIVEL DE FINANCIAMIENTO OBTENIDO POR LA ENTIDAD.</p> $\frac{\text{PASIVO TOTAL}}{\text{ACTIVO TOTAL}}$ <p>2) ROTACION DE INTERESES.- MIDE EL GRADO EN QUE DISMINUYEN LAS UTILIDADES NETAS DE CADA PERIODO FINANCIERO POR INCREMENTAR PAGO CUBRTO A LOS GASTOS FINANCIEROS.</p> $\frac{\text{UTILIDAD BRUTA}}{\text{GASTOS FINANCIEROS}}$	<p>1) ROTACION DE INVENTARIOS.- ESTA RAZON DA A CONOCER CUAL HA SIDO LA MOVILIDAD DE LOS INVENTARIOS Y ES UTIL EN CUANTO SE TIENGA UN TALENTO DE CONTABILIDAD.</p> $\frac{\text{COSTO DE LO VENDIDO}}{\text{INVENTARIO PROMEDIO}}$ <p>2) PERIODO PROMEDIO DE COBRANZA.- REFLEJA EL TIEMPO QUE UNA ENTIDAD PAGA EN RECIBIR LAS VENTAS QUE SE REALIZAN A CREDITO.</p> $\frac{\text{PROMEDIO DE CUENTAS POR COBRAR}}{\text{VENTAS ANUALES A CREDITO}}$ <p>3) ROTACION DEL ACTIVO.- MIDE LA RENTABILIDAD DE LOS ACTIVOS PARA LA GENERACION DE VENTAS.</p> $\frac{\text{VENTAS NETAS}}{\text{ACTIVO TOTAL}}$	<p>1) MARGEN DE UTILIDAD SOBRE VENTAS.- REFLEJA EL NIVEL DE UTILIDAD QUE SE TIENE POR CADA PESO QUE SE VENDE.</p> $\frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{VENTAS NETAS}}$ <p>2) RENDIMIENTO DEL ACTIVO.- MIDE CUANTO LA CAPACIDAD QUE TIENEN LOS ACTIVOS PARA LA GENERACION DE UTILIDADES.</p> $\frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{ACTIVO TOTAL}}$ <p>3) RENDIMIENTO DEL CAPITAL.- REFLEJA LA UTILIDAD QUE SE TIENE POR CADA PESO QUE SE INVIERTA.</p> $\frac{\text{UTILIDAD NETA}}{\text{CAPITAL CONTABLE}}$

COMPANIA LA ANCOLETA S.A. DE C.V.
ESTADOS DE RESULTADOS COMPLETIVOS POR LOS AÑOS 1991 Y 1990

	<u>1991</u>	<u>1990</u>	<u>APLICACION</u>	<u>ORIGEN</u>
VENTAS NETAS	48 372 917	38 971 493	12 581 424	
COSTO DE VENTA	<u>31 918 376</u>	<u>27 815 492</u>	4 339 884	
UTILIDAD BRUTA	16 454 541	11 156 001		8 241 520
GASTOS DE VENTA	11 331 075	1 235 815	(10 156 060)	
GASTOS DE ADMINISTRACION	10 081 182	812 679	(10 060 483)	
GASTOS Y PRODUCTOS FINANCIEROS	<u>5 391 375</u>	<u>27 664 382</u>	(4 839 995)	(21 124 475)
UTILIDAD O PERDIDA EN OPERACION	(11 286 811)	5 016 140		(17 022 955)
I.S.R.		2 891 825	2 891 325	
P.T.U.		<u>581 514</u>	3 472 639	3 472 639
UTILIDAD O PERDIDA NETA	<u>(11 286 811)</u>	<u>2 349 209</u>		<u>(13 559 020)</u>

LA TRIUNFO S.A. DE C.V.
ESTADOS DE POSICION FINANCIERA COMPROMISOS POR LOS AÑOS 1991 Y 1990

	1991	1990	APLICACION	ORIGEN
ACTIVO CORRIENTE				
CASH Y BANCOS	15 873 353	14 332 612		2 513 155
RECEPCIONES POR COMPRA	34 871 432	23 813 781	15 851 631	
DEBITOS	25 354 322	41 373 428		23 825 899
IMPUESTOS	22 879 151	21 825 372	27 858 556	
DEBITOS POR PAGAR	12 345 213	6 379 412	6 465 881	
SUMA	145 338 251	121 758 200		
ACTIVO FIJO				
MOR. Y EQ. DE OFICINA	38 833 285	42 884 937		3 891 322
DEP. ACUM. MOR. Y EQ. OFIC.	15 399 880	13 855 187	(1 529 833)	
EQUIPO DE TRANSPORTE	52 825 376	58 112 314		5 232 938
DEP. ACUM. EQ. TRANSP.	8 372 915	7 535 424	(837 251)	
SUMA	114 431 456	122 387 862		
PASIVO A LARGO PLAZO				
PRESTAMOS	76 888 888	76 888 888	1 888 888	
RECEPCIONES POR PAGAR	58 888 888	58 888 888		
IMPUESTOS POR PAGAR	11 379 815	8 379 227		3 881 582
SUMA	146 557 591	144 157 003		
CAPITAL CONTABLE				
CAPITAL SOCIAL	40 888 888	40 888 888		
RESERVA LEGAL	2 888 888	2 888 888		
UTILIDADES ACUMULADAS	24 931 888	17 144 288		7 657 288
UTILIDAD DEL EJERCICIO	9 569 712	7 483 193		2 086 519
SUMA	77 269 376	68 305 157		
			47 658 224	47 658 224

Ejemplo 3

RAZONES DE LIQUIDEZ

$$\text{Razon Circulante} = \frac{117,300,000}{76,770,500} = 1.54$$

$$\text{Prueba del Acido} = \frac{117,500,000 - 37,000,200}{76,770,500} = 1.05$$

RAZONES DE APALANCAMIENTO FINANCIERO

$$\text{Apalancamiento Financiero} = \frac{51,770,500}{146,551,962} = .63$$

$$\text{Rotacion de Intereses} = \frac{189,059,437}{3,715,360} = 29.35$$

RAZONES DE ACTIVIDAD

$$\text{Rotacion de Inventario} = \frac{9,281,715}{22,422,922} = .41$$

$$\text{Promedio de Ctas. x Cobrar} = \frac{33,512,369}{59,170,606} = 17.15$$

CONTINUA . . .

Ejemplo 3

... TERMINA

$$\text{ROTACION DEL ACTIVO} = \frac{110,341,212}{146,561,962} = 0.75$$

RAZONES DE PRODUCTIVIDAD

$$\text{MARGEN DE UTILIDAD S/VENTAS} = \frac{821,300}{110,341,212} = 0.0074$$

$$\text{RENDIMIENTO DEL ACTIVO} = \frac{821,300}{146,561,962} = 0.0056$$

$$\text{RENDIMIENTO DEL CAPITAL} = \frac{821,300}{54,773,454} = 0.0149$$

LOS DATOS QUE NO SE ENCUENTRAN DENTRO DEL EJEMPLO 1 Y 2
TUVRON SUPUESTOS.

3) PROCEDIMIENTO DE RAZONES ESTANDAR.- Consiste en determinar las diferentes relaciones de dependencia que existen al comparar las cifras que integran a los estados financieros de la empresa.

El procedimiento de razones estándar se enfoca desde dos puntos de vista:

- Razones estándar internas.- Estas son obtenidas con datos acumulados de varios estados financieros a diferentes fechas de la misma empresa.

- Razones estándar externas.- Se obtienen de datos acumulados de varios estados financieros de diferentes empresas.

B. METODO DE ANALISIS HORIZONTAL O DINAMICO.

Se utiliza para analizar los estados financieros a dos períodos contables. Este método no es más que el análisis del estado de Cambios en la Situación Financiera y, que tiene como base el Estado de Origen y Aplicación de Recursos, así como la metodología que se ocupaba para su elaboración.

Cabe mencionar que previo a la elaboración del estado financiero mencionado, es necesario realizar ajustes que eliminen movimientos que por su naturaleza alteren la información financiera.

El punto de partida para la elaboración de dicho estado lo constituyen los Estados de Posición Financiera comparativos, cuyas diferencias se conocen como origen y aplicación de recursos, y que de manera general se mencionan cuáles son los rubros que sufren dichos cambios.

1) Origen de Recursos.

- Aumentos de Capital Contable.
- Aumentos de Pasivo a Largo Plazo.
- Disminución de Activos no Circulantes.
- Disminución del Capital de Trabajo.

2) Aplicación de Recursos.

- Disminuciones de Capital Contable.
- Aumentos de Activos no Circulantes.
- Disminuciones de Pasivo a Largo Plazo.
- Aumentos de Capital de Trabajo.

Es importante señalar, que para efectos de que el análisis financiero del método mencionado se pueda dar, los estados financieros deben presentar las siguientes características:

- Corresponder a la misma empresa.
- Presentarse en forma comparativa.
- Valuarse bajo los mismos criterios.
- Contener la información correspondiente a doce meses.

En lo que respecta al Estado de Resultados es solamente determinar los incrementos o decrementos que se dieron de un año a otro.

LA TRIUNFADORA S.A. DE C.V.

ESTADO DE ORIGEN Y APLICACION DE RECURSOS 1991

ORIGEN DE RECURSOS

UTILIDAD DEL EJERCICIO	2 536 513	5.1%
AUMENTOS DE PASIVOS	3 001 500	6.0%
DISMINUCION DE ACTIVOS	34 705 517	69.3%
DEPRECIACION	2 377 104	4.7%
AUMENTOS DE CAPITAL	7 447 200	14.9%
	<u>50 068 000</u>	<u>100.0%</u>

APLICACION DE RECURSOS

DISMINUCION DE PASIVOS	1 000 000	2.0%
AUMENTOS DE ACTIVO	49 068 000	98.0%
	<u>50 068 000</u>	<u>100.0%</u>

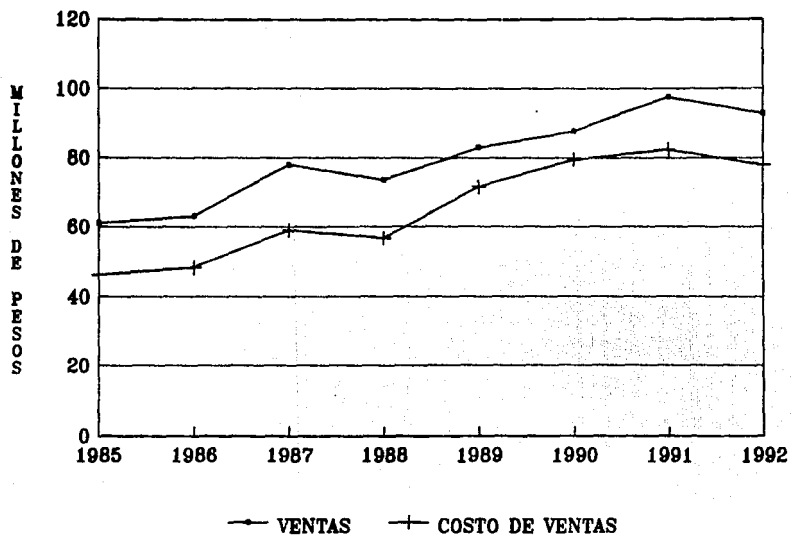
C. METODO DE ANALISIS HISTORICO.

Está basado en el procedimiento de tendencias que nos muestra de una manera gráfica la tendencia de los resultados de una empresa durante un periodo determinado.

Ejemplo 6

AÑO	VENTAS	COSTO DE VENTAS	UTILIDAD NETA
1985	61 185 000	45 889 357	15 296 413
1986	63 884 500	47 853 375	15 951 125
1987	79 369 600	59 977 287	19 392 393
1988	74 573 900	55 930 425	18 643 475
1989	83 435 300	70 928 095	12 515 295
1990	86 283 200	79 972 737	6 228 475
1991	97 394 100	82 784 857	14 609 243
1992	92 435 900	78 576 518	13 865 390

VENTAS



II. PLANEACION FINANCIERA.

Primeramente se hace necesario ubicar a la Planeación Financiera dentro de las entidades.

La Planeación Financiera debe formar parte de las actividades de los ejecutivos de finanzas, ya que son trayectorias a seguir para alcanzar los objetivos ya mencionados, así como los medios para lograrlos, es por ello que una buena toma de decisiones debe basarse sobre aquellas posibles situaciones en las que se encuentren las entidades que previamente se identificaron a través de la planeación.

2.1. DEFINICION.

Antes de conceptualizar a la Planeación Financiera, empezaremos por citar diferentes definiciones de la misma.

1) Agustín Reyes Ponce, la define como "En fijar el curso correcto de acción que ha de seguirse, estableciendo los principios que habrán de orientarlo, la secuencia de operaciones para realizarlo y las determinaciones de tiempo y números necesarios para su realización".

2) George Terry, dice: "Planear es seleccionar y realizar hechos para preveer y formular actividades presupuestadas que se suponen necesarios para lograr resultados deseados".

De esta forma, se está en condiciones de definir a la Planeación Financiera, como aquella herramienta que se utiliza para controlar de manera adecuada las operaciones de una entidad y con ello lograr los objetivos previamente planteados.

2.2. IMPORTANCIA DE LA PLANEACION FINANCIERA.

La importancia de conocer qué puede ocurrir en el futuro es de vital importancia para el desarrollo de una empresa y planear es la base primordial para tomar la dirección, que deben seguir las operaciones, tomando en cuenta qué se va hacer y como se va a hacer.

En muchas ocasiones, la causa de los fracasos de las empresas, se debe a la mala administración o en errores de planeación al realizar ampliaciones o al establecer políticas de operación sin tener en cuenta la repercusión de tales decisiones en los resultados y en la estructura financiera de la empresa.

Es por ello que la Planeación Financiera, debe actuar como el engrane fundamental para la toma de decisiones.

Por lo tanto las entidades que no conceden importancia al proceso de conocer anticipadamente, de una manera más certera, los hechos en los que incurrirán dichas entidades, serán empresas con un alto riesgo de fracaso, debido a que la dirección de la misma se verá afectada por la incertidumbre, cayendo en posibles

retrasos, mala información; sin posibles directrices para alcanzar los objetivos y por consiguiente una mala toma de decisiones.

Cabe mencionar que el proceso económico que vive nuestro país, obliga a las entidades para estar preparadas a las eventualidades que puedan presentarse, razón más que de peso para el establecimiento de la Planeación Financiera.

2.3 OBJETIVOS DE LA PLANEACION FINANCIERA.

Los objetivos que debe cumplir la planeación financiera son los siguientes:

- 1) La planeación debe tener por objeto principal, la evaluación futura, proyectada o estimada.
- 2) Debe ser un sistema formal y flexible que nos permita responder a las condiciones económicas en que se encuentran las entidades; esto va a dar lugar a determinar las necesidades del financiamiento.
- 3) Sirve para determinar los índices de rendimiento de liquidez de la empresa.
- 4) Indicará políticas de alternativas de financiamiento y costos de obtención de fondos.

5) Promueve la eficiencia para cambiar a una empresa más sana.

6) Deben establecerse los fines, los medios, los recursos que permitan realizar todo lo planeado.

7) Debe ser coordinadora y controladora de las operaciones en las empresas.

2.4 ELEMENTOS DE LA PLANEACION FINANCIERA.

Los elementos de la planeación son los objetivos, políticas y programas y presupuestos.

A. OBJETIVOS.

Se consideran como objetivos todas aquellas metas o fines que se tratan de alcanzar y a los cuales están enfocadas las actividades de una empresa.

El plan de trabajo que se fija una empresa de manera permanente u ocasional es la que se conoce como objetivo.

B. POLITICAS.

Pueden definirse como criterios generales, constituidos con base en una serie de reglas y características condicionadas al cumplimiento de los objetivos.

Las politicas representan la actitud o puntos de vista que la empresa procurará mantener en forma consistente para todas sus operaciones y llevará como fin, orientar más que la acción, el pensamiento dentro del marco en que deban tomarse las decisiones tendientes a la consecución de los fines de la empresa.

Las politicas se pueden clasificar según las funciones que realizan.

Los autores Walker y Bangha, clasifican las politicas financieras en siete grupos:

- 1) Politicas que gobiernan el control por los individuos que suministran el capital.
- 2) Politicas que gobiernan la cantidad de capital requerido por las empresas para lograr sus objetivos financieros.
- 3) Politicas que actúan como guías para el uso del capital.
- 4) Politicas que guían a la gerencia en la selección de fuentes de fondos.

5) Políticas que gobiernan la determinación y distribución del ingreso.

6) Políticas que actúan como guías para el control sobre el uso de los fondos.

7) Políticas que gobiernen las actividades de crédito y cobranzas.

El establecimiento de políticas claras y definidas es un elemento que ayuda enormemente en la operación eficiente de la empresa. Determinar el marco en que debe basarse la toma de decisiones tendientes a la consecución de los fines de la empresa, así como también éstas no pueden ser específicas, sino que son generales en cuanto a su campo de acción, ya que deben servir de criterio y orientación para resolver una amplia gama de casos y situaciones.

C. PROCEDIMIENTOS.

Son normas para la acción y el pensamiento, considerando que existen en todos los niveles de la empresa, al igual que las políticas, serán más generales y menos numerosas en los altos niveles; en mayor número y más detalladas y más exactos, en los niveles inferiores.

Los procedimientos pueden definirse como interpretaciones específicas que detallan la manera exacta en que deberán realizarse las actividades en forma correcta, para así obtener los mejores resultados en cada función de la empresa.

Los procedimientos cuentan con reglas y características propias, relativas a su adaptación e implantación. Las reglas en la introducción de los procedimientos son:

1) De su análisis y adecuación.- Deberán fijarse de preferencia gráficamente con anotaciones por escrito, para de esa manera ser comprendidos y analizados, con el beneficio de que permite darse cuenta de lo que sobra, lo que hace falta y en general cómo hacerlo mejor.

2) De su revisión.- Los procedimientos deben ser periódicamente revisados en cuanto a su adaptación y servicio a fin de evitar tanto la rutina (defecto), como la superespecialización.

3) De su aplicación.- Debe cuidarse siempre el evitar la duplicidad innecesaria de una actividad.

D. CARACTERÍSTICAS DE LOS PROCEDIMIENTOS.

1.- Deberán estar encausados hacia los objetivos.

2.- En consecuencia derivan de la conveniencia para su futura ejecución.

3.- Deberán sujetarse a un mejoramiento constante.

4.- Serán inalterables en su aplicación.

5.- Deberán distinguirse de las políticas y los objetivos.

6.- Deberán ser controlados.

Por todo lo anteriormente expuesto, podemos definir a un procedimiento financiero, como una serie de labores que siguen un orden cronológico y la forma en que deberá ejecutarse el trabajo.

E. PROGRAMAS.

Son planes que indican el uso de diferentes recursos que deberán llevarse a cabo en forma integrada, estableciendo secuencias de acción requeridas y tiempos que debe tomar cada acción, con el fin de alcanzar determinados objetivos financieros.

Los programas nos indicarán qué es lo que se va a hacer, cuándo, cómo y quiénes van a realizar las actividades planeadas.

F. PRESUPUESTOS.

George Terry, en su libro "Principios de Administración" define a los presupuestos como "la suposición previa de las necesidades futuras, arreglado ordinariamente y que abarca algunas o todas las actividades de una empresa para un periodo definido".

Los presupuestos son esenciales para llevar a cabo la planeación financiera de la empresa, en virtud de que para conocer las actividades de la misma, será necesario determinar anticipadamente la actividad del elemento material y humano, la oferta y desplazamiento de los productos, los requerimientos del mercado, etc., lo cual se logra a través de la realización y estudios especializados en cada una de las áreas de la empresa.

El presupuesto es una metodología de la planeación que trata de evaluar cada año todos los programas y gastos de una entidad organizacional.

Se emplea el término planeación porque en su elaboración se establecen programas y se fijan métodos y objetivos. Se toman decisiones relativas a la política básica de la organización, se analizan en detalle las distintas actividades que se deben llevar a cabo para implantar un programa, se seleccionan las alternativas que permiten obtener los resultados deseados y se hace un estudio comparativo de sus beneficios y sus costos correspondientes.

A manera de mención se listan los diferentes tipos de presupuestos:

- 1) Presupuesto base cero.
- 2) Presupuesto por programas.
- 3) Presupuesto por áreas de responsabilidad.

El método de planeación y presupuesto, proporciona grandes oportunidades a la alta gerencia, puesto que contando con esta herramienta, tiene la oportunidad de compenetrarse en la totalidad de la empresa, se utiliza más información para evaluar, tomar decisiones, asignar los recursos de manera más eficiente y de reducir los costos en forma lógica e integral.

G. ESTADOS FINANCIEROS PROFORMA.

Los estados financieros proforma son el resultado final de una combinación cuidadosa de los presupuestos de todas las operaciones que planea la empresa.

Los estados financieros que se preparan para presentar el resultado final al que llevará a la empresa el plan financiero, generalmente, deben ser iguales en cuanto a forma y método de preparación a los que habitualmente prepara el departamento de contabilidad. Tales estados financieros representan una base comparativa entre el plan financiero y las cifras reales.

2.5 VENTAJAS DE LA PLANEACION FINANCIERA.

La planeación al forzar a todos los niveles de la gerencia a pensar hacia adelante, le da flexibilidad a la empresa.

Casi toda la política de decisión afecta a más de una función; la planeación alerta a los jefes de diversos departamentos, del impacto que tienen sus decisiones sobre el resto de la compañía y los alienta para que se unan como un solo equipo para alcanzar un objetivo común.

Las ventajas de una buena planeación las podemos fijar en los siguientes puntos:

- 1) Ayuda a fijar en forma clara y precisa la posición presente y futura de la empresa.
- 2) Ayuda a la empresa a estudiar los diferentes caminos o alternativas disponibles para el logro de los objetivos, seleccionando la o las más adecuadas a las circunstancias.
- 3) Obliga a cada gerente a pensar, decidir y actuar en forma más efectiva para conducir a la empresa en la dirección deseada.
- 4) Estimula a hacer un enfoque de los problemas en forma corporativa, integrada y entusiasta.

5) Ayuda a mantener un sistema flexible de planeación y acción dentro de la empresa.

6) Ayuda a lograr los resultados en forma económica, es decir, logra el máximo de eficiencia con el mínimo de esfuerzo.

7) Ayuda a la gerencia a establecer la forma de evaluar y verificar la situación real en función a los objetivos planeados.

No se podría asegurar que el éxito o fracaso de una empresa se encuentra únicamente en una buena planeación, ya que asegurar eso sería tanto como negar que también depende de las decisiones que tome la gerencia en forma presente o futura sobre el entorno económico y financiero en que está inmersa la entidad.

Lo que sí se puede asegurar es que no hay ejecutivo que no planee y que no establezca objetivos para la empresa.

Existen múltiples sistemas para lograr la planeación ejecutiva aunque no siempre tendrán que ser por escrito, pues todo depende de la magnitud de la empresa y de las circunstancias que rodean a ésta.

La planeación nos ayuda a actuar en forma prudente y a decidir lo correcto, también nos ayuda a tener mejores gerentes, pero nunca se debe esclavizar a realizar lo que el plan nos dice si ya no es lo correcto.

Existe en todo ejecutivo una tendencia muy marcada a concentrar todo su tiempo y capacidad en los problemas mediatos, olvidándose de enfocar sus decisiones en un marco de cinco o diez años.

Planeación no son simples palabras, comunicaciones o relaciones públicas de la alta gerencia o del ejecutivo de finanzas; debemos comprender la importancia y ventajas de la planeación y, la ayuda que ésta representa para todos los ejecutivos.

Una vez definida la planeación y sus ventajas, podemos decir que la Planeación Financiera comprende los siguientes aspectos:

1) Estimación de los recursos que serán requeridos para llevar a cabo los planes de operación de la empresa.

2) Determinación de cuántos de estos recursos, pueden obtenerse de fuentes externas.

3) Identificación de las mejores fuentes para la obtención de los recursos adicionales y cuando son requeridos.

4) Establecimiento del mejor método de aplicación de los recursos, tanto los generados por la empresa como los adquiridos de otras fuentes para lograr la consecución del plan de operación.

De esta forma podemos darnos cuenta de la importancia que tiene la planeación financiera dentro de las entidades.

III. PLANEACION DE VENTAS.

Aún cuando hoy sigue habiendo personas que afirman que no es posible encontrar un método práctico para estimar el futuro de las ventas debido a los numerosos factores que influyen en ellas, la afirmación constante de la administración científica en los negocios aumenta cada día la experiencia y afina los métodos de tal manera que bien puede decirse que las ventas ya pueden ser estimadas y controladas dentro de razonables márgenes de exactitud.

La idea de que en la planeación de ventas de cualquier empresa intervienen factores internos y externos, el grado de exactitud que puede lograrse en dicha planeación, dependerá de la habilidad con que se manejen los datos disponibles, para encontrar la forma y la magnitud, en que cada uno de esos factores afecte a las ventas.

La planeación de las ventas es la base de la planificación periódica de las entidades, ya que las ventas constituyen la fuente primaria de fondos, las adiciones de capital necesarias, la cantidad de gastos a planear, los requisitos de mano de obra, el nivel de producción y otros importantes aspectos operacionales, todos ellos son dependientes del volumen de ventas.

Existen diversos factores que deben considerarse para una correcta planeación de las ventas; cabe mencionar que los puntos que se mencionarán a continuación no son de ninguna manera limitativos, todo dependerá de las necesidades específicas de cada empresa.

3.1 FACTORES EXTERNOS Y SU EFECTO EN LAS VENTAS.

Las condiciones económicas actuales intervienen en cualquier aspecto dentro de las operaciones que realizan las empresas, mismas que deben sujetarse a procedimientos que se complican a medida que la tecnología, la ciencia y la civilización avanzan.

Pero al mismo tiempo que el efecto de los cambios se refleja más pronto que antes, afortunadamente, la información que anuncia los cambios en las corrientes económicas es mucho más amplia que antes y se dispone de ella con mayor rapidez.

Aún cuando no es tema del presente trabajo, es importante mencionar que para una correcta planeación de las ventas, tiene que considerarse el nivel de inflación, así como las políticas económicas gubernamentales que afecten a las entidades y aún más, la estabilidad política en que están inmersas dichas entidades.

Otro punto que debe considerarse para medir la eficiencia de la empresa y con ello la correcta planeación de las ventas, es contar con la información relativa a la rama industrial o de servicios en que vivan las entidades.

En fin deben tomarse en cuenta aquellos aspectos que la empresa no puede controlar y que sin embargo debe tener presente para la correcta planeación y por tanto una adecuada toma de decisiones.

3.2 POLITICA DE PRECIOS.

La estrategia de precios es una parte vital de la planificación de ventas. Evidentemente, el precio de ventas y el volumen de ventas esperado son mutuamente interdependientes.

Así, hay que considerar dos relaciones básicas que afectan el plan de ventas: la estimación de la demanda que variará de acuerdo al precio de oferta que se estime; y la curva del costo, esto es, el nivel de producción que debe estimarse y que tienen un impacto en la relación precio - costo - volumen y que definitivamente, marcara la pauta para el resto de la planeación de las empresas.

Es importante mencionar que la política de precios debe considerar todos los costos de la empresa, es decir que para el establecimiento del precio de venta, debe tener inmerso el costo total en que incurra la empresa, para finalmente reportar una utilidad, también el precio de venta debe fijarse considerando el mercado en el que vive la empresa, ya que no puede establecerse un precio de venta tan alto, que el posible mercado demandante, no pueda adquirirlo.

3.3 LINEA DE PRODUCTOS.

La determinación del número y la variedad de productos que la empresa ofrecerá es crítica en el desarrollo del plan de ventas.

Los planes de ventas tienen que incluir las decisiones tentativas relacionadas con la penetración de nuevas líneas de productos, el abandono de las viejas o innovaciones o mezclas de productos. Por eso, para desarrollar un plan de ventas, la alta administración tiene que establecer políticas específicas respecto al desarrollo de líneas de producto y actividades de mercadeo.

Las políticas deben establecer aspectos como son: los productos que se promoverán, cuándo estará listo el producto para su venta, cuáles son los productos que dejarán de salir al mercado y en qué fechas, qué cambios se harán en calidad y estilo. En estas decisiones hay que tomar en cuenta el efecto en otras áreas como pueden ser la capacidad de planta, financiación, etc. El problema decisivo es la coordinación.

Es importante mencionar que ciertas decisiones pueden aumentar las utilidades de manera inmediata, aunque afecten adversamente las utilidades a largo plazo.

3.4 MERCADO.

La información que cada día se recibe en cuanto al gusto de la gente, sus preferencias, el aumento o disminución en la demanda y otros muchos factores, permiten establecer comparaciones con la competencia, la industria en general, para que de estas comparaciones surjan, predicciones en cuanto al mercado en que se colocaran los productos.

3.5 SISTEMAS DE DISTRIBUCION.

Las disposiciones que afectan los sistemas de distribución pueden tener un efecto importante en las ventas; cualquiera que sea dicho sistema debe atenderse a todos los detalles para hacer llegar sus productos al consumidor.

3.6 PUBLICIDAD.

Las modificaciones que se introduzcan en el plan de publicidad de una empresa, alterando su forma usual de llevar a cabo su mensaje al consumidor, necesariamente tienen un efecto de mucha consideración en las ventas.

Algunos otros puntos de transcendencia fundamental en la planeación de ventas y que se deben analizar antes de realizar propiamente dicho plan son los siguientes puntos:

- 1) Características de la compañía.
- 2) Costos.
- 3) Personal disponible.
- 4) Grado de sofisticación de la administración.
- 5) Dimensiones de tiempo.

3.7 PROCEDIMIENTO DE LA PLANEACION DE VENTAS.

La administración de la función de planeación de ventas incluye principalmente la asignación de responsabilidades específicas para cada aspecto principal de la planificación de ventas; el establecimiento de una programación general para permitir un flujo ordenado de trabajo; y el establecimiento de procedimientos ordenados para la evaluación y aprobación del plan de ventas.

Los pasos que deben seguirse para desarrollar un plan de ventas deben ser representativos de las características de aquella compañía y del ambiente en que opera. De manera muy general se puede establecer lo siguiente:

- 1) Establecimiento de bases.

- Evaluación de las variables que afecten a la empresa.

- Establecimiento de los objetivos generales y específicos de la empresa.

- Desarrollo de las estrategias de la empresa.

2) Actividad de la planeación de ventas.

- Análisis y evaluación económicos de las condiciones futuras.

- Análisis de los resultados de ventas pasadas de la empresa.

3) Juicios Administrativos.

- Evaluación por parte de la dirección de las limitaciones de la entidad.

- Establecimiento de políticas que afectarán las expectativas de venta.

