



11
23

Universidad Nacional Autónoma de México

Facultad de Estudios Superiores Cuautitlán

IMPACTO DE LA INFLACION EN LOS
PRESUPUESTOS Y EN LA
INFORMACION FINANCIERA

T E S I S

Que para obtener el Título de
LICENCIADO EN CONTADURIA

p r e s e n t a

ROMELIA CANCINO MAGAÑA

Director de Tesis: Lic. Fernando Pérez Castrejón

Cuautitlán Izcalli, Estado de México, 1986.



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.

I N D I C E

	Pág.
PROLOGO	1
INTRODUCCION	2
CAPITULO I	LA INFLACION EN MEXICO
1.	Concepto de inflación. 7
2.	Causas que originan la inflación. 10
3.	Dinero inflacionario. 12
4.	Factores que incrementan el dinero en circulación. 13
5.	Influencia de factores en el aumento general de precios. 13
6.	Repercusiones en el aumento de precios sobre la producción y el empleo. 16
7.	Inflación y su relación con la devaluación. 17
CAPITULO II	LOS PRESUPUESTOS Y EL EFECTO INFLACIONARIO
1.	Antecedentes, evolución, importancia y con- cepto de los presupuestos. 22
2.	Clasificación y objetivos de los presupuestos. 24
3.	El control presupuestal, su concepto y objetivos. 29
4.	Principios del control presupuestal. 31
5.	Integración y estructuración del control presu- puestal. 45
6.	El efecto del fenómeno inflacionario en los pre- supuestos. 66
CAPITULO III	LA INFORMACION FINANCIERA Y SU REEXPRESTION

1.	Reconocimiento de la necesidad de reexpresión contable.	70
2.	Principales áreas de distorsión causada por la inflación.	74
3.	Las finanzas de las organizaciones en un medio inflacionario.	81
4.	Efectos de la inflación en la liquidez y desarrollo de las empresas.	85
5.	Repercusiones de la inflación en la capacidad operativa de las empresas.	88

CAPITULO IV

PRINCIPALES METODOS DE ACTUALIZACION

1.	Introducción.	91
2.	Método de ajustes por cambios en el nivel general de precios.	92
3.	Método de actualización de costos específicos.	98
4.	Rubros que como mínimo deben ser actualizados en la primera fase, atendiendo a los lineamientos particulares del boletín B-10.	108
5.	Conceptos monetarios y no monetarios, costo integral de financiamiento y paridad técnica.	119
6.	Principales problemas provenientes de la falta de corrección de la información financiera.	128

CAPITULO V

CASO PRACTICO DE PRESUPUESTOS Y DE REEXPRESION DE ESTADOS FINANCIEROS

1.	Caso práctico de presupuestos.	132
2.	Caso práctico de reexpresión de estados financieros por el método de costos específicos.	201

BIBLIOGRAFIA

253

P R O L O G O

El propósito de este trabajo es el de presentar la serie de causas y consecuencias que la inflación ha provocado en la economía nacional y concretamente en el ámbito financiero contable, ya que es responsabilidad y tarea de la profesión contable investigar y exponer la distorsión sufrida en la información financiera, así como los métodos de corrección de la misma.

De igual manera, se pretende introducir y hacer patentes las innovaciones surgidas en materia contable, a fin de adecuar, mediante técnicas complementarias la contabilidad tradicional, cuya base es el costo histórico, y lo lograr que ésta responda y sea congruente con los eventos económicos de actualidad.

Por otra parte, también se intenta mostrar la interrelación y efectos de los fenómenos económicos en la proyección financiera, la cual no puede llevarse a cabo, sin antes corregir los estados financieros que constituyen una de las bases fundamentales de proyecciones futuras.

No obstante que los dos métodos de corrección aceptados oficialmente — Método de Ajustes por Cambios en el Nivel General de Precios y Método de Actualización de Costos Específicos — ofrecen una solución al problema inflacionario, se debe reconocer que ninguno de ellos se puede aplicar con absoluta pureza ya que ambos adolecen de limitaciones, situación que seguramente será erradicada por medio de estudios e investigaciones posteriores.

Este trabajo fue posible gracias a la dirección y supervisión del Lic. Fernando Pérez Castrejón a quien agradezco profundamente toda su ayuda.

I N T R O D U C C I O N

A raíz de la presencia de la inflación y de la percepción de ésta como un fenómeno nocivo y destructor del desarrollo y crecimiento de toda economía y concretamente de la economía nacional, han surgido en nuestro país -- diversos estudios abocados a determinar las causas y efectos de los períodos-inflacionarios, ya que sólo mediante el conocimiento claro y preciso de sus causas y consecuencias, se estará en posibilidades de dictar las medidas tendientes a corregir los desajustes y distorsiones ocasionados en los diferentes campos o sectores de la economía.

El fenómeno inflacionario afecta a todos los habitantes de una nación; pero desde luego, el daño más grave recae en las grandes mayorías de la población como son las clases media y humilde. Estos sectores de la población, -- caracterizados por sus escasos recursos, sufren cada vez más el empobrecimiento de la pérdida constante de su poder de compra. Como vemos, la inflación -- pone en peligro la paz social al lesionar al pueblo quien padece las consecuencias más severas y el que menos tiene en sus manos el poder de solución.

Aun cuando un proceso inflacionario como el actual origina serios desequilibrios en todas las áreas de una empresa, es importante destacar los problemas ocasionados en la planeación financiera.

En una economía tan incierta no es posible aventurarse a hacer proyecciones a largo plazo y esperar que éstas se cumplan pues el comportamiento -- de factores es totalmente impredecible como también lo son las medidas que a futuro adoptarán las autoridades monetarias y fiscales.

La presupuestación a corto plazo también atraviesa por serias dificultades para estimar la tendencia de los distintos factores que incidirán sobre los presupuestos; sin embargo, existen revistas, instituciones y organismos -- especializados que emiten publicaciones sobre indicadores y perspectivas económicas, los cuales hoy en día, se han convertido en una herramienta indispensable para las proyecciones financieras.

La inflación en el ámbito financiero contable con impacto directo en las finanzas públicas y privadas así como en las técnicas de reexpresión de la información financiera, ha sido en la actualidad motivo de profundas investigaciones y análisis por organismos especializados y por estudiosos de la profesión contable con el fin de emitir medidas adecuadas de corrección que permitan cuantificar y evaluar el problema de manera relevante.

Como es bien conocido, en tiempos inflacionarios prevalece una absoluta inestabilidad monetaria, pues bien, este desorden monetario es el que provoca que la técnica tradicional del costo histórico pierda totalmente su efectividad y confianza, ya que la información que presenta es irreal, y por lo tanto, carente de todo significado.

La inflación ha distorsionado, dentro de las organizaciones, áreas de tipo contable, financiero y administrativo. Las áreas contables se subsanan por medio de la reexpresión de los estados financieros y una vez que han quedado corregidas, proporcionan las bases para subsanar las demás, o sea, las de índole financiero y administrativo.

Cabe aclarar que la reexpresión mencionada no es una panacea, pero al menos, nos da los medios para fijar cursos de acción encaminados a emplear verdaderas estrategias para conservar la liquidez, capacidad operativa, desarrollo, y lo que es todavía más importante, la continuidad de las organizaciones.

Con el propósito de restituirle esa veracidad y confianza que siempre han distinguido a la información financiera, han surgido como solución dos métodos igualmente válidos: Método de Ajustes por Cambios en el Nivel General de Precios y el Método de Actualización de Costos Específicos o Valores de Reposición.

Mediante la aplicación del Método de Ajustes por Cambios en el Nivel General de Precios, se corrige la unidad de medida empleada por la contabilidad tradicional, por lo que la información contable se presenta en pesos del

mismo valor, evitando la mezcla de unidades monetarias de diferentes épocas - y con distinto poder de compra. Esto logra, entre otras cosas, que tanto la - inversión de los accionistas como la retención de utilidades conserven su poder adquisitivo de acuerdo a las fechas de inversión o de retención de utilidades.

A través del Método de Actualización de Costos Específicos, las cifras contenidas en los estados financieros representan la cantidad de dinero en -- que incurriría la empresa en la fecha del balance, para comprar o producir un artículo igual al que integra su inventario; si se trata de un activo fijo, - el costo de reposición es la cantidad de dinero que se requiere para comprar un activo similar, en su estado actual ___valor de adquisición más costos adicionales como: fletes, seguros, instalación, etc., menos demérito___ que permita a la empresa conservar su capacidad operativa.

A pesar de la evidencia del impacto inflacionario en el aspecto fiscal, el gobierno mexicano todavía no autoriza la reexpresión de estados financieros, provocando mediante sus sistemas impositivos gravar utilidades - - ficticias como si fueran reales. Además, ocasiona que la depreciación acumulada autorizada sea insuficiente para reponer el capital, lo que significa gravar un costo de inversión de los propietarios de una organización como si fuera un rendimiento real de capital. Lo anterior demuestra la necesidad de que el Estado acepte la corrección de estados financieros a fin de evitar la gradual disminución de la capacidad operativa de las empresas y por lo tanto su descapitalización que puede ser vía fisco, trabajadores y accionistas.

Las medidas correctivas, incluyendo el aspecto fiscal, deben tomarse - inmediatamente con objeto de no poner en peligro la capacidad productiva de - las empresas, y por lo tanto, del país.