- Evaluación financiera

3.8 METODOS DE LA PLANEACION DE VENTAS.

En el punto anterior se mencionó de manera muy general los pasos que deben seguirse para la planeación de ventas. Existen diferentes métodos para llevarlos a cabo.

1) REALIZADO POR EL PERSONAL.- Este método impone una serie de responsabilidades en los criterios y conocimientos del personal de ventas y contempla una serie de depuraciones y aprobaciones. Se hace hincapié en un alto grado de participación, desde abajo hasta la cima. Este enfoque se limita principalmente a la planeación de ventas a corto plazo.

2) EL REALIZADO POR LOS SUPERVISORES DE VENTAS.- Este método acentúa las responsabilidades de los supervisores de ventas en lugar de los vendedores individuales. El método se usa comúnmente para la planeación a corto plazo. Funciona de una manera casi idéntica al método anterior con la excepción de que los estimados se originan con los supervisores de ventas en lugar de con los vendedores.

3) OPINION DE LOS EJECUTIVOS.- Algunas empresas encuentran que no es apropiado enviar representantes sobre el terreno o pedir al personal de ventas que haga estimados. Esto es especialmente cierto donde los vendedores no son entrenados para realizar esta función o cuando la situación de mercadeo es algo compleja.

4) METODO ESTADISTICO.- Requiere de los servicios de individuos técnicamente entrenados. La mayoría de las compañías que utilizan éstos enfoques sofisticados han organizado un grupo de investigación.

5) METODO DE ANALISIS DE LA INDUSTRIA.- En términos generales, este método desarrolla un pronóstico del volumen total de los negocios para la industria. Una vez terminado éste pronóstico, se hace una proyección de la porción del mercado que la compañía individual puede esperar razonablemente.

6) LINEAS DE PRODUCTOS.- Este enfoque requiere un análisis separado y una proyección de ventas para cada producto. La suma de las proyecciones de líneas de productos constituyen la proyección de ventas para la empresa en general.

3.9 CAPACIDAD DE LA EMPRESA.

Las estimaciones de ventas hasta éste momento, no deben ser consideradas sino como tentativas o preliminares. No deben considerarse como un presupuesto aprobado, sino hasta que se haya demostrado que son una base satisfactoria para un programa de operaciones coordinado para toda la empresa.

Otro factor importante que hay que considerar antes de la aprobación del plan de ventas es el de las capacidades internas de la compañía durante el periodo cubierto por el plan de ventas.

Hay tres factores principales respecto a las capacidades internas que pueden limitar el plan de ventas.

- 1) La capacidad de planta.
- 2) La disponibilidad del personal.
- 3) Lo adecuado de las materias primas y suministros.

Estos tres factores sugieren la importancia de la coordinación entre los jefes de las varias Áreas funcionales en el desarrollo de un plan de ventas realista.

IV. PLANEACION DE COSTO DE PRODUCCION.

El próximo paso en una empresa es el desarrollo de un plan de producción que incluye el nivel de inventarios, necesidad de materiales, mano de obra y gastos de fabricación.

4.1 INVENTARIOS Y PRODUCCION.

El plan de producción es una estimación de bienes a ser fabricados durante el periodo de planeación. En el desarrollo de este plan el primer paso es establecer las políticas relativas a los niveles de inventarios. El paso siguiente es determinar la cantidad total de cada producto que se producirá durante el periodo de planeación. El tercer paso es programar o prorratear esta producción en periodos intermedios.

Para planear la producción con eficacia, los ejecutivos de fabricación deben tener, o desarrollar, información correspondiente a las operaciones de fabricación necesarias para cada producto. Deben tener a la mano información relativa a los usos y capacidades de cada departamento productivo.

El plan de producción representa la conversión del volumen de ventas planeado, al volumen de producción planeado como una base para planificar los varios aspectos de la función de fabricación.

Por otro lado hay que considerar algunos puntos que pueden ser problema para la planeación de la producción, como puede ser el hecho de que por causas no imputables a la administración de un negocio, el inventario puede volverse obsoleto, inactivo o de lento movimiento.

Las decisiones necesarias en el desarrollo del plan de producción incluyen lo siguiente:

1) Las necesidades totales de producción para el periodo del presupuesto.

2) Las políticas de inventarios relativas a los niveles de productos terminados y trabajo en proceso.

3) Las políticas de capacidad de planta tales como los límites de las decisiones permisibles con respecto a un nivel de producción estable a lo largo del año.

4) La suficiencia de las instalaciones (expansión o contracción de la capacidad de planta).

5) La disponibilidad de materias primas, componentes comprados y mano de obra.

6) El efecto de la duración del tiempo de procesamiento.

7) Los lotes económicos.

8) La programación de la producción a través del periodo del presupuesto.

A. PLANEACION DE LA PRODUCCION.

Los ejecutivos de producción tienen que traducir las cantidades solicitadas en el presupuesto de ventas, a las necesidades de producción de unidades para el periodo presupuestario para cada producto, teniendo en cuenta las políticas de la administración sobre inventarios.

Una vez que se ha desarrollado la producción presupuestada el problema siguiente es el de prorratear ésta producción por periodos intermedios durante el año.

La producción intermedia tiene que planificarse de manera que:

1) Se tengan suficientes productos para satisfacer necesidades de ventas en los periodos intermedios.

2) Se mantengan los niveles de inventarios dentro de los límites razonables.

3) Se fabriquen los productos de la manera más económica posible.

B. FIJACION DE LAS POLITICAS DE INVENTARIOS.

En la mayoría de los negocios, los inventarios representan una inversión relativamente alta y pueden ejercer influencia importante sobre las principales funciones de la empresa, en vista de lo cual, los inventarios no pueden mantenerse a un nivel constante.

Por lo tanto es necesario controlar ésta fluctuación necesaria de los inventarios estableciendo límites permisibles dentro de los cuales se mantengan sus altas y sus bajas. Es por ello que los objetivos de las políticas de inventario deben ser:

- 1) Planear el nivel óptimo de inversiones en inventarios.
- 2) Mediante el control, mantenerse cerca de éstos niveles óptimos tanto como sea factible.

Los niveles de inventarios deben ser mantenidos entre éstos límites, ya que un nivel excesivo causa costos de mantenimiento y un nivel inadecuado da por resultado la imposibilidad de satisfacer prontamente las necesidades de venta.

Al desarrollar las necesidades de producción, hay que considerar a los inventarios de productos terminados y de trabajo en proceso. Es imposible desarrollar un programa de producción satisfactorio sin políticas definidas, entre las cuales pueden incluirse las siguientes.

- 1) Nivel de inventario.
- 2) Duración del proceso de producción.
- 3) Suficiencia de maquinaria y equipo.
- 4) Disponibilidad de materias primas.
- 5) Disponibilidad de mano de obra.
- 6) Naturaleza perecedera de los artículos.
- 7) Las instalaciones de almacenamiento.
- 8) Costos de almacenamiento.

Los inventarios comprenden dos tipos de costos: aquellos de mantener y aquellos de no mantener suficiente.

**COSTOS DE
MANTENIMIENTO.**

- 1) Riesgos de obsolescencia
- 2) Tasa deseada de retorno sobre la inversión.
- 3) Manejo y traslado.
- 4) Espacio para almacenamiento
- 5) Impuestos.
- 6) Seguros.
- 7) Costos de oficina.

**COSTOS DE NO MANTENER
SUFICIENTES**

- 1) Descuentos por cantidades no aprovechadas
- 2) Trastornos por producción con costos adicionales de aceleración, tiempo extra, preparación, contratación y entrenamiento.
- 3) Márgenes de producción en ventas perdidas.
- 4) Costos extras de producción antieconómicos.
- 5) Pérdida de prestigio ante clientes.
- 6) Costos extras de compras y transporte.
- 7) Compras fortuitas no aprovechadas.

Por otro lado, algunas empresas emplean una rotación de inventarios como una base para establecer los niveles de inventarios. Es conveniente recalcar que el índice de rotación de inventarios es importantísimo porque, cuanto mayor sea la rotación, menor será la cantidad de inversión en el negocio y, suponiendo que todos los demás elementos permanecieran iguales, mayor será el rendimiento del capital invertido. De hecho, para evitar cálculos indebidamente complicados se ha encontrado aconsejable usar periódicamente las cifras reales de rotación de inventarios en lugar de su promedio anual ya sea una vez al año o en ciertos momentos dados del año con el estándar de la tasa de rotación predeterminada. Es importante mencionar el momento en el cual se calcula dicha tasa, ya que, debe escogerse de tal manera que tenga el mayor significado posible.

La rotación anual debe tomarse en consideración, cuando se determina el estándar que ha de usarse con fines presupuestales.

Sin embargo, no debe aceptarse como tal sin un examen posterior.

Independientemente del enfoque usado para especificar los estándares de inventario, es esencial que se consideren los siguientes puntos.

1) Se formulen políticas definidas de inventario y que se mantengan actualizadas.

2) La responsabilidad de la planificación y control de inventario se asigne a individuos específicos.

3) Se desarrollen procedimientos para la contabilización de inventarios.

4) Mantener el inventario por encima del límite mínimo de seguridad.

5) Mantener el inventario dentro de un máximo determinado para ciertos periodos del año.

6) Estabilizar la producción de acuerdo con las instrucciones de la dirección.

C. SUFICIENCIA DE LA PLANTA PRODUCTIVA.

Planear el programa de producción requiere la consideración de la potencialidad de planta en términos de capacidad máxima, y capacidad normal.

Dicha capacidad debe expresarse en unidades físicas de producción o en algún otro tipo de medida.

La maquinaria, equipo e instalaciones deben ser suficientes, no sólo para las necesidades de producción normal, sino también para satisfacer las necesidades estacionales o imprevistos incrementos en la demanda.

Si durante la preparación del presupuesto de producción se encuentra que la planta productiva parece ser insuficiente, la administración debe considerar la necesidad de aumentar dicha planta, siempre teniendo en cuenta el tiempo que debe transcurrir antes de que tales equipos puedan ser utilizados y, también la capacidad financiera para hacer frente a tales inversiones.

La presupuestación de producción se relaciona directamente con el presupuesto de adiciones de capital, las reparaciones y arreglos extraordinarios y el retiro o eliminación de capacidad de planta en exceso.

D. DISPONIBILIDAD DE MATERIA PRIMA Y MANO DE OBRA.

En algunos casos, el programa de producción puede ser influenciado por la disponibilidad de las materias primas y de mano de obra necesarias.

Existe el problema de considerar las ventajas de una producción estable contra los problemas y costos ocasionados por el almacenamiento de grandes inventarios.

La disponibilidad de mano de obra especializada y el tiempo necesario para entrenar trabajadores son factores que pueden afectar la planificación de la producción.

Es por ello que al planearse la producción deberá saberse si habrá materias primas en cantidad suficiente y a precios razonables en el momento en que se necesite. También es conveniente saber si las áreas de almacenamiento son suficientes para almacenar las cantidades necesarias.

E. DURACION DEL PROCESO DE PRODUCCION.

El siguiente paso en el desarrollo del presupuesto de producción es la distribución del total de la producción para el año, en cada uno de los meses, semanas, quincenas o periodos que se requieran presupuestar. Esta distribución debe ser hecha sobre bases establecidas después de concienzuda consideración de los objetivos de la producción. Si el producto consiste en muchas piezas fabricadas por la empresa, es necesario preparar un presupuesto de producción de piezas por separado, indicando la programación de piezas a completar y piezas a comenzar.

Otro factor que afecta la planificación de producción es el inventario de trabajo en proceso. Si no hay fluctuación importante planeada en este inventario durante el año, evidentemente no hay efecto significativo en la producción.

Sin embargo si hubiera un cambio hay que tomarlo en cuenta en la planeación.

Mientras mayor sea el tiempo de producción de un artículo, menor será la flexibilidad del presupuesto de producción y mucho más difícil, mantener una producción uniforme que nos permita enfrentarnos a bruscas fluctuaciones en la demanda y al mismo tiempo mantener inventarios bajos.

F. LA PRODUCCION COMO INSTRUMENTO DE PLANEACION.

El desarrollo de un presupuesto detallado de producción exige, además de los planes de producción, una planificación específica con respecto a las necesidades de materiales, necesidades de mano de obra, capacidad de fábrica, adiciones de capital y políticas de inventarios. La planificación de producción tiende a divulgar las debilidades y las fuentes de dificultad potencial que pueden evitarse mediante la acción oportuna de los ejecutivos.

El plan de producción tiene que ser coordinado con los planes relacionados con la financiación, adiciones de capital, desarrollo de productos y ventas.

El presupuesto de producción es la base principal para la planificación de necesidades de materias primas, necesidades de mano de obra, adiciones de capital, necesidades de efectivo de la

fábrica y costos de fabricación. Por eso, el plan de producción se convierte en la fundación para la planificación de la fábrica en general.

Da a los ejecutivos de la fábrica algo tangible en que basar sus decisiones operacionales.

Un sistema adecuado de control de producción es esencial para el control administrativo de costos, calidad y cantidades.

Los procedimientos principales incluidos en el control de la producción son:

- 1) Control de materias.
- 2) Análisis de procesos.
- 3) Definición de rutas de producción.
- 4) Programación de la producción.
- 5) Despacho de la producción.
- 6) Seguimiento.

La producción es un factor importante en la coordinación general de las actividades de flujos de caja, financiación, investigación y desarrollo de producción, ingeniería y adiciones

de capital. Establece la base para el control de la producción los inventarios, los costos de la producción y el personal de la fábrica.

4.2 MATERIAS PRIMAS.

Tan pronto las cantidades de cada producto a fabricar se especifican en el plan de producción, el próximo paso en la planeación del programa de fabricación comprende la consideración de las diversas necesidades de producción y sus costos.

Para la formulación de los presupuestos es necesario adaptarse al sistema de acumulación de costos en uso o establecer uno que satisfaga las necesidades de la empresa.

Para asegurar que las cantidades exactas de materias primas estén disponibles al tiempo necesario y para planificar el costo de las mismas, es necesario que el plan táctico a corto plazo incluya presupuestos detallados que especifiquen la cantidad y el costo de los materiales y un presupuesto relacionado de las compras de materias primas. Por lo tanto, la planificación de materias primas generalmente requiere los cuatro siguientes presupuestos parciales:

- 1) El presupuesto de materiales.
- 2) El presupuesto de compras.

3) El presupuesto de inventario de materiales.

4) El presupuesto de costo de materiales usados.

Al diseñar cada uno de los presupuestos mencionados anteriormente, deben cumplirse con ciertos objetivos:

1) CONTROL.- Los costos de materias primas están sujetos a control directo al punto de uso; por tanto, las actividades y costos relacionados deben ser presupuestados en términos de responsabilidad del usuario y por períodos intermedios cortos.

2) DETERMINACION DE COSTOS POR PRODUCTOS.- Los costos de materias primas se incluyen en los costos de fabricación, por tanto, deben identificarse con el costo de los productos terminados.

3) EVALUACION DEL MARGEN DEL DESPERDICIO NORMAL EN EL USO Y ADAPTACION DE LOS MATERIALES.

A. PRESUPUESTO DE MATERIALES.

Después de que las cantidades de cada clase de materia prima, necesarias para mantener el ritmo de producción planeado, han sido determinados, el siguiente paso es determinar la cantidad que será necesario comprar.

El presupuesto de compras dependerá de la necesidades de producción y de los inventarios que, en opinión de la administración, deben mantenerse en existencia.

Antes de calcular las cantidades que deberán comprarse cada mes, deben considerarse aspectos tales como: relación entre pedidos hechos y material recibido cada mes, máximos y mínimos de inventarios de materias primas, durabilidad de los materiales, etc.

Por otro lado, los materiales usados en una fábrica se clasifican tradicionalmente como directos e indirectos. El material directo se define generalmente de modo que incluya todos los materiales que constituyen una parte integral del producto terminado y que pueden identificarse directamente con el costo de productos terminados.

El costo de material directo generalmente se considera como un costo variable, esto es, un costo que varía proporcionalmente con los cambios en producción o volumen.

Los propósitos principales en el desarrollo de las necesidades detalladas de cantidades de materias primas para satisfacer la producción planeada son los siguientes:

- 1) Suministrar datos sobre cantidad al departamento de compras para que la adquisición de materias primas pueda planificarse y controlarse adecuadamente.

2) Suministrar datos sobre cantidad para que los costos de materias primas de producción puedan presupuestarse por producto.

3) Establecer política de niveles de inventarios para la planificación y control eficaz de tales niveles.

4) Determinar las necesidades de efectivo para las compras de materias primas.

5) Control de usos de las materias primas.

Las entradas básicas necesarias para desarrollar el presupuesto de materiales básicos son: el volumen de producción planeada y las tasas estándares de uso por tipo de materia prima por cada producto.

Existen dos enfoques indirectos principales para desarrollar las necesidades de uso.

Un primer enfoque consiste en desarrollar algún método de estimar las cantidades totales en materias primas necesarias para la producción mediante el uso de razones históricas ajustadas tales como, la razón de la cantidad de material usado a las horas directas de máquina. El otro enfoque indirecto comprende el desarrollo de una relación entre el costo de material en dinero y alguna otra serie que pueda proyectarse con algún grado de confianza.

En la planificación del presupuesto de materiales, hay que hacer provisión para daños, desperdicios y sobrantes normales.

B. PRESUPUESTO DE COMPRAS Y DE INVENTARIOS DE MATERIALES.

Después de que las cantidades de cada clase de materia prima necesarias para mantener el ritmo de producción planeado, han sido determinadas, el siguiente paso es determinar la cantidad que será necesario adquirir.

El presupuesto de compras dependerá de las necesidades de producción y de los inventarios que, en opinión de la administración, deben mantenerse en existencia.

Antes de calcular las cantidades que deberán comprarse cada mes deben considerarse aspectos como son: relación entre pedidos hechos y materiales recibidos cada mes, durabilidad de los materiales, etc.

La diferencia entre cantidad planeada, entre el presupuesto de materiales y el presupuesto de compras se explica en el cambio en los niveles de inventarios de materias primas.

La programación de las compras dependerá de las políticas de inventarios establecidas por la administración. Los factores principales en el establecimiento de políticas de inventarios son:

- 1) La cantidad y tiempo de las necesidades de la fábrica.
- 2) Las economías en las compras mediante descuentos por cantidad.
- 3) La disponibilidad de materias primas.
- 4) La naturaleza perecedera de las materias primas.
- 5) Las instalaciones de almacenamiento.
- 6) Las necesidades de capital para financiar el inventario.
- 7) Los costos de almacenamiento.
- 8) Los cambios esperados en el costo de materias primas.
- 9) La protección contra escasez.
- 10) Los riesgos comprendidos en los inventarios.
- 11) Los costos de oportunidad.

Como en el caso de las políticas de inventarios de productos terminados, la intención de las políticas de inventario es minimizar la suma de dos clases de costos: los costos de mantener el inventario más el costo de no tener un inventario suficiente.

C. ESTIMACION DE LOS COSTOS UNITARIOS DE MATERIAS PRIMAS.

Puede ser que los ejecutivos de compras vacilen en hacer las estimaciones de costos porque reconocen que puede haber muchos factores importantes, externos a la empresa, que afectan los precios de las materias primas. Sin embargo, la ausencia de estimados realistas puede tener efectos de mucho alcance en toda la empresa.

En situaciones en que la materia prima es una parte significativa del costo del producto terminado, los costos de materias primas son importantes en el desarrollo de las políticas de precios de venta, políticas de financiamiento y control de costos, todo lo cual tiene que ver con los costos futuros más que con los históricos.

El costo planeado del material debe ser el precio de factura menos cualquier descuento de compra, más flete, acarreo y cargos de manejo relacionados con la entrega de la mercancía.

Ahora bien en muchos casos, hay que presupuestar precios unitarios fluctuantes de materia prima para el periodo. Muchas materias primas tienen precios que tienden a cambiar estacionalmente, por tal razón es necesario presupuestar el costo de compra unitario cambiante.

D. PRESUPUESTO DE COSTO DE MATERIALES UTILIZADOS.

La cantidad de materiales necesarios para la producción planeada se especifica en el presupuesto de materiales y los costos unitarios de materias primas se especifican en el presupuesto de compras.

Por otra parte cuando se planifica un precio unitario cambiante para la materia prima, el presupuesto de costo de materiales usados y el presupuesto relacionado del inventario de materias primas tiene que ser desarrollado utilizando un flujo de inventario seleccionado.

E. PLANEACION Y CONTROL DE MATERIAS PRIMAS.

La formulación de planes detallados para las necesidades, inventarios y compras de materias primas es una parte importante de la función de planeación de la alta administración. La planeación y control de los costos de materias primas son frecuentemente críticos, porque el costo de producción y la eficiencia con que la operación puede conducirse diariamente depende en gran parte del flujo normal de materias primas a las diversas subdivisiones de la fábrica.

La coordinación de las necesidades, los niveles de inventarios y las compras de materias primas es un factor importante en las operaciones eficientes.

Los costos e inventarios de materiales pueden tener un efecto importante sobre las utilidades, el capital de trabajo y la situación de efectivo.

4.3 MANO DE OBRA

El presupuesto de mano de obra directa, se refiere únicamente al trabajo aplicado directamente al producto.

Tiene que ver solo con las partidas conceptuadas como tal en la contabilidad, puesto que la mano de obra indirecta forma parte de los gastos de producción. El presupuesto de mano de obra directa indica el costo esperado del trabajo que se requiere para la elaboración de productos especificados y en las cantidades estipuladas en el presupuesto de producción.

Este costo estimado puede obtenerse multiplicando el número de unidades de producto terminado que se van a producir, por los promedios de costo de mano de obra.

El costo de mano de obra directa consiste, pues, en los salarios pagados a los trabajadores que están ocupados en labores productivas.

En muchas compañías los costos de mano de obra son mayores que todos los demás costos combinados.

La planificación cuidadosa y el control de costos de mano de obra son esenciales, ya que comprende áreas importantes y complejas.

A. ENFOQUES DE LA PLANEACION DE MANO DE OBRA DIRECTA.

Para el plan anual de utilidades el presupuesto de mano de obra directa debe ser desarrollado en términos de horas de mano de obra directa y de costos de mano de obra directa.

Además, el presupuesto debe desarrollarse por responsabilidades, por periodos intermedios y por productos. La clasificación por responsabilidades organizacionales y por periodos intermedios es esencial a los propósitos de control.

El enfoque que debe usarse para desarrollar el presupuesto de mano de obra depende principalmente del método de pagos de salarios, el tipo de procesos de producción utilizados, la disponibilidad de tiempos estándar de mano de obra y lo adecuado de los registros de contabilidad de costos.

Básicamente, hay tres enfoques para el desarrollo del presupuesto de mano de obra directa:

- 1) Estimar las horas estándares de mano de obra directa necesarias para cada unidad de cada producto, luego estimar las tasas promedio de salarios.

2) Estimar las razones directas de costos de mano de obra a alguna medida de producción que pueda proyectarse de manera realista.

3) Desarrollar tablas de personal mediante la enumeración de necesidades de personal de mano de obra directa en cada centro de responsabilidad.

B. PLANEACION DE HORAS DE MANO DE OBRA DIRECTA.

Las condiciones internas determinan si es factible o no relacionar la producción planeada en un departamento productivo con las horas de mano de obra directa. De modo similar, los factores internos determinarán el enfoque más práctico para planear las horas de mano de obra directa.

Cuatro enfoques son comúnmente usados en la planeación de tiempos estándares de mano de obra se mencionan a continuación:

- 1) Estudios de tiempo y movimiento.
- 2) Costos estándar.
- 3) Estimado directo por supervisor.
- 4) Estimado estadístico por grupo asesor.

El presupuesto de mano de obra directa tiene que estar en armonía con la estructura del plan anual de utilidades; por eso, debe especificarse horas y costo de mano de obra directa planeados por responsabilidad, por tiempo y por producto.

C. ASPECTOS DE PLANEACION Y CONTROL DE MANO DE OBRA DIRECTA.

La planeación cuidadosa de las necesidades de mano de obra directa puede beneficiar a una empresa de varias maneras:

1) La función de personal puede desempeñarse más eficientemente porque existe una base para la planeación, reclutamiento, entrenamiento y utilización eficaces de la mano de obra.

El departamento de personal puede organizarse mejor como resultado de conocer el volumen de actividades que se espera de él.

2) La función de finanzas puede planificarse y realizarse más eficientemente porque la mano de obra puede representar una de las mayores demandas de efectivo durante el año.

El conocimiento de mano de obra permite al funcionario de finanzas estimar las necesidades de efectivo para mano de obra por periodos intermedios.

3) El costo de fabricación por cada producto puede ser desarrollado. Este costo puede ser un factor importante en varias áreas de toma de decisiones. Tal como política de precios y negociaciones con el sindicato.

4) Control y reducción de costos de mano de obra.

Existen dos aspectos principales del control de costos de mano de obra: la preocupación cotidiana por estos costos y los informes y la evaluación de resultados a largo plazo.

4.4 GASTOS INDIRECTOS.

En la elaboración de los planes generales de fabricación y después de preparar el plan de producción, hay que establecer presupuestos de gastos para cada centro de responsabilidad en la fábrica. Estos presupuestos de gastos tienen que detallarse por periodos intermedios y por las tres categorías de costo: materiales, mano de obra y gastos indirectos de fabricación. Después de la elaboración del plan de producción, éstos presupuestos de costos normalmente se desarrollan simultáneamente y luego se consolidan en un presupuesto denominado apropiadamente costo de fabricación. Este último presupuesto requiere que todos los costos de fábrica se identifiquen, bien sea directamente o por distribución, para cada producto.

Los gastos indirectos de fabricación corresponden a aquella parte del costo total de fabricación no directamente identificable con los productos. Los gastos indirectos de fabricación consisten en: material indirecto, mano de obra indirecta y todos los gastos varios de fábrica. En situaciones de fabricación altamente mecanizadas, típicamente los costos indirectos son considerablemente más altos que en situaciones menos mecanizadas.

El hecho de que los gastos indirectos de fabricación incluyan muchos gastos disímiles crea problemas para la administración, especialmente en la asignación de éstos costos a los productos y en el control de costos.

Puesto que hay muchos tipos de gastos, frecuentemente la responsabilidad de control es muy difusa.

Hay dos tipos distintos de centros de responsabilidad en prácticamente todas las situaciones, cada uno incluyendo contabilidad de costos y presupuestación complejas. Estos son: departamentos productivos y departamentos de servicio. Los departamentos productivos son aquellos departamentos de fabricación que trabajan directamente en los productos elaborados. Los departamentos de servicio no trabajan en los productos directamente sino que más bien suministran servicio a los departamentos productivos y a otros departamentos de servicio.

A. PROBLEMATICA EN LOS GASTOS INDIRECTOS.

En relación tanto con la presupuestación como con la contabilidad de costos, los gastos indirectos de fabricación presentan un desafío porque el problema es doble:

1) El control de los gastos indirectos de fabricación.

2) La asignación de los gastos indirectos de fabricación a los productos fabricados (costeo de productos).

Estos dos problemas requieren soluciones diferentes. Frecuentemente se les considera como un solo problema, con la siguiente limitación en la utilidad de la solución.

La diferencia entre los dos problemas es crítica en cuanto a la distribución de los gastos generales y los otros gastos indirectos de fábrica a los departamentos productivos.

B. CONTROL DE GASTOS INDIRECTOS.

Se ha recalcado que el control de gastos requiere la identificación de la contabilidad de gastos con el gerente del centro de responsabilidad específico. Esto quiere decir, que los costos no controlables que tienen alguna relación con el centro también tienen que ser identificados cuidadosamente.

C. COSTEO DE PRODUCTOS.

Para planificar el costo de bienes fabricados por producto, es necesario asignar los costos indirectos, de esta forma, la asignación de costos debe ser consistente con el costeo de productos; éstos dos objetivos, control de costos y costeo de productos, se armoniza al utilizar un enfoque separado para cada uno. Los costos se acumulan y se comunican para propósitos de control con anterioridad a la asignación; luego sigue el costeo de productos mediante procedimientos de asignación.

Para la planeación a corto plazo el presupuesto general de gastos de fabricación incluye un presupuesto de gastos para cada departamento de la empresa siguiendo las clasificaciones de gastos utilizada en el departamento de contabilidad de costos.

La confiabilidad con la cual se pueden hacer los estimados de gastos depende de: la calidad de los registros de contabilidad y la seriedad de la actitud de la administración hacia la planificación de gastos. Cuando los objetivos y el programa de trabajo se planifican y cuando hay registros adecuados de contabilidad, se dispone de las fuentes importantes para los estimados de gastos.

D. PRORRATEO DE LOS GASTOS INDIRECTOS.

Dado que es imposible, por definición, aplicar los gastos de producción, directamente a la unidad producida, se tendrá que utilizar un procedimiento indirecto, que es un rodeo ventajoso, para prorratearlos a las órdenes respectivas. Para esto hay que encontrar la base más equitativa, advirtiendo que las diversas bases utilizadas no dejen de ser un tanto arbitrarias.

Este prorrateo puede hacerse tomando en cuenta los datos acumulados en los libros, es decir, sobre una base histórica, o bien predeterminando los gastos de producción, para obtener un coeficiente anticipado o predeterminado. En el primer caso, es preciso esperar el fin del período para hacer el prorrateo, hasta

En el segundo, los porcentajes anticipados se han calculado de acuerdo con un presupuesto, teniendo en cuenta las experiencias anteriores, así como las posibilidades de la producción futura.

Los métodos para aplicar los gastos indirectos a la producción pueden tener como base el valor, el tiempo o las unidades producidas.

Los procedimientos a base de valor, pueden calcularse sobre:

- 1) Importe del trabajo directo.
- 2) Importe del material.
- 3) Importe del costo primo.
- 4) Número de horas totales de trabajo directo.
- 5) Número de horas-máquina.

La selección de una base de prorrateo es una responsabilidad compartida entre el departamento de presupuestos, producción y la dirección general.

V. GASTOS DE OPERACION Y EVALUACION DE GASTOS VARIABLES.

La planeación de gastos debe concentrarse en proyectar las salidas de caja y controlar eficazmente los costos. La administración debe considerar la planeación y control de gastos como necesaria para mantener niveles realistas de gastos esenciales para apoyar los objetivos y programas planeados de la empresa.

5.1 GASTOS DE VENTA.

Los gastos de venta de un negocio incluyen todos los costos relacionados con la venta y distribución de los productos.

Los gastos de venta tienen como misión principal despertar el deseo de los consumidores de poseer los productos de la empresa, ésto se logra estableciendo lugares convenientes para las compras de los consumidores, transportando los productos a los lugares de compra y haciendo una intensa y continua publicidad y promoción que mantenga en la mente del público el prestigio, la calidad y el nombre de los productos que se le ofrecen. Se puede resumir la función de ventas diciendo que cuando encuentra a los clientes les entrega los productos a los lugares de compra y les cobra su importe, está realmente cumpliendo su función principal.

Por otro lado existen dos aspectos que deben considerarse para la presupuestación de gastos de venta.

- 1) Planeación y coordinación.
- 2) Control de costos de distribución.

Los presupuestos de gastos de venta desarrollados por los respectivos gerentes de ventas deben basarse en el volumen planeado de producción.

En el desarrollo de los presupuestos para cada centro de responsabilidad, los gerentes tienen que ajustarse a las pautas generales establecidas por la dirección, a los programas de trabajo planeados y a su propio criterio. Los presupuestos de gastos de venta tal como se aprueban finalmente, se utilizan, posteriormente como base para la evaluación de otros presupuestos.

Cabe mencionar que los gastos de venta deben mantenerse dentro de los límites de márgenes de utilidad esperados.

5.2 GASTOS DE ADMINISTRACION.

Los gastos de administración incluyen otros costos operacionales que no son ni de fabricación ni de distribución.

En general son ocasionados en la supervisión de, y en el servicio a todas las funciones principales del negocio en vez de la ejecución de alguna función en particular.

Generalmente lo mejor es basar los gastos de administración presupuestados en planes y programas específicos. La experiencia pasada, ajustada por los cambios previstos en política administración y en las condiciones económicas generales es útil.

Puesto que la mayoría de los gastos son fijos, un análisis de los registros históricos proporcionará por lo general una base firme para presupuestarlos.

El análisis histórico debe incluir un riguroso estudio de los gastos pasados, en cuanto a su necesidad y a la suficiencia de los gastos hechos. Si los costos han venido aumentando a un ritmo mayor que el de las ventas o el de la producción, deben encontrarse razones que justifiquen esta falta de proporcionalidad. Un estudio de procedimientos y rutinas en cada departamento y el estudio de los reportes y estadísticas que se han venido preparando, a menudo revelan una duplicación de información y, consecuentemente de esfuerzo y gasto. La centralización de todas las operaciones de un departamento bajo el mando de un supervisor, ayuda a eliminar costosas duplicaciones y a coordinar los informes.

5.3 GASTOS FIJOS Y VARIABLES.

En las entidades existen gastos que debido a su grado de consistencia son fijos y en relación al volumen de producción son variables.

Evidentemente hay algunos gastos fijos que no son afectados por cambios en la producción. Por otra parte, hay algunos gastos variables que fluctúan proporcionalmente con cambios en la producción.

Los presupuestos variables son estados de costos o gastos que indican como debe variar cada gasto. Significativamente, éstos presupuestos expresan relaciones de costo - volumen.

A. DEFINICION DE COSTOS FIJOS.

Los costos fijos son aquellos que no varían con la producción. Se acumulan con el transcurso del tiempo. Permanecen constantes en valor durante un periodo.

Los costos fijos son ocasionados por el mantenimiento de activos y de los otros factores de producción en un estado de disposición a producir.

ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA

Los costos fijos son principalmente de dos tipos: primero, ciertos costos fijos son establecidos por decisiones administrativas previas; segundo, algunos costos fijos son establecidos por decisiones administrativas en una base a corto plazo.

Los siguientes puntos mencionan los principales factores que una empresa debe considerar al establecer una definición de costos fijos.

1) CONTABILIDAD.- Todos los costos fijos son controlables durante la vida de la empresa.

2) RELACION CON LA PRODUCCION.- Los costos fijos resultan de la capacidad de producir o de realizar alguna actividad, sin embargo, no son el resultado de la realización de esa actividad.

3) RANGO PERTINENTE.- Los costos fijos tienen que relacionarse con el rango pertinente de actividad. Sin embargo dicho rango establece limitaciones definidas sobre la validez de las cantidades presupuestadas.

4) REGULADOS POR LA ADMINISTRACION.- La estimación de muchos costos fijos implica que se han tomado ciertas decisiones de política administrativa.

B. DEFINICION DE COSTOS VARIABLES.

Los costos variables son aquellas partidas de costo que varían en proporción directa con la producción.

Las consideraciones pertinentes para el establecimiento de costos variables son las siguientes:

1) CONTROLABILIDAD.- Los costos variables generalmente están sujetos al control administrativo a corto plazo.

2) RELACIONES CON LA PRODUCCION.- Los costos variables varían en proporción con la producción y no con el transcurso del tiempo.

3) RANGO PERTINENTE.- Los costos variables tienen que relacionarse con la producción dentro de un rango normal o pertinente de operaciones.

4) REGULADOS POR LA ADMINISTRACION.- La mayoría de los costos variables pueden ser afectados por las decisiones de política discrecionales de la administración.

5) COSTOS DE PRODUCCION.- Puesto que los costos variables fluctúan en proporción con los cambios de producción, es importante que se seleccione alguna medida adecuada de prorrateo.

C. SELECCION DE LA MEDIDA DE PRORRATEO.

Los costos fijos son costos de tiempo y por eso se relacionan con un lapso corto. Por otra parte, frecuentemente es difícil identificar una medida satisfactoria de producción con la cual se puedan relacionar los costos variables. En el caso sencillo de un departamento que produce un solo tipo de producción, los costos variables pueden relacionarse directamente con la medida ordinaria de esa producción.

Hay que considerar varios criterios con respecto a la selección de una medida de prorrato.

1) La base de prorrato tiene que medir las fluctuaciones en la producción que hacen que el costo varíe.

2) La base de prorrato seleccionada debe ser afectada tan poco como sea posible por factores diferentes del volumen de producción.

3) El prorrato debe ser fácil de entenderse.

A menudo los análisis de la variabilidad de costos carecen de sentido porque se usa una base de prorrato incorrecta, mostrando por ello una baja correlación entre costo y actividad.

D. METODOS PARA DETERMINAR LA VARIABILIDAD DE LOS COSTOS.

Claramente, la determinación de la variabilidad de cada partida es el problema más crítico en el desarrollo de presupuestos variables. Numerosos métodos han sido desarrollados para resolver esta dificultad, la mayoría de ellos incluye un análisis de los costos históricos.

Al considerar los diversos métodos, debemos tener en cuenta el objetivo central de cada uno, es decir, determinar los componentes fijos y variables de partidas individuales de costos.

1) METODO DE ESTIMADOS DIRECTOS.- Incluyen técnicas especiales de análisis de costos utilizadas en situaciones especiales.

Básicamente, un estimado directo implica un ataque concentrado en áreas particulares de problemas de costos. Dentro de este método se encuentran:

- Estudios de ingeniería industrial.

- Análisis directo de datos históricos y políticas administrativas.

2) METODO DE LOS PUNTOS MAXIMO Y MINIMO PRESUPUESTADOS.- Este método se basa en el concepto de desarrollar dos provisiones de presupuestos de gastos a dos niveles distintos de producción supuestos para cada partida de gastos. Los componentes fijos y variables de cada costo se calculan mediante una interpolación.

3) METODO DE CORRELACION.- Las técnicas de correlación se usan ampliamente en el análisis de costos. Estas técnicas proporcionen métodos para analizar los datos de costos históricos en relación con los datos de producción histórica para determinar cómo los costos han variado con la producción en el pasado, lo que a su vez es la base para determinar cómo los costos deben variar con la producción en el futuro.

El método de correlación tiene dos procedimientos para determinarse:

- El método gráfico.
- El método matemático.

5.4 ANALISIS DEL COSTO - VOLUMEN - UTILIDAD (PUNTO DE EQUILIBRIO).

Se ha escrito y discutido tanto sobre el punto de equilibrio, que se podría pensar que se ha exagerado su importancia.

Esto no es así, ya que tiene el mérito indiscutible de reflejar la relación funcional que existe entre las ventas, los costos y las utilidades. Antes de desarrollarse éste útil instrumento de planeación y control se conocían o sentían las relaciones existentes entre la producción y los costos a base de pruebas y errores o fracasos, mientras que ahora se pueden observar claramente sobre el papel la función de los costos fijos y variables en la producción.

Para visualizar el punto de equilibrio, normalmente se emplea la siguiente fórmula.

$$P.E. = \frac{\text{COSTOS FIJOS}}{\left[1 - \frac{\text{COSTOS VARIABLES}}{\text{VENTAS}} \right]}$$

EJEMPLO 1

SUPONGASE LOS SIGUIENTES DATOS:

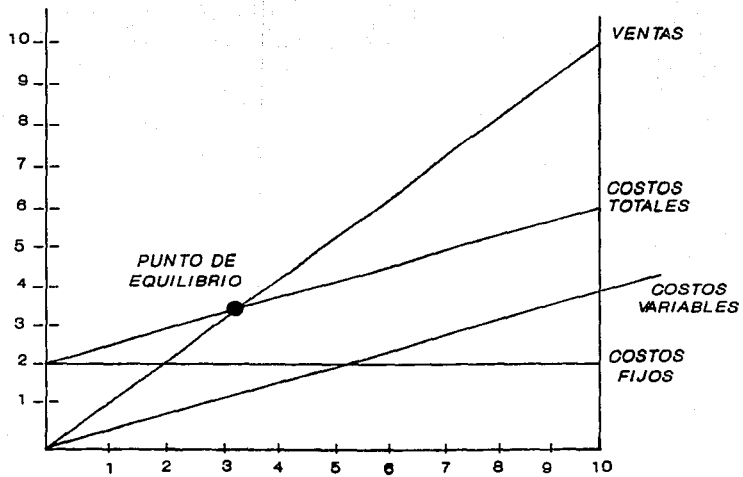
COSTOS FIJOS = 2 000 000
 COSTOS VARIABLES = 4 000 000
 VENTAS = 10 000 000

SUSTITUYENDO TENEMOS:

$$P.E. = \frac{2\,000\,000}{\left[1 - \left(\frac{4\,000\,000}{10\,000\,000} \right) \right]}$$

$$P.E. = \frac{2\,000\,000}{0.6}$$

$$P.E. = 3,333,333$$



5.5. GASTOS Y PRODUCTOS FINANCIEROS Y CARGAS FISCALES.

Otro de los puntos de planeación a considerar consiste en los presupuestos de gastos y productos financieros así como los importantes rubros de impuestos y P.T.U.

El presupuesto de las operaciones de una empresa debe abarcar dos aspectos importantes, el presupuesto de gastos financieros y el de productos financieros.

1) GASTOS FINANCIEROS.- Estos gastos son el pago que debe hacerse por un financiamiento recibido, que puede ser a través de créditos bancarios o alguna otra fuente de financiamiento.

Es importante mencionar que para efectos de desembolso de efectivo hay que identificar el periodo de pago, ya que los gastos financieros pueden pagarse por anticipado al término del financiamiento.

2) PRODUCTOS FINANCIEROS.- Los productos financieros normalmente se dan como una ganancia por concepto de alguna inversión que se tenga contratada con el sistema financiero; también pueden obtenerse por cobranzas demoradas.

En los productos financieros es importante identificar el periodo de ingreso y el momento en que ingresa el efectivo.

3) IMPUESTOS.- El aspecto fiscal siempre cambiante es un costo fundamental que debe planearse, aún cuando el presupuesto que se realiza es un tanto ficticio ya que el nivel de impuestos que se erogan no solamente depende de las operaciones de la empresa, sino también de la vigencia de las leyes que se consideren para elaborar el presupuesto.

4) P.T.U.- La participación de los trabajadores en las utilidades de la empresa es un concepto relativamente fácil de presupuestar, sin embargo siempre hay que considerar la vigencia de las leyes en que se basa dicho presupuesto.

VI. INVERSIONES Y FLUJOS DE EFECTIVO.

Los presupuestos de inversiones capitalizables y de caja proporcionan elemento indispensable para la elaboración de estados financieros estimados.

6.1. INVERSION Y DESEMBOLSOS DE CAPITAL.

Este presupuesto es uno de los más importantes debido a la cuantía de las inversiones que puedan necesitarse en un momento determinado.

La planeación a corto plazo debe incluir planes de administración en cuanto a expansión o contracción de planta, edificios, mejoras, renovaciones importantes, reemplazos y otras decisiones similares que requieren recursos.

El presupuesto de desembolsos de capital tiene considerable importancia desde los puntos de vista de la planeación y control administrativo. La alta administración se enfrenta constantemente con el problema de determinar la cantidad de fondos a invertirse en una planta. Los problemas básicos se relacionan con la necesidad de mantener instalaciones adecuadas para crecimiento y para hacer frente a las demandas de clientes y la competencia.

Por otra parte, se requiere considerable planeación y control para evitar capacidad operativa ociosa, sobre inversión en la capacidad operativa, inversión en activos que producirán un retorno bajo sobre los fondos comprometidos.

La función primaria del presupuesto de inversiones es, precisamente, restringir las inversiones en activo fijo y someter dichos activos, a las pruebas más cuidadosas y detalladas en cuanto a las posibilidades presentes y futuras. Cuando después de realizado el análisis, se encuentra que es necesario ampliar las instalaciones existentes, debe prepararse un programa completo y detallado.

Los objetivos del presupuesto de inversión son los siguientes:

- 1) Determinar la cantidad que puede invertirse en expansión.
- 2) Probar cualquier proyecto de expansión desde el punto de vista del aumento en volumen de operaciones y en utilidades que lo justifiquen.
- 3) Ver si proporciona las facilidades adecuadas para cumplir con los programas de ventas y producción.
- 4) Planear los desembolsos en tal forma que puedan ser hechos en el momento más oportuno y ventajoso.

5) Promover un estudio completo sobre el tipo de facilidades que mejor llenen las necesidades de la empresa, y la forma en que serán empleados para cumplir sus fines en forma óptima.

6) Establecer las bases para obtener el financiamiento más adecuado y económico.

7) Restringir los desembolsos únicamente a lo autorizado en el presupuesto.

8) Controlar el costo de las inversiones conforme se realizan.

A. PLANEACION PARA DESEMBOLSOS DE CAPITAL.

Debido a que los desembolsos de capital generalmente implican el compromiso más o menos permanente de grandes cantidades de dinero, las decisiones al respecto tienen un efecto a largo plazo sobre la salud económica de la empresa. Es por ello que no es fácil determinar la cantidad adecuada que debe invertirse.

Los planes de desembolso de capital tienen que ser consistentes con las consideraciones creadas de posición de caja y financiamiento. Tanto la programación de desembolso de capital como la cantidad de fondos que puede invertirse en la planta comprenden decisiones serias de política.

El potencial de ventas, costos relacionados y el potencial de utilidad anticipado tienen que ser evaluados cuidadosamente para el futuro. El retorno sobre la inversión se reconoce como el criterio principal de la eficiencia administrativa a largo plazo. Las adiciones de capital deben ser analizadas en términos de sus efectos probables en el retorno sobre la inversión.

B. RELACION INVERSION - VOLUMEN - UTILIDAD.

Cuando se tiene en mente una ampliación considerable en la empresa, el procedimiento seguido en el presupuesto pone a prueba las necesidades de tal ampliación.

Proyectando los nuevos costos en las operaciones futuras, frecuentemente se descubre que los efectos de tales ampliaciones en las utilidades son perjudiciales a la empresa.

C. REDUCCION EN EL COSTO DE OPERACION.

No debe detenerse la marcha del progreso mecánico en ningún negocio, pero las ventajas del equipo nuevo deben ser definitivamente probadas y sus costos comprobados. No es difícil encontrar casos en que equipos más rápidos han sido instalados con un mayor costo, cuando los antiguos podían perfectamente llenar las necesidades del negocio a un costo más bajo.

D. VENTAS Y PRODUCCION.

La fábrica y las instalaciones que se autoricen en un programa presupuestal deben, desde luego, ser suficientes para satisfacer las necesidades de venta y de producción incluidas en los presupuestos respectivos.

E. CONTROL DE DESEMBOLSOS DE CAPITAL.

El control debe descansar sobre una planeación administrativa adecuada que limite los desembolsos a adiciones económicamente justificables, pero que proteja contra estancamiento en el mantenimiento, el reemplazo y la adquisición de activo fijo.

El primer aspecto del control comprende la autorización formal específica para comenzar un proyecto, incluyendo la asignación de fondos.

La segunda fase del control tiene que ver con la acumulación de datos sobre costos, progreso del trabajo así como proyectos en proceso. Finalmente la fase de control no es más que el seguimiento de las inversiones.

F. PLANES FINANCIEROS.

Por su cuantía, este presupuesto es una parte muy importante de los planes financieros. Obviamente en el presupuesto se deben indicar las cantidades que se necesitan y las fechas en que deberá estar disponible el dinero. Si los fondos van a ser obtenidos de la acumulación de ingresos, los dividendos deben ser restringidos.

Todas las anteriores y muchas ventajas más se obtienen al preparar el presupuesto de inversiones capitalizables.

6.2 FLUJOS DE EFECTIVO.

La presupuestación de efectivo comprende la proyección de entradas y salidas de efectivo y las necesidades de financiación unidas al control de efectivo. La presupuestación de este rubro está directamente interesada en el periodo entre las transacciones y las necesidades o el exceso de efectivo.

El presupuesto de caja está constituido por los saldos disponibles en la caja, en los bancos y por los valores de estado y títulos de crédito fácilmente convertibles a dinero, o cuyo descuento bancario procura una liquidez inmediata.

Desde luego este flujo y movimiento de efectivo generado por las operaciones de una empresa puede ser aumentado por fuentes exteriores a través de préstamos y financiamientos.

A. OBJETIVOS DEL PRESUPUESTO DE EFECTIVO.

El presupuesto de caja cumple los siguientes propósitos:

1) Proporciona una estimación de las cantidades de dinero que se recibirán y de los desembolsos que deberán hacerse, como resultado de las operaciones presupuestadas y de los saldos de caja que habrá disponibles periódicamente durante el año.

2) Indica las cantidades de fondos adicionales que se necesitarán durante el año como consecuencia del ritmo de las operaciones.

3) Enjuicia las utilidades derivadas del programa de operaciones y las posibilidades de contar con los fondos necesarios.

4) Permite preparar estados financieros periódicamente y señalar la buena o mala situación financiera de la empresa si las operaciones se llevan a cabo tal como han sido planeadas y, por tanto, proporciona bases para medir el programa con estándares financieros.

B. METODO DE INGRESOS Y EGRESOS DE EFECTIVO.

El método de ingresos y egresos de efectivo se basa en un plan de utilidades detallado y esencialmente proyecta la cuenta de efectivo tomando en cuenta ventas, gastos y desembolsos de capital. Este método es sencillo y apropiado cuando hay un plan total de utilidades bien establecido. Es especialmente útil para presupuestación de efectivo a corto plazo.

1) ESTIMACION DE ENTRADAS DE EFECTIVO.- Las entradas de efectivo se originan de ventas al contado, cobranzas de cuentas y documentos por cobrar, intereses sobre inversiones, ventas de activo fijo y fuentes diversas.

La mayor parte de entradas de efectivo se realiza a través de los cobros por ventas. El primer recurso para pronosticar los cobros nos lo proporciona la experiencia. Los estudios y análisis practicados en cuanto a antigüedad de las cuentas, solvencia de los clientes y periodicidad de los cobros, son de gran valor para establecer el presupuesto.

Si la mayor parte de las ventas se hicieran a unos cuantos clientes y sólo un pequeño porcentaje de ellas se realizase a través de una cantidad numerosa de clientes pequeños, podría ser conveniente separar la estimación de las cobranzas de los clientes importantes de acuerdo con las condiciones de venta y sus políticas de pago en forma individual; y los cobros al grupo numeroso de clientes pequeños se harían a base de promedios

basados en la experiencia teniendo en cuenta sus hábitos y forma de pagar.

2) ESTIMACION DE LAS SALIDAS DE EFECTIVO.- Los desembolsos de efectivo se hacen principalmente por materias primas, mano de obra, gastos en efectivo, adiciones de capital, pago de obligaciones y dividendos.

Los presupuestos de los otros rubros de una empresa proporcionan la base para proyectar las necesidades de efectivo.

LA TRINIDAD S.A. DE C.V.
ESTADO DE RESULTADOS PRESUPUESTADO DEL 1o. DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 1992

1991	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL	% DE VARIACION		
														0	%	
6 222 780	520 000	520 000	520 000	520 000	520 000	520 000	517 300	517 300	517 300	517 300	517 300	517 300	6 100 000	100%	1 101 010	18%
1 472 360	132 535	132 771	133 265	133 765	133 825	133 495	143 021	143 316	143 751	143 911	143 800	144 102	1 461 110	20%	109 280	11%
3 750 390	387 465	387 229	386 735	386 291	386 175	386 505	403 873	403 984	403 549	403 389	403 492	403 118	4 742 191	74%	991 792	21%
415 283	42 356	42 384	42 420	42 454	42 478	42 490	42 710	44 710	44 750	44 750	44 824	44 874	803 322	0%	78 000	15%
27 867	2 472	2 472	2 472	2 472	2 472	2 472	2 601	2 601	2 601	2 601	2 601	2 601	30 480	1%	2 071	0%
5 877 210	312 637	312 363	311 800	311 355	311 820	311 895	356 060	356 443	356 170	355 991	356 017	355 643	4 100 421	63%	911 172	20%
861 046	77 550	80 487	81 863	80 693	79 051	79 690	86 304	82 193	83 451	82 195	81 532	81 840	970 240	10%	127 100	10%
194 231	16 500	16 623	16 780	16 810	16 831	16 850	16 870	16 880	16 911	16 937	16 952	16 980	201 565	3%	5 790	3%
1 036 720	102 970	101 794	100 813	101 793	103 069	101 695	201 357	206 536	206 059	199 331	201 547	198 435	2 379 674	27%	630 145	23%
383 243	65 241	53 450	47 900	62 240	51 100	53 411	40 900	50 736	82 351	57 171	65 576	50 477	633 237	10%	240 000	30%
16 253	475	1 463	415	910	1 945	2 000	3 012	3 257	3 360	3 643	363	379	21 000	0%	5 246	24%
403 496	55 674	54 822	44 253	53 160	53 046	56 100	52 011	53 933	60 311	60 014	55 930	50 056	651 036	10%	245 300	37%
326 000	42 374	42 974	42 974	42 974	42 374	42 971	42 851	42 851	42 851	42 851	42 851	43 853	515 167	5%	190 140	27%
35 000	5 500	5 452	4 432	5 317	5 300	5 611	5 201	5 399	5 631	4 001	5 594	5 006	45 000	1%	30 403	47%
49 466	7 134	4 056	(0 056)	4 077	4 002	7 527	3 950	5 712	7 820	11 002	7 484	9 317	74 204	1%	24 700	33%

LA TRIUNFADORA S.A. DE C.V.
ESTADO DE POSICION FINANCIERA PRESUPUESTADO 1992

1991		ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOV.	DIC.	% DE INTEGRAC.	VARIACIONES #	%
A C T I V O																
ACTIVO CIRCULANTE																
3 000	CASH	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	3 000	1%		
10 000	BANCOS	325 171	350 116	119 075	136 123	81 606	109 019	154 534	263 001	339 429	410 256	663 930	666 065	14%	656 065	90%
30 000	INVERSIONES TEMPORALES	30 000	70 000	30 000	70 000	150 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	20 000	20 000	1%	(10 000)	(50%)
300 000	CLIENTES	71 500	71 500	71 500	71 500	71 500	71 500	75 253	75 253	75 253	75 253	75 254	75 252	4%	(224 740)	(29%)
92 000	DOCUMENTOS POR COBRAR	71 500	71 500	71 500	71 500	71 500	71 500	75 254	75 254	75 254	75 254	75 254	75 254	4%	(16 747)	(22%)
33 793	INVENTARIOS	33 793	33 793	33 793	33 793	33 793	33 793	33 793	33 793	33 793	33 793	33 793	33 793	2%		
	GASTOS ANTICIPADOS	50 023	100 102	150 119	200 185	250 349	42 741	42 741	83 023	124 905	165 987					
460 793	SUMA ACTIVO CIRCULANTE	504 907	700 011	478 987	506 101	661 748	531 583	504 575	735 004	851 634	963 543	871 239	873 363	52%	404 570	46%
ACTIVO FIJO																
200 000	TERRENOS	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	12%		
500 000	EDIFICIO	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000	500 000	30%		
	DEP.ACUM. EDIFICIO	225 000	227 004	229 617	231 250	233 334	235 417	237 500	239 584	241 667	243 750	245 834	247 917	(15%)	(25 000)	(10%)
173 770	MOBILIARIO Y EQ. OFICINA	123 770	123 770	123 770	123 770	123 770	123 770	123 770	123 770	123 770	123 770	123 770	123 770	7%		
70 421	DEP.ACUM. MOB. EQ. OFNA.	70 422	80 484	81 515	82 547	83 578	84 610	85 641	86 673	87 704	88 736	89 767	90 798	(5%)	(12 372)	(14%)
127 207	EQUIPO DE COMPUTO	127 207	127 207	127 207	127 207	127 207	127 207	127 207	127 207	127 207	127 207	127 207	127 207	0%		
67 000	DEP.ACUM. EQ. COMPUTO	67 000	72 330	75 039	77 039	80 339	82 009	85 639	88 209	90 940	93 590	96 240	98 890	(6%)	(31 002)	(32%)
850 400	MAQUINARIA	850 400	850 400	850 400	850 400	850 400	850 400	850 400	850 400	850 400	850 400	850 400	850 400	51%		
645 634	DEP.ACUM. MAQUINARIA	652 787	659 941	667 094	674 247	681 401	688 554	695 707	702 861	710 014	717 167	724 321	731 474	(14%)	(85 040)	(12%)
541 000	EQUIPO DE TRANSPORTE	541 000	541 000	541 000	541 000	541 000	541 000	541 000	541 000	541 000	541 000	541 000	541 000	32%		
311 367	DEP.ACUM. EQ. TRANSPORTE	320 384	329 400	338 417	347 434	356 400	365 467	374 484	383 500	392 517	401 534	410 550	419 567	(25%)	(100 200)	(26%)
1 024 950	SUMA ACTIVO FIJO	1 003 016	981 000	950 695	937 210	915 325	893 340	871 406	849 470	827 535	805 600	783 665	761 731	45%	(263 213)	(35%)
ACTIVO DIFERIDO																
13 816	SEGUROS	114 690	176 362	205 101	104 011	162 321	141 031	120 741	99 651	70 561	57 471	36 301	15 300	0%	1 404	10%
50 000	GASTOS DE INSTALACION	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	50 000	2%		
22 500	AMORTIZA.ACUM.GASTOS.INSTAL.	22 700	22 917	23 125	23 333	23 542	23 750	23 958	24 167	24 375	24 583	24 792	25 000	1%	(2 500)	(10%)
41 316	SUMA ACTIVO DIFERIDO	141 990	203 445	231 976	210 678	189 379	160 081	146 703	125 404	104 106	82 091	61 509	40 300	3%	(1 916)	(3%)
1 535 059	SUMA ACTIVO TOTAL	1 730 201	1 885 160	1 671 079	1 735 293	1 768 040	1 595 175	1 605 067	1 709 918	1 703 682	1 852 652	1 717 407	1 676 781	100%	141 722	0%

LA TRINIDAD S.A. DE C.V.
ESTADO DE POSICION FINANCIERA PRESUPUESTADO 1992

1992		ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOV.	DIC.	% DE INTEGRAC.	VARIAIONES 0	%
	P A S I V O															
	PASIVO A CORTO PLAZO															
4 612	PROVEEDORES	14 640	14 800	15 011	15 149	15 245	15 247	16 253	16 353	16 495	16 612	16 751	16 931	1%	12 379	72%
382 300	ACREEDORES	147 314	193 633	516 632	549 653	840 024	564 739	833 375	855 320	562 160	540 115	566 034	545 818	35%	232 310	14%
492 852	IMPUESTOS POR PAGAR	556 911	537 832	219 235	366 141	489 330	194 516	197 050	379 155	321 250	363 149	190 384	234 430	14%	(208 262)	(116%)
35 000	OTROS PASIVOS	58 537	65 958	88 382	95 640	76 925	91 505	107 135	123 003	139 203	185 779	171 056	65 403	6%	30 403	17%
835 464	SUMA PASIVO A CORTO PLAZO	1 023 492	1 172 283	561 250	1 020 597	1 040 522	860 140	874 073	973 211	1 039 116	1 096 244	953 545	802 322	54%	67 810	7%
	CAPITAL CONTABLE															
300 000	CAPITAL SOCIAL	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	300 000	10%		
15 000	RESERVA LEGAL	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	15 000	1%		
325 150	UTILIDADES ACUMULADAS	364 656	314 655	314 655	284 655	314 655	314 655	314 655	314 655	314 655	314 655	314 655	314 655	82%	49 486	13%
49 456	UTILIDAD DEL EJERCICIO	7 134	13 238	10 174	15 051	19 853	27 300	31 333	37 002	44 911	56 793	64 207	74 204	6%	24 700	33%
539 655	SUMA CAPITAL CONTABLE	706 789	712 855	709 829	714 706	719 508	727 035	730 594	736 737	746 565	756 416	763 042	773 659	66%	71 204	10%
1 035 059	SUMA PASIVO MAS CAPITAL	1 730 281	1 885 138	1 271 079	1 735 303	1 760 030	1 586 175	1 604 667	1 709 948	1 785 682	1 852 660	1 717 457	1 576 981	100%	141 722	8%

LA TRIUNFADOR S.A. DE C.V.