Resumiendo, el presente trabajo tiene como objetivo principal, unirse al ferviente deseo de organismos y la profesión contable para conscientizar a los diferentes sectores que conforman nuestro país, de la urgente e imperiosa necesidad de reexpresión de la información financiera a fin de que ésta conti

née proporcionando sólidos elementos de juicio para la toma de decisiones a los distintos usuarios.

CAPITULO I

LA INFLACION EN MEXICO

1. CONCEPTO DE INFLACION

La inflación está considerada como un fenómeno económico que ha tenido relevancia por las nefastas consecuencias sobre los habitantes del país donde se presenta. Aun cuando es un fenómeno económico, sus causas y consecuencias repercuten en otros campos como el político y social. Este fenómeno no solamente frena el desarrollo y crecimiento de los pueblos, sino que sus efectos pueden provocar una inestabilidad y un desequilibrio tan profundos que lleven a la sociedad al completo caos y hasta su destrucción.

Dentro de las múltiples teorías que existen y que pretenden explicar el fenómeno de la inflación, citaré como más comunes las siguientes: teoría marxista, estructuralista, aumento de la demanda o monetarista y la psicológica o de la escuela austriaca.

Teoría Marxista. Los seguidores de los tratados marxistas, sostienen que la inflación es un fenómeno que se da en el sistema capitalista debido a la concentración de la riqueza y explotación de los trabajadores, y afirman que el alza de los precios es consecuencia de las crisis de sobreproducción o subconsumo por la concentración de ingresos en la clase capitalista. La solución que los marxistas proponen para terminar con la inflación, es el establecimiento del socialismo.

Teoría Estructuralista. Esta teoría fue dada a conocer por la Comisión de Estudios para América Latina, también conocida como escuela Cepalina. Los estructuralistas afirman que la inflación en casi todos los países iberoamericanos es ocasionada por los desajustes del aparato productivo y los requerimientos de producción, desigual distribución de la riqueza y los grandes sectores marginados. Los estructuralistas se apoyan en algunas teorías marxistas aunque abiertamente no lo manifiesten.

Teoría del Aumento de la Demanda o Monetarista. Esta teoría es una de las más antiguas y sostiene que la inflación es un aumento de medios de pago que incrementan la demanda por arriba de la oferta ocasionando aumentos en los

precios. Esta teoría ha sido explicada en forma matemática por el economista -- Irving Fisher a través de la fórmula $MV = PT$, en donde M, representa la moneda, V, la velocidad de circulación, es decir, las veces que el dinero es empleado para adquirir mercancías; en el otro lado de la igualdad, encontramos P, que re presenta a los precios y T, que es la cantidad producida.

Fisher asevera que todo movimiento en un lado de la ecuación implica un movimiento en el otro, o sea, que si a un aumento en la moneda no corresponde a un aumento equivalente en la producción, se tendrán que modificar los precios para que la ecuación conserve su igualdad. Dicho de otra forma, si se incrementa la cantidad de moneda circulante, o las personas gastan más rápidamente el dinero que ya tiene velocidad, sin que exista un aumento de producción, los pre cios tenderán a subir. Como en la ecuación de la teoría monetarista la velocidad y la moneda son sinónimos de demanda, de ahí que también se le conozca como teoría de la demanda.

Teoría Psicológica o de la Escuela Austriaca. Los partidarios de esta -- teoría, admiten que la inflación es el aumento del circulante por arriba del -- aumento de mercancías y que esto trae como consecuencia el aumento general de -- precios, pero lo que no aceptan, es que los efectos del nuevo circulante sobre -- los precios puedan ser medidos matemáticamente como lo exponen los monetaris- -- tas, es el único punto, donde discrepan estas dos teorías.

Afirman los seguidores de la escuela austriaca, que el incremento del -- circulante ocasiona el aumento de precios, la desconfianza en la moneda y el -- gobierno, y que, aunado a lo anterior entran en función factores psicológicos -- cuyas repercusiones pueden ser aún mayores que el mismo aumento de la moneda. --

La solución que la escuela austriaca da al problema de la inflación es -- regresar al patrón oro o suspenderle al gobierno el poder y monopolio de emitir billetes.

Después del breve análisis y exposición de las distintas teorías sobre -- la inflación, y de asociar la explicación que cada una de ellas da, con los --

acontecimientos reales de actualidad, se llega a la conclusión, que tanto la teoría monetarista como la psicológica o austriaca, exponen el problema inflacionario con claridad y apego a los hechos que estamos viviendo.

Luis Pazos por su parte, define la inflación diciendo: "La inflación es el aumento del total de los medios de pago o medio circulante, sin respaldo del incremento equivalente de bienes y servicios en el mercado. En otras palabras, es el aumento de la demanda global (medios de pago o dinero) por arriba del aumento de la oferta global (producción de bienes y servicios), que trae como consecuencia el alza general de los precios". (1)

Para Paul Samuelson, la inflación es "un período de aumento general de los precios....., continúa diciendo que la causa originaria de la inflación y la deflación es la variación en el total de gastos monetarios en relación con la abundancia de bienes ofrecidos en venta. Y afirma que si el total de poder adquisitivo que llega al mercado no encuentra una cantidad de bienes suficientes para satisfacerlo, los precios tenderán a subir....." (2)

El concepto que sobre la inflación emite el doctor Milton Friedman en su Libro Paro e Inflación, es que "la inflación no es un fenómeno capitalista ni comunista, sino el efecto del empleo desconsiderado de la máquina de hacer billetes. Su causa fundamental es el aumento excesivamente rápido de la cantidad de dinero con respecto a la producción". (3)

Una vez presentados los diferentes conceptos de inflación, a continuación expongo lo que en mi opinión es la inflación:

La inflación es un aumento del medio circulante ___billetes, créditos, emisión de bonos y valores, etc., ___ sin el correspondiente aumento en la pro--

(1) Luis Pazos, El Gobierno y la Inflación, Edit. Diana, México, 1980, pág. 36.

(2) Paul Samuelson, Curso de Economía Moderna, Editorial Aguilar, Madrid, 1962, pág. 251.

(3) Milton Friedman, Paro e Inflación, Unión Editorial, S. A., Madrid 1977.

ducción de bienes y servicios, trayendo como consecuencia principal el alza general de precios que repercute directamente en una baja del poder adquisitivo - del dinero.

2. CAUSAS QUE ORIGINAN LA INFLACION

Desde épocas muy remotas en nuestro país han existido manifestaciones -- inflacionarias, sin embargo, como sus repercusiones no causaron graves trastornos en la economía nacional, dado el bajo índice inflacionario, la población no percibió el fenómeno. No ocurrió lo mismo a partir de 1940 cuando se inicia un período inflacionario el cual abarca hasta el año de 1956. En este período la - inflación media en términos del índice de precios al consumidor fue del 12.4% - en promedio anual. Lo anterior tiene su explicación por los efectos de la segunda guerra mundial.

Una de las consecuencias que la segunda guerra mundial provocó en nuestro país, fue la gestación de la inflación. En la posguerra, debido a la afluencia de capitales del exterior que incrementaron la reserva monetaria, y al aumento del circulante por la política expansionista del gobierno para allegarse recursos y cubrir sus déficits presupuestarios principalmente, se originó un -- proceso inflacionario que se tradujo en un alza general de precios por el incremento de la demanda sin la creación de la oferta a corto plazo.

Durante el período comprendido de 1957 a 1972, vino una cierta estabilidad, esto no quiere decir que ya no había inflación, sino que ésta era moderada. A partir de 1973, empieza a manifestarse nuevamente un período inflacionario, el cual prevalece hasta nuestros días y cuyas repercusiones todos somos -- testigos: aumento general de precios, escasez de algunos bienes y servicios como consecuencia del control de precios; incremento en el desempleo por la contracción o cierre de las empresas que no lograron sobrevivir al fenómeno; fuertes devaluaciones y minidevaluaciones, o sea, el constante deslizamiento de la moneda y la pérdida cada vez mayor del poder adquisitivo. Todo lo anterior ha - ocasionado desequilibrios y desajustes de tal magnitud que han llevado al país a un bache económico tan profundo del que difícilmente podrá salir.

El problema inflacionario ha ido en aumento y a una velocidad desmedida, nos encontramos pues, frente a una inflación galopante o hiperinflación que como dice Luis Pazos es "cuando el nivel de precios sube cada vez con mayor frecuencia: primero por meses, después por días y hasta por horas". (4)

Después de esta breve historia sobre el proceso inflacionario en México, pasaré a describir cuales son las causas que dan origen a la inflación.

La inflación como ya he mencionado, es originada principalmente por el excesivo incremento del medio circulante, sin que este nuevo circulante se encuentre respaldado por un incremento igual en la producción de bienes y servicios. La inflación muestra un desequilibrio, una desproporción entre la cantidad de bienes y servicios que se producen, o sea la oferta, y la cantidad que deseamos comprar, es decir, la demanda. Lo anterior se debe a que el exceso de circulante ha creado una demanda agragada, adicional, pero no creó su correspondiente oferta también adicional. Esto conduce a afirmar que el incremento en los precios dependerá del acoplamiento entre el dinero y la producción.

Si bien he mencionado que el exceso de circulante con relación a la producción es la causa fundamental de la inflación, no he aclarado cuales son las causas de ese exceso de dinero. Existen factores internos y externos así como la combinación de ambos que provocan el incremento de dinero en circulación.