ESTADO DE CAMBIOS EN LA SITUACION FINANCIERA EN BASE A FLUJO DE EFECTIVO
PRESUPUESTADO 1992

CONCEPTO	IMPORTE	
UTILIDAD DEL EJERCICIO	74 204	
AUMENTOS DE PASIVOS	325 700	
DISMINUCION DE ACTIVOS	282 495	
AUMENTOS DE DEPRECIACIONES	263 210	
AUMENTOS DE AMORTIZACIONES	2 500	917 139
MENOS:		
DISMINUCION DE PASIVOS	250 262	
AUMENTOS DE ACTIVOS	1 489	259 746
EFECTIVO		<u>656 065</u>

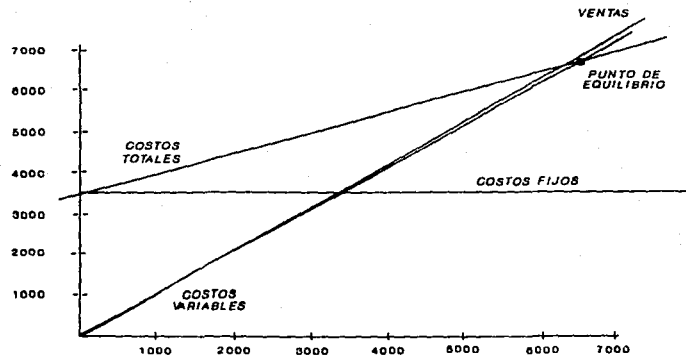
LA TRIUNFADORA S.A. DE C.V.
ESTADO CONJUNTO DE COSTO DE PRODUCCION VARIABLE Y COSTO VARIABLE DE PRODUCCION DE LO VENDIDO
DEL 1o. DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 1992

1991		ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPT.	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL	VARIACIONES			
															MONTE	%		
2 681	INVENTARIO INICIAL DE MATERIAS PRIMAS HAS ¹	4 193	4 193	4 193	4 193	4 193	4 193	4 193	4 193	4 193	4 193	4 193	4 193	4 193	4 193	512	12.2%	
148 374	COMPAS METAS HAS ¹	13 351	13 589	13 646	13 789	13 859	13 952	14 775	14 866	14 935	15 182	15 228	15 445	172 496	24 122	14.0%		
4 193	INVENTARIO FINAL DE MATERIAS PRIMAS	4 193	4 193	4 193	4 193	4 193	4 193	4 193	4 193	4 193	4 193	4 193	4 193	4 193	0	0.0%		
147 862	MATERIAL DIRECTO	13 351	13 589	13 646	13 789	13 859	13 952	14 775	14 866	14 935	15 182	15 228	15 445	172 496	24 631	14.3%		
1 215 378	HAS ¹	188 812	188 812	188 812	188 812	188 812	188 812	188 812	188 812	188 812	188 812	188 812	188 812	188 812	188 812	188 812	188 812	188 812
115 825	MANO DE OBRA DIRECTA	18 972	18 458	18 810	18 528	18 825	18 971	11 259	11 347	11 347	11 347	11 347	11 347	11 347	11 347	11 347	11 347	11 347
	GASTOS INDIRECTOS VALES.																	
1 479 857	COSTO VBLE. DE PRODUCTO	192 525	192 771	192 265	192 789	192 825	192 935	192 421	192 316	192 751	192 911	192 859	192 182	1 661 619	182 552	11.1%		
22 932	HAS ¹	29 680	29 680	29 680	29 680	29 680	29 680	29 680	29 680	29 680	29 680	29 680	29 680	29 680	29 680	22.6%		
29 680	INVENTARIO INICIAL DE ARTICULOS TERMINADOS	29 680	29 680	29 680	29 680	29 680	29 680	29 680	29 680	29 680	29 680	29 680	29 680	29 680	29 680	0.0%		
29 680	INVENTARIO FINAL DE ARTICULOS TERMINADOS	29 680	29 680	29 680	29 680	29 680	29 680	29 680	29 680	29 680	29 680	29 680	29 680	29 680	29 680	0.0%		
1 472 389	COSTO VARIABLE DE PRODUCCION DE LO VENDIDO	192 626	192 771	192 265	192 789	192 825	192 935	192 421	192 316	192 751	192 911	192 859	192 182	1 661 619	182 649	11.1%		

COMPAÑIA LA TRIMINIDAD S.A. DE C.V.

PLAZO DE EJECUTIVO PRESUPUESTADO DEL 1o. DE ENERO AL 31 DE DICIEMBRE DE 1992

CONCEPTO	ENERO	FEBREAO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOV.	DIC.	TOTAL
SALDO INICIAL	10 000	303 171	330 116	119 075	136 123	81 606	109 049	154 534	263 681	339 429	410 256	663 938	10 000
INGRESOS:													
CLIENTES	729 000	500 500	500 500	500 500	500 500	500 500	523 022	526 777	526 777	526 777	526 777	526 777	6 388 485
DOCUMENTOS POR COBRAR	32 000	71 500	71 500	71 500	71 500	71 500	71 500	76 254	75 254	75 254	75 254	75 254	897 270
PRODUCTOS FINANCIEROS	523	1 369	457	1 011	2 190	2 935	3 313	3 593	3 696	4 097	399	917	23 650
INVERSIONES EN VALORES											180 000		180 000
SUMA	821 523	573 169	612 457	573 011	574 146	574 935	597 836	668 617	685 727	686 030	702 430	602 415	7 529 325
DISPONIBLE	821 523	800 346	962 873	692 066	716 263	655 561	706 085	760 151	819 500	915 467	1 192 686	1 266 383	7 539 325
EGRESOS:													
MATERIALES	4 612	14 626	14 650	15 013	15 145	15 245	15 347	16 263	16 353	16 495	16 612	16 751	177 370
SUELDOS Y SALARIOS	200 905	200 355	210 430	210 729	214 742	209 810	227 633	225 520	223 428	219 764	220 920	340 404	2 761 159
HONORARIOS	3 300	3 632	3 433	3 657	3 693	3 693	3 693	3 693	3 693	3 693	3 693	3 693	43 923
INVIESTOS	157 002	182 927	611 304	180 383	194 295	194 460	193 525	154 299	197 401	155 345	194 600	261 552	2 577 610
SEGUROS	40 260	28 336	25 720	26 926	19 554	5 370	30 746	23 220	10 325	26 926	19 554	5 380	270 344
COMISIONES	11 050	28 600	28 600	28 600	28 600	28 600	29 726	30 182	30 182	30 182	30 182	30 181	364 245
OTROS GASTOS	40 333	40 627	40 303	40 781	40 675	40 790	42 691	43 075	42 877	42 066	43 169	43 400	501 625
INVERSIONES EN VALORES	40 000	40 000	40 000	40 000	40 000	40 000	40 000	40 000	40 000	40 000	40 000	40 000	210 000
SUMA	606 252	540 224	613 610	555 913	620 627	597 492	532 101	496 870	530 170	535 211	520 748	641 300	6 914 325
SALDO FINAL	325 171	350 116	119 075	136 123	81 606	109 049	154 534	263 681	339 429	410 256	663 938	625 003	625 003



$$P.E. = \frac{\text{COSTOS FIJOS}}{\left[1 - \left(\frac{\text{COSTOS VARIABLES}}{\text{VENTAS}} \right) \right]} = \frac{3.500.000}{1 - \left(\frac{2.988.570}{6.488.000} \right)} = 6.488.000$$

PRESHUESTO FINANCIERO 1992
VENTAS
(MILLAS DE PESOS) C.D. 1

CONCEPTO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DECIEMBRE	TOTAL
UNIDADES	800	800	800	800	800	800	842	842	842	842	842	842	9 852
PRECIO DE VENTA	650	650	650	650	650	650	650	650	650	650	650	650	
TOTAL	520 000	520 000	520 000	520 000	520 000	520 000	547 300	547 300	547 300	547 300	547 300	547 300	6 483 000

NOTA:

1) EL PRECIO DE VENTA FUE FIJADO
 POR LA DIRECCION

PRESUPUESTO FINANCIERO 1992
VARIACION DE INVENTARIOS
CD. 2

INVENTARIO DE MATERIALES

MES	UNIDADES			PRECIO UNITARIO	VALORES		
	ENTRADAS	SALIDAS	EXISTENCIA		DEBE	HABER	SALDO
31-DIC-91			110	38 119			4 192 900
ENERO	344	344	454	38 811	13 358 984		17 543 964
ENERO	344	344	110	38 811		13 358 984	4 192 900
FEBRERO	344	344	454	39 270	13 508 800		17 781 860
FEBRERO	344	344	110	39 270		13 508 800	4 192 900
MARZO	344	344	454	39 569	13 646 136		17 839 116
MARZO	344	344	110	39 569		13 646 136	4 192 900
ABRIL	344	344	454	40 823	13 767 912		17 968 832
ABRIL	344	344	110	40 823		13 767 912	4 192 900
MAYO	344	344	454	40 287	13 858 728		18 051 788
MAYO	344	344	110	40 287		13 858 728	4 192 900
JUNIO	344	344	454	40 559	13 952 236		18 145 276
JUNIO	344	344	110	40 559		13 952 236	4 192 900
JULIO	362	362	492	40 815	14 775 030		18 968 810
JULIO	362	362	110	40 815		14 775 030	4 192 900
AGOSTO	362	362	492	41 066	14 865 892		19 058 872
AGOSTO	362	362	110	41 066		14 865 892	4 192 900
SEPTIEMBRE	362	362	492	41 422	14 994 764		19 187 744
SEPTIEMBRE	362	362	110	41 422		14 994 764	4 192 900
OCTUBRE	362	362	492	41 720	15 182 640		19 295 620
OCTUBRE	362	362	110	41 720		15 182 640	4 192 900
NOVIEMBRE	362	362	492	42 066	15 227 892		19 420 872
NOVIEMBRE	362	362	110	42 066		15 227 892	4 192 900
DICIEMBRE	362	362	492	42 665	15 444 730		19 637 710
DICIEMBRE	362	362	110	42 665		15 444 730	4 192 900

NOTA:

1) LA VALUACION DEL INVENTARIO SE HIZO BAJO EL METODO UEPS

PRODUCCION

MES	UNIDADES	MAT. DIRECTOS	MANO DE OBRA DIRECTA	GASTOS IND. VARIABLE	TOTAL
FEBRERO	800	13 508 800	108 812 000	10 450 000	132 770 800
MARZO	800	13 646 136	109 840 960	10 518 000	133 285 096
ABRIL	800	13 767 912	109 368 960	10 588 000	133 708 872
MAYO	800	13 858 728	109 840 960	10 625 000	133 524 688
JUNIO	800	13 952 236	109 812 000	10 671 000	133 435 236
JULIO	842	14 775 030	117 387 840	11 259 800	143 421 070
AGOSTO	842	14 865 892	117 144 960	11 305 000	143 315 852
SEPTIEMBRE	842	14 994 764	117 387 840	11 369 000	143 758 804
OCTUBRE	842	15 182 640	117 387 840	11 422 000	143 911 680
NOVIEMBRE	842	15 227 892	117 144 960	11 485 000	143 857 852
DICIEMBRE	842	15 444 730	117 116 000	11 591 000	144 161 730
T O T A L		172 495 884	1 357 475 920	131 647 000	1 661 613 804

ARTICULOS TERMINADOS

MES	UNIDADES			PRECIO UNITARIO	VALORES		
	ENTRADAS	SALIDAS	EXISTENCIA		DEBE	HABER	SALDO
31-DIC-91			200	148 000.00			29 600 000
ENERO	800		1 000	165 688.73	132 534 984		162 134 584
ENERO		800	200	165 688.73		132 534 984	29 600 000
FEBRERO	800		1 000	165 963.60	132 770 800		162 370 800
FEBRERO		800	200	165 963.60		132 770 800	29 600 000
MARZO	800		1 000	166 586.37	133 285 096		162 385 296
MARZO		800	200	166 586.37		133 285 096	29 600 000
ABRIL	800		1 000	167 136.89	133 788 872		163 388 872
ABRIL		800	200	167 136.89		133 788 872	29 600 000
MAYO	800		1 000	166 985.86	133 524 688		163 124 688
MAYO		800	200	166 985.86		133 524 688	29 600 000
JUNIO	800		1 000	166 794.12	133 435 236		163 035 236
JUNIO		800	200	166 794.12		133 435 236	29 600 000
JULIO	842		1 042	170 333.81	143 421 070		173 851 070
JULIO		842	200	170 333.81		143 421 070	29 600 000
AGOSTO	842		1 042	170 285.85	143 315 852		172 915 352
AGOSTO		842	200	170 285.85		143 315 852	29 600 000
SEPTIEMBRE	842		1 042	170 725.42	143 758 804		173 358 804
SEPTIEMBRE		842	200	170 725.42		143 758 804	29 600 000
OCTUBRE	842		1 042	170 916.46	143 911 680		173 511 680
OCTUBRE		842	200	170 916.46		143 911 680	29 600 000
NOVIEMBRE	842		1 042	170 852.55	143 857 852		173 457 852
NOVIEMBRE		842	200	170 852.55		143 857 852	29 600 000
DICIEMBRE	842		1 042	171 237.21	144 161 730		173 751 730
DICIEMBRE		842	200	171 237.21		144 161 730	29 600 000

PRESUPUESTO FINANCIERO 1992
MONTO DE CADA TIPO DE VACACIONES Y SUELDOS
(MILLAS DE PESOS) C.D. 5

TIPO DE EMPLEADO	Nº. DE EMPLEADOS	SUELDO PROMEDIO BASE DE PRESUPUESTO	1º. SEMESTRE		2º. SEMESTRE		ENE-JUN	JUL-DIC	SUELDO DIARIO	
			INIC. X	FIN. Y	INIC. X	FIN. Y			ENE-JUN	JUL-DIC
OBREROS	24	1 500	6.-%	1 556	5.-%	1 470	20 804	10 256	53	56
JEFATURAS	5	5 000	6.-%	5 320	5.-%	5 597	26 600	27 935	177	187
GERENCIAS	1	12 000	6.-%	12 768	5.-%	13 192	12 768	13 632	426	446
							<u>77 672</u>	<u>81 713</u>		

OBREROS	
7	1
3	2
3	2
6	4
24	10

PROMEDIO ANTIQUEJAR 2.5 AÑOS

JEFATURAS	
1	2
3	2
1	4
5	8

PROMEDIO ANTIQUEJAR 3 AÑOS

GERENCIAS	
1	1
1	1
2	2

PROMEDIO ANTIQUEJAR 4 AÑOS

NIVEL	PRIMER SEMESTRE			SEGUNDO SEMESTRE		
	SALARIO DIARIO	Nº. DE DÍAS	IMPORTE	SALARIO DIARIO	Nº. DE DÍAS	IMPORTE
OBREROS	53	8	424	56	8	448
JEFATURAS	177	10	1 770	187	10	1 870
GERENCIAS	426	12	5 112			

NOTAS:

- 1) EL GERENTE TOMARÁ SUS VACACIONES EN EL PRIMER SEMESTRE
- 2) CADA MES SALDRÁN 2 OBREROS DE VACACIONES
- 3) CADA DOS MESES SALDRÁ UNA JEFATURA DE VACACIONES

MES	OBREROS			JEFATURAS			GERENCIAS			
	IMPORTE VACACIONES	Nº. DE EMPLEADOS	TOTAL	IMPORTE VACACIONES	Nº. DE EMPLEADOS	TOTAL	IMPORTE VACACIONES	Nº. DE EMPLEADOS	TOTAL	
ENERO	53	2	106							
FEBRERO	53	2	106							
MARZO	53	2	106	177	1	177				
ABRIL	53	2	106	177	1	177	426	1	426	
MAYO	53	2	106							
JUNIO	53	2	106							
JULIO	56	2	112	187	1	187				
AGOSTO	56	2	112							
SEPTIEMBRE	56	2	112	187	1	187				
OCTUBRE	56	2	112	187	1	187				
NOVIEMBRE	56	2	112							
DICIEMBRE	56	2	112							
			<u>1 306</u>				<u>915</u>			
							<u>426</u>	<u>2 610</u>		

EMPRESA YUNICENSA 1992
PLAN DE PAGO - MES - INFORME
(CÍULAS DE PAGO) CO. 6

CONCEPTO	PRIMER SEMESTRE				SEGUNDO SEMESTRE								
	SALARIO NOMINAL	SALARIO INTEGRADO	PATRÓN %	TRABAJADOR % IMPORTE	SALARIO NOMINAL	SALARIO INTEGRADO	PATRÓN % IMPORTE	TRABAJADOR % IMPORTE					
OPORTOS													
ENFERMEDADES Y MATERNI.	53	55	0.40	5	3.00	2	56	59	0.40	5	3.00	2	
I.V.C.M.	53	55	0.04	3	1.00	1	56	59	0.04	3	1.00	1	
1% GUARDERIAS	53	55	1.00	1			56	59	1.00	1			
RIESGO DE TRABAJO	53	55	6.5625	4			56	59	6.5625	4			
				13		3					10	3	
				MENSUAL	350	MENSUAL	90			MENSUAL	510	MENSUAL	90
DETATURAS													
ENFERMEDADES Y MATERNI.	137	133	0.40	11	3.00	4	107	133	0.40	11	3.00	4	
I.V.C.M.	137	133	0.04	7	1.00	2	107	133	0.04	7	1.00	2	
1% GUARDERIAS	137	133	1.00	1			107	133	1.00	1			
RIESGO DE TRABAJO	137	133	6.5625	9			107	133	6.5625	9			
				20		6				20		6	
				MENSUAL	810	MENSUAL	100			MENSUAL	810	MENSUAL	100
RENCIAS													
ENFERMEDADES Y MATERNI.	426	426	0.40	11	3.00	4	440	426	0.40	11	3.00	4	
I.V.C.M.	426	426	0.04	7	1.00	2	440	426	0.04	7	1.00	2	
1% GUARDERIAS	426	426	1.00	1			440	426	1.00	1			
RIESGO DE TRABAJO	426	426	6.5625	9			440	426	6.5625	9			
				20		6				20		6	
				MENSUAL	810	MENSUAL	100			MENSUAL	810	MENSUAL	100

NOTAS:

- 1) SE ESTIMA UN SALARIO MINIMO DE 13,330.00
 2) LOS IMPORTES DETERMINADOS SON POR CADA TRABAJADOR.

NIVEL	% INFORME	PRIMER SEMESTRE		SEGUNDO SEMESTRE	
		SALARIO INTEGRADO	IMPORTE MENSUAL	SALARIO INTEGRADO	IMPORTE MENSUAL
OPORTOS	5%	55	3	59	3
DETATURAS	5%	133	7	210	7
RENCIAS	5%	133	7	210	7

PRESUPUESTO FINANCIERO 1972
CONTRO DE GASTOS OPERACIONALES DE PRODUCCION
(MILLAS DE PESOS) CSD. 7

CONCEPTO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
PAPILERIA	390	390	390	390	390	390	410	410	410	410	410	410	4 000
TELEFONO	2 250	2 250	2 250	2 250	2 250	2 250	2 360	2 360	2 360	2 360	2 360	2 360	27 780
SUE	4 415	4 467	4 512	4 558	4 580	4 619	4 662	4 692	4 755	4 791	5 070	5 100	57 021
COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES	2 219	2 245	2 266	2 289	2 304	2 319	2 445	2 460	2 462	2 499	2 521	2 555	28 604
MANTENIMIENTO	1 090	1 090	1 090	1 090	1 090	1 090	1 159	1 159	1 159	1 159	1 159	1 159	13 512
TOTAL	10 372	10 460	10 610	10 590	10 625	10 671	11 289	11 305	11 369	11 422	11 945	11 991	131 647

PRESPUESTO FINANCIERO 1992
ANEXILIS DE GASTOS INDIRECTOS VARIABLES
(MILES DE PESOS) C.D. 8

HISTORICO	BASE DE PSYTO.	ENERO 6.4%	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO 5.2%	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DIEMBRE	TOTAL 11.4%
PAPELERIA														
PRODUCCION	657	55	55	55	55	55	55	62	62	62	62	62	62	726
CONTRAS	3 846	256	272	272	272	272	272	276	276	276	276	276	276	3 310
ALMACEN	657	55	55	55	55	55	55	62	62	62	62	62	62	726
		300	300	300	300	300	300	410	410	410	410	410	410	4 000
TELEFONO														
PRODUCCION	3 407	317	337	337	337	337	337	355	355	355	355	355	355	4 182
CONTRAS	17 766	1 481	1 576	1 576	1 576	1 576	1 576	1 653	1 653	1 653	1 653	1 653	1 653	19 404
ALMACEN	3 407	317	337	337	337	337	337	355	355	355	355	355	355	4 182
		2 250	2 250	2 250	2 250	2 250	2 250	2 368	2 368	2 368	2 368	2 368	2 368	27 700
MANTENIMIENTO														
PRODUCCION	7 483	619	659	659	659	659	659	693	693	693	693	693	693	8 112
CONTRAS	3 712	349	329	329	329	329	329	316	316	316	316	316	316	4 058
ALMACEN	1 237	103	110	110	110	110	110	115	115	115	115	115	115	1 350
		1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 154	1 154	1 154	1 154	1 154	1 154	13 512

TELEFONO 3-72-49-16 TIENE 15 EXTENSIONES

DEPTO.	EXTENSION	%	PSYTO.
CONTRAS	2	10%	10 400
PRODUCCION	11	70%	4 182
ALMACEN	2	15%	4 182
15		100%	27 700

PRESUPUESTO FINANCIERO 1992
ANÁLISIS DE GASTOS INDIRECTOS VARIABLES
(MILLAS DE PESOS) CDD. 9

6.4

MES	PRECIO		REAL 1991	5.2		% DE DISTRIBUCION			
	CONSUMO	UNITARIO		INCREMENTO EN CONSUMO	INCREMENTO EN PRECIO	TOTAL PRESUPUESTO	70% PRODUCCION	15% CONTRAS	15% ALMACEN
ENERO	983	4	3 931	1 084	.01617	4 415	3 091	662	662
FEBRERO	1 050	4	4 200	1 084	.01181	4 467	3 127	670	670
MARZO	1 029	4	4 115	1 084	.01017	4 512	3 158	677	677
ABRIL	1 029	4	4 110	1 084	.00891	4 553	3 187	683	683
MAYO	979	4	3 915	1 084	.00659	4 503	3 200	687	688
JUNIO	1 070	4	4 312	1 084	.00676	4 614	3 230	692	692
JULIO	923	4	3 891	1 140	.00631	4 802	3 417	732	733
AGOSTO	933	4	3 972	1 140	.00614	4 913	3 433	737	737
SEPTIEMBRE	1 000	4	4 000	1 140	.00669	4 955	3 459	743	743
OCTUBRE	1 029	4	4 115	1 140	.00719	4 991	3 494	748	748
NOVIEMBRE	1 030	4	4 120	1 140	.00830	5 032	3 522	755	755
DECIEMBRE	1 075	4	4 300	1 140	.01423	5 104	3 573	766	765
TOTAL	12 228	4	48 989			57 021	39 515	8 553	8 553

PROMEDIO DE CONSUMO 1 019

COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES

COMBUSTIBLES	LUBRICANTES					TOTAL				
	REAL 1991	INCREMENTOS	PRESUPUESTO	TOTAL						
ENERO	1 707	1	1 910	1 795	.01817	2 045	181	.01817	174	2 219
FEBRERO	1 622	1	1 815	1 795	.01184	2 069	170	.01184	176	2 245
MARZO	1 712	1	1 916	1 795	.01017	2 090	152	.01017	170	2 268
ABRIL	1 707	1	2 000	1 795	.00891	2 109	140	.00891	100	2 209
MAYO	1 635	1	1 830	1 795	.00659	2 123	191	.00659	101	2 304
JUNIO	1 654	1	1 851	1 795	.00676	2 137	166	.00676	102	2 319
JULIO	1 761	1	1 971	1 800	.00631	2 262	169	.00631	103	2 445
AGOSTO	1 795	1	1 900	1 800	.00614	2 276	174	.00614	104	2 460
SEPTIEMBRE	1 660	1	1 858	1 800	.00859	2 296	176	.00859	106	2 482
OCTUBRE	1 697	1	1 899	1 800	.00719	2 312	190	.00719	107	2 491
NOVIEMBRE	1 609	1	1 800	1 800	.00830	2 332	190	.00830	109	2 521
DECIEMBRE	1 698	1	1 900	1 800	.01423	2 364	200	.01423	191	2 555
TOTAL	20 247	1	22 688			26 415	2 046		2 191	28 685

PROMEDIO DE CONSUMO 1 687

PROMEDIO 171

NOTAS:

1) EL PORCENTAJE DE DISTRIBUCION PRESUPUESTADO ES EL QUE ESTUVO ESTABLECIDO EN EL REAL DE 1991.

2) EL PRECIO UNITARIO DEL RUBRO DE COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES ES DE \$119.00 QUE PARA EFECTOS DE PRESENTACION SE DEJO EN 0.00.

3) EL TOTAL DE COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES ES PARA PRODUCCION.

PROYECTO FINANCIERO 1992
GASTOS FINANCIEROS FIJOS
(MILES DE PESOS) CEN. 10

CONCEPTO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DECIEMBRE	TOTAL
SUÍLOS	30 304	30 304	30 304	30 304	30 304	30 304	30 304	30 304	30 304	30 304	30 304	30 304	361 208
VACACIONES	1 420	2 480		1 420	710	710	3 740	750	1 500	750			13 080
SUÍLOS	30 304	30 724	40 704	30 724	30 014	30 014	66 016	61 021	61 021	61 021	60 301	60 301	685 314
PRIMA VACACIONAL		355	620	355	170	170	330	160	375	160			3 375
PRIMA DE ANTIGÜEDAD	3 770	3 770	3 770	3 770	3 770	3 770	3 770	3 770	3 770	3 770	3 770	3 770	46 517
AGUINALDO	1 574	1 574	1 574	1 574	1 574	1 574	1 404	1 656	1 656	1 656	1 656	1 656	19 282
% SINDICATA	766	862	820	862	784	784	300	825	814	825	806	806	9 772
% REMUNERACIONES	363	401	414	401	392	392	450	413	422	413	403	403	4 687
INSS	7 920	7 920	7 920	7 920	7 920	7 920	8 310	8 310	8 310	8 310	8 310	8 310	97 280
INDICATIV	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	12 000
MOROSARIOS	1 110	1 110	1 110	1 110	1 110	1 110	1 110	1 110	1 110	1 110	1 110	1 110	13 320
PAPELERIA	245	230	301	301	305	310	310	311	314	316	318	324	3 781
PASAJES	360	314	317	318	322	324	325	327	330	334	336	341	3 897
TELEFONO	39	39	39	39	39	39	39	39	39	39	39	39	468
COMBUSTIBLES Y SUBSISTANTES	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	2 400
REP. ACUM. EDIFICIO	1 250	1 250	1 250	1 250	1 250	1 250	1 250	1 250	1 250	1 250	1 250	1 250	15 000
REP. ACUM. MOB. EQ. OFICINA	206	206	206	206	206	206	206	206	206	206	206	206	2 475
REP. ACUM. EQ. COMPUTO	527	527	527	527	527	527	527	527	527	527	527	527	6 322
REP. ACUM. EQ. TRANSPORTE	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	1 000	12 000
REP. ACUM. MAQUINARIA	7 153	7 153	7 153	7 153	7 153	7 153	7 153	7 153	7 153	7 153	7 153	7 153	85 400
AMORT. ACUM. GASTOS. INMT.	125	125	125	125	125	125	125	125	125	125	125	125	1 500
REBROS	10 950	11 642	11 740	11 740	11 740	11 740	11 740	11 740	11 740	11 740	11 740	11 740	140 046
TOTAL	79 950	80 487	81 363	80 683	79 634	79 630	86 336	82 483	83 454	82 495	81 532	81 500	978 245

PRESUPUESTO FINANCIERO 1992
GASTOS INDIRECTOS FIJOS - SUELDOS
(MILES DE PESOS) CEN. 11

TIPO DE EMPLEADO	Nº DE EMPLEADOS	SUELDO PROMEDIO BASE DE PRESUPUESTO	INCR. 1er. SEMESTRE %	INCR. 1er. SEMESTRE \$	INCR. 2do. SEMESTRE %	INCR. 2do. SEMESTRE \$	ENE-JUN	JUL-DIC
COMPRAS								
AUXILIARES	5	2 000	6.4%	2 120	5.2%	2 239	10 640	11 195
GERENCIAS	1	5 000	6.4%	5 320	5.2%	5 597	5 320	5 597
							<u>18 960</u>	<u>16 792</u>
ALMACEN								
AUXILIARES	0	2 000	6.4%	2 120	5.2%	2 239	17 024	17 912
GERENCIAS	1	5 000	6.4%	5 320	5.2%	5 597	5 320	5 597
							<u>22 344</u>	<u>23 509</u>

NOTAS:

- 1) EL SUELDO PROMEDIO BASE FUE UN DATO PROPORCIONADO POR RECURSOS HUMANOS.
- 2) LOS PORCENTAJES DE INCREMENTO FUE UNA POLÍTICA DICTADA POR LA DIRECCION.

PRESPUESTO FINANCIERO 1992
GRUPO INGRESOS FIJOS - DEDUCCIONES
(MILLAS DE PESOS) CDP. 12

AJUXILIAR DE COMPRAS	
1	2
2	3
2	4
5	9

PROMEDIO ANTIGÜEDAD 3 AÑOS

JEFATURA DE COMPRAS	
1	3

PROMEDIO ANTIGÜEDAD 3 AÑOS

AJUXILIAR DE ALMACEN	
2	2
3	4
6	9

PROMEDIO ANTIGÜEDAD 3 AÑOS

JEFATURA DE ALMACEN	
1	4

PROMEDIO ANTIGÜEDAD 4 AÑOS

NIVEL	PRIMER SEMESTRE			SEGUNDO SEMESTRE		
	SALARIO DIARIO	No. DE DIAS	IMPORTE	SALARIO DIARIO	No. DE DIAS	IMPORTE
COMPRAS						
JEFATURAS	177	10	1 770			
AUXILIARES	71	10	710	75	10	750
ALMACEN						
JEFATURAS				107	10	2 214
AUXILIARES	71	10	710	75	10	750
AUXILIARES						
RES	IMPORTE	No. DE EMPLEADOS	TOTAL	IMPORTE	No. DE EMPLEADOS	TOTAL
ENERO						
FEBRERO	710	1	710			710
MARZO				1 770	1	1 770
ABRIL	710	1	710			710
MAYO						
JUNIO	700	1	700			700
JULIO						
AGOSTO	750	1	750			750
SEPTIEMBRE	750	1	750			750
OCTUBRE	750	1	750			750
NOVIEMBRE						
DICIEMBRE						
						5 410
						SUMA COMPRAS
ENERO						
FEBRERO	710	1	710			710
MARZO	710	1	710			710
ABRIL	710	1	710			710
MAYO	710	1	710			710
JUNIO	710	1	710			710
JULIO	750	1	750	2 214	1	2 914
AGOSTO	750	1	750			750
SEPTIEMBRE	750	1	750			750
OCTUBRE						
NOVIEMBRE						
DICIEMBRE						
						8 044
						SUMA ALMACEN

NOTAS:

- 1) SE ESPERA QUE CADA SEMESTRE TOYEN SUS VACACIONES CADA UNO DE LAS JEFATURAS.
- 2) SE ESPERA QUE 1 AJUXILIAR AL MES TOYEN SUS VACACIONES POR CADA UNO DE LOS DEPARTAMENTOS.