Como causa interna, principalmente se encuentra la facultad que tiene el gobierno para emitir moneda, esto lo hace cuando sus gastos son superiores a sus ingresos, lo que se llama déficits presupuestarios. El gobierno para cubrir su faltante, solicita préstamos al Banco Central, si éste no cuenta con los recursos suficientes, los cuales ha adquirido a través del encaje legal y otros ingresos se ve obligado a recurrir a la emisión de circulante para financiar el exceso del gasto del sector público. Este nuevo circulante, (billetes,

(4) Luis Pazos, Ciencia y Teoría Económica, Editorial Diana, México, 1976, 9a.- Impresión, pág. 250.

cheques, moneda, créditos, bonos, valores, etc.) implica un incremento en el medio circulante y los medios de pago recién emitidos obtienen valor tomándolo del circulante que ya poseen los habitantes del país.

Sin mencionar los motivos que un gobierno tiene para poner grandes sumas de dinero a circular, diré que los resultados son: crisis, caos, desórdenes económicos con lesiones gravísimas para la población, pero sobre todo para la clase media y humilde, quienes ven como se desvanece día tras día su poder de compra.

Como causa externa básica del aumento del circulante, se puede citar la inflación importada que consiste en la afluencia de capital proveniente del exterior por préstamos o inversiones directas o por fuertes exportaciones, en el caso de México, el petróleo, algunos granos y café. Al respecto, Luis Pazos - afirma: "que en los últimos años el sector público, básicamente Petróleos Mexicanos ha pedido en el exterior millones de dólares prestados, y muchos de esos millones de dólares han sido cambiados a pesos mexicanos para poder lograr los programas de expansión de PEMEX y completar los gastos del sector público". (5)

Resumiendo, la inflación importada es producto de las divisas que por -- razones diferentes ingresan a nuestro país y no son incorporadas a la economía nacional a través de instrumentos de producción o pagos de importaciones, sino que son convertidas por el Banco Central en Moneda Nacional, con lo que se incrementa el circulante, y por tanto, la inflación.

3. DINERO INFLACIONARIO

Como ya quedó asentado, el Banco Central, es el único Banco que tiene la potestad para emitir dinero, por lo tanto, únicamente sobre él recae la obligación de regularlo. Ahora bien, debe quedar aclarado que no todos los incremen-

(5) Luis Pazos, El Gobierno y la Inflación, Editorial Diana, México, 1980, 4a. Impresión, págs. 105 y 106.

tos de circulante son inflacionarios, sino sólo aquellos aumentos que no son correspondidos con aumentos equivalentes en los volúmenes reales de producción. Cuando el Banco Central aumenta los medios de pago por razones de crecimiento en la actividad productiva, es decir, aumentos en los bienes y servicios los cuales redundan en aumentos en el número de transacciones, este dinero no provoca inflación y es emitido en respuesta a una mayor actividad económica. No ocurre lo mismo con el circulante emitido por arriba del aumento de la producción.

Por lo tanto, se llama dinero inflacionario a la diferencia resultante entre la tasa de incremento del dinero en circulación y la tasa de aumento de la producción. Es evidente, que hay relación directa entre el crecimiento del dinero inflacionario y el crecimiento de la inflación: a nivel mundial, los países con mayores tasas de inflación son aquellos que han incurrido en tasas superiores de dinero inflacionario.

4. FACTORES QUE INCREMENTAN EL DINERO EN CIRCULACION

Un factor muy importante que contribuye a aumentar todavía más el dinero en circulación son los efectos expansivos del multiplicador monetario, que es cuando el dinero nuevo se deposita en las instituciones bancarias y se emplea para conceder más créditos.

Otro de los factores que repercuten en forma decisiva en el incremento del dinero en circulación es el efecto de las reservas internacionales. Recibe el nombre de reservas internacionales, la cantidad de divisas en poder del Banco Central provenientes del neto de transacciones internacionales realizadas. Al incrementar el Banco Central sus reservas de divisas y cambiarlas a moneda nacional, indudablemente está aumentando el dinero en circulación. Algunos países con objeto de evitar incrementos en los medios de pago, han adoptado la medida de congelar la cantidad de divisas que no puedan ser absorbidas por sus economías.

5. INFLUENCIA DE FACTORES EN EL AUMENTO GENERAL DE PRECIOS

Las manifestaciones de un período inflacionario, son numerosas, sin embargo, una de las más graves y trascendentales es el alza general de precios, - pues de ésta depende toda una serie de efectos que provocan desequilibrios que destrazan las economías de las naciones llevándolas a serios desórdenes.

Como se ha venido afirmando, los precios suben como consecuencia del - - aumento de los medios de pago sin su correspondiente aumento en la producción - de bienes y servicios; por tanto, el alza de los precios es un reflejo palpable de la inflación. Ahora bien, si los precios suben por las variaciones entre la oferta y la demanda de bienes y servicios, y encontramos que el exceso de circulante incrementa la demanda pero no la oferta, se tiene la explicación de la -- elevación de los precios.

Los precios de mercado, son determinados por la Ley de la oferta y la demanda y se habla de precios de equilibrio cuando las cantidades de oferta y demanda son iguales; por tanto, en el momento que una cantidad demandada de un -- bien es superior que su producción (oferta), se origina una presión para subir el precio. Ocurre lo contrario cuando la cantidad ofrecida de un bien es mayor que la cantidad demandada, se genera una presión hacia abajo, esto es lo que se conoce como ley de la oferta y la demanda.

En una economía, si la demanda de mercado (suma de demandas individuales) es superior que el total de producción real de bienes y servicios, se originan incrementos en el nivel general de precios, lo que conduce a confirmar -- que la inflación es una evidencia del desequilibrio entre la oferta y la demanda.

Una vez explicados los factores que repercuten en el aumento general de precios, pasaré a mencionar los efectos que se derivan de estos aumentos. Entre los más importantes tenemos: deterioro del ahorro, la escasez y la pérdida del cálculo económico.

Deterioro del Ahorro. Uno de los factores esenciales para el desarrollo de la economía de una nación es el ahorro. El ahorro existe bajo un clima de --

estabilidad y confianza.

La forma más común de un pueblo de conservar sus ahorros es a través de la moneda, pero cuando ésta pierde su valor, se pierde también el interés de la gente por el ahorro. En determinado momento cuando las tasas de interés bancario que se pagan a los ahorradores son inferiores a las tasas de incremento del índice de precios, las personas optan por gastar en lugar de ahorrar.

La escasez. Existen diferentes motivos que provocan la escasez de productos; uno de ellos es el aumento de la demanda como consecuencia del incremento del circulante. Esto da lugar que los artículos comiencen a escasear y lógicamente al no haber productos, automáticamente los precios suben, desde luego - cuando son libres, es decir, que se encuentran en un mercado de libre competencia.

Los precios oficiales o fijados por la ley, equivalen a una alteración a la ley de la oferta y la demanda, ya que ésta es regulada por los precios cuando son libres. Un control de precios por el gobierno agudiza la escasez porque mantiene los precios bajos, pero no hay productos que comprar. Por otra parte propicia la presencia del mercado negro y el racionamiento.

Pérdida del Cálculo Económico. El uso del dinero tiene una función trascendental según dice Paul Samuelson "al servir como una unidad media de cálculo entre las transacciones financieras a través del tiempo.... y continúa expresando:

"Indudablemente, cuando los precios son poco estables, cuando hay una extrema inflación o deflación, el dinero resulta de poca eficacia, como unidad de pagos aplazados (a través del tiempo). La Inflación favorece a los deudores a expensas de los que prestan...." (6)

En épocas inflacionarias, el dinero pierde su función como medida de va-

(6) Paul Samuelson, Op. cit., pág. 51.

lor, es decir, ya no expresa el valor de los bienes que se están intercambiando, puesto que el alza de los precios es tan frecuente que dificulta calcular cuánto cuesta producir un artículo determinado y saber en cuánto hay que venderlo para adquirir otro con las mismas características.

6. REPERCUSIONES EN EL AUMENTO DE PRECIOS SOBRE LA PRODUCCION Y EL EMPLEO

Existen algunas teorías que afirman que el incremento en el circulante ayuda a combatir el desempleo y a elevar la producción. Fundamentan su tesis exponiendo que con ese dinero se crean fuentes de trabajo. Muchos gobiernos apoyados en estas teorías se han dado a la tarea de crear empleo con la idea de distribuir la riqueza por medio de la creación también de organismos cuya función es solamente dar empleo aun cuando no sean productivos y si tengan que ser subsidiados. Las repercusiones son los fuertes desajustes del sistema económico ocasionado por el circulante recién emitido al elevar los precios y propiciar serios desequilibrios que conducen a un mayor desempleo y no a la disminución de éste como se pretendía.

Por lo que a la producción se refiere, si bien es cierto que el nuevo circulante logra una producción adicional, es solamente a corto plazo, no así el desorden monetario provocado que se prolonga por largos períodos disminuyendo siempre la producción.

Debido que el aumento general de precios ocasiona una disminución del poder adquisitivo, los sindicatos luchan por conseguir aumentos en los sueldos y salarios que restituyan la pérdida del valor. Ahora bien, cuando estos incrementos excedan a los incrementos de productividad, se inicia una espiral inflacionaria de precios y salarios. Por tanto, el aumento de salarios viene a sumarse a toda una serie de factores inflacionarios y lo hace con un doble impacto; por una parte, crea una demanda efectiva adicional por el incremento del ingreso en sectores con propensión al consumo, y por la otra, al aumentar el costo del factor trabajo aumenta el costo de los bienes y servicios producidos reflejándose en una elevación de los precios.