PRESUUESTO FINANCIERO 1992
CONTOS FINANCIOS PLANE - INMS - INFORMIT
(MILES DE PESOS) C.D. 13

CONCEPTO	PRIMER SEMESTRE					SEGUNDO SEMESTRE						
	SALARIO NORMAL	SALARIO INTEGRADO	%	PATRON IMPORTE	TRABAJADOR IMPORTE	SALARIO NORMAL	SALARIO INTEGRADO	%	PATRON IMPORTE	TRABAJADOR IMPORTE		
OSTIENDOS												
ENFERMERAS Y MATERNI.	71	74	8.40	6	3.00	2	75	78	8.40	7	3.00	2
I.V.C.M.	71	74	5.84	4	1.00	1	75	78	5.84	4	1.00	1
1/2 GUARDERIAS	71	74	1.00	1			75	78	1.00	1		
RIESGO DE TRABAJO	71	74	6.5625	8			75	78	6.5625	5		
				16		3			17		3	
				MESESUAL	480	MESESUAL	90	MESESUAL	510	MESESUAL	90	
VEFATURAS												
ENFERMERAS Y MATERNI.	177	133	8.40	11	3.00	4	187	133	8.40	11	3.00	4
I.V.C.M.	177	133	5.84	7	1.00	2	187	133	5.84	7	1.00	2
1/2 GUARDERIAS	177	133	1.00	1			187	133	1.00	1		
RIESGO DE TRABAJO	177	133	6.5625	9			187	133	6.5625	9		
				20		6			20		6	
				MESESUAL	810	MESESUAL	140	MESESUAL	840	MESESUAL	190	

NOTAS:

- 1) SE ESPERA UN SALARIO MINIMO DE \$3,338.00
- 2) LOS IMPORTES DETERMINADOS SON POR CADA TRABAJADOR.

NIVEL	2 INFORMIT	PRIMER SEMESTRE			SEGUNDO SEMESTRE		
		SALARIO INTEGRADO	IMPORTE	MESESUAL	SALARIO INTEGRADO	IMPORTE	MESESUAL
AUXILIAR	5%	74	4	120	78	6	120
VEFATURA	5%	133	7	210	133	7	210

PROYECTO FINANCIERO 1992
GASTOS INDICATIVOS TIPO - SUBVENCIONES
(MILES DE PESOS) CAP. 17

MES	EDIFICIO	NOV. CO. OFICINA	EQUIPO DE TRANSPORTE	MAQUINARIA	COMPUTO	INVENTARIOS
ENERO	2 000	187	375	5 394	226	2 790
FEBRERO	2 190	161	375	5 000	230	2 790
MARZO	2 190	169	400	5 934	241	2 790
ABRIL	2 190	169	400	5 934	241	2 790
MAYO	2 190	169	400	5 934	241	2 790
JUNIO	2 190	169	400	5 934	241	2 790
JULIO	2 190	169	400	5 934	241	2 790
AGOSTO	2 190	169	400	5 934	241	2 790
SEPTIEMBRE	2 190	169	400	5 934	241	2 790
OCTUBRE	2 190	169	400	5 934	241	2 790
NOVIEMBRE	2 190	169	400	5 934	241	2 790
DICIEMBRE	2 190	169	400	5 934	241	2 792
T O T A L	26 170	2 000	4 030	70 614	2 866	33 570

PERIÓDICO FUNDICIÓN 1952
CRÉDITO DE FONDO VARIABLES
(MILES DE PESOS) CDO. 11

CONCEPTO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
PAPELERIA	477	477	477	477	477	477	502	502	502	502	502	502	5 874
PASAJES	910	910	910	910	910	910	967	967	967	967	967	967	11 316
TELÉFONO	1 050	1 050	1 050	1 050	1 050	1 050	1 050	1 050	1 050	1 050	1 050	1 050	23 382
JUZ.	930	930	930	930	930	930	1 050	1 050	1 050	1 050	1 050	1 050	12 280
COMBUSTIBLES Y LUB.	3 100	3 100	3 215	3 200	3 265	3 200	3 450	3 070	3 500	3 530	3 502	3 612	40 490
MANTENIMIENTO	1 541	1 541	1 541	1 541	1 541	1 541	1 621	1 621	1 621	1 621	1 621	1 621	18 972
PUBLICIDAD	7 376	7 376	7 376	7 376	7 376	7 376	7 759	7 759	7 759	7 759	7 759	7 759	90 010
CONSIGNES	26 000	26 000	26 000	26 000	26 000	26 000	27 365	27 365	27 365	27 365	27 365	27 365	320 150
	42 386	42 394	42 425	42 454	42 475	42 490	44 710	44 740	44 770	44 794	44 824	44 874	523 322

PROYECTO FINANCIERO 1992
ANEXOS AL CUOTRO DE CUOTROS MANEJABLES
(MILES DE PESOS) C.D. 19

	HISTORICO	BASE DE PSFO.	ENERO 6,4%	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO 5,2%	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL 11,9%
PARALELEIA	5 872	440	477	477	477	477	477	477	882	882	882	882	882	882	5 874
PAGAJEZ	14 372	664	519	519	514	519	519	519	667	667	667	667	667	667	14 314
PERCEPCION	21 416	782	1 039	1 039	1 039	1 039	1 039	1 039	1 350	1 350	1 350	1 350	1 350	1 350	22 382
SUS	11 256	224	250	250	250	250	250	250	1 050	1 050	1 050	1 050	1 050	1 050	12 264
MANEJAMIENTO	17 381	1 440	1 541	1 541	1 541	1 541	1 541	1 541	1 821	1 821	1 821	1 821	1 821	1 821	18 972
JURISDICCION	83 181	6 932	7 376	7 376	7 376	7 376	7 376	7 376	7 759	7 759	7 759	7 759	7 759	7 759	90 818

MES	CONSUMO	COMBUSTIBLES				LUBRICANTES			CONISIONES				
		PRECIO UNITARIO	REAL 1991	INCREMENTO EN CONSUMO	INCREMENTO EN PRECIO	PRESUPUESTO	REAL 1991	INCREMENTO EN PRECIO	PRESUPUESTO	INCREMENTO VENTAS	% S/CONIS.	CONISIONES	
ENERO	2 114	1	2 466	2 361	-0,017	2 698	427	-0,017	456	3 144	828 000	5%	26 000
FEBRERO	1 966	1	2 200	2 361	-0,0184	2 722	367	-0,0184	462	3 184	828 000	5%	26 000
MARZO	1 979	1	2 215	2 361	-0,0187	2 759	399	-0,0187	466	3 216	828 000	5%	26 000
ABRIL	1 957	1	2 190	2 361	-0,0091	2 774	395	-0,0091	470	3 248	828 000	5%	26 000
MAYO	1 985	1	2 159	2 361	-0,0059	2 792	386	-0,0059	473	3 285	828 000	5%	26 000
JUNIO	2 256	1	2 281	2 361	-0,0076	2 817	416	-0,0076	477	3 320	828 000	5%	26 000
JULIO	2 814	1	2 310	2 484	-0,0031	2 976	416	-0,0031	481	3 456	847 300	5%	27 365
AGOSTO	2 842	1	2 285	2 484	-0,0014	2 988	412	-0,0014	483	3 478	847 300	5%	27 365
SEPTIEMBRE	2 591	1	2 799	2 484	-0,0019	3 021	506	-0,0019	487	3 589	847 300	5%	27 365
OCTUBRE	2 534	1	2 235	2 484	-0,0719	3 042	511	-0,0719	490	3 722	847 300	5%	27 365
NOVIEMBRE	2 771	1	3 181	2 484	-0,0038	3 069	559	-0,0038	494	3 862	847 300	5%	27 365
DICIEMBRE	2 681	1	3 000	2 484	-0,0423	3 111	546	-0,0423	501	3 912	847 300	5%	27 365
	<u>24 628</u>		<u>28 081</u>			<u>34 751</u>	<u>5 372</u>		<u>5 739</u>	<u>40 430</u>	<u>6 462 000</u>		<u>320 190</u>

CONSUMO PROYECTADO 2 219

PROYECTADO = 400

NOTAS:

1) EL PRECIO UNITARIO DEL COMBUSTIBLE ES 1 119,00
 QUE PARA EFECTOS DE PRESENTACION SE DEJO EN UNO.

PRESUPUESTO FINANCIERO 1992
COSTA RICA
(MILES DE COLONES)

CONCEPTO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
MONEDARIOS	1 119	1 119	1 119	1 119	1 119	1 119	1 119	1 119	1 119	1 119	1 119	1 119	13 426
PAPELERIA	364	365	362	365	360	370	373	375	370	381	384	390	4 459
PASAJES	746	389	372	376	379	381	393	384	389	392	395	401	4 595
TELEFONO	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	480
LUZ	858	858	877	885	891	897	903	908	916	923	930	944	10 800
COMBUSTIBLES Y LUB.	280	280	280	280	280	280	280	280	280	280	280	280	3 360
MANTENIMIENTO	1 304	1 320	1 333	1 345	1 354	1 363	1 372	1 380	1 392	1 402	1 414	1 434	16 413
DEP.ACUM.EDIFICIO	417	417	417	417	417	417	417	417	417	417	417	417	5 000
DEP.ACUM.MOB.EQ.OF.	419	419	419	419	419	419	419	419	419	419	419	419	4 951
DEP.ACUM.EQ.COMBUSTO	782	782	782	782	782	782	782	782	782	782	782	782	9 382
DEP.ACUM.EQ.TRANSF.	6 017	6 017	6 017	6 017	6 017	6 017	6 017	6 017	6 017	6 017	6 017	6 017	72 200
ADORT.ACUM.GSTOS.INSY.	42	42	42	42	42	42	42	42	42	42	42	42	504
SEGUROS	4 517	4 517	4 725	4 725	4 725	4 725	4 725	4 725	4 725	4 725	4 725	4 725	56 483
TOTAL	16 588	16 629	16 784	16 810	16 831	16 858	16 870	16 888	16 914	16 937	16 962	16 988	201 565

PRESUPUESTO FINANCIERO 1992
ANÁLISIS DE GASTOS DE CUENTA FIJAS
(MILES DE PESOS) CEN. 21

	HISTORICO	BASE DE FISPO.	ENERO .01017	FEBRERO .01014	MARZO .01017	ABRIL .00031	MAYO .00639	JUNIO .00676	JULIO .00631	AGOSTO .00614	SEPTIEMBRE .00665	OCTUBRE .00719	NOVIEMBRE .00830	DICIEMBRE .01423	TOTAL 11.9%
PAYESERIA	4 101	310	304	359	302	305	308	320	373	376	370	301	304	300	4 459
PASAJES	4 308	289	305	361	373	376	379	381	383	386	389	392	395	401	4 660
TELEFONO	432	36	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	40	400
COP	10 112	893	850	868	877	885	891	897	903	908	916	923	930	946	10 400
COMBUS. Y LUB.	3 000	250	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	200	3 200
MANTENIMIENTO	15 302	1 201	1 300	1 320	1 330	1 345	1 354	1 363	1 372	1 380	1 392	1 402	1 411	1 423	16 413

DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES

CONCEPTO	PRESUPUESTO ANUAL	PRESUPUESTO REANUAL
DEPRECIACION ACUM. EDIFICIO	5 000	417
DEPRECIACION ACUM. EQ. TRANSPORTE	72 200	6 017
DEPRECIACION ACUM. EQ. COMPUTO	9 302	702
DEPRECIACION ACUM. MOB.EQ.OFICINA	4 951	413
AMORTIZA. ACUM. GSTOS. INSTAL.	500	42

S E G U R O S

RES	EQUIPO DE TRANSPORTE	EDIFICIO	MOB.EQ. OFICINA	DINERO Y VALORES	EQUIPO DE COMPUTO	TOT-L
ENERO	2 300	667	713	979	100	4 557
FEBRERO	2 300	733	722	979	135	4 597
MARZO	2 402	733	739	979	156	4 729
ABRIL	2 402	733	739	979	196	4 729
MAYO	2 402	733	739	979	196	4 729
JUNIO	2 402	733	739	979	196	4 729
JULIO	2 402	733	739	979	196	4 729
AGOSTO	2 402	733	739	979	196	4 729
SEPTIEMBRE	2 402	733	739	979	196	4 729
OCTUBRE	2 402	733	739	979	196	4 729
NOVIEMBRE	2 402	733	739	979	196	4 729
DICIEMBRE	2 402	733	739	979	196	4 729
TOTAL	29 556	1 730	4 025	11 797	2 245	56 003

PRESPUESTO FINANCIERO 1992
OTROS GASTOS
(MILLAS DE PESOS) CDO. 72

MES	ARRENTO.	PUBLICIDAD	DIVERSOS	LUZ	CUOTAS Y SUSCRIP.	COMBUSTIBLE Y LUBR.	PAPELERIA	TELEFONO	PASAJES	OTROS DERECHOS	TOTAL DE PAGOS
ENERO	4 022	0 114	594	0 449	279	7 134	2 562	6 264	1 991	130	40 333
FEBRERO	4 046	0 114	594	0 829	300	7 204	2 574	6 264	2 005	109	40 627
MARZO	4 064	0 114	594	0 694		7 263	2 584	6 264	2 016		40 363
ABRIL	4 081	0 114	594	0 672	125	7 319	2 594	6 264	2 024	115	40 701
MAYO	4 094	0 114	594	0 723		7 350	2 600	6 264	2 034	94	40 475
JUNIO	4 900	0 114	594	0 775		7 400	2 606	6 264	2 039	96	40 799
JULIO	5 070	0 835	625	9 149	124	7 723	2 694	6 506	2 093	30	42 691
AGOSTO	5 003	0 835	625	9 192	301	7 764	2 701	6 506	2 102	106	43 075
SEPTIEMBRE	5 100	0 835	625	9 262	124	7 821	2 713	6 506	2 111		42 877
OCTUBRE	5 114	0 835	625	9 321		7 866	2 718	6 506	2 121		42 806
NOVIEMBRE	5 132	0 835	625	9 397		7 923	2 727	6 506	2 130	124	43 169
DICIEMBRE	5 162	0 835	625	9 505		8 016	2 746	6 506	2 147	160	43 490
TOTAL	59 076	50 894	7 314	107 596	1 421	90 790	31 021	77 100	24 813	1 040	501 625

COMPROBANTE FINANCIERO 1952
DEPTO. DE ADMINISTRACION MUNICIPAL
(CALLE DE PEÑAS) C.A. 23

	HISTORICO	BASE DE ESTILO	ENERO 6.4%	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO 3.2%	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DECIEMBRE	TOTAL 11.5%
PAPELLERIA															
FINANZAS	2 731	220	243	243	243	243	243	243	264	266	256	264	256	254	2 811
S. HUMANOS	1 074	156	166	166	166	166	166	166	176	176	176	176	176	175	2 046
ADMINISTRACION	1 066	89	95	95	95	95	95	95	100	100	100	100	100	100	1 170
			504	504	504	504	504	504	531	531	531	531	531	531	6 210
TELEFONO															
FINANZAS	4 439	537	571	571	571	571	571	571	601	601	601	601	601	601	7 032
S. HUMANOS	1 029	602	620	620	620	620	620	620	650	650	650	650	650	650	5 260
ADMINISTRACION	4 831	403	429	429	429	429	429	429	451	451	451	451	451	451	5 280
			1 420	1 420	1 420	1 420	1 420	1 420	1 502	1 502	1 502	1 502	1 502	1 502	17 580
DIARIOS															
FINANZAS	2 030	237	252	252	252	252	252	252	265	265	265	265	265	265	3 102
S. HUMANOS	1 263	170	177	177	177	177	177	177	180	180	180	180	180	180	1 940
ADMINISTRACION	1 936	141	171	171	171	171	171	171	180	180	180	180	180	180	2 106
			510	510	510	510	510	510	560	560	560	560	560	560	6 610

EL TELEFONO 0-51-37-06 TIENE 10 EXTENSIONES
DISTRIBUIDAS DE LA SIGUIENTE MANERA

DEPT.	NUMERO EXTENSIONES	PORCENTAJE
FINANZAS	4	40%
S. HUMANOS	3	30%
ADMINISTRAC.	3	30%
	10	100%

PRECUPUESTO FINANCIERO 1992
COSTA RICA - ADMINISTRACION F.F. 206
(VALOR EN PÉSO) C.C.F. 24

CONCEPTO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
SUARIOS	126 616	126 616	126 616	126 616	126 616	126 616	126 616	126 616	126 616	126 616	126 616	126 616	1 539 876
VACACIONES	2 130	2 130	2 130	2 130	2 130	2 130	2 130	2 130	2 130	2 130	2 130	2 130	25 590
SUJLOS	129 086	129 746	129 776	129 746	129 516	129 746	129 483	129 943	129 333	129 713	129 803	129 363	1 602 324
PRIMA VACACIONAL	700	833	2 616	833	975	833	1 316	1 000	1 876	375	800	100	10 000
PRIMA DE ANTIVIDADAD	12 400	12 400	12 400	12 400	12 400	12 400	12 400	12 400	12 400	12 400	12 400	12 400	153 762
AGUINALDO	5 203	5 203	5 203	5 203	5 203	5 203	5 203	5 203	5 203	5 203	5 203	5 203	64 067
2% S/AFORTUNA	2 612	2 596	2 736	2 596	2 530	2 566	2 755	2 833	2 767	2 762	2 749	2 683	32 265
1% REMUNERACIONES	1 306	1 299	1 368	1 299	1 265	1 283	1 300	1 317	1 284	1 381	1 375	1 342	16 135
IMPES	21 960	21 960	21 960	21 960	21 960	21 960	22 480	22 480	22 480	22 480	22 480	22 480	269 820
INFORMATIV	1 400	5 400	5 400	5 400	5 400	5 400	5 400	5 400	5 400	5 400	5 400	5 400	65 000
MONEDARIOS	1 119	1 119	1 119	1 119	1 119	1 119	1 119	1 119	1 119	1 119	1 119	1 119	13 420
PAPELERIA	300	312	315	310	320	322	324	326	330	331	334	339	3 800
TASAS	300	402	407	411	416	415	418	422	425	428	432	436	5 011
TELEFONO	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	30	360
LUZ	1 404	1 421	1 435	1 440	1 448	1 448	1 477	1 485	1 490	1 510	1 522	1 543	17 670
CURRUP Y SUSCRIPCIONES	254	262	254	254	254	254	254	254	254	254	254	254	3 048
OTROS SERVICIOS	130	140	143	143	143	143	143	143	143	143	143	143	1 716
COMPUTADORES Y SUBSCRIPCIONES	560	560	560	560	560	560	560	560	560	560	560	560	6 720
MANTENIMIENTO	411	416	420	425	426	426	426	426	426	426	426	426	5 112
IMP. ACUM. EDIFICIO	417	417	417	417	417	417	417	417	417	417	417	417	5 004
IMP. ACUM. MOB. IG. OFICINA	413	413	413	413	413	413	413	413	413	413	413	413	4 956
IMP. ACUM. IG. COMPUTO	1 302	1 302	1 302	1 302	1 302	1 302	1 302	1 302	1 302	1 302	1 302	1 302	15 624
IMP. ACUM. IG. TRANSPORTE	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	24 000
IMP. ACUM. ESTOS. INST.	42	42	42	42	42	42	42	42	42	42	42	42	504
SUARIOS	4 432	4 528	4 613	4 613	4 613	4 613	4 613	4 613	4 613	4 613	4 613	4 613	55 377
TOTAL	192 970	191 784	190 813	191 763	193 064	191 605	204 357	206 536	202 955	199 351	201 907	198 435	2 374 074

PRESUPUESTO FINANCIADO 1992
GASTOS DE ADMINISTRACION FIJOS - SUELDOS
(MILES DE PESOS) C.D. 25

TIPO DE EMPLEADO	NUMERO DE EMPLEADOS	SUELDO PROMEDIO BASE DE PRESUPUESTO	INC.PER.SEMESTRE		INC.SDO.SEMESTRE		ENE - JUN	JUL - DIC
			X	\$	X	\$		
AUXILIARES	30	2 000	6.4%	2 120	5.2%	2 239	63 040	67 170
JEFATURAS	7	5 000	6.4%	5 320	5.2%	5 597	37 240	39 179
GERENCIAS	2	12 000	6.4%	12 768	5.2%	13 432	25 536	26 864
							<u>126 816</u>	<u>133 213</u>

NOTAS:

- 1) EL SUELDO PROMEDIO BASE FUE UN DATO PROPORCIONADO POR RECURSOS HUMANOS
- 2) LOS PORCENTAJES DE INCREMENTO FUE UNA POLITICA DICTADA POR LA DIRECCION.

PRESUPUESTO FINANCIERO 1992
GASTOS DE ADMINISTRACION PTJOS - VACACIONES
(MILLAS DE PESOS) CBO. 26

AUXILIARES	
NUMERO DE EMPLEADOS	ANOS DE ANTIGUEDAD
12	1
6	2
3	3
2	4
2	5
5	6
<u>30</u>	<u>21</u>

PROMEDIO DE ANTIGUEDAD 3.5

JEFATURAS	
NUMERO DE EMPLEADOS	ANOS DE ANTIGUEDAD
2	1
1	2
2	4
2	5
<u>7</u>	<u>12</u>

PROMEDIO DE ANTIGUEDAD 3.0

GERENCIAS	
NUMERO DE EMPLEADOS	ANOS DE ANTIGUEDAD
1	3
1	4
<u>2</u>	<u>7</u>

PROMEDIO DE ANTIGUEDAD 3.5

NIVEL	SALARIO	SALARIO
	DIARIO ENE-JUN	DIARIO JUL-DIC
GERENCIAS	426	448
JEFATURAS	177	187
AUXILIARES	71	75

NOTAS:

- 1) SE ESPERA QUE TRES AUXILIARES AL MES TOMEN SUS VACACIONES.
- 2) SE ESPERA QUE CADA DOS MESES TOMEN SUS VACACIONES EL NIVEL JEFATURA.
- 3) EL NIVEL DE GERENCIA TOMARA SUS VACACIONES UNO POR CADA SEMESTRE.

NIVEL	PRIMER SEMESTRE			SEGUNDO SEMESTRE		
	SALARIO DIARIO	NUMERO DE DIAS	IMPORTE	SALARIO DIARIO	NUMERO DE DIAS	IMPORTE
GERENCIA	426	18	7 668	448	18	8 064
JEFATURA	177	18	3 186	187	18	3 366
AUXILIARES	71	18	1 278	75	18	1 350

MES	GERENCIAS			JEFATURAS			AUXILIARES			TOTAL
	IMPORTE VACACIONES	No. DE EMPLEADOS	TOTAL	IMPORTE VACACIONES	No. DE EMPLEADOS	TOTAL	IMPORTE VACACIONES	No. DE EMPLEADOS	TOTAL	
ENERO				1 770	1	1 770	710	2	1 420	3 190
FEBRERO							710	3	2 130	2 130
MARZO	4 260	1	4 260	1 770	1	1 770	710	3	2 130	6 160
ABRIL							710	3	2 130	2 130
MAYO				1 770	1	1 770	710	3	2 130	3 900
JUNIO							710	3	2 130	2 130
JULIO				1 870	2	3 740	750	2	1 500	5 240
AGOSTO	4 480	1	4 480				750	3	2 250	6 730
SEPTIEMBRE				1 870	1	1 870	750	3	2 250	4 120
OCTUBRE							750	2	1 500	1 500
NOVIEMBRE				1 870	1	1 870	750	2	1 500	3 370
DICIEMBRE							750	1	750	750
			<u>8 740</u>			<u>12 730</u>			<u>21 920</u>	<u>48 350</u>

PROYECTO FINANCIERO 1992
LISTA DE DETERMINACION FIJOS - INGS - INFORMUIT
(NIVEL DE PERSON) C.D. 27

CONCEPTO	PRIMER SEMESTRE				SEGUNDO SEMESTRE								
	SALARIO NORMAL	SALARIO INTEGRADO	PATRON X	TRABAJADOR X	SALARIO NORMAL	SALARIO INTEGRADO	PATRON X	TRABAJADOR X					
AUXILIARES													
INDEMNIDADES Y MATERIA.	71	71	8.00	6	3.00	2	95	70	8.00	7	3.00	2	
I.V.C.M.	71	71	5.00	4	1.00	1	75	70	5.00	4	1.00	1	
IX GUARDECIAS	71	71	1.00	1			75	70	1.00	1			
RIESGO DE TRABAJO	71	71	6.5625	5			75	70	6.5625	5			
				16		3				17		3	
				MESES	490	MESES	50			MESES	510	MESES	50
JEFATURAS													
INDEMNIDADES Y MATERIA.	177	133	8.00	11	3.00	4	107	133	8.00	11	3.00	4	
I.V.C.M.	177	133	8.00	7	1.00	2	107	133	5.00	7	1.00	2	
IX GUARDECIAS	177	133	1.00	1			107	133	1.00	1			
RIESGO DE TRABAJO	177	133	6.5625	5			107	133	6.5625	5			
				20		4				26		6	
				MESES	610	MESES	100			MESES	610	MESES	100
GERENCIAS													
INDEMNIDADES Y MATERIA.	426	133	8.00	11	3.00	4	440	133	8.00	11	3.00	4	
I.V.C.M.	426	133	8.00	7	1.00	2	440	133	5.00	7	1.00	2	
IX GUARDECIAS	426	133	1.00	1			440	133	1.00	1			
RIESGO DE TRABAJO	426	133	6.5625	5			440	133	6.5625	5			
				20		6				26		6	
				MESES	610	MESES	100			MESES	610	MESES	100

NOTAS:

- SE ESPERA UN SALARIO MINIMO DE 13,333.00
- LOS IMPORTES DETERMINADOS SON POR CADA TRABAJADOR.

NIVEL	% INFORMUIT	PRIMER SEMESTRE		SEGUNDO SEMESTRE			
		SALARIO INTEGRADO	IMPORTE MESES	SALARIO INTEGRADO	IMPORTE MESES		
AUXILIARES	5%	71	4	120	70	4	120
JEFATURAS	5%	133	7	210	133	7	210
GERENCIAS	5%	133	7	210	133	7	210

COMPROBANTE DE PAGO DE CUOTAS DE SUSCRIPCIÓN 1979
INSTITUTO VENEZOLANO DE INVESTIGACIONES Y SERVICIOS TECNOLÓGICOS

	HISTORICO	DIAS DE PAGO	ENERO .01/17	FEBRERO .02/14	MARZO .03/17	ABRIL .04/15	MAYO .05/14	JUNIO .06/16	JULIO .07/15	AGOSTO .08/14	SEPTIEMBRE .09/13	OCTUBRE .10/11	NOVIEMBRE .11/10	DICIEMBRE .12/12	TOTAL
PAPELERIA															
FINANZAS	1 700	146	149	180	182	183	184	186	186	187	189	189	181	183	1 869
R. NUMEROS	1 100	99	101	102	102	104	105	108	106	107	108	100	109	111	1 269
ADMINISTRACION	697	53	59	60	60	61	61	62	62	62	63	63	64	65	792
			300	312	318	318	320	322	324	326	330	331	334	339	3 400
PASAJES															
FINANZAS	1 300	116	110	120	121	122	123	123	124	126	126	127	128	130	1 407
R. NUMEROS	122	35	36	36	36	37	37	37	37	38	38	38	39	39	400
ADMINISTRACION	2 000	240	246	247	250	252	254	256	257	259	261	263	265	269	3 076
			378	403	407	411	414	418	418	422	426	426	432	438	5 011
TELEFONO															
FINANZAS	144	12	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	156
R. NUMEROS	144	12	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	156
ADMINISTRACION	144	12	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	13	156
			39	39	39	39	39	39	39	39	39	39	39	39	468
LUZ															
FINANZAS	7 074	688	677	680	682	680	702	700	712	718	723	720	724	704	8 250
R. NUMEROS	3 160	263	266	271	276	276	270	280	282	283	284	288	288	294	3 270
ADMINISTRACION	6 000	451	459	465	469	474	477	500	483	486	490	494	498	505	6 780
			1 404	1 421	1 432	1 440	1 466	1 460	1 477	1 488	1 493	1 510	1 522	1 543	17 470
CUOTAS Y SUSCRIP.															
FINANZAS	400			235						231					666
R. NUMEROS	3 160		110						113	112	113				119
ADMINISTRACION	600		126	117		114									508
			284	362		114			113	346	113				1 292

PRECENSO DE INGRESOS 1992
CONTAS DE ADMINISTRACION FISCAL
(MILES DE PESOS) CAP. 29

	HISTORICO	BASE DE PSFO.	ENERO .01617	FEBRERO .01184	MARZO .01617	ABRIL .00691	MAYO .00659	JUNIO .00676	JULIO .00631	AGOSTO .00614	SEPTIEMBRE .00669	OCTUBRE .00719	NOVIEMBRE .00630	DICIEMBRE .01423	TOTAL 11.34
OTROS DERECHOS															
FINANZAS															
D. FINANZAS															
ADMINISTRACION	503		170	109		115	99	96	99	106			124	100	1 040
			170	109		115	99	96	99	106			124	100	1 040
COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES															
FINANZAS	4 000	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	4 720
D. FINANZAS															
ADMINISTRACION															
			500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	4 720
MANTENIMIENTO															
FINANZAS	2 697	216	220	223	215	227	220	220	231	233	235	236	230	242	2 740
D. FINANZAS	1 024	86	80	80	80	80	81	82	82	83	83	84	85	86	1 100
ADMINISTRACION	1 560	130	142	134	135	136	137	138	139	140	141	142	143	146	1 540
			140	146	150	153	156	160	162	166	166	172	176	184	1 630

PROYECTO FINANCIERO 1991
ANÁLISIS DE COSTOS DE ADMINISTRACIÓN FIANOS 1991
(MILLAS DE PESOS) C.C.P. 30

CONCEPTO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
PAPELERIA													
FINANZAS	195	124	149	159	143	139	137	128	145	141	141	158	1 753
S. HUMANOS	185	94	111	93	86	82	102	104	87	94	105	110	1 103
ADMINISTRACION	79	71	57	34	54	79	53	39	58	80	54	44	697
	359	311	317	273	283	311	293	215	288	315	300	312	3 553
PASAJES													
FINANZAS	144	99	84	82	102	125	149	149	137	135	117	72	1 381
S. HUMANOS	18	35	34	88	31	36	12	26	14	14	15	104	433
ADMINISTRACION	249	210	210	210	210	210	240	240	240	240	240	210	2 800
	411	344	328	410	373	403	401	415	391	391	372	426	4 614
TELEFONO													
FINANZAS	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	144
S. HUMANOS	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	144
ADMINISTRACION	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	12	144
	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	36	432
LUZ													
FINANZAS	630	611	634	659	688	619	644	700	687	620	654	700	7 874
S. HUMANOS	376	314	256	181	275	349	216	181	276	350	249	194	3 160
ADMINISTRACION	610	697	1 097	1 033	1 112	1 113	1 170	1 130	1 112	1 113	1 087	1 150	13 489
	1 616	1 622	1 987	1 872	1 275	1 381	1 230	1 374	1 374	1 383	1 350	1 391	15 523
COSTAS Y SUSCRIPCIONES													
FINANZAS		200							200				400
S. HUMANOS	100						50		100	50			300
ADMINISTRACION	100	100		50									400
	300	300		50			50		300	50			1 100

PRESUPUESTO FINANCIERO 1992
AGENCIA DE SERVICIOS DE ADMINISTRACION FIDUCIARIA 1991
(MILLAS DE PESOS) CAP. 21

CONCEPTO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
OTROS DEBEROS													
FINANZAS													
R. HUMANOS													
ADMINISTRACION	110	93		99	81	83	85	92			110	150	903
	110	93		99	81	83	85	92			110	150	903
COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES													
FINANZAS													
R. HUMANOS													
ADMINISTRACION	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	6 000
	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	6 000
MANTENIMIENTO													
FINANZAS													
R. HUMANOS													
ADMINISTRACION	200	201	142	153	170	167	153	261	175	140	167	270	2 593
	20	71	76	67	79	93	51	114	93	100	101	162	1 034
	200	150	90	99	112	112	98	125	101	105	104	160	1 560
	400	310	315	319	361	372	308	500	372	361	372	600	5 187

COMPROBANTE FINANCIERO 1972
ESTADO DE CUENTAS DE GASTOS - DEPRECIACIONES Y AMORTIZACIONES
CENTRO DE COSTOS 1201 - 22

CONCEPTO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
DEPRECIACION ACUM. EDIFICIO													
FINANZAS	139	139	139	139	139	139	139	139	139	139	139	139	1 667
S. HONORARIOS	139	139	139	139	139	139	139	139	139	139	139	139	1 667
ADMINISTRACION	139	139	139	139	139	139	139	139	139	139	139	137	1 666
	417	417	417	417	417	417	417	417	417	417	417	413	5 000
DEPRECIACION ACUM. EQ. OFICINA													
FINANZAS	136	136	136	136	136	136	136	136	136	136	136	136	1 656
S. HONORARIOS	136	136	136	136	136	136	136	136	136	136	136	136	1 656
ADMINISTRACION	137	137	137	137	137	137	137	137	137	137	137	136	1 653
	413	413	413	413	413	413	413	413	413	413	413	408	4 965
DEPRECIACION ACUM. EQ. COMPUTO													
FINANZAS	447	447	447	447	447	447	447	447	447	447	447	445	5 362
S. HONORARIOS	447	447	447	447	447	447	447	447	447	447	447	445	5 362
ADMINISTRACION	448	448	448	448	448	448	448	448	448	448	448	446	5 354
	1 342	1 342	1 342	1 342	1 342	1 342	1 342	1 342	1 342	1 342	1 342	1 336	16 080
DEPRECIACION ACUM. EQ. TRANSPORTE													
FINANZAS	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	24 000
S. HONORARIOS	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	24 000
ADMINISTRACION	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	2 000	24 000
AMORT. ACUM. GASTOS. INSTALACION													
FINANZAS	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	13	167
S. HONORARIOS	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	13	167
ADMINISTRACION	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	14	12	166
	42	42	42	42	42	42	42	42	42	42	42	39	500

PRECUPUESTO FINANCIERO 1992
GRUPO DE ADMINISTRACION FIJO - CENDAS
(MILLAS DE PESOS) C.D. 23

MES	EQUIPO DE TRANSPORTE	MOB. EQ. OFICINA	EDIFICIO	DINERO Y VALORES	EQUIPO DE COMPUTO	TOTAL
ENERO	720	313	665	2 285	425	4 428
FEBRERO	720	322	732	2 285	431	4 520
MARZO	816	339	732	2 285	441	4 613
ABRIL	816	339	732	2 285	441	4 613
MAYO	816	339	732	2 285	441	4 613
JUNIO	816	339	732	2 285	441	4 613
JULIO	816	339	732	2 285	441	4 613
AGOSTO	816	339	732	2 285	441	4 613
SEPTIEMBRE	816	339	732	2 285	441	4 613
OCTUBRE	816	339	732	2 285	441	4 613
NOVIEMBRE	816	339	732	2 285	441	4 613
DECIEMBRE	816	339	732	2 282	441	4 611
T O T A L	9 650	4 025	8 710	27 418	5 266	55 067

PREDECUESTO FINANCIERO 1992
(MILLAS DE PESOS) Ctd. 30

SE TIENE CONTRATO CON UNA FIRMA DE CONTADORES QUE SE RENUEVA CADA AÑO.