Como vemos, el desorden monetario causa estragos en los precios y en la producción. Las actividades productivas de las empresas se ven entorpecidas - principalmente al perder el cálculo económico al desconocer el costo real de los bienes y servicios, por lo que muchas empresas alteran su producción disminuyéndola o definitivamente dejando de producir. Los habitantes por su parte demandan más mercancías pretendiendo deshacerse de la mala moneda y sobreviene la reacción en cadena de efectos que ya han quedado explicados con anterioridad.

7. INFLACION Y SU RELACION CON LA DEVALUACION

Con el fin de sentar las bases para interrelacionar la inflación con la devaluación, expondré el concepto de la devaluación, y explicaré en que consiste este fenómeno.

Citaré primeramente aquella devaluación que es peculiar en los períodos inflacionarios y que consiste en una persistente baja del poder adquisitivo de los habitantes de un país es decir, pérdida de valor de la moneda que implica una disminución en la cantidad de bienes y servicios que se pueden comprar con ella.

Existe otro tipo de devaluación que aun cuando también aparece en épocas inflacionarias, ésta se experimenta internacionalmente. Desde este punto de vista, la devaluación es la pérdida de valor de una moneda con relación a las monedas extranjeras. A esta devaluación es a la que quiero referirme, y concretamente a las devaluaciones del peso mexicano frente al dólar.

Debido a la gran dependencia comercial, financiera y tecnológica con el exterior y sobre todo con los Estados Unidos, nuestra economía es sumamente vulnerable. Como resultado de esta dependencia, nuestro país se ha visto descapitalizado por los elevados pagos de intereses, amortizaciones, regalías, dividendos y asistencia técnica entre otros.

Ahora bien, cuando se tiene un elevado porcentaje de relaciones comerciales y financieras (intercambio comercial), entre uno o varios países, los pre-

cios prevalectentes en estos países deben guardar niveles semejantes si se quiere evitar la devaluación, ya que la principal causa de ésta, es el aumento de los precios en un país por encima de los precios de la mayor parte de los países con los que se realiza intercambio comercial.

En nuestro caso, las devaluaciones se dieron por el desnivel de precios entre México y los Estados Unidos, ya que mientras los precios en este país subieron paulatinamente, en México ascendieron con mayor velocidad. Al presentarse esta situación, la balanza de pagos arroja déficits, ya que es superior la diferencia entre lo que se importa y lo que se exporta. Lo anterior tiene su explicación en el hecho, de que si un país eleva sus precios por arriba del aumento de los precios de otros con los que tiene relaciones comerciales, provoca una pérdida de competitividad en los productos internos, con lo que se estimula las importaciones por resultar más barato comprar en el exterior que en el propio país y disminuye las exportaciones, pues los precios son tan elevados que a nadie le interesan esos productos.

Con la devaluación de su moneda, un país logra equilibrar su balanza de pagos, ya que las devaluaciones corrigen los efectos inflacionarios internos de un país con relación al exterior. Sin embargo, este equilibrio no es definitivo, puesto que si la causa de la devaluación es sobre todo la inflación y ésta persiste, los precios seguirán subiendo dentro del país y continuarán desequilibrando la balanza de pagos haciendo necesario más devaluaciones.

Un concepto que tiene estrecha relación con la devaluación es el tipo de cambio o paridad. La devaluación como ya vimos, es la pérdida de valor de una moneda, en nuestro caso, frente al dólar; esto implica que tengamos que pagar más pesos mexicanos para comprar un dólar, lo que se traduce en un alza del tipo de cambio.

El tipo de cambio es pues, el precio de una unidad de moneda extranjera, expresado en moneda nacional. Al considerar la moneda extranjera como una mercancía, cuyo precio hay que pagar con una cantidad determinada de unidades monetarias del país comprador, encontramos que el tipo de cambio expresa una rela-

ción de equivalencia entre las monedas de dos países.

El tipo de cambio surge como una necesidad en el comercio internacional, ya que tanto importadores como exportadores pagan y cobran transacciones en la moneda de su propio país.

La determinación del tipo de cambio. Existe un mercado cuyo nombre es -- precisamente mercado de cambios, y en un país, está formado por los oferentes y demandantes de divisas. Al demandar divisas se está demandando poder adquisitivo extranjero, por su parte los exportadores ofrecen poder adquisitivo extranjero. Al permitir la libre fluctuación del tipo de cambio, se está permitiendo -- también que sea la ley de la oferta y la demanda de divisas quien determine el tipo de cambio; pero no siempre sucede así, ya que en muchas otras ocasiones -- son las autoridades monetarias quienes lo fijan.

En vista de la diversidad de tipos de cambio que existen, no será posible hablar de ellos en este trabajo, ya que sería tema de un capítulo especial.

Después de haber expuesto algunos conceptos vinculados con la devaluación, pasaré a explicar la relación que existe entre la inflación y la devaluación.

Como ya quedó indicado, una de las múltiples consecuencias que la inflación trae consigo es la devaluación. En México la galopante inflación y los movimientos autónomos de capital han originado las devaluaciones en los últimos años. La inflación provoca desequilibrios internos por el desorden monetario, desequilibrios que se transmiten al sector externo por el intercambio comercial entre países; por tanto, la devaluación es un efecto externo del fenómeno inflacionario.

Mientras continúe en un país la inestabilidad de su moneda y de sus precios, estarán presentes las presiones devaluatorias.

La inflación y la devaluación son fenómenos interdependientes, esto se

puede demostrar al comparar la moneda extranjera con una mercancía y establecer que si la inflación disminuye el poder adquisitivo de las mercancías en el interior de un país, disminuye por tanto el poder de compra para adquirir moneda -- extranjera. Concluyendo, la inflación es causante de la devaluación, pero una vez que ésta se presenta, sirve de fomento y estímulo para la inflación.

CAPITULO II

LOS PRESUPUESTOS Y EL EFECTO INFLACIONARIO

1. ANTECEDENTES, EVOLUCION, IMPORTANCIA Y CONCEPTO DE LOS PRESUPUESTOS

Desde épocas muy remotas se encuentran vestigios de la preocupación del ser humano por anticiparse al futuro; prueba de ello, es el hecho de que los -- pueblos en la antigüedad, como los egipcios, que solían hacer estimaciones para predecir cual sería el resultado de sus cosechas y así prepararse para enfrentar los años de escasez; y los romanos que también hacían estimaciones tratando de conocer el tributo que los pueblos conquistados pagarían. Lo anterior conduce a afirmar que los presupuestos son tan antiguos como lo es el hombre mismo.-

En forma oficial, surge el presupuesto a fines del siglo XVIII al ser im plantado en la administración pública de Inglaterra por el Ministro de Finanzas, quién presentaba a consideración del Parlamento un estado de gastos del -- año anterior, una estimación de erogaciones del año siguiente y un programa de los impuestos para cubrir el plan de gastos así como las recomenclaciones necesarias para su aplicación.

Posteriormente, fue Francia en el año de 1820 quién adoptó el procedimiento presupuestario, le siguieron algunos otros países europeos y después en el año de 1821 fue implantado por el gobierno de los Estados Unidos de América.

Originalmente el presupuesto, fué concebido únicamente como un control - de gastos que los funcionarios encargados consideraban como necesarios para el mejor funcionamiento de sus actividades gubernamentales, es decir, presupuesto- y control de gastos eran sinónimos.

No fué sino hasta principios del siglo XX cuando la iniciativa privada - introduce el presupuesto también como un medio de controlar sus erogaciones; -- sin embargo, no tardó mucho tiempo en descubrir las amplias posibilidades de -- éste, prolongando su campo de acción al utilizarlo para pronosticar razonablemente las ventas y su costo de producción, con lo que queda asentado el concepto de presupuesto que se conoce en la actualidad.

Sin duda alguna hay una marcada diferencia entre la forma como el hombre en la antigüedad hacía sus proyecciones y como las lleva a cabo en estos días. Este cambio obedece a un proceso natural por el desarrollo y progreso en muchos campos del conocimiento humano, que ha traído como consecuencia el crecimiento de la industria moderna. En la actualidad, los presupuestos surgen como una necesidad de prever y controlar las actividades de las entidades, se han convertido pues en un medio efectivo de dirección y control.

Los presupuestos han adquirido una gran importancia ya que intervienen en todas las etapas administrativas, desde la planeación hasta el control, en donde encuentran su máxima función al convertirse en la herramienta de control por excelencia proveyendo de normas o estándares para medir las actuaciones y la marcha real de las operaciones de una organización.

Después de haber presentado las generalidades del presupuesto, como son: sus antecedentes, su evolución e importancia, pasaré a dar su concepto.

En un principio, cuando se comenzó a utilizar el vocablo presupuestar para señalar la elaboración de un presupuesto, fue rechazado este vocablo por la Real Academia Española de la Lengua, quién decía que debería emplearse el verbo presuponer al hablar de la formulación de los presupuestos, pero no pasaron muchos años en que este verbo fuera admitido y formara parte del Diccionario Académico.

Por lo tanto, la palabra presupuesto dentro de la economía industrial, dice Cristobal del Río es "La Técnica de planeación y predeterminación de las cifras sobre bases estadísticas y apreciaciones de hechos y fenómenos aleatorios.

"Refiriéndose al presupuesto como herramienta de la administración, se le puede conceptuar, como:

"La estimación programada, en forma sistemática, de las condiciones de operación y de los resultados a obtener por un organismo, en un período de--

terminado". (1)

Para Charles T. Horngren, el presupuesto es "una expresión cuantitativa formal de los planes gerenciales". (2)

En mi opinión, los presupuestos son planes de acción expresados en forma cuantitativa y representan una valiosa herramienta en la coordinación y el control de todas las actividades encaminadas a la obtención de resultados previstos.

2. CLASIFICACION Y OBJETIVOS DE LOS PRESUPUESTOS

Los presupuestos pueden ser clasificados desde diversos puntos de vista; de hecho existen varias clasificaciones de ellos, ya sea tomando como base los objetivos del presupuesto o atendiendo a peculiaridades de los mismos. La clasificación que a continuación presento, es de acuerdo a sus características más relevantes:

I. Por el tipo de Empresa: a) Públicos, b) Privados.

a) Públicos. Son los presupuestos gubernamentales, formulados por los -- Estados, Municipios, Empresas Paraestatales, descentralizadas y en general cualquier dependencia del gobierno, para controlar sus finanzas.

b) Privados. Son aquellos elaborados por la iniciativa privada como -- herramienta en su administración.

II. Por su contenido: a) Principales, b) Auxiliares.

a) Principales. Son los que muestran un resumen de aspectos que constituyen la esencia de los demás presupuestos de la organización.

b) Auxiliares. Son aquellos que presentan un detalle o análisis de las -

(1) Cristobal del Río, Técnica Presupuestal, ECASA, México, 1975, 6a. Edición, - pág. 307.

(2) Charles T. Horngren, Contabilidad y Control Administrativo, Cía. Editorial-Continental, México, 1981, pág. 235.

operaciones estimadas para cada uno de los departamentos que conforman la organización.

III. Por su forma: a) Flexibles, b) Fijos.

a) Flexibles. Son los presupuestos que consideran por anticipado las posibles variaciones, permitiendo cierta elasticidad para probables cambios o fluctuaciones.

b) Fijos. Son presupuestos que se mantienen invariables durante el período presupuestal, ya que han sido elaborados con un grado razonable de exactitud, por lo que las empresas se ven obligadas a ponerlos en práctica en forma inflexible a sus operaciones, respetando su contenido al máximo.

IV. Por su duración: a) Cortos, b) Largos.

a) Cortos. Son presupuestos cuyo período de tiempo está comprendido entre un año o menos.

b) Largos. Son aquellos que se elaboran para períodos mayores de un año. La fijación del período dependerá de la clase de operaciones que la organización realiza, y de la exactitud y detalle que se quiera, ya que por razones obvias a un mayor tiempo corresponde una precisión y un análisis menores.

Los problemas experimentados en épocas inflacionarias como la actual, nos han enseñado que no es aconsejable formular presupuestos a largo plazo debido a las circunstancias tan cambiantes en la economía.

V. Por la técnica de Valuación: a) Estimados, b) Estándar.

a) Estimados. Estos presupuestos son formulados sobre bases empíricas, es decir, tomando en cuenta experiencias pasadas, por lo que representan solamente un grado razonable de probabilidad de que realmente ocurra lo que se ha planeado.

b) Estándar. Para su elaboración se han seguido al máximo procedimientos científicos, los cuales ayudan a reducir las probabilidades de error y a que sus cifras arrojen los resultados a obtener.

- VI. Por su reflejo en los Estados Financieros: a) De Situación Financiera, -
b) De Resultados, c) De Costos.
- a) De Situación Financiera. Son aquellos presupuestos que presentan la -
posición estática de la empresa en un futuro determinado, condicionado -
desde luego, a que se cumplan las predicciones; se conoce también como -
balance general presupuestado.
- b) De Resultados. Es el Estado de Resultados Presupuestado, el cual mues-
tra las utilidades pronosticadas para un período en el futuro.
- c) De Costos. Tienen como fundamento los principios implantados en los -
pronósticos de ventas, y muestran a un período futuro las erogaciones a
realizar con motivo del costo total o de alguna de sus partes.
- VII. Por las Finalidades que Pretende: a) De Promoción, b) De Aplicación, --
c) Por Programas, d) De Fusión.
- a) De Promoción. Estos presupuestos se elaboran en forma de proyecto y -
de expansión; para su formulación, es indispensable contar con las esti-
maciones de los ingresos y egresos para el período presupuestal.
- b) De Aplicación. Se acostumbra presentar este tipo de presupuesto cuan-
do se hacen solicitudes de créditos; representan pronósticos generales -
de la forma en que la organización distribuirá sus actuales recursos y -
los que obtendrá en el futuro.
- c) Por Programas. Son elaborados generalmente por el sector público, sus
cifras muestran el gasto relacionándolo con los objetivos a lograr; re--
presentan el costo de las actividades específicas que cada dependencia -
gubernamental tendrá para poder cumplir con su programa.
- d) De Fusión. Se utilizan para pronosticar las operaciones que se obten-
drán como resultado de la unión de empresas.
- VIII. De Trabajo. Son los presupuestos cuyo empleo es general para todo tipo -
de entidad, y su elaboración puede guardar el siguiente orden: a) Planea
ción, b) Formulación, c) Aprobación, d) Presupuesto Definitivo, y e) Pre
supuesto Maestro o Tipo.
- b) De Formulación. A su vez se dividen en: Presupuestos parciales y Pre
supuestos Previos.

Presupuestos Parciales. Son los que se formulan analíticamente, y presentan un detalle de las operaciones departamentales estimadas.

Presupuestos Previos. Se fundamentan en los parciales y a la vez sirven como base a los definitivos.

c) De Aprobación. Son los presupuestos previos, desde luego con algunos ajustes o modificaciones.

d) Presupuesto Definitivo. Es el presupuesto que se va a ejercer, coordinar y controlar durante el período de tiempo establecido.

e) Presupuesto Maestro o Tipo. Son aquellos que se elaboran debido a las fuertes variaciones reflejadas en los presupuestos definitivos. Los presupuestos que no hayan sufrido variaciones considerables permanecerán - igual.

La clasificación antes descrita, tiene como única finalidad mostrar las características esenciales de los presupuestos en forma separada, esto no quiere decir que cada uno de los segmentos de la clasificación esté aislada una de otra, sino que se encuentran concatenadas entre sí en un sistema de control presupuestal, lo que significa que un presupuesto puede contener varias de las características señaladas y por lo tanto, encuadrar en varias clasificaciones a la vez.

Objetivos de los Presupuestos.

Los objetivos de los presupuestos, están contenidos en las fases del Proceso Administrativo, o sea, en la planeación, coordinación, dirección y control. A continuación describo cada uno de estos objetivos.

Planeación. Es una etapa fundamental porque es aquí precisamente donde se fijan los objetivos de la empresa y se visualizan los medios para alcanzarlos, por lo tanto, la planeación es la unificación y sistematización de las actividades a través de las cuales se establecen los objetivos y los recursos a emplear para lograrlos.

El presupuesto, es un plan numérico en el que se reflejan con antelación las operaciones que la empresa realizará. Sin embargo, el obtener resultados -

razonablemente adecuados, mucho depende de la información estadística disponible al hacer la estimación y del empleo acertado de datos históricos y experiencias anteriores que ayuden a proyectar los resultados a futuro. Para una planeación eficaz es indispensable además de lo anterior, conocer las actividades que van a ser planeadas así como su repercusión sobre otras actividades internas o externas de la organización.

Coordinación. Indica el desarrollo sincronizado de las actividades de una empresa, es decir, un ordenamiento de las mismas, con el objeto de equilibrar y armonizar los esfuerzos de los distintos departamentos que conforman la organización.

El presupuesto posee una eficaz acción coordinadora que ayuda a mantener el equilibrio, puesto que para la formulación del presupuesto de un departamento, se requiere basarse en otros, con lo que se establece una concatenación departamental y un engranaje de todas las funciones de la entidad.

Dirección. La dirección ha sido definida por George R. Terry como "la relación en la cual una persona, o sea el dirigente, influye en otros para que trabajen juntos voluntariamente en tareas relacionadas para lograr lo que el dirigente desea". (3)

La dirección es pues una tarea gerencial en donde entran en juego las fuerzas de ejecución para guiar, supervisar y vigilar que las actividades de los subordinados se realicen de acuerdo con lo planeado.

El Presupuesto es una valiosa herramienta para la toma de decisiones, administración por excepciones, fijación y evaluación de políticas y visión de grupo. Es por tanto, el presupuesto, elemento generador de una eficiente dirección.

(3) George R. Terry, Principios de Administración, Cía. Editorial Continental, México, 1981, 5a. Impresión, págs. 450 y 460.

Control. Significa determinar lo que se está haciendo, es decir, evaluar el desempeño y aplicar las medidas correctivas requeridas de tal forma que haya concordancia entre el desempeño y lo planeado. El control comprende una supervisión y vigilancia estrechas de las operaciones para conservarlas dentro de los límites definidos.