1991		1992
36 000	11.9%	40 289

PRODUCCION	13 428
VENTAS	13 428
ADMINISTRACION	13 428
TOTAL	40 284

PRODUCCION		ADMINISTRACION	
	ANUAL		ANUAL
ARMAS	4 476	ARMAS	4 476
COMIDAS	4 476	S. HUMANOS	4 476
PRODUCCION	4 476	ADMINISTRACION	4 476
	<u>13 428</u>		<u>13 428</u>
	1 119		1 119

VENTAS	13 428	ANUAL =	1 119
---------------	---------------	----------------	--------------

RESUMEN FINANCIERO 1992
RESERVA DE SEGUROS
(MILLAS DE PESOS) C.A. 23

SALDO INICIAL 13 816

MES	COMPRA DE SEGUROS	APLICACION A RESULTADOS	SALDO FINAL
ENERO	120 700	19 906	114 600
FEBRERO	82 491	20 759	176 340
MARZO	19 829	21 000	205 161
ABRIL		21 000	164 811
MAYO		21 000	162 921
JUNIO		21 000	141 921
JULIO		21 000	120 746
AGOSTO		21 000	99 461
SEPTIEMBRE		21 000	78 561
OCTUBRE		21 000	57 471
NOVIEMBRE		21 000	36 281
DICIEMBRE		21 001	15 300

BUDGETO FINANCIERO 1992
ESTADO DE FONDOS C.D. 36

MAQUINARIA	VIGENCIA	PRIMA ANUAL	PRIMA MENSUAL	PENDIENTE DE APLICAR	BASE DE PRESUPUESTO	% DE INCREMENTO	PRESUPUESTO ANUAL	PRESUPUESTO MENSUAL
3 MAQUINAS COSTABONAS 8001-1	ENE-90 / DIC-91	22 500	1 075		22 500	11.9%	25 170	2 090
1 MAQUINA HORABANDA M2 700	MAR-91 / FEB-92	3 750	313	626	3 750	0.7%	4 075	340
3 MAQUINAS COSTABONAS 3-80-00	FEB-91 / ENE-92	24 700	2 059	2 059	24 700	9.9%	27 151	2 260
1 MAQUINA HERTA T-2-12-1	ENE-90 / DIC-91	3 600	300		3 600	11.9%	4 026	336
1 MAQUINA HORABANDA 9-8-724	MAR-91 / FEB-92	3 750	313	626	3 750	0.7%	4 075	340
1 MAQUINA HERTA 9132-2	FEB-91 / ENE-92	3 075	256	256	3 075	9.9%	3 379	282
1 MAQUINA HERTA 9109-7	FEB-91 / ENE-92	3 000	250	250	3 000	9.5%	3 297	275
		<u>64 300</u>	<u>5 346</u>	<u>3 917</u>			<u>71 505</u>	<u>5 885</u>
EQUIPO DE TRANSPORTE								
5 CAMIONES CHEVROLET 1990	ENE-91 / DIC-91	11 250	938		11 250	11.9%	12 589	1 019
3 CAMIONES PICTUP 1990	MAR-91 / FEB-92	6 325	528	1 300	6 325	0.7%	6 849	570
1 WISSAM ESTACIUM 1991	MAR-91 / FEB-92	3 000	250	250	3 000	0.7%	3 261	272
4 TURBOREACT 1990	MAR-91 / FEB-92	10 000	1 500	3 000	10 000	0.7%	10 561	881
		<u>40 575</u>	<u>3 202</u>	<u>4 800</u>			<u>44 961</u>	<u>3 732</u>
EQUIPO DE COMPUTO								
10 COMPUTADORAS IBM 3000	ENE-91 / DIC-91	4 354	363		4 354	11.9%	4 879	400
8 IMPRESORAS HERTA X-8070	ENE-91 / DIC-91	420	35		420	11.9%	470	39
5 COMPUTADORAS PRIMATEM 2-81-00	FEB-91 / ENE-92	1 875	151	151	1 875	9.9%	1 731	144
2 IMPRESORAS HERTA X-80-CL-0	FEB-91 / ENE-92	114	9	9	114	9.9%	123	10
7 COMPUTADORAS HP DES 001113	MAR-91 / FEB-92	2 331	234	472	2 331	0.7%	3 077	256
3 IMPRESORAS HERTA M2 001130	MAR-91 / FEB-92	240	21	42	240	0.7%	250	21
		<u>9 834</u>	<u>795</u>	<u>694</u>			<u>10 545</u>	<u>876</u>
EDIFICIO								
	FEB-91 / ENE-92	40 000	3 333	2 333	40 000	9.5%	43 960	3 663

PRESUPUESTO FINANCIERO 1992
ESTADO
(MILLAS DE PESOS) CEB. 37

MOBILIARIO Y EQUIPO DE OFICINA	VIGENCIA	PRIMA ANUAL	PRIMA RENSUAL	PENDIENTE DE APLICAR	BASE DE PRESUPUESTO	% DE INCREMENTO	PRESUPUESTO ANUAL	PRESUPUESTO RENSUAL
30 ESCRITORIOS MODELO 211R12	MAR-91 / FEB-92	1 289	107	214	1 289	0.7%	1 401	117
10 ESCRITORIOS MODELO X-8-21	ENE-91 / DIC-91	454	39		454	11.9%	500	42
20 ESCRITORIOS MODELO M-8-13	FEB-91 / ENE-92	447	79	79	447	9.9%	1 041	87
15 ESCRITORIOS MODELO X-21-01	FEB-91 / ENE-92	765	64	64	765	9.9%	841	70
50 ESCRITORIOS MODELO X-924	MAR-91 / FEB-92	2 626	219	430	2 626	8.7%	2 853	230
50 SILLONES MODELO MODERNISTA	MAR-91 / FEB-92	700	66	132	700	8.7%	857	71
40 SILLONES MODELO D1072	MAR-91 / FEB-92	300	25	50	300	8.7%	326	27
3 SOFAS MODELO AMERICANO	MAR-91 / FEB-92	34	3	6	34	8.7%	37	3
15 SILLONES MODELO CLASICO	ENE-91 / DIC-91	162	13		162	11.9%	171	14
25 SILLONES MODELO MODERNISTA	FEB-91 / ENE-92	263	22	22	263	9.9%	289	24
15 SILLONES MODELO MODERNISTA	FEB-91 / ENE-92	209	17	17	209	9.9%	223	19
50 ARCHIVEROS	ENE-91 / DIC-91	124	10		124	11.9%	139	12
30 MAQUINAS SUMADORAS C-003	MAR-91 / FEB-92	189	16	32	189	4.7%	205	17
10 MAQUINAS SUMADORAS C-315	ENE-91 / DIC-91	79	6		79	11.9%	88	7
20 MAQUINAS SUM. PRINTAFORM C-005	FEB-91 / ENE-92	100	15	15	100	9.9%	156	17
15 MAQUINAS SUMADORAS X-000	FEB-91 / ENE-92	100	15	15	100	9.9%	156	17
50 SUMADORAS PRINTAFORM C-001-X	MAR-91 / ENE-92	713	60	120	713	8.7%	775	65
		<u>9 206</u>	<u>776</u>	<u>1 204</u>			<u>10 150</u>	
EQUIPO DE COMPUTO	ENE-91 / DIC-91	<u>35 000</u>	<u>2 917</u>		<u>35 000</u>	<u>11.9%</u>	<u>39 165</u>	<u>3 264</u>
INVENTARIOS	ENE-91 / DIC-91	<u>30 000</u>	<u>2 500</u>		<u>30 000</u>	<u>11.9%</u>	<u>33 570</u>	<u>2 790</u>

PRESUPUESTO FINANCIERO 1992
DISTRIBUCION DE SEGUROS
(MILLAS DE PESOS) C.D. 38

CONCEPTO	% DE DISTRIB.	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
MAQUINARIA Y EQUIPO														
PRODUCCION	100%	5 334	5 698	5 324	5 934	5 934	5 934	5 934	5 334	5 934	5 934	5 934	5 934	70 614
VENTAS														
ADMINISTRACION														
		5 334	5 698	5 934	5 934	5 934	5 934	5 934	5 934	5 934	5 934	5 934	5 934	70 614
EQUIPO DE TRANSPORTE														
PRODUCCION		375	375	408	408	408	408	408	408	408	408	408	408	4 830
VENTAS		2 368	2 368	2 482	2 482	2 482	2 482	2 482	2 482	2 482	2 482	2 482	2 482	29 556
ADMINISTRACION		750	750	816	816	816	816	816	816	816	816	816	816	9 660
		3 493	3 493	3 706	3 706	3 706	3 706	3 706	3 706	3 706	3 706	3 706	3 706	44 046
INVENTARIOS														
PRODUCCION	100%	2 798	2 798	2 798	2 798	2 798	2 798	2 798	2 798	2 798	2 798	2 798	2 798	33 570
VENTAS														
ADMINISTRACION														
		2 798	2 798	2 798	2 798	2 798	2 798	2 798	2 798	2 798	2 798	2 798	2 798	33 570
EDIFICIO														
PRODUCCION	60%	2 000	2 198	2 198	2 198	2 198	2 198	2 198	2 198	2 198	2 198	2 198	2 198	26 178
VENTAS	20%	667	733	733	733	733	733	733	733	733	733	733	733	8 730
ADMINISTRACION	20%	666	732	732	732	732	732	732	732	732	732	732	732	8 718
		3 333	3 663	3 663	3 663	3 663	3 663	3 663	3 663	3 663	3 663	3 663	3 663	43 626
MOBILIARIO Y EQ. OFICINA														
PRODUCCION	20%	157	161	169	169	169	169	169	169	169	169	169	169	2 088
VENTAS	40%	313	322	339	339	339	339	339	339	339	339	339	339	4 025
ADMINISTRACION	40%	313	322	339	339	339	339	339	339	339	339	339	339	4 025
		783	805	847	847	847	847	847	847	847	847	847	847	10 058
DINERO Y VALORES														
PRODUCCION		979	979	979	979	979	979	979	979	979	979	979	978	11 747
VENTAS	30%	2 285	2 285	2 285	2 285	2 285	2 285	2 285	2 285	2 285	2 285	2 285	2 283	27 418
ADMINISTRACION	70%													
		3 264	3 264	3 264	3 264	3 264	3 264	3 264	3 264	3 264	3 264	3 264	3 261	39 165

PRENSARIO FINANCIERO 1992
SISTEMA DE LA PRENSA
(MILES DE PESOS) CEN. 39

EQUIPO DE COMPUTO	PRESUPUESTO ANUAL	PENSIENTE DE APLICACION	% DE DISTRIBUCION ADMINISTRACION	% DE DISTRIBUCION VENTAS	PRODUCCION
COMPUTADORAS IBM	406		53.3%	33.3%	13.4%
IMPRESORAS DELTA 7-8870	23		60.9%	10.9%	28.2%
COMPUTADORAS TRINTATOPH	144	131	42.9%	26.6%	28.5%
IMPRESORAS DELTA 7-88-C1-A	10	9	18.0%	37.5%	12.5%
COMPUTADORAS -9	254	472	18.0%	18.0%	58.0%
IMPRESORAS DELTA 88813889	23	42	33.3%	33.3%	33.3%

MES	ADMINISTRACION	VENTAS	PRODUCCION	TOTAL
ENERO	426	190	226	842
FEBRERO	431	195	230	856
MARZO	441	196	241	878
ABRIL	441	196	241	878
MAYO	441	196	241	878
JUNIO	441	196	241	878
JULIO	441	196	241	878
AGOSTO	441	196	241	878
SEPTIEMBRE	441	196	241	878
OCTUBRE	441	196	241	878
NOVIEMBRE	441	196	241	878
DICIEMBRE	441	196	241	878
TOTAL	5 266	2 348	2 866	10 477

NOTAS:

- 1) LOS PORCENTAJES DE DISTRIBUCION SON LOS
 DADOS QUE SE DETERMINARON EN LAS DEPRE-
 CACIONES.
- 2) LA DISTRIBUCION DE EQUIPO DE TRANSPORTE
 ES SOLO PARA AUTOMOVILES.

PRESUPUESTO FINANCIERO 1992
CONTROL DE DEPRECIACIONES DE EDIFICIO
(MILES DE PESOS) C.D. 40

ANO	IMPORTE	% DE DEPRECIACION ANUAL	DEPRECIACION ANUAL	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
1983	500 000	5%	22 917	22 917	477 083
1984	500 000	5%	25 000	47 917	452 083
1985	500 000	5%	25 000	72 917	427 083
1986	500 000	5%	25 000	97 917	402 083
1987	500 000	5%	25 000	122 917	377 083
1988	500 000	5%	25 000	147 917	352 083
1989	500 000	5%	25 000	172 917	327 083
1991	500 000	5%	25 000	197 917	302 083
1992	500 000	5%	25 000	222 917	277 083

PARA 1992:

500 000	5%	25 000	247 917	252 083
---------	----	--------	---------	---------

LA CONSTRUCCION TOTAL DEL EDIFICIO ES DE 1 000 MTS. Y QUE ESTAN INTEGRADOS DE LA SIGUIENTE MANERA:

PLANTA PRODUCTIVA	60%
VENTAS	20%
ADMINISTRACION	20%

EL EDIFICIO FUE ADQUIRIDO EL 3 DE FEBRERO DE 1983

CONCEPTO	DEPRECIACION ACUMULADA	% DE DISTRIBUCION	TOTAL
PLANTA PRODUCTIVA	222 917	60%	133 751
GASTOS DE ADMINISTRACION	222 917	20%	44 583
GASTOS DE VENTA	222 917	20%	44 583
			<u>222 917</u>

CONCEPTO	DEPRECIACION ACUMULADA	% DE DISTRIBUCION	TOTAL
PLANTA PRODUCTIVA	25 000	60%	15 000
GASTOS DE ADMINISTRACION	25 000	20%	5 000
GASTOS DE VENTA	25 000	20%	5 000
			<u>25 000</u>

**FINANCIAMIENTO 1982
COMPRAS DE MOBILIARIO Y EQUIPO DE OFICINA
(VALOR DE PUSOS) C.D. 41**

CONCEPTO	MONTO ORIGINAL	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR EN LIBROS	DEPRECIACION ANUAL	PRESUPUESTADA ACUMULADA
ESCRIBANOS	81 000	51 706	29 294	8 106	59 812
SILLONES	22 740	14 289	8 451	2 274	16 533
SCFAS	450	350	52	65	453
ARCHIVEROS	1 650	1 320	330	165	1 085
SUMADORAS	17 870	10 730	7 132	1 787	12 525
	123 710	78 421	45 349	12 377	90 798

LA DISTRIBUCION DEL MOBILIARIO Y EQUIPO DE OFICINA ES LA SIGUIENTE:

CONCEPTO	% DE DISTRIBUCION	DEPRECIACION ACUMULADA	IMPORTE
GASTOS DE ADMINISTRACION	40%	78 421	31 368
GASTOS DE VENTA	40%	78 421	31 368
PRODUCCION	20%	78 421	18 685
			78 421

CONCEPTO	% DE DISTRIBUCION	DEPRECIACION ANUAL	IMPORTE
GASTOS DE ADMINISTRACION	40%	12 377	4 951
GASTOS DE VENTA	40%	12 377	4 951
PRODUCCION	20%	12 377	2 475
			12 377

PRESUPUESTO FINANCIERO 1992
CONTROL DE DEPRECIACIONES DE MOB. Y EQ. OFICINA
(MILLAS DE PESOS) C.D. 42

CONCEPTO	PRECIO UNITARIO	UNIDADES	FECHA DE ADQUISICION	PERIODO	IMPORTE	% DE DEPRECIACION	DEPRECIACION ANUAL	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR EN LIBROS				
ESCRITORIO MODELO 211212	573	30	1-MAR-83	1983	17 190	10%	1 433	1 433	15 757				
				1984	"	"	1 719	3 152	14 038				
				1985	"	"	1 719	4 871	12 319				
				1986	"	"	1 719	6 590	10 600				
				1987	"	"	1 719	8 309	8 181				
				1988	"	"	1 719	10 028	7 162				
				1989	"	"	1 719	11 747	5 443				
				1990	"	"	1 719	13 466	3 724				
				1991	"	"	1 719	15 185	2 005				
				1992	"	"	1 719	16 904	286				
				ESCRITORIO MODELO Y-2-21	605	10	1-ENE-84	1984	6 050	10%	605	605	5 445
								1985	"	"	605	1 210	4 840
1986	"	"	605					1 815	4 235				
1987	"	"	605					2 420	3 630				
1988	"	"	605					3 025	3 025				
1989	"	"	605					3 630	2 420				
1990	"	"	605					4 235	1 815				
1991	"	"	605					4 840	1 210				
1992	"	"	605					5 445	605				
ESCRITORIO MODELO H-2-13	631	20	2-FEB-85					1985	12 620	10%	1 262	1 137	11 453
				1986	"	"	1 262	2 419	10 201				
				1987	"	"	1 262	3 681	9 000				
				1988	"	"	1 262	4 943	7 737				
				1989	"	"	1 262	6 205	6 416				
				1990	"	"	1 262	7 467	5 153				
				1991	"	"	1 262	8 729	3 891				
				1992	"	"	1 262	9 991	2 629				

Presupuesto Financiero 1992
Cuenta de Depreciaciones de Mob. y Eq. Oficina
(Miles de Pesos) C/P, 43

CONCEPTO	PRECIO UNITARIO	UNIDADES	FECHA DE ADQUISICIÓN	PERIODO	IMPORTE	% DE DEPRECIACIÓN	DEPRECIACION ANUAL	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
ESCRITORIO MODELO Y-21-01	600	15	1-FEB-86	1986	10 200	10%	935	935	9 265
				1987	"	"	1 020	1 955	8 245
				1988	"	"	1 020	2 975	7 225
				1989	"	"	1 020	3 995	6 205
				1990	"	"	1 020	5 015	5 185
				1991	"	"	1 020	6 035	4 165
				1992	"	"	1 020	7 055	3 145
ESCRITORIO MODELO X	700	50	3-MAR-87	1987	35 000	10%	2 917	2 917	32 083
				1988	"	"	3 500	6 417	28 583
				1989	"	"	3 500	9 917	25 083
				1990	"	"	3 500	13 417	21 583
				1991	"	"	3 500	16 917	18 083
				1992	"	"	3 500	20 417	14 583
				SILLON MODELO HOBERNISTA	210	50	3-MAR-87	1987	10 500
1988	"	"	1 050					1 925	8 575
1989	"	"	1 050					2 975	7 525
1990	"	"	1 050					4 025	6 475
1991	"	"	1 050					5 075	5 425
1992	"	"	1 050					6 125	4 375

PRESUPUESTO FINANCIERO 1992
CONTROL DE DEPRECIACIONES DE MOB. Y EQ. OFICINA
(MILES DE PESOS) C.D. 44

CONCEPTO	PRECIO UNITARIO	UNIDADES	FECHA DE ADQUISICION	PERIODO	IMPORTE	% DE DEPRECIACION	DEPRECIACION ANUAL	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR EN LIBROS				
SILLONES MODELO #1872	100	40	1-MAR-82	1983	4.000	10%	333	333	3.667				
				1984	"	"	400	733	3.267				
				1985	"	"	400	1.133	2.867				
				1986	"	"	400	1.533	2.467				
				1987	"	"	400	1.933	2.067				
				1988	"	"	400	2.333	1.667				
				1989	"	"	400	2.733	1.267				
				1990	"	"	400	3.133	867				
				1991	"	"	400	3.533	467				
				1992	"	"	400	3.933	67				
				SOTA MODELO AMERICANO	3	150	1-MAR-82	1983	450	10%	38	38	412
								1984	"	"	45	83	367
1985	"	"	45					128	322				
1986	"	"	45					173	277				
1987	"	"	45					218	232				
1988	"	"	45					263	187				
1989	"	"	45					308	142				
1990	"	"	45					353	97				
1991	"	"	45					398	52				
1992	"	"	45					443	7				

COMPROBANTE FINANCIERO 1992
 CONTABILIDAD DE DEPRECIACIONES DE MOB. Y EQ. OFICINA

CONCEPTO	PRECIO UNITARIO	UNIDADES	FECHA DE ADQUISICIÓN	PERIODO	IMPORTE	% DE DEPRECIACION	DEPRECIACION ANUAL	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR EN LIBROS				
SILLONES NOBELO CLASICO	136	16	1-ENE-84	1984	2 040	10%	204	204	1 836				
				1985	"	"	204	408	1 632				
				1986	"	"	204	612	1 428				
				1987	"	"	204	816	1 224				
				1988	"	"	204	1 020	1 020				
				1989	"	"	204	1 224	816				
				1990	"	"	204	1 428	612				
				1991	"	"	204	1 632	408				
				1992	"	"	204	1 836	204				
				SOFA NOBELO MODERNISTA	140	25	2-FEB-85	1985	3 500	10%	321	321	3 179
1986	"	"	350					671	2 829				
1987	"	"	350					1 021	2 479				
1988	"	"	350					1 371	2 129				
1989	"	"	350					1 721	1 779				
1990	"	"	350					2 071	1 429				
1991	"	"	350					2 421	1 079				
1992	"	"	350					2 771	729				
SILLON NOBELO MODERNISTA	100	15	1-FEB-86					1986	2 700	10%	270	270	2 430
								1987	"	"	270	540	2 160
				1988	"	"	270	810	1 890				
				1989	"	"	270	1 080	1 620				
				1990	"	"	270	1 350	1 350				
				1991	"	"	270	1 620	1 080				
				1992	"	"	270	1 890	810				

150

PRESUPUESTO FINANCIADO 1992
CONTRATO DE DEPRECIACIONES DE MOB. Y EQ. OFICINA
(MILES DE PESOS) C.D. 46

CONCEPTO	PRECIO UNITARIO	UNIDADES	FECHA DE ADQUISICION	PERIODO	IMPORTE	% DE DEPRECIACION	DEPRECIACION ANUAL	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR EN LIQUIDO			
ARCHIVEROS PARA OFICINA	33	50	1-ENE-84	1984	1 650	10%	165	165	1 485			
				1985	"	"	165	330	1 320			
				1986	"	"	165	495	1 155			
				1987	"	"	165	660	990			
				1988	"	"	165	825	825			
				1989	"	"	165	990	660			
				1990	"	"	165	1 155	495			
				1991	"	"	165	1 320	330			
				1992	"	"	165	1 485	165			
				MAQUINA SUMABORA MODELO C-803	64	30	1-MAR-83	1983	2 520	10%	252	252
1984	"	"	252					462	2 016			
1985	"	"	252					714	1 764			
1986	"	"	252					966	1 512			
1987	"	"	252					1 218	1 260			
1988	"	"	252					1 470	966			
1989	"	"	252					1 722	714			
1990	"	"	252					1 974	462			
1991	"	"	252					2 226	252			
1992	"	"	252					2 478	252			
MAQUINA PSINTAFORN C-315	105	10	1-ENE-84	1984	1 050	10%	105	105	945			
				1985	"	"	105	210	840			
				1986	"	"	105	315	735			
				1987	"	"	105	420	630			
				1988	"	"	105	525	525			
				1989	"	"	105	630	420			
				1990	"	"	105	735	315			
				1991	"	"	105	840	210			
				1992	"	"	105	945	105			

PRESPUESTO FINANCIERO 1992
CONTABIL. DE DEPRECIACIONES DE MOB. Y DL. OFICINA
(LÍNEAS DE PRESUP. CD, 67)

CONCEPTO	PRECIO UNITARIO	UNIDADES	FECHA DE ADQUISICIÓN	PERIODO	IMPORTE	% DE DEPRECIACION	DEPRECIACION ANUAL	DEPRECIACION ACUMULADA	VALORES EN LIQUROS
MAQUINA PRINTAFORM HD9 C-405	120	20	2-FEB-85	1985	2 400	10%	220	220	2 180
				1986	"	"	210	430	1 970
				1987	"	"	210	740	1 760
				1988	"	"	210	950	1 550
				1989	"	"	210	1 160	1 340
				1990	"	"	210	1 370	1 130
				1991	"	"	210	1 580	920
				1992	"	"	210	1 790	710
				1992	"	"	210	1 900	500
				MAQUINA SUNABODA HD9 2-200	160	15	1-FEB-86	1986	2 400
1987	"	"	210					430	1 970
1988	"	"	210					640	1 760
1989	"	"	210					850	1 550
1990	"	"	210					1 060	1 340
1991	"	"	210					1 270	1 130
1992	"	"	210					1 480	920
1992	"	"	210					1 690	710
MAQUINA BENTAFORM C-315	190	50	3-MAR-87	1987	9 500	10%	792	792	8 708
				1988	"	"	950	1 742	7 758
				1989	"	"	950	2 692	6 808
				1990	"	"	950	3 642	5 858
				1991	"	"	950	4 592	4 908
				1992	"	"	950	5 542	3 958

PRESUPUESTO FINANCIERO 1992
COMITÉ DE DERECHO DE COMPUTO
(NILES DE PESOS) C.D.P. M.