El Presupuesto, es pues, un efectivo medio de control, al llevar en sí las características del proceso del control que son: medir el desempeño, comparar los resultados obtenidos contra los planeados en el mismo, determinando las desviaciones, las cuales al ser analizadas nos dan las bases para tomar las medidas correctivas necesarias.

Concluyendo, se puede afirmar que a través de los presupuestos se logran objetivos como: una armoniosa y funcional organización de la empresa; una integración de las actividades de los diferentes departamentos al establecer una eficaz coordinación entre ellos luchando por alcanzar el mismo objetivo; auxiliar en las políticas a seguir, en la toma de decisiones y visión de conjunto; finalmente, con base en la comparación de las cifras presupuestadas contra las reales se obtienen las desviaciones, las cuales determinan en última instancia, la acción remediadora que deba aplicarse.

3. EL CONTROL PRESUPUESTAL, SU CONCEPTO Y OBJETIVOS

Concepto. La técnica de control presupuestal ha sido definida por Héctor Salas González como "Un conjunto de procedimientos y recursos que usados con pericia y habilidad, sirven a la ciencia de la administración para planear, coordinar y controlar, por medio de presupuestos, todas las funciones y operaciones de una empresa con el fin de que obtenga el máximo rendimiento con el mínimo esfuerzo". (4)

Según la opinión de Víctor M. Paniagua, control presupuestal "es la téc-

(4) Héctor Salas González, Control Presupuestal de los Negocios, Publicaciones-Administrativas Contables, S. A., México, 7a. Edición, pág. 23.

nica auxiliar de la administración que, al través de presupuestos, pronósticos y planes de acción interviene directamente en la planeación, coordinación y control de las transacciones que tienen efectos económicos para la entidad, con objeto de establecer responsabilidades" (5)

Cristobal del Río nos dice que "El Control Presupuestal es un instrumento del que se valen las empresas para dirigir todas sus operaciones, lo anterior se logra a través de la comparación sistemática del conjunto de previsiones establecidas para cada uno de sus departamentos, con los datos históricos que refleja la contabilidad durante el mismo período". (6)

En forma personal, conceptúo la técnica del control presupuestal, como un conjunto de procedimientos y recursos que empleados adecuadamente con oportunidad y destreza, constituyen una herramienta administrativa de gran valor en la tarea de planeación, coordinación y control de las actividades de una organización mediante los presupuestos, los cuales permiten ejercer la prevención y corrección de acciones a través de la comparación de resultados reales contra los estimados en el presupuesto, determinando y analizando desviaciones, lo que nos proporciona las bases para tomar decisiones conducentes al logro de lo proyectado y a la obtención de una máxima eficiencia.

Objetivos de Control Presupuestal. Aun cuando de hecho estos objetivos se encuentran implícitos en las definiciones presentadas anteriormente, con el fin de separarlos, dado su importancia, a continuación se enuncian, desde luego, una vez analizadas las definiciones:

- a). Fijar las directrices que deban seguir las actividades de una organización para lograr óptimos rendimientos. La presupuestación formaliza las responsabilidades de planeación, comprometiéndolo a los gerentes a pensar en el futuro, y a que cada uno de ellos participe en la definición de objetivos fundamentales de la empresa y los de su propio departamento, -

(5) Víctor M. Paniagua, Sistema de Control Presupuestal, ECASA, México, 1976, - pág. 14.

(6) Cristobal del Río, Op. Cit., pág. 331.

con el fin de fijar responsabilidades ya que la persona a cargo de una actividad espera y se esfuerza porque las cosas ocurran de acuerdo con lo planeado en el presupuesto.

- b). Elaborar un plan desglosado, coordinado y equilibrado para seguir la dirección elegida, es decir, lograr una armoniosa coordinación de todas las funciones de la empresa en un esfuerzo conjunto, derivado de un programa equilibrado y unificado.
- c). Auxiliar en el control de las operaciones para que se apeguen al plan establecido. La presupuestación proporciona estándares definidos para medir la actuación, lo cual permite identificar las fallas de la organización mediante el principio de excepción; suministra también los medios para corregir deficiencias, incrementando la productividad al conducir recursos y esfuerzos de la administración por los canales más provechosos.

Después de presentar en forma resumida los propósitos que persigue el control presupuestal, pasaré ahora a exponer los principios que constituyen el fundamento, la base, los cimientos del control presupuestal.

4. PRINCIPIOS DE CONTROL PRESUPUESTAL

Todas las ramas del saber de la humanidad están basadas en principios generales de valor universal; al respecto Héctor Salas González afirma que "Los principios son juicios de validéz universal que constituyen el fundamento de nuestro pensamiento y a la vez expresan las leyes últimas a que está sujeta toda realidad". (7)

Los principios del control presupuestal son pues, guías, bases, razones fundamentales que deben servirnos de orientación en todas nuestras actividades; su presencia, observación y recta aplicación, asegurarán el éxito de nuestras

(7) Héctor Salas González, Op. cit., pág. 37.

acciones. A continuación presento una descripción y análisis de estos principios:

- I. Principio de la Predictibilidad
- II. Principio de la Determinación Cuantitativa
- III. Principio del Objetivo
- IV. Principio de la Precisión
- V. Principio de la Costeabilidad
- VI. Principio de la Flexibilidad
- VII. Principio de la Unidad
- VIII. Principio de la Confianza
- IX. Principio de la Participación
- X. Principio de la Oportunidad
- XI. Principio de la Contabilidad Per Areas de Responsabilidad
- XII. Principio de Organización
- XIII. Principio de la Comunicación Efectiva
- XIV. Principio de Autoridad
- XV. Principio de la Coordinación de Intereses
- XVI. Principio de Reconocimiento
- XVII. Principio de Excepción
- XVIII. Principio de Normas
- XIX. Principio de la Conciencia de Costos

I. Principio de la Predictibilidad

La previsión es sin lugar a duda, la primera fase presupuestal, es decir, lo que ocurrirá en el período que pretendemos someter a través del control presupuestal. La previsión forzosamente incluirá todos los aspectos de la organización comenzando por las ventas y finalizando con los resultados de utilidad generada por dichas ventas.

El principio de predictibilidad asegura que aun en problemas administrativos, es posible predecir lo que sucederá en el futuro con cierta certeza moral si hacemos uso de métodos matemáticos, estadísticos, base cero, etc., que nos ayuden a conocer la influencia de factores sobre nuestras proyecciones. Por

la participación de este principio en las etapas iniciales del control presupuestal, queda considerado como uno de los principios prioritarios.

II. Principio de la Determinación Cuantitativa

Durante algunos años se aseguró que era posible realizar la determinación cualitativa, es decir, aquella que se refiere a factores intangibles, pero de ninguna manera la cuantitativa. Pues bien, este principio respalda la afirmación de que la previsión presupuestal merece el carácter de técnica toda vez que valúa tanto factores intangibles como factores tangibles.

Por lo tanto, la técnica de control presupuestal se ha hecho acreedora a este nombre, porque determina las causas, sus efectos y la relación entre ellos, no sólo cualitativa, sino, dentro de lo posible, cuantitativamente.

Para que un presupuesto se le considere como tal, es indispensable que se hayan cuantificado en él el efecto de una serie de decisiones, objetivos y propósitos. El denominador común en todos los presupuestos es el signo de pesos, lo que indica que todos los planes de la organización son expresados en unidades monetarias para el período presupuestal.

III. Principio del Objetivo

Este principio proporciona bases sólidas para la previsión presupuestal, ya que no es posible determinar ningún curso de acción sin antes haber fijado los objetivos. Para que una previsión se pueda llevar a cabo con éxito, es imprescindible que los objetivos mediatos y finales estén absolutamente definidos y coordinados entre sí. Es conveniente recalcar que mientras los objetivos de todo organismo sean vagos, contengan ambigüedades o no se encuentren adecuadamente subordinados, indudablemente la previsión estará sentenciada al fracaso.

Dado que el principio del objetivo es la base de la previsión, a continuación se presentan dos clases de reglas; las negativas que nos auxiliarán a diferenciar el objetivo real de los otros que puedan confundirse, y las positivas que intentan precisarlo, ordenar sus elementos y definirlo.

Reglas Negativas

- a) No debe confundirse como objetivo, lo que sólomente es un síntoma. Lo anterior indica que no hay que dejarse llevar por apariencias, sino investigar verdaderamente las causas para eliminar efectos.
- b) No se debe confundir el objetivo con los medios para alcanzarlo. Esta -- regla recomienda estar siempre alertas y no perder de vista el verdadero objetivo que puede diluirse al tener en mente medios alternativos.
- c) No debe tomarse como posibilidades contradictorias las que pueden ser -- sólo contrarias. Lo anterior indica que se debe buscar siempre alternativas de acción y no proceder extremadamente, en el sentido de hacer o dejar de hacer, sino tratar de encontrar puntos intermedios.
- d) Descubrir siempre la similitud y la discrepancia del objetivo con otros -- que se le parezcan. Uno de los motivos de confusión de ideas es el de -- concebir como iguales dos cosas semejantes, o como diferentes dos cosas -- iguales. Para evitar lo anterior hay que establecer discrepancias y co-- sas en común de los objetivos para distinguir con claridad el que real-- mente queremos fijar.