CONCEPTO	Monto ORIGINAL	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR EN LIBROS	DEPRECIACION ANUAL	PRESUPUESTADA ACUMULADA
COMPUTADORAS IBM	50 000	43 000	14 520	14 520	50 000
COMPUTADORA PRINTER	21 000	18 000	10 337	5 250	15 313
COMPUTADORA HP	39 737	7 062	23 395	5 030	17 206
IMPRESORA DELTA X-0070	5 000	4 200	1 400	1 400	5 000
IMPRESORA ELECTRA	1 000	715	295	272	1 000
IMPRESORA DELTA M.S. 0011309	3 300	600	2 612	825	1 513
	127 207	67 000	60 115	31 002	90 000

LA DISTRIBUCION DEL EQUIPO DE COMPUTO ES LA SIGUIENTE

CONCEPTO	GASTOS DE ADMINISTRACION	GASTOS DE VENTA	PRODUCCION	TOTAL
COMPUTADORAS IBM	0 UDS	5 UDS	2 UDS	15 UDS
COMPUTADORA PRINTER	3 "	1 "	1 "	5 UDS
COMPUTADORA HP	3 "	2 "	2 "	7 UDS
IMPRESORA DELTA X-0070	4 "	3 "	1 "	8 UDS
IMPRESORA ELECTRA	1 "	0 "	1 "	2 UDS
IMPRESORA DELTA M.S. 0011309	1 "	1 "	1 "	3 UDS

CONCEPTO	GASTOS DE ADMINISTRACION	GASTOS DE VENTA	PRODUCCION	TOTAL
COMPUTADORAS IBM	53.7%	33.3%	13.4%	100%
COMPUTADORA PRINTER	60.0%	20.0%	20.0%	100%
COMPUTADORA HP	42.9%	28.6%	28.5%	100%
IMPRESORA DELTA X-0070	50.0%	37.5%	12.5%	100%
IMPRESORA ELECTRA	50.0%	55.0%	140%	100%
IMPRESORA DELTA M.S. 0011309	33.3%	33.3%	33.4%	100%

CONCEPTO	GASTOS DE ADMINISTRACION	GASTOS DE VENTA	PRODUCCION	TOTAL
COMPUTADORAS IBM	7 720	4 025	1 944	14 520
COMPUTADORA PRINTER	3 150	1 050	1 050	5 250
COMPUTADORA HP	4 007	2 650	2 603	9 311
IMPRESORA DELTA X-0070	700	525	175	1 400
IMPRESORA ELECTRA	107	272	186	373
IMPRESORA DELTA M.S. 0011309	275	274	276	825
	16 091	9 311	4 322	31 002

PRESUPUESTO FINANCIERO 1992
CONTABIL DE DEPRECIACIONES DE EQUIPO DE COMPUTO
(MILES DE PESOS) CER. 49

CONCEPTO	PRECIO UNITARIO	UNIDADES	FECHA DE ADQUISICION	PERIODO	IMPORTE	% DE DEPRECIACION	DEPRECIACION ANUAL	DEPRECIACION ACUMULADA	VALORES EN LIBROS	
COMPUTADORA IBM MODELO 3600	3 072	15	1-ENE-89	1989	50 000	25%	14 520	14 520	43 560	
				1990	"	"	14 520	29 040	29 040	
				1991	"	"	14 520	43 560	14 520	
				1992	"	"	14 520	58 080	0	
IMPRESORA DELTA 1-8070	700	5	1-ENE-89	1989	5 000	25%	1 400	1 400	4 200	
				1990	"	"	1 400	2 800	2 800	
				1991	"	"	1 400	4 200	1 400	
				1992	"	"	1 400	5 600	0	
COMPUTADORA PRINTADOR 1-87-8000	4 200	5	11-FEB-90	1990	21 000	25%	5 250	5 250	16 167	
				1991	"	"	5 250	10 413	10 917	
				1992	"	"	5 250	15 313	5 687	
IMPRESORA ELETTRA 1-89-CL-8	745	2	11-FEB-90	1990	1 490	25%	372	372	1 146	
				1991	"	"	373	715	775	
				1992	"	"	373	1 088	402	
COMPUTADORA HP 8001123	5 391	7	8-MAR-91	1991	37 737	25%	7 861	7 862	29 675	
				1992	"	"	9 434	17 296	20 441	
IMPRESORA DELTA HERRMILLAS	1 100	3	8-MAR-91	1991	3 300	25%	600	600	2 611	
				1992	"	"	625	1 513	1 761	

PRESUPUESTO FINANCIADO 1992
CONTABILIDAD FINANCIERA
(MILLAS DE PESOS) C.D. 50

CONCEPTO	MONTO ORIGINAL	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR EN LIBROS	DEPRECIACION ANUAL	PRESUPUESTADA ACUMULADA
MAQUINA CORTADORA 30001-1	300 000	270 000	30 000	30 000	300 000
MAQUINA CORTADORA 3-00-0-9	329 400	260 775	68 625	32 940	293 715
MAQUINA BUDABERA M2704	50 000	34 167	15 833	5 000	39 167
MAQUINA FORJA Y-T-32-1	40 000	20 000	15 200	4 000	33 600
MAQUINA BUDABERA 3-0-724	50 000	24 167	25 833	5 000	29 167
MAQUINA FORJA 1832-2	41 000	16 050	24 950	4 100	20 150
MAQUINA FORJA D189-7	40 000	11 667	28 333	4 000	15 667
	058 400	645 634	212 766	95 040	731 474

DEPRECIACION ANUAL TODO PARA PRODUCCION 95 040

PRECUPUESTO FINANCIERO 1992
CONTROL DE DEPRECIACIONES DE MAQUINARIA
(MILES DE PESOS) CEN. 51

CONCEPTO	PRECIO UNITARIO	UNIDADES	FECHA DE ADQUISICION	PERIODO	IMPORTE	% DE DEPRECIACION	DEPRECIACION ANUAL	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
MAQUINA CORBADEA M.D. 3001-1	100 000	3	1-ENE-83	1983	300 000	10%	30 000	30 000	270 000
				1984	"	"	30 000	60 000	240 000
				1985	"	"	30 000	90 000	210 000
				1986	"	"	30 000	120 000	180 000
				1987	"	"	30 000	150 000	150 000
				1988	"	"	30 000	180 000	120 000
				1989	"	"	30 000	210 000	90 000
				1990	"	"	30 000	240 000	60 000
				1991	"	"	30 000	270 000	30 000
				1992	"	"	30 000	300 000	0
MAQUINA CORBADEA 3-00-1-9	100 500	3	4-FEB-84	1984	329 000	10%	32 900	32 900	296 100
				1985	"	"	32 900	65 800	263 200
				1986	"	"	32 900	98 700	230 300
				1987	"	"	32 900	131 600	197 400
				1988	"	"	32 900	164 500	164 500
				1989	"	"	32 900	197 400	131 600
				1990	"	"	32 900	230 300	98 700
				1991	"	"	32 900	263 200	65 800
				1992	"	"	32 900	296 100	32 900
				MAQUINA SUZARDEA M3781	50 000	1	3-MAR-85	1985	50 000
1986	"	"	5 000					10 000	40 000
1987	"	"	5 000					15 000	35 000
1988	"	"	5 000					20 000	30 000
1989	"	"	5 000					25 000	25 000
1990	"	"	5 000					30 000	20 000
1991	"	"	5 000					35 000	15 000
1992	"	"	5 000	40 000	10 000				

PRESUPUESTO FINANCIERO 1992
CONTROL DE DEPRECIACIONES DE MAQUINARIA
(MILES DE PESOS) CER. 52

CONCEPTO	PRECIO UNITARIO	UNIDADES	FECHA DE ADQUISICION	PERIODO	IMPORTE	% DE DEPRECIACION	DEPRECIACION ANUAL	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
MAQUINA FORTA T-1-92-1	10 000	1	8-ENE-86	1986	10 000	10%	1 000	1 000	43 200
				1987	"	"	1 000	2 000	38 400
				1988	"	"	1 000	3 000	37 000
				1989	"	"	1 000	4 000	35 000
				1990	"	"	1 000	5 000	33 000
				1991	"	"	1 000	6 000	31 000
				1992	"	"	1 000	7 000	29 000
MAQUINA DURABEXA 3-1-724	50 000	1	4-MAR-87	1987	50 000	10%	5 000	5 000	45 000
				1988	"	"	5 000	10 000	40 000
				1989	"	"	5 000	15 000	35 000
				1990	"	"	5 000	20 000	30 000
				1991	"	"	5 000	25 000	25 000
				1992	"	"	5 000	30 000	20 000
				MAQUINA FORTA 9032-2	11 000	1	2-FEB-83	1989	11 000
1990	"	"	1 100					2 200	35 042
1991	"	"	1 100					3 300	33 042
1992	"	"	1 100					4 400	31 042
1993	"	"	1 100					5 500	29 042
1994	"	"	1 100					6 600	27 042
MAQUINA FORTA B169-7	10 000	1	15-FEB-89	1989	10 000	10%	1 000	1 000	32 333
				1990	"	"	1 000	2 000	31 333
				1991	"	"	1 000	3 000	30 333
				1992	"	"	1 000	4 000	29 333
				1993	"	"	1 000	5 000	28 333

PRESUPUESTO FINANCIERO 1992
CONCEPTO DE GASTOS DE TRANSPORTES
(VALOR DE 1990) C.D. 53

CONCEPTO	MONTO ORIGINAL	DEPRECIACION ACUMULADA	VALOR EN LIBROS	DEPRECIACION ANUAL	PRESUPUESTADA ACUMULADA
CAMIONETA CHEVROLET	150 000	120 000	30 000	30 000	150 000
CAMIONETA PICKUP	111 000	40 700	70 300	22 200	62 900
NISSAN STACITAS	40 000	14 667	25 333	8 000	22 667
EUROSPORT	210 000	136 000	104 000	40 000	164 000
	541 000	311 367	229 633	100 200	419 567

CONCEPTO	GASTOS DE VENTA	GASTOS DE ADMINISTRACION	PRODUCCION	TOTAL
CAMIONETA CHEVROLET	30 000			30 000
CAMIONETA PICKUP	22 200			22 200
NISSAN STACITAS	8 000			8 000
EUROSPORT	12 000	24 000	12 000	48 000
	72 200	24 000	12 000	108 200

PREDECUESTO FINANCIERO 1992
COSTOS DE DEPRECIACIONES DE EQUIPO DE TRANSPORTE
(MILES DE PESOS) C/D. 54

CONCEPTO	PRECIO UNITARIO	UNIDADES	FECHA DE ADQUISICIÓN	PERIODO	IMPORTE	% DE DEPRECIACION	DEPRECIACION ANUAL	DEPRECIACION ACUMULADA	VALORES EN LÍTROS
CAMIONETA CHEVROLET 3 TON NOV. 1988	30 000	5	1-ENE-88	1988	150 000	20%	30 000	30 000	120 000
				1989	"	"	30 000	60 000	90 000
				1990	"	"	30 000	90 000	60 000
				1991	"	"	30 000	120 000	30 000
				1992	"	"	30 000	150 000	0
CAMIONETA PICUP 5 TON NOV. 1989	37 000	3	3-MAR-90	1990	111 000	20%	10 500	10 500	92 500
				1991	"	"	22 200	40 700	70 300
				1992	"	"	22 000	62 500	48 100
NISSAN STACKITAS 3 TON NOV. 1990	40 000	1	5-MAR-90	1990	40 000	20%	6 667	6 667	33 333
				1991	"	"	0 000	14 667	25 333
				1992	"	"	0 000	22 677	17 333
EUROSPORT 4 PUERTAS STANDARD NOV. 1989	60 000	4	8-MAR-89	1989	240 000	20%	40 000	40 000	200 000
				1990	"	"	40 000	80 000	160 000
				1991	"	"	40 000	120 000	104 000
				1992	"	"	40 000	160 000	64 000

PRESUPUESTO FINANCIERO 1992
CONTROL DE GASTOS DE INSTALACION
(MILES DE PESOS) CED. 55

SE RECIBIERON GASTOS DE INSTALACION POR UN TOTAL DE 50 000 EN EL MES DE FEBRERO DE 1992.

PERIODO	IMPORTE	% DE AMORTIZACION	AMORTIZACION ANUAL	AMORTIZACION ACUMULADA	VALOR EN LIBROS
1983	50 000	5%	2 500	2 500	47 500
1984	"	"	2 500	5 000	45 000
1985	"	"	2 500	7 500	42 500
1986	"	"	2 500	10 000	40 000
1987	"	"	2 500	12 500	37 500
1988	"	"	2 500	15 000	35 000
1989	"	"	2 500	17 500	32 500
1990	"	"	2 500	20 000	30 000
1991	"	"	2 500	22 500	27 500
1992	"	"	2 500	25 000	25 000

PRESUPUESTO

AMORTIZACION PRESUPUESTADA
ANUAL ACUMULADA

2 500 25 000

CATEG.	% DE DISTRIBUCION	IMPORTE
PRODUCCION	60%	1 500
VENTAS	20%	500
ADMINISTRACION	20%	500
		<u>2 500</u>

NOTA:

1) EL PORCENTAJE DE DISTRIBUCION ES EL MISMO QUE PARA EDIFICIO.

RESUMEN FINANCIERO 1992
ESTADOS DE BALANZO Y PRODUCTOS FINANCIEROS
(MILLAS DE PESOS) CSD. SA

CONCEPTO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
INVERSIONES TEMPORALES	20 000	70 000	10 000	70 000	100 000	200 000	200 000	200 000	200 000	200 000	20 000	20 000	
TASA DE INTERES ANUAL	18.90%	18.22%	16.60%	15.75%	15.55%	16.01%	18.07%	15.50%	20.16%	21.06%	21.75%	22.76%	
PRODUCTOS FINANCIEROS	475	1 063	915	919	1 945	2 660	3 012	3 257	3 360	3 643	363	379	21 959
I.V.A.	40	101	92	92	195	267	301	326	336	364	36	38	2 151
TOTAL	523	1 169	997	1 011	2 140	2 925	3 313	3 583	3 696	4 007	399	417	23 658

SALDO INICIAL 30 000

MES	DEBE	HABER	SALDO
ENERO			30 000
FEBRERO	40 000		70 000
MARZO		10 000	20 000
ABRIL	40 000		70 000
MAYO	80 000		150 000
JUNIO	50 000		200 000
JULIO			200 000
AGOSTO			200 000
SEPTIEMBRE			200 000
OCTUBRE			200 000
NOVIEMBRE	100 000		20 000
DICIEMBRE			20 000

PRESUPUESTO FINANCIERO 1992
CUENTAS POR COBRAR
(MILES DE PESOS) CED. 57

CONCEPTO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
VENTAS	520 000	520 000	520 000	520 000	520 000	520 000	517 300	517 300	517 300	517 300	517 300	517 300	6 403 800
I.V.A.	52 000	52 000	52 000	52 000	52 000	52 000	54 730	54 730	54 730	54 730	54 730	54 730	644 300
TOTAL	572 000	572 000	572 000	572 000	572 000	572 000	602 030	602 030	602 030	602 030	602 030	602 030	7 044 100
RECUPERACION 8 DIAS 50%	205 000	205 000	206 000	206 000	206 000	206 000	301 015	301 015	301 015	301 015	301 015	301 015	3 522 050
RECUPERACION 15 DIAS 25%	142 000	143 000	143 000	143 000	143 000	143 000	150 500	150 500	150 500	150 500	150 500	150 500	1 761 015
RECUPERACION 5 SEMANAS 12.5%		71 500	71 500	71 500	71 500	71 500	71 500	75 254	75 254	75 254	75 254	75 254	505 270
SUMA RECUPERACION	429 000	500 500	500 500	500 500	500 500	500 500	523 023	526 777	526 777	526 777	526 777	526 774	6 000 405
DOCUMENTOS POR COBRAR MEMOS:	71 500	71 500	71 500	71 500	71 500	71 500	75 254	75 254	75 254	75 254	75 254	75 253	800 523
RECUPERACION		71 500	71 500	71 500	71 500	71 500	71 500	75 254	75 254	75 254	75 254	75 254	805 270
CUENTA PRESUPUESTADA DE DOCTOS. POR COBRAR	71 500	71 500	71 500	71 500	71 500	71 500	75 254	75 254	75 254	75 254	75 254	75 253	
CUENTA PRESUPUESTADA DE CLIENTES	71 500	71 500	71 500	71 500	71 500	71 500	75 253	75 253	75 253	75 253	75 253	75 252	

NOTAS:

- EL 50% DE VENTAS SON CON UN CREDITO DE 8 DIAS.
- EL 25% DE VENTAS SON CON UN CREDITO DE 15 DIAS.
- EL 12.5% DE VENTAS SON CON UN CREDITO DE 5 SEMANAS.
- EL 12.5% DE VENTAS SON CON UN CREDITO DE 5 SEMANAS POR LOS CUALES SE FIRMA UN DOCUMENTO.

5) SE TIENEN UNAS CUENTAS POR COBRAR INTEGRADAS DE LA SIGUIENTE MANERA

CLIENTES	300 000
DOCUMENTOS	92 000
	<u>392 000</u>

MENOS QUE SE ESPERA SE RECUPEREN EN ENERO MAS EL PRESUPUESTO QUE SE TIENE

429 000
<u>300 000</u>
<u>729 000</u>

PRESUPUESTO FINANCIERO 1992
OTRAS CUENTAS DE PASIVO
(MILES DE PESOS) C.D. 58

CONCEPTO	SALDO INICIAL	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DECIEMBRE
AGUINALDO P.T.U.	35 000	9 969 5 568	9 969 5 452	9 969 4 435	9 969 5 317	9 969 5 308	9 969 5 611	10 489 5 201	10 489 5 399	10 489 5 631	10 489 6 001	10 489 5 594	10 489 5 406
	35 000	15 537	15 421	14 404	15 286	15 277	15 500	15 690	15 888	16 120	16 570	16 083	16 376
PAGOS EFECTUADOS						35 000							122 749
SALDO FINAL OTROS PASIVOS		50 537	65 958	80 362	95 648	75 925	91 505	107 195	123 083	139 203	155 773	171 856	65 483
COMPRAS PAGOS EFECTUADOS	4 612	14 686 4 612	14 860 14 686	15 011 14 860	15 145 15 011	15 245 15 145	15 347 15 245	16 253 15 347	16 353 16 253	16 495 16 353	16 612 16 495	16 751 16 612	16 991 16 751
SALDO FINAL DE PROVEEDORES		14 686	14 860	15 011	15 145	15 245	15 347	16 253	16 353	16 495	16 612	16 751	16 991
PRIMA DE ANTIGUEDAD MONDARIOS	200 000 3 300	23 927 3 693	23 927 3 693	23 927 3 693	23 927 3 693	23 927 3 693	23 927 3 693	25 173 3 693	25 173 3 693	25 173 3 693	25 173 3 693	25 173 3 693	25 173 3 693
SEGUROS	19 600	132 858 7 150	90 671 7 150	54 812 7 150	7 150	7 150	7 150	7 525	7 525	7 525	7 525	7 525	7 525
COMISIONES	302 900	167 628	125 444	89 582	34 770	34 770	34 770	36 391	36 391	36 391	36 391	36 391	36 391
PAGOS EFECTUADOS		63 160	39 179	36 563	37 769	30 399	16 221	49 589	34 446	29 543	30 144	30 772	16 609
SALDO FINAL DE ACREEDORES		407 368	493 633	546 652	543 653	548 024	566 573	553 375	555 320	562 168	560 418	568 024	588 318

NOTA:

- 1) PARA LOS EFECTOS DE ESTE TRABAJO SE CONSIDERO A LAS PROVISIONES DE P.T.U. COMO PASIVO A CORTO PLAZO.

Presupuesto Financiero 1992
Impuestos por Pagar
(Miles de Pesos) Cep. 59

CONCEPTO	SALDO INICIAL	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
I.S.T.	28 426	28 718	28 718	28 718	27 876	27 876	27 876	30 182	30 182	30 182	29 560	29 560	29 968
Imp. HONORARIOS	380	380	336	336	336	336	336	336	336	336	336	336	336
IMP. GUBERNO-PATRONAL	42 256	53 330	53 330	53 330	53 330	53 330	53 330	58 260	58 260	58 260	58 260	58 260	58 260
INFORMAIT	10 542	10 830	10 830	10 830	10 830	10 830	10 830	10 830	10 830	10 830	10 830	10 830	10 830
2% S. MORTUA	4 777	4 934	4 934	4 934	4 935	4 935	4 936	5 337	5 295	5 283	5 189	5 192	5 126
1% REMUNERACIONES	2 389	2 467	2 472	2 583	2 578	2 488	2 462	2 689	2 648	2 627	2 895	2 586	2 562
I.V.A. 10% PAGAR	33 288	32 325	31 875	32 284	44 274	44 358	44 421	46 793	46 792	46 793	46 896	46 182	46 188
I.S.R. Y O. 2% ACTIVO ANUAL	325 880	42 974	42 974	42 974	42 974	42 974	42 974	42 651	42 651	42 651	42 651	42 649	43 082
PAGOS PROVISIONALES	48 882	58 923	58 879	58 817	58 416	58 164	58 233	61 882	61 882	61 882	61 882	60 266	61 882
	492 832	225 381	228 888	233 277	237 218	237 442	237 486	197 250	235 484	238 156	237 539	244 161	237 278
PAGOS EFECTUADOS		167 832	182 327	511 884	198 383	184 245	194 468	184 515	154 399	195 181	195 245	194 688	281 552
SALDO FINAL		558 549	597 832	219 225	386 441	489 338	484 515	187 250	278 465	321 258	343 444	138 988	228 638

NOTAS:

- 1) LOS 325 000 QUE SE TIENE DE SALDO CORRESPONDEN AL IMPUESTO SOBRE LA RENTA.
- 2) LA PROVISION DE IMPUESTOS POR EL PAGO ANUAL SE REFIERE AL 2% AL ACTIVO.
- 3) EL SALDO DE JUNIO DISHUYO POR PAGOS Y EL PRIMER AJUSTE.
- 4) EL SALDO DE NOVIEMBRE DISHUYO POR PAGOS Y EL SEGUNDO AJUSTE.

PRESUPUESTO FINANCIERO 1992
RETRIBUCIONES Y CONTRIBUCIONES AL PERSONAL
(MILES DE PESOS) C.D. 60

MES	2x S/NORMA	1x RETRIBUCIONES	INFONAVIT	INSS
ENERO	4 934	2 467	10 090	44 280
FEBRERO	4 944	2 472	10 090	44 280
MARZO	5 125	2 563	10 090	44 280
ABRIL	4 955	2 479	10 090	44 280
MAYO	4 975	2 488	10 090	44 280
JUNIO	4 926	2 463	10 090	44 280
JULIO	5 239	2 669	10 090	49 170
AGOSTO	5 295	2 648	10 090	49 170
SEPTIEMBRE	5 353	2 627	10 090	49 170
OCTUBRE	5 169	2 586	10 090	49 170
NOVIEMBRE	5 182	2 596	10 090	49 170
DICIEMBRE	5 186	2 563	10 090	49 170
61 831	30 619	130 600	560 700	

PRECUPUESTO FINANCIERO 1992
PAGOS EN EFECTIVO POR SUJELOS Y SALARIOS
(MILAS DE PESOS) CDP. 61

MES	MANO DE OBRA	GASTOS INDIRECTOS	GASTOS DE ADMINISTRACION	P.T.U.	PERCEPCION TOTAL	RETENCIONES INSS	ISPT	PAGO EN EFECTIVO
ENERO	77 885	38 304	130 689		245 713	9 050	28 718	288 965
FEBRERO	77 885	40 079	129 279		247 163	9 050	28 718	289 355
MARZO	78 026	41 901	136 816		256 246	9 050	28 718	218 438
ABRIL	78 337	40 079	129 279		247 695	9 050	27 876	218 729
MAYO	78 026	39 192	121 491	35 000	283 589	9 050	27 876	216 743
JUNIO	77 885	39 192	129 279		246 276	9 050	27 876	288 318
JULIO	82 007	44 301	139 763		266 831	9 050	30 100	227 633
AGOSTO	81 853	41 239	141 626		264 718	9 050	30 100	225 520
SEPTIEMBRE	82 007	42 176	138 363		262 546	9 050	30 100	223 429
OCTUBRE	82 007	41 239	125 000		258 244	9 050	29 560	219 764
NOVIEMBRE	81 853	40 301	137 426		259 580	9 050	29 560	228 930
DICIEMBRE	121 153	59 683	198 210		379 054	9 050	29 560	318 404
	398 324	587 863	1 677 232	35 000	3 219 025	109 000	318 716	2 761 159

PRESUPUESTO FINANCIERO 1992
DETERMINACION DEL I.S.P.T.
(MILLAS DE PESOS) C.D. 62

CONCEPTO	JEFATURAS				GERENCIAS				OBREROS				AUXILIARES			
	1ER. TRIMSTR.	2DO. TRIMSTR.	3ER. TRIMSTR.	4TO. TRIMSTR.	1ER. TRIMSTR.	2DO. TRIMSTR.	3ER. TRIMSTR.	4TO. TRIMSTR.	1ER. TRIMSTR.	2DO. TRIMSTR.	3ER. TRIMSTR.	4TO. TRIMSTR.	1ER. TRIMSTR.	2DO. TRIMSTR.	3ER. TRIMSTR.	4TO. TRIMSTR.
ART. 88 I.S.R.																
INGRESOS	5 320	5 320	5 597	5 597	12 760	12 760	13 432	13 432	1 596	1 596	1 679	1 679	2 126	2 126	2 239	2 239
LIMITE INFERIOR	4 167	4 336	4 433	4 528	6 527	6 835	6 988	7 136	1 484	1 545	1 579	1 631	2 066	1 796	2 198	1 875
% 5/EXCEDENTE	1 153	984	1 164	1 069	6 241	5 933	6 444	6 296	112	51	100	48	62	332	41	364
	.34	.34	.34	.34	.35	.35	.35	.35	.25	.25	.25	.25	.33	.32	.33	.32
IMPUESTO MARGINAL CUOTA FIJA	392	395	396	363	2 184	2 077	2 255	2 204	28	13	25	12	28	106	14	116
	1 849	1 891	1 115	1 139	1 865	1 941	1 984	2 027	186	134	198	202	355	257	378	268
10% S.M.	1 441	1 426	1 511	1 502	4 849	4 018	4 239	4 231	214	107	223	214	375	363	392	394
	41	41	41	41	41	41	41	41	41	41	41	41	41	41	41	41
ISPT ANTES SUBSIDIO	1 400	1 385	1 470	1 461	4 008	3 977	4 198	4 190	173	166	182	173	334	322	351	345
ART. 88-A I.S.R.																
IMPUESTO MARGINAL	392	395	396	363	2 184	2 077	2 255	2 204	28	13	25	12	28	106	14	116
% SUBSIDIO 5/IMP. MAR	.30	.30	.30	.30	0	0	0	0	.50	.50	.50	.50	.40	.50	.40	.50
CUOTA FIJA	118	181	119	189	0	0	0	0	14	7	13	6	0	53	6	58
	455	474	484	494	944	982	1 004	1 025	93	97	99	102	178	128	189	134
SUBSIDIO BRUTO	573	575	603	603	944	982	1 004	1 025	107	104	112	108	186	181	195	192
% DE NO ACREDITAMIENTO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SUBSIDIO NO ACREDITABLE	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SUBSIDIO BRUTO	573	575	603	603	944	982	1 004	1 025	107	104	112	108	186	181	195	192
SUBSIDIO NO ACREDITABLE MENOS	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
SUBSIDIO ACREDITABLE	573	575	603	603	944	982	1 004	1 025	107	104	112	108	186	181	195	192
ISPT A RETENER																
ISPT ANTES SUBSIDIO	1 400	1 385	1 470	1 461	4 008	3 977	4 198	4 190	173	166	182	173	334	322	351	345
SUBSIDIO ACREDITABLE	573	575	603	603	944	982	1 004	1 025	107	104	112	108	186	181	195	192
ISPT A RETENER	827	810	867	858	3 064	2 995	3 194	3 165	66	62	70	65	148	141	156	151
(NO. TRABAJADORES)	11 578	11 340	12 138	12 012	9 192	8 985	9 582	9 495	1 584	1 488	1 688	1 568	6 364	6 262	6 788	6 493

NOTAS:

1) DETERMINACION FACTOR DE SUBSIDIO

EROGACIONES EN EFECTIVO	9 814 591	UNIDAD	1
EROGACIONES PREV.SOCIAL		FACTOR SUBSIDIO	1
	9 814 591	=	0

$$\frac{9 814 591}{9 814 591} = 1 \text{ FACTOR}$$

$$0 \times 100 = 0\% \text{ DE NO ACREDITAMIENTO}$$

2) PRIMER TRIMESTRE	86 154
SEGUNDO TRIMESTRE	83 626
TERCER TRIMESTRE	90 324
CUARTO TRIMESTRE	88 680
	<u>348 786</u>

3) SOLO SE CONSIDERÓ COMO INGRESO LOS SUELDOS PERMANENTES.