Reglas Positivas

- a) Fijar los objetivos por escrito, detallando sus partes de tal forma que -- puedan ser analizadas y a la vez evitar omisiones u olvidos.
- b) Debe contarse con opiniones diferentes, más aún si los puntos de vista -- no son iguales y en un momento dado pueden servir como complemento. Esto quiere decir, que las personas enfoquen el mismo problema con un interés similar pero desde ángulos distintos a los nuestros. Lo anterior justifica la existencia de comités, seminarios y mesas redondas, lo cual permite hacer acopio de ideas que muy bien pueden complementar otras.

Existen múltiples formas de clasificar los objetivos, una de ellas, es la que distingue dos clases:

- Objetivos Fundamentales. Estos objetivos a su vez se dividen en: Objetivos de Lucro y Objetivos de Servicio.
- Objetivos Administrativos.

Objetivos Fundamentales. No existe unificación de opiniones acerca de cual es la finalidad principal de las empresas; los partidarios del propósito de lucro lo colocan en primer término; sin embargo, los partidarios del objetivo social afirman que este objetivo está por encima del de lucro. Todavía más, hay un tercer grupo que dice que la combinación de ambos debe ser la finalidad de las empresas.

En conclusión, se considera que las organizaciones tienen dos objetivos fundamentales: La obtención de utilidades justas y la producción de bienes y servicios que satisfagan las necesidades de la comunidad.

Objetivos Administrativos. Este tipo de objetivos son esenciales para la planeación, ya que auxilian a guiar el trabajo que debe realizarse, en muchas ocasiones establecen la forma en que debe comenzarse las acciones.

Estos objetivos al actuar como guías, proporcionan a la administración normas para medir la ejecución del trabajo y a la vez, sólidos elementos de juicio para tomar decisiones.

Los Objetivos Administrativos o departamentales, son partes integrantes de un todo, o sea, el objetivo total de la organización; por lo tanto, entre mejor definidos estén los objetivos parciales, mayor será el éxito que se tenga en la fijación del objetivo general.

Características que Deben Contener los Objetivos.

- a) Deben ser definidos con claridad y precisión, esto es, sin ambigüedades.
- b) Deben ser realistas, alcanzables, pero deben representar un reto, cuantificados y susceptibles de ser medidos.
- c) Deben ser divisibles; los objetivos parciales deben ser un apoyo a los objetivos generales.
- d) Deben ser jerarquizados según su importancia relativa y deben representar el resultado de la participación de los responsables de su consecución.

IV. Principio de la Precisión

Este principio se refiere a la exactitud que debe caracterizar a todos los planes de acción para eliminar vaguedades que dificulten u obstaculicen su óptima ejecución. Busca este principio, que la planeación no contenga afirmaciones vagas o generales, sino por el contrario sean expresadas en forma clara, concreta y con la mayor precisión posible.

Al carecer de planes precisos, las empresas marchan a la deriva y como consecuencia, la coordinación de medios para alcanzar dichos planes serán inoperantes y sin eficacia. Como sabemos los presupuestos son planes de acción y deben por tanto, contener definidos concreta y concisamente sus objetivos de tal forma que puedan ser cuantificados con la mayor exactitud, medidos y controlados.

V. Principio de la Costeabilidad

Al igual que los demás principios, el de la costeabilidad debe aplicarse en el momento de efectuar la planeación ya que el costo ha sido considerado como un factor de control e indicador de eficiencia gerencial.

Por otra parte, este principio sostiene que la implantación de un sistema de control presupuestal debe garantizar que el beneficio a obtener, superará con creces el costo de su instalación y funcionamiento.

VI. Principio de la Flexibilidad

Este principio indica que aun dentro de la precisión requerida en la - - planación; deben existir márgenes o tolerancia para estos planes, ya que no de - be perderse de vista que son estimaciones predeterminadas con bastante anticipa - ción a los eventos que supone ocurrirán. Como ejemplo de estos planes podemos - tomar el presupuesto, el cual es cierto sólo bajo determinadas condiciones, que no siempre suceden en la forma prevista. Por tanto, en cualquier comparación -- del presupuesto con los resultados obtenidos, debe darse cierto margen para las desviaciones importantes, es decir, la desviación en eficiencia y en volumen, - dado que casi siempre los volúmenes reales de ventas o producción en las empre - sas varía del volumen utilizado como base del presupuesto.

El programa de operaciones a futuro de una organización, de hecho, está - basado en circunstancias que supuestamente prevalecerán durante el período pre - supuestal. Ahora bien, debido a bruscos cambios en las corrientes económicas -- por fenómenos económicos, políticos y sociales, el futuro de las empresas pro - yectado en los presupuestos no es totalmente cierto y es precisamente aquí don - de se justifica la flexibilidad u olgura que debe darse para este tipo de cir - cunstancias o factores inciertos, con el fin de poder aplicar los planes alter - nativos de acción.

Por lo que a los estándares se refiere, éstos proporcionan estabilidad a los planes, pero de hecho contienen un margen de error para poderlos modificar - de acuerdo a necesidades presentes, circunstanciales o de progreso, pero debe - tenerse mucho cuidado de no hacer ajustes arbitrarios y atribuirles razones - - justificables.

VII. Principio de la Unidad

La óptima definición de planes es vital, al grado de que pueda afirmarse que exista un solo plan para cada una de las funciones. Al referirse Fayol al - principio de la Unidad de Dirección dice "un solo jefe y un solo programa para - un conjunto de operaciones que tienen el mismo objeto. Es la condición neces - aria de la unidad de acción, de la coordinación de las fuerzas y de la convergen - cia de los esfuerzos....."

Es innegable que la existencia de diferentes planes para cada función -- provoca confusiones, contradicciones, desconfianza y desequilibrio. Por estas razones, los distintos planes que se adopten a cada uno de los departamentos fundamentales de una empresa como: Producción, Ventas, Finanzas y Relaciones Industriales, deben formularse de tal manera que contemplen en un solo plan la más amplia gama de cursos de acción.

VIII. Principio de la Confianza

Este principio a pesar de ser sumamente intangible es fundamental en la planeación porque a través de él se debe hacer creer en el control presupuestal, conseguir el apoyo y la fe de todos los funcionarios de la empresa; la convicción debe ser tal que ellos mismos promuevan esta confianza, lo cual es vital para la adecuada marcha de la organización.

Es función de dirección, de un líder, lograr convencer plenamente a los miembros de la organización de los beneficios del control presupuestal y de la influencia de éste en forma tangible en el curso de las operaciones y que es su deber aplicar sus principios en el diario desarrollo de las actividades.

Cuando los planes hayan sido concluidos y plasmados en el plan financiero, los objetivos contenidos en éstos deben ser considerados por los miembros de la empresa como propios, con lo que se consigue no sólo su aceptación, sino que además darán su mayor capacidad y esfuerzo por lograrlos. Una forma de promover confianza entre las personas es hacer resaltar los éxitos y las fallas que cada funcionario haya tenido con motivo de su actuación.

IX. Principio de la Participación

Este principio es esencial en la planeación y el control y exige antes que nada una clara y precisa definición de responsabilidades en la recopilación de elementos presupuestales y en la relación al alcance y contenido de los planes.

Desde luego la elaboración de los presupuestos es trabajo de todo un cuerpo administrativo, es decir, intervendrán todas las personas que posean man

do sobre gentes o cosas y que por tanto contribuyen en los objetivos, planes y en los medios para alcanzarlos. Con la participación se logra: que las personas se comprometan, asuman responsabilidades y se adhieran en forma incondicional a sus propios planes; que admitan con mayor facilidad lo que ellos mismos ayudan a crear; que se fomente la motivación ya que al individuo le gusta que le pidan su opinión, sentirse necesitado e importante.

La persona a cargo de la dirección y coordinación en la elaboración de los presupuestos, debe poseer profundos conocimientos y habilidades, además destreza para interpretar y manifestar los planes en unidades monetarias y una amplia visión del futuro. Debe tener suficientes conocimientos contables en general y concretamente de la empresa donde se vaya a ejercer el control presupuestal, dado que cada empresa tiene características propias; debe saber también de contabilidad de costos ya que de hecho en la preparación de los presupuestos de producción se implantan los costos estimados o estándares contra los cuales comparar los resultados obtenidos.

X. Principios de la Oportunidad

Automáticamente el hablar de oportunidad nos da la idea de tiempo. Este principio señala que los planes deben estar terminados y entregados a las personas responsables de su ejecución antes que de comienzo el período presupuestal para que haya tiempo de tomar las medidas adecuadas que nos lleven a los objetivos establecidos.

Es aconsejable que en la planeación y el control se haga uso de un calendario de fechas clave. Al comprometerse por escrito los directivos a respetar determinadas fechas de entrega de información requerida para la planeación, se consigue una ágil continuidad en el conjunto de etapas de preparación del plan financiero.

Fases de Preparación de los Presupuestos.

Primera Fase

En esta fase inicial la labor del comité es definir los objetivos, políticas y procedimientos en lo que se refiere a: volumen de operaciones, ingresos netos anuales, rendimiento, situación financiera, inversiones de capital, así como demás factores involucrados. Todo lo anterior debe estar soportado por análisis y proyecciones sobre mercado, precios y costos; además esta etapa también debe comprender métodos alternativos de distribución, promoción y producción.

Segunda Fase

En esta fase se lleva a cabo, por parte de los gerentes de departamento la elaboración de planes y programas integrales, los cuales se presentarán en términos de unidades ya sean de producción de costos o monetarias.