PRESUPUESTO FINANCIADO 1992
DETERMINACION DEL I. P. A. POR PAGAR
(MILLAS DE PESOS) C.D. 63

CONCEPTO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	TOTAL
MANTENIMIENTO	4 384	4 485	4 422	4 437	4 449	4 462	4 603	4 621	4 636	4 649	4 665	4 693	54 432
ROMBAYOS	3 357	3 357	3 357	3 357	3 357	3 357	3 357	3 357	3 357	3 357	3 357	3 357	40 284
COMISIONES	26 000	26 000	26 000	26 000	26 000	26 000	27 365	27 365	27 365	27 365	27 365	27 365	320 190
PUBLICIDAD	7 376	7 376	7 376	7 376	7 376	7 376	7 759	7 759	7 759	7 759	7 759	7 759	90 810
DIVERSOS	540	540	540	540	540	540	560	560	560	560	560	560	6 648
SEGUROS	120 700	82 431	49 829										253 010
PAPELERIA	2 329	2 310	2 310	2 358	2 364	2 371	2 450	2 455	2 465	2 471	2 479	2 486	25 327
TELEFONO	5 695	5 695	5 695	5 695	5 695	5 695	5 986	5 986	5 986	5 986	5 986	5 986	70 086
LUC	7 675	7 754	7 822	7 884	7 930	7 977	8 312	8 356	8 420	8 474	8 534	8 641	97 779
CUOTAS Y SUSCRIPCIONES	254	352		114			113	346					1 292
COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES	4 485	4 549	4 583	4 653	4 689	4 727	7 821	7 858	7 894	7 931	7 967	7 997	82 536
CONTRAS	13 361	13 583	13 646	13 768	13 850	13 952	14 775	14 866	14 935	15 182	15 228	15 445	172 416
SUMA	190 226	160 300	127 639	70 102	70 259	70 457	82 315	82 737	82 774	82 882	83 144	83 537	1 219 520
IVA PAGADO	19 823	16 831	12 764	7 818	7 826	7 846	8 232	8 274	8 277	8 288	8 314	8 360	121 853
IVA COBRADO	52 040	52 186	52 040	52 092	52 195	52 267	55 031	55 856	55 866	55 894	54 766	54 760	642 537
IVA POR PAGAR	32 225	36 875	39 284	44 274	44 369	44 421	46 739	46 782	46 789	46 886	46 452	46 400	520 684

COMPROBANTE FINANCIERO 1992
ESTADO FINANCIERO
(LEY DE PUEBLO) C.D. 64

CONCEPTO	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
INGRESOS ACUMULABLES	520 475	1 011 570	1 541 953	2 002 072	2 404 017	3 127 405						
COEFICIENTE DE UTILIDAD	0.2746	0.2746	0.2746	0.2746	0.2746	0.2746						
UTILIDAD FISCAL	142 928	286 006	429 932	571 957	715 293	858 007						
TASA I.S.R. 35%	50 027	100 102	150 119	200 185	250 349	300 582						
PAGO PROVISIONAL A EXTERNA		50 023	50 079	50 017	50 066	50 164	50 233					
PAGO PROVISIONAL DEL 2% ACTIVOS	34 002	69 166	123 241	164 320	205 410	246 492	287 574	328 656	369 738	410 820	451 902	492 984
AJUSTES A LOS PAGOS PROVISIONALES						(42 973)					7 104	
PAGOS PROVISIONALES A EXTERNA								41 002	41 002	41 002	41 002	40 206

NOTAS:

$$1) \text{ C.U.} = \frac{\text{INGRESOS NOMINALES}}{\text{UTILIDAD FISCAL}} = \frac{1\ 420\ 912}{5\ 239\ 016} = 0.2746$$

$$2) \text{ 2\% ACTIVOS } 415\ 000 \left(\begin{array}{l} \text{IMZC DIC '91} \\ \text{IMZC DIC '90} \end{array} \right) = 415\ 000 (1.1875) = 492\ 938 - 12 = 492\ 926$$

PRECIOS FIJADOS 1992
IMPUESTO AVAL
(LÍNEAS DE PISAJE) C.F. 65

CONCEPTO	FISCAL	CONTABLE
INGRESOS ACUMULABLES	6 425 299	6 425 299
GARANTÍA INFLACIONARIA ACUMULABLE	7 000 634	
PEROS		
RESERVA INFLACIONARIA DEDUCCIONES	0 259 491	
DEDUCCIONES	9 209 912	6 351 092
PERDIDA FISCAL	<u>(2 310 420)</u>	

74 104

I. S. R.

CONCEPTO	DEDUCCIONES FISCALES	DEDUCCIONES CONTABLES	DIFERENCIA
MOBILIARIO Y EQUIPO	219 421	12 377	207 044
EDIFICIO	1 002 776	26 000	1 077 776
MAQUINARIA Y EQUIPO	1 611 289	85 000	1 526 490
EQUIPO DE TRANSPORTE	144 982	100 200	44 782
EQUIPO DE COMPUTO	51 493	31 002	20 491
GASTOS DE INSTALACION	160 278	25 000	135 278
RES:			3 529 499
GASTOS DE PRODUCCION	2 639 064		
GASTOS DE VENTA	725 207		
GASTOS DE ADMINISTRACION	2 408 312		5 770 463
DEDUCCIONES AUTORIZADAS			<u>9 209 912</u>

DEDUCCIONES 8 770 400
 RES: 65 400
 PROVISION I.S.R. 618 107
9 551 007

2x AL ACTIVO

CONCEPTO	IMPORTE	CONCEPTO	IMPORTE
ACTIVOS FINANCIEROS	691 455	IMPUESTO DETERMINADO	618 107
MOBILIARIO Y EQUIPO	977 311	RES:	
EDIFICIO	0 610 392	PASOS PROVISIONALES I.S.R.	300 000
MAQUINARIA Y EQUIPO	1 702 243	PASOS PROVISIONALES 2x ACTIVO	618 894
EQUIPO DE TRANSPORTE	215 230		
EQUIPO DE COMPUTO	63 327	INVESTIDO A CARGO	<u>1 971</u>
GASTOS DE INSTALACION	1 709 661		
TERRENOS	12 022 220		
INVENTARIOS	36 349		
RES:			
ACTIVOS FINANCIEROS	691 455		
BASE DE IMPUESTO	29 797 330		
SOMA	2		
IMPUESTO	<u>618 107</u>		

ESTADO FINANCIERO 1982
 COMPAÑIA S. A. S.
 CALLE DE PABLO CAY, 14

CONCEPTO	FISCAL	CONTABLE
IMPUESTOS ACUMULADOS	6 877 620	6 877 620
RESERVA INFLACIONARIA ACUMULABLE	7 897 844	
MENOS:		
DEDUCCIONES	6 516 968	6 813 331
PERDIDA INFLACIONARIA DEDUCIBLE	7 368 817	
PERDIDA FISCAL	(2 918 301)	
UTILIDAD CONTABLE		64 287

NOTAS:

- 1) PARA EFECTOS DE LOS DEDUCCIONES POR INVERSIONES SE CONSIDERO LA ACTUALIZACION ANUAL Y SE DETERMINO LA PROPORCION EN RELACION AL NUMERO DE MESES SIN CUMPLIR PARA EFECTOS L.I.S.R. EN SU ARTICULO 41 Y LA L.I.G. EN SUS ARTICULOS 2 Y 3 HAYAN LA MECANICA CORRECTA DE CALCULO.
- 2) NO SE CONSIDERO LA REFORMA DE JULIO PARA EFECTOS DE LOS AJUSTES A PRESENTAR.

I. S. R.

CONCEPTO	DEDUCCIONES FISCALES	DEDUCCIONES CONTABLES	DIFERENCIA	
MOBILIARIO Y EQUIPO	281 126	11 310	169 790	DEDUCCIONES
EDIFICIO	1 469 210	22 917	1 446 293	MENOS
MAQUINARIA Y EQUIPO	1 078 765	78 167	1 000 598	PROVISION D.T.U.
EQUIPO DE TRANSPORTE	324 743	59 163	35 580	PROVISION IMP.
EQUIPO DE COMPUTO	47 129	25 152	17 977	
GASTOS DE INSTALACION	116 922	2 232	114 690	
			3 235 328	
MENOS:				
GASTOS DE PRODUCCION	2 414 129			
GASTOS DE VENTA	663 425			
GASTOS DE ADMINISTRACION	2 288 876			
			6 281 410	
DEDUCCIONES AUTORIZADAS			6 516 968	

2x SOBRE ACTIVOS

CONCEPTO	IMPORTE	CONCEPTO	IMPORTE
ACTIVOS FINANCIEROS	663 233	IMPUESTO DETERMINADO	472 094
MOBILIARIO Y EQUIPO	433 461	MENOS:	
EDIFICIO	7 388 193	PAGOS PROVISIONALES I.S.R.	300 562
MAQUINARIA Y EQUIPO	1 633 723	PAGOS PROVISIONALES 2x	164 328
EQUIPO DE TRANSPORTE	187 362		
EQUIPO DE COMPUTO	58 868	IMPUESTO A PAGAR	<u>7 184</u>
GASTOS DE INSTALACION	1 567 188		
TERMINOS	11 753 762		
INVENTARIOS	36 216	24 243 557	
MENOS:			
PASIVOS FINANCIEROS	638 833		
BASE DE IMPUESTO	23 684 224		
TASA	2x		
IMPUESTO	<u>472 094</u>		

PERIODO TERMINADO 1992
PRIMERA PARTE AL T. V. N.
(RELAS DE PAGOS) CAS. 67

CONCEPTO	FISCAL	CONTABLE
INGRESOS ACUMULABLES	3 127 485	3 127 485
RESERVA INFLACIONARIA ACUMULABLE	3 524 849	
RENTAS:		
DEDUCCIONES	4 610 299	3 100 105
RESERVA INFLACIONARIA REDUCIBLE	3 612 054	
PERIODO FISCAL	(1 570 019)	
UTILIDAD CONTABLE		27 300

NOTAS:

- 1) PARA EFECTOS DE LAS DEDUCCIONES POR INVERSIONES SE CONSIDERO LA ACTUALIZACION ANUAL Y SE DETERMINO LA PROPORCION EN RELACION AL NUMERO DE MESES, SIN CUANDO PARA EFECTOS L. I. S. D., EN SU ARTICULO 41 Y LA L. I. S. EN SUS ARTICULOS 2 Y 3 HANRAN LA MECANICA CORRECTA DE CALCULO.
- 2) PARA ESTE CASO PRACTICO SE CONSIDERO A LA P. T. U. COMO REDUCIBLE EN SU TOTALIDAD.

171

1. S. R.

CONCEPTO	DEDUCCIONES FISCALES	DEDUCCIONES CONTABLES	DIFERENCIA
MOBILIARIO Y EQUIPO	189 761	6 189	183 572
EDIFICIO	861 388	12 500	748 888
MAQUINARIA Y EQUIPO	887 165	42 258	744 907
EQUIPO DE TRANSPORTE	73 496	54 100	19 396
EQUIPO DE COMPUTO	25 707	15 961	9 746
GASTOS DE INSTALACION	80 129	1 258	78 871
MAS:			1 764 726
GASTOS DE PRODUCCION	1 279 586		
GASTOS DE VENTA	355 000		
GASTOS DE ADMINISTRACION P. T. U.	1 175 901		2 845 573
	35 800		
DEDUCCIONES AUTORIZADAS			4 610 299

DEDUCCIONES	2 010 870
MAS:	
PROVISION P. T. U.	21 491
PROVISION IMP.	267 041
CONTABLE	3 100 105

2x SOBRE ACTIVOS

CONCEPTO	IMPORTE	CONCEPTO	IMPORTE
ACTIVOS FINANCIEROS	550 000	IMPUESTO DETERMINADO	257 041
MOBILIARIO Y EQUIPO	526 056	MENOS:	
EDIFICIO	4 388 196	PAGOS PROVISIONALES I. S. D.	300 582
MAQUINARIA Y EQUIPO	831 122		
EQUIPO DE TRANSPORTE	107 419	SALDO A FAVOR	42 791
EQUIPO DE COMPUTO	31 669		
GASTOS DE INSTALACION	854 826		
TIENENOS	6 115 110		
INVENTARIOS	35 007	13 073 043	
MENOS:			
PASIVOS FINANCIEROS	581 797		
BASE DE IMPUESTO	12 032 046		
TASA	3%		
IMPUESTO DETERMINADO	257 041		

PRESUPUESTO FINANCIERO 1992
DEPRECIACIONES FISCALES
(MILLAS DE P.S.06) C.C.P. 68

CONCEPTO	AÑO DE ADQUI.	MONTO ORIGINAL	% DE DEPRECIA. ANUAL	DEPRECIA. CONTABLE ACUMULADA	DEPRECIA. CONTABLE 1992	DEP. FISCAL ACUMULADA S/AJUSTAR	I.S.R.			2x AL ACTIVO		
							BASE	FACTOR	DEPRECIA. ANUAL	SALDO PEND. DE DEDUCIR	FACTOR DE ACTUAL	MONTO ACTUALIZADO
EDIFICIO	3-FEB-83	500 000	5%	222 917	25 000	353 071	25 000	64.1111	1 602 775	146 929	64.1111	9 419 780
										MENOS 1/2 DE DEDUCCION DEL I.S.R.		801 380
												8 618 392
MAQUINARIA Y EQUIPO												
MAQUINA CONTADORA 3001-1	7-ENE-83	300 000	10%	270 000	30 000	281 947	16 667	67.5521	1 125 891	10 053	67.5521	1 219 518
MAQUINA CONTADORA 3-008-9	8-FEB-84	323 400	10%	268 775	32 340	309 675	9 150	37.0054	338 539	19 725	37.0054	723 932
MAQUINA BURRERA HE-784	3-MAR-85	50 000	10%	34 167	5 000	40 373	2 778	22.4005	62 229	9 827	22.4005	282 289
MAQUINA FORTA 1-8324	8-ENE-86	40 000	10%	28 000	4 000	37 112	2 667	14.6067	38 956	10 088	14.6067	159 038
MAQUINA BURRERA 9-4-724	4-MAR-87	50 000	10%	24 167	5 000	23 750	5 000	6.2537	31 269	26 250	6.2537	164 160
MAQUINA FORTA 9832-3	8-FEB-88	41 000	10%	16 058	4 100	15 716	4 100	2.3833	9 772	25 204	2.3833	60 259
MAQUINA FORTA 109-3	15-FEB-89	40 000	10%	11 667	4 000	11 333	4 000	1.8932	7 573	28 667	1.8932	54 272
		858 400		645 634	85 840	728 506			1 614 289			2 589 388
										MENOS 1/2 DE DEDUCCION DEL I.S.R.		807 145
												1 782 243
EQUIPO DE TRANSPORTE												
CAMIONETA CHEVROLET 3 TON 1988	1-ENE-88	150 000	20%	120 000	30 000	120 000	30 000	2.5821	77 463	30 000	2.5821	77 463
CAMIONETA PICKUP 5 TON 1990	3-MAR-90	111 000	20%	46 760	22 200	38 859	22 200	1.5855	33 422	72 150	1.5855	188 622
NISSAN STACITAS 3 TON 1990	8-MAR-90	40 000	20%	14 667	8 000	14 000	8 000	1.5855	12 044	26 000	1.5855	39 153
EUROSPORT 1989	8-MAR-89	248 000	20%	136 000	48 000	35 332	12 048	1.8729	24 863	33 908	1.8729	63 586
		541 000		311 367	108 200	208 182			146 932			288 734
										MENOS 1/2 DE DEDUCCION DEL I.S.R.		73 496
												215 238
EQUIPO DE COMPUTO												
COMPUTADORA IBM 3080	1-ENE-83	50 000	25%	43 560	14 520	43 650	14 519	1.9189	27 061	14 520	1.9189	27 062
IMPRESORA DELTA X-0070	1-ENE-83	5 600	25%	4 200	1 400	4 200	1 399	1.9189	2 685	1 400	1.9189	2 686
COMPUTADORA PRINTAFORN XRD-4000	11-FEB-90	21 000	25%	18 063	5 250	9 625	5 250	1.5320	6 043	11 375	1.5320	17 427
IMPRESORA ELEKTRA X-00-CI-2	11-FEB-90	1 490	25%	715	373	683	373	1.5320	571	807	1.5320	1 236
COMPUTADORA HP 0081123	8-MAR-91	37 737	25%	7 862	9 434	7 076	9 434	1.1944	11 268	38 663	1.1944	36 631
IMPRESORA DELTA 00811389	8-MAR-91	3 300	25%	608	825	619	825	1.1944	985	2 681	1.1944	3 282
		127 207		67 088	31 082	65 763			51 413			89 044
										MENOS 1/2 DE DEDUCCION DEL I.S.R.		25 707
												63 337
GASTOS DE INSTALACION												
	3-FEB-83	50 000	5%	22 500	2 500	22 063	2 500	64.1111	160 278	27 917	64.1111	1 789 788
										MENOS 1/2 DE DEDUCCION DEL I.S.R.		88 139
												1 709 651

NOTAS:

1) LAS DEPRECIACIONES FISCALES SE CALCULARON TOMANDO EN CUENTA LOS ESTIMULOS FISCALES APLICABLES.

2) PARA 1987 SOLO SE CONSIDERO LA BASE NUEVA.

3) PARA AUTOMOVILES EL MONTO DE INVERSION FUE DE:
 $8\ 000 \text{ S.N.G.} \times 5.3 \times 365 \times 4 = 59\ 240.$

PRESUPUESTO FINANCIADO 1972
DEPRECIACIONES FISCALES
(MILES DE PESOS) C.D. 69

CONCEPTO	AÑO DE ADQUI.	MONTO ORIGINAL	% DE DEPRECIAC. ANUAL	DEPRECIAC. CONTABLE ACUMULADA	DEPRECIAC. CONTABLE 1972	DEP. FISCAL ACUMULADA S/ANULAR	I.S.R.		2x AL ACTIVO			
							BASE	FACTOR	DEPRECIAC. ANUAL	SALDO PEND. DE REDUCIR	FACTOR DE ACTUAL	MONTO ACTUAL C=100
MOBILIARIO Y EQ. DE OFICINA												
ESCRITORIO MODELO S-11-212	1-NOV-65	17 300	10%	15 165	1 710	16 056	955	61.1517	20 400	1 114	61.1517	68 123
ESCRITORIO MODELO T-2-21	1-ENE-64	6 050	10%	5 040	665	4 040	605	30.2503	23 570	1 210	30.2503	67 140
ESCRITORIO MODELO 4-2-13	2-ENE-65	12 620	10%	9 720	1 262	8 519	1 262	23.2486	29 369	1 101	23.2486	95 625
ESCRITORIO MODELO T-2162	1-ENE-66	10 000	10%	6 000	6 000	0 000	6 000	13.2049	11 007	4 165	13.2049	72 247
ESCRITORIO MODELO 3	2-NOV-67	35 000	10%	15 117	3 500	2 000	3 500	6.2537	21 500	11 205	6.2537	114 912
SILLON MODELO MODERNISTA	1-NOV-67	10 500	10%	5 075	1 050	1 000	1 050	6.2537	6 000	5 512	6.2537	34 070
SILLON MODELO AMERICANO	1-NOV-63	450	10%	390	45	420	222	61.1517	13 570	29	61.1517	1 772
SILLON MODELO 61-72	1-NOV-63	4 000	10%	3 030	400	3 150	25	61.1517	1 500	261	61.1517	15 041
SILLON MODELO CLASICO	1-ENE-64	2 000	10%	1 632	204	1 632	204	26.9583	7 947	500	26.9583	16 005
SILLON MODELO MODERNISTA	2-ENE-65	3 500	10%	2 421	350	2 300	350	29.2486	6 144	1 137	29.2486	26 956
ARCHIVEROS PARA OFICINA	1-ENE-66	2 500	10%	1 030	250	1 700	250	12.2000	2 167	810	12.2000	12 822
MAQUINA SUMADORA C-803	1-ENE-64	1 400	10%	1 320	140	1 260	140	26.9583	6 020	320	26.9583	12 860
MAQUINA SUMADORA CP12	1-NOV-63	2 620	10%	2 226	262	2 357	140	61.1517	6 061	163	61.1517	9 160
MAQUINA SUMADORA C-806	1-ENE-64	1 000	10%	800	100	900	100	26.9583	4 000	210	26.9583	6 161
MAQUINA SUMADORA 2-800	2-ENE-65	2 400	10%	1 640	240	1 620	240	23.2486	5 509	200	23.2486	10 150
MAQUINA SUMADORA 2-809	1-ENE-65	2 400	10%	1 520	240	1 580	240	13.2049	2 797	217	13.2049	21 026
SUMADORA TELESCOPICA C-441-2	1-NOV-67	6 000	10%	4 950	600	4 510	600	6.2537	5 110	4 907	6.2537	21 187
		123 770		78 421	12 377	70 152			219 161			883 022
												100 718
												673 311
TERRENOS	3-ENE-63	200 000								64.1111		12 628 820

INVENTARIOS	2x AL ACTIVO ANUAL			2x AL ACTIVO ENE-JUN			2x AL ACTIVO ENE-NOV		
	S.INICIAL	S.FINAL	PROMEDIO	S.INICIAL	S.FINAL	PROMEDIO	S.INICIAL	S.FINAL	PROMEDIO
MAT. TRIMAS	4 193	4 892	4 543	4 193	4 461	4 327	4 193	4 627	4 410
MAT. TERMINADOS	25 600	34 332	31 326	25 600	33 355	29 400	25 600	34 571	30 085

PRESUUESTO FINANCIERO 1992
COMPONENTE FINANCIARIO
(MILLAS DE PESOS) C.D. '90

MES	PROVEEDORES			OPERADORES		
	SALDO INICIAL	SALDO FINAL	PROMEDIO	SALDO INICIAL	SALDO FINAL	PROMEDIO
ENERO	4 612	14 684	9 649	282 900	487 348	355 124
FEBRERO	14 684	14 160	14 422	487 348	451 623	459 485
MARZO	14 160	15 011	14 574	451 623	544 162	528 143
ABRIL	15 011	15 145	15 178	544 162	543 453	543 153
MAYO	15 145	15 245	15 195	543 453	549 024	545 825
JUNIO	15 245	15 245	15 245	549 024	554 773	551 399
JULIO	15 245	16 255	15 750	554 773	553 375	554 074
AGOSTO	16 255	16 352	16 303	553 375	555 328	554 341
SEPTIEMBRE	16 352	16 493	16 424	555 328	562 158	558 744
OCTUBRE	16 493	16 111	16 354	562 158	564 415	563 232
NOVIEMBRE	16 422	16 751	16 682	564 415	564 034	563 325
DICIEMBRE	16 751	16 591	16 671	564 034	565 812	564 924
TOTAL			152 561			6 342 778

MES	OTROS PASIVOS			DEUDAS			
	SALDO INICIAL	SALDO FINAL	PROMEDIO	PROMEDIO	I.M.P.C.	PROMEDIO ACTUALIZADO	ACUMULADO
ENERO	35 800	50 537	42 769	487 522	1.0111	414 325	414 325
FEBRERO	50 537	45 358	59 248	523 522	1.0114	520 780	944 625
MARZO	45 358	40 362	79 160	680 299	1.0101	614 382	1 559 011
ABRIL	40 362	35 400	88 085	648 236	1.0095	651 085	2 210 116
MAYO	35 400	25 325	85 787	644 021	1.0085	651 025	2 861 041
JUNIO	25 325	31 585	83 715	656 410	1.0067	654 880	3 524 599
JULIO	31 585	187 195	93 350	675 254	1.0062	679 678	4 204 327
AGOSTO	187 195	183 083	115 139	685 790	1.0061	683 973	4 894 300
SEPTIEMBRE	183 083	133 283	131 147	708 311	1.0060	712 165	5 606 465
OCTUBRE	133 283	154 573	147 418	725 131	1.0071	736 484	6 332 949
NOVIEMBRE	154 573	171 856	163 815	743 722	1.0083	749 835	7 082 784
DICIEMBRE	171 856	66 413	118 678	711 467	1.0102	721 578	7 804 362
TOTAL			1 267 219	7 738 628		7 806 434	

NOTAS:
 1. LAS PROVISIONES DE OTROS PASIVOS SE ESTAN CONSIDERANDO REDUCIBLES EN SU TOTALIDAD, COMO CORRIENTE DE D.D.I.F.F. EN SUS HABITUALES DE SERVICIO, EN EL MONTO PERTINENTE DE REDUCCION.

ESTADO FINANCIERO 1992
ESTADO DE RESULTADOS
VALORES EN MONEDA C.B. '91

MES	BANCOS		
	SALDO INICIAL	SALDO FINAL	PROMEDIO
ENERO	16 000	332 171	147 830
FEBRERO	325 371	306 114	317 544
MARZO	319 116	119 076	214 596
ABRIL	319 875	136 129	127 590
MAYO	132 123	91 646	106 955
JUNIO	91 646	109 050	95 320
JULIO	169 049	106 539	111 792
AGOSTO	154 834	242 041	249 206
SEPTIEMBRE	242 041	339 489	301 655
OCTUBRE	339 429	491 336	395 384
NOVIEMBRE	491 336	798 928	578 179
DICIEMBRE	798 928	686 085	665 852
TOTAL		3 379 392	

MES	INVERSIONES TEMPORALES		
	SALDO INICIAL	SALDO FINAL	PROMEDIO
ENERO	30 000	28 000	30 000
FEBRERO	30 000	70 000	50 000
MARZO	70 000	28 000	195 000
ABRIL	30 000	70 000	50 000
MAYO	70 000	120 000	110 000
JUNIO	150 000	200 000	175 000
JULIO	200 000	200 000	200 000
AGOSTO	200 000	200 000	200 000
SEPTIEMBRE	200 000	200 000	200 000
OCTUBRE	200 000	200 000	200 000
NOVIEMBRE	20 000	20 000	110 000
DICIEMBRE	20 000	20 000	20 000
TOTAL		1 530 000	

MES	CLIENTES		
	SALDO INICIAL	SALDO FINAL	PROMEDIO
ENERO	300 000	71 500	108 750
FEBRERO	71 500	71 500	71 500
MARZO	71 500	71 500	71 500
ABRIL	71 500	71 500	71 500
MAYO	71 500	71 500	71 500
JUNIO	71 500	71 500	71 500
JULIO	71 500	78 253	78 253
AGOSTO	78 253	78 253	78 253
SEPTIEMBRE	78 253	78 253	78 253
OCTUBRE	78 253	78 253	78 253
NOVIEMBRE	78 253	78 253	78 253
DICIEMBRE	78 253	78 253	78 253
TOTAL		998 932	

MES	DOCUMENTOS POR COBRAR		
	SALDO INICIAL	SALDO FINAL	PROMEDIO
ENERO	83 000	71 500	81 750
FEBRERO	71 500	71 500	71 500
MARZO	71 500	71 500	71 500
ABRIL	71 500	71 500	71 500
MAYO	71 500	71 500	71 500
JUNIO	71 500	71 500	71 500
JULIO	71 500	78 254	78 254
AGOSTO	78 254	78 254	78 254
SEPTIEMBRE	78 254	78 254	78 254
OCTUBRE	78 254	78 254	78 254
NOVIEMBRE	78 254	78 254	78 254
DICIEMBRE	78 254	78 253	78 254
TOTAL		888 957	

MES	SEGUROS		
	SALDO INICIAL	SALDO FINAL	PROMEDIO
ENERO	13 816	114 570	84 283
FEBRERO	114 570	176 322	148 524
MARZO	176 322	208 101	190 732
ABRIL	208 101	169 812	195 554
MAYO	169 812	182 921	175 466
JUNIO	182 921	161 831	152 376
JULIO	161 831	188 741	131 206
AGOSTO	188 741	39 251	119 156
SEPTIEMBRE	39 251	70 261	89 106
OCTUBRE	70 261	57 471	60 016
NOVIEMBRE	57 471	26 381	40 126
DICIEMBRE	26 381	15 300	20 041
TOTAL		1 332 200	

MES	CREDITOS			
	PROMEDIO	I.N.P.C.	PROMEDIO ACTUALIZADO	ACUMULADO
ENERO	830 342	1.0101	830 320	830 320
FEBRERO	578 179	1.0110	600 109	1 223 972
MARZO	782 320	1.0101	760 937	1 989 900
ABRIL	628 355	1.0089	610 760	2 602 760
MAYO	825 321	1.0085	810 811	3 412 570
JUNIO	646 704	1.0067	669 194	4 082 054
JULIO	600 932	1.0063	613 574	4 695 728
AGOSTO	650 311	1.0061	672 957	5 368 726
SEPTIEMBRE	741 240	1.0056	767 643	6 136 768
OCTUBRE	813 307	1.0071	819 666	6 956 854
NOVIEMBRE	888 632	1.0073	892 962	7 849 817
DICIEMBRE	881 961	1.0152	894 424	8 254 441
TOTAL	8 177 461		8 254 441	

NOTAS:

- 1) PARA EL PROMEDIO DE BANCOS SE CONSIDERO EL SALDO INICIAL Y EL FINAL MENOS, SIN CUANDO LA Ley DEL I.S.C. EN SU ARTICULO 7º SEÑALA QUE EL PROMEDIO ES SOBRE LOS SALDOS DIARIOS.

PRESPUESTO FINANCIERO 1992
OTROS GASTOS
(MILES DE PESOS) CEN. 72

MES	MANITO.	PUBLICIDAD	DIVERSOS	LUZ	CUOTAS V SUSCRIP.	COMBUSTIBLE Y LUAR.	PAPELERIA	TELEFONO	PASAJES	OTROS DERECHOS	TOTAL DE PAGOS
ENERO	4 022	0 114	594	0 413	379	7 134	2 522	6 264	1 991	130	40 333
FEBRERO	4 046	0 114	594	0 329	380	7 304	2 574	6 264	2 085	169	40 527
MARZO	4 064	0 114	594	0 604		7 263	2 594	6 264	2 016		40 303
ABRIL	4 001	0 114	594	0 672	125	7 310	2 594	6 264	2 024	115	40 701
MAYO	4 094	0 114	594	0 723		7 350	2 600	6 264	2 034	94	40 675
JUNIO	4 300	0 114	594	0 775		7 400	2 600	6 264	2 039	56	40 740
JULIO	5 070	0 630	625	9 143	124	7 723	2 634	6 586	2 093	90	42 651
AGOSTO	5 003	0 630	625	9 192	301	7 764	2 701	6 506	2 102	106	43 075
SEPTIEMBRE	5 100	0 630	625	9 262	124	7 021	2 713	6 506	2 111		42 877
OCTUBRE	5 114	0 630	625	9 321		7 066	2 710	6 506	2 121		42 866
NOVIEMBRE	5 132	0 630	625	9 309		7 323	2 727	6 506	2 130	124	43 163
DICIEMBRE	5 162	0 630	625	9 388		8 016	2 746	6 506	2 147	160	43 490
TOTAL	59 076	59 994	7 314	107 556	1 421	90 790	31 021	77 100	24 013	1 040	501 625

CONCLUSIONES

La planeación financiera representa una herramienta importantísima para una adecuada administración y toma de decisiones, es por ello que dicha planeación debe considerar tres aspectos.

1) LABORAL.- La planeación financiera debe considerar una adecuada remuneración a los trabajadores y empleados, y aún cuando no es tema del trabajo expuesto, un adecuado nivel de prestaciones y actualizaciones a los empleados a través de cursos que redundará en una mayor eficiencia y productividad, así como un mejor ambiente laboral y permanencia de los trabajadores dentro de la entidad.

2) EMPRESARIAL.- La planeación financiera no sólo debe considerar al elemento humano, sino también debe estar acorde con los niveles de rendimiento que los empresarios desean obtener por las inversiones realizadas.

3) SOCIAL.- Aún cuando parezca que el nivel de planeación financiero interno que se da en una entidad no tiene conexiones con el contexto económico y social que rodea a las empresas, dicha conexión se da a través del auge que tiene una zona específica como consecuencia del nivel de inversiones por parte de los empresarios y la consecuente planeación de dichas

La planeación financiera en un nivel de dirección es muy alto ya que no solamente se enmarca dentro de un ámbito presupuestal, sin embargo y debido a la extensión del tema se hizo necesario especificar cuál de todos los ámbitos de la planeación financiera debe de estudiarse. Dicha planeación no solamente incluye niveles económicos, sino también de procedimientos y controles internos.

BIBLIOGRAFIA

1.- Terry George. "Principios de Administración".
Editorial CECSA.

2.- Del Río González Cristobal. "Técnica Presupuestal".
Editorial ECASA.

3.- Gitman Laurence J. "Fundamentos de Administración
Financiera". Editorial CECSA.

4.- Johnson Robert W. "Administración Financiera".
Editorial CECSA.

5.- Del Río González Cristobal. "Costos II". Editorial
ECASA.

6.- Salas González Héctor. "Control Presupuestal de los
Negocios". Editorial PAC.

7.- Hunt Pearson, M. Williams Charles, Donaldson Gordon.
"Financiación Básica de los Negocios". Editorial UTEHA.

8.- Revista Horizonte Fiscal del mes de febrero de 1993.

9.- Méndez Villanueva Antonio, Méndez Villanueva Javier.

"Contabilidad II". Editorial UNAM.

10.- Sellerier Carbajal Carlos, Cevallos Esponda Carlos.

"Análisis del Impuesto Sobre la Renta 1984". Editorial THEMIS.

11.- Welsch A. Glenn. "Presupuestos: Planificación y Control de Utilidades". Editorial PHI.

12.- Reyes Ponce Agustín. "Administración de Empresas". Editorial LIMUSA.

13.- Ley del Impuesto Sobre la Renta 1985.

14.- Ley del Impuesto Sobre la Renta 1986.

15.- Ley del Impuesto Sobre la Renta 1987.

16.- Ley del Impuesto Sobre la Renta 1988.

17.- Ley del Impuesto Sobre la Renta 1989.

18.- Ley del Impuesto Sobre la Renta 1990.

19.- Ley del Impuesto Sobre la Renta 1991.

20.- Ley del Impuesto Sobre la Renta 1992.

21.- Ley del Impuesto al Activo 1992.

22.- Ley Federal del Trabajo.