Tercera Fase

Ajuste o modificaciones a los planes y predicciones cuando éstos lo ameriten.

Cuarta Fase

Los planes revisados en forma definitiva se presentan al Consejo de Administración para ser aprobados. Entre los planes que el Consejo de Administración pondrá mayor interés, son aquellos que reflejan resultados finales como el Balance General, el estado de pérdidas y ganancias, estado de origen y aplicación de recursos y movimientos de caja, todos ellos obviamente presupuestados.

Quinta Fase

El presupuesto sumario es aprobado por el Consejo de Administración y queda listo para su distribución.

Sexta Fase

Entrega de los presupuestos a todos los gerentes de departamento para -- que los ponga en marcha, ya que los planes contenidos en estos presupuestos ser virán de guía y control durante el período presupuestal.

XI. Principio de la Contabilidad por Areas de Responsabilidad

En la contabilidad encontramos una valiosa concentración de información del pasado y como una de las bases para la planeación es la experiencia de ahí la importancia que adquiere la contabilidad. Sin embargo, para que ésta pueda -- servir cabalmente al control, es indispensable una adecuada estructura departamental que permita evaluar las responsabilidades y los logros de las personas -- que conducen y controlan las áreas operativas de la organización. Por lo tanto, un sistema de contabilidad ordenado, con uniformidad y consistencia en el registro de las operaciones constituye un elemento de gran valor para el control presupuestal. Haciendo hincapié sobre lo anterior, diremos que tanto el presupuesto como la contabilidad deben agrupar sus elementos en la misma forma, siguiendo los mismos lineamientos a fin de que sus cifras puedan ser comparadas.

XII. Principio de Organización

Este principio se divide en: Definición de Responsabilidad y Delegación de Autoridad y Responsabilidad Individual.

La planeación y el control deben tener como cimientos una saludable organización, es decir, que se encuentre diseñada tomando como base los organigra--mas elaborados por cada uno de los jefes de departamento y con líneas de auto--ridad y responsabilidad bien definidas.

Una organización adecuada debe contar con agrupamientos y coordinación -- de tareas, con líneas definidas de autoridad y responsabilidad en el desarrollo del trabajo para cada uno de los miembros de la administración, esto ayuda a -- evitar duplicidad de funciones y burocratización en las actividades. Por otra -- parte, los individuos actúan más decididamente y con mayor efectividad cuando -- conocen donde termina su campo de acción y comienza el de otros funcionarios. --

XIII. Principio de la Comunicación Efectiva

La comunicación es un proceso continuo que consiste en la transmisión e intercambio de ideas, hechos y cursos de acción. Este principio exige que dos o más personas entiendan un mismo asunto en la misma forma; para ello es necesario que la comunicación sea por escrito para evitar alteraciones y distorsiones nocivas. Otro requisito de la comunicación es que debe ser clara, precisa y oportuna.

Reglas para Lograr una Efectiva Comunicación.

- a) Conservar dentro de la línea de organización que determina que las órdenes e instrucciones fluyan en la alta dirección hacia abajo y los informes, sugerencias y recomendaciones fluyan hacia arriba.
- b) Mantener siempre abierta la línea de la organización, es decir, aquí la comunicación debe ser tanto ascendente como descendente ininterrumpidamente.
- c) Mantener la línea de la organización informada. Esto es, que debe actuar se en situaciones urgentes, o sea, cuando la línea de la organización se haya interrumpido, pero desde luego haciendo de su conocimiento a supervisores, subalternos y personas involucradas.

El mantener informados a todos los miembros de una empresa trae consigo una excelente armonía e influencia en las acciones productivas. A la gente por naturaleza le gusta estar informada, saber lo que ocurre, sobre todo si son eventos que puedan afectar sus intereses.

XIV. Principio de Autoridad

La autoridad es el derecho oficial de mandar, dar órdenes y de poder hacerse obedecer, es decir, hacer que se cumplan esas órdenes. En todo jefe se diferencian dos clases de autoridad. La primera que es aquella que le dá el puesto superior que ocupa en la empresa y la última es la autoridad personal formada a base de inteligencia, conocimientos, habilidades, experiencias, principios morales, don de mando y una serie de atributos que debe poseer un buen jefe; es

ta autoridad es esencial y trae consigo la aceptación de los subordinados. Ambas autoridades se complementan entre sí haciendo de un jefe una persona integral.

Para obtener buenas relaciones dentro de la empresa la autoridad de un funcionario debe ser proporcional a su responsabilidad; se dice que la autoridad sin responsabilidad no tiene razón de ser; de igual forma se opina de la responsabilidad sin autoridad para cumplir con los trabajos asignados no tiene sentido. Por tanto, la autoridad y la responsabilidad deben ser coiguales, inseparables.

XV. Principio de la Coordinación de Intereses

Este principio aconseja tener presente que el interés general debe estar siempre por encima de los intereses particulares. El control presupuestal lleva a cabo una coordinación de intereses por medio de un programa equilibrado que ejerce dentro de la empresa el cual conduce a un objetivo general.

XVI. Principio del Reconocimiento

Considerando las necesidades humanas de autorrespeto, de logro y de ser reconocido por los demás, este principio establece que debe acreditarse al individuo por sus logros pero a la vez, amonestarlo por sus fallas. La evaluación de la actuación de los funcionarios debe ser justa, debe reconocerse sus habilidades, experiencias, anhelos, reacciones y su dignidad humana.

La aplicación de este principio requiere recordar las siguientes reglas:

- a) Si se va a reconocer los méritos a una persona por algún éxito, este reconocimiento debe hacerse público para estimular su dignidad.
- b) Si el caso es reprenderlo, es aconsejable hacerlo en privado para no herir esa dignidad que todo hombre tiene.
- c) Comparar y evaluar la actuación de las personas bajo una norma bien conocida y admitida por todos.

XVII. Principio de Excepción

Este principio aconseja que los ejecutivos concentren su atención y dediquen su tiempo a problemas excepcionales, o sea aquellos derivados de actividades que no se comporten de acuerdo a los planes establecidos. Para esto son indispensables dos elementos: un plan de operaciones el cual está constituido por los presupuestos y el resultado real que es nuestra contabilidad. Como es bien sabido, las variaciones son el resultado de la comparación de los presupuestos contra la contabilidad, estas variaciones de acuerdo con el principio de excepción, no deben ser analizadas en su totalidad, sino solamente aquellas que tengan verdadera importancia, según el rango o margen de tolerancia establecido para las variaciones.

Lo anterior facilita el control creando una dirección por excepciones -- donde las variaciones se atacan a diferentes niveles de acuerdo a su importancia. Es condición para que este principio muestre su efectividad que se cuente con un sistema de control presupuestal bien diseñado donde las variaciones sean detectadas al mismo tiempo que se originan.

XVIII. Principio de Normas

Un estándar nos da una norma o base de referencia, esto es, un patrón o modelo que nos sirve para hacer comparaciones. El establecer normas con claridad y precisión ayuda a las empresas a mejorar sus resultados puesto que: estimula la cooperación, reduce costos, agiliza el cumplimiento de labores, permite un mayor tiempo para los ejecutivos, mejora el espíritu colectivo y contribuye al entrenamiento del personal.

La formulación de programas requiere de estándares bien definidos. Estos estándares nos proporcionan medios para comparar y conocer cuando un determinado factor está por encima o por abajo de una base fijada para ese factor.

Una norma cuando es aceptada da lugar a que los subordinados actúen dentro de los límites de esta norma sin necesidad de una estrecha supervisión.

Concluyendo, las normas se pueden considerar como un plan de operaciones

diseñado detalladamente para establecer el camino a seguir, por tanto, los -- presupuestos son la norma por excelencia para todas las operaciones de la organización.

XIX. Principio de la Conciencia de Costos

La conciencia de costos debe responder a una actitud por parte de todos los miembros que conforman el grupo administrativo. Esta actitud va encaminada a tener siempre presente que cada una de sus decisiones tiene un impacto en los costos y una influencia en las utilidades. Este principio exhorta al personal -- que tenga alguna injerencia en la administración para que comprenda el efecto -- de sus decisiones sobre los costos y haga acopio de las alternativas a fin de -- que cada decisión que tome sea la más adecuada.

5. INTEGRACION Y ESTRUCTURACION DEL CONTROL PRESUPUESTAL

Creo conveniente antes de entrar a la integración y estructuración de -- los presupuestos, describir algunos de los múltiples factores y elementos tanto externos como internos que en forma general deben considerarse en la prepara- -- ción de los presupuestos.

Factores Externos y su Efecto en la Empresa.

Aun cuando estos factores repercuten decididamente sobre las ventas, no es posible controlarlos debido a su naturaleza, ya que son originados por cambios políticos, económicos, sociales y tecnológicos. Sin embargo, apoyados en -- estudios estadísticos, experiencias propias de funcionarios y análisis económicos y de pronóstico de publicaciones especializadas, se puede determinar su ten -- dencia y probable incidencia sobre el volumen de ventas. A continuación se enun -- cian en términos generales estos factores:

- Estabilidad política, económica y monetaria.
- La inflación y sus repercusiones sobre los precios y el valor adquisitivo de la moneda.
- Desempleo.

- La competencia sobre mercados nacionales e internacionales.
- Devaluaciones.
- La demanda y potencialidad del mercado.
- Preferencias de los consumidores, saturación del mercado.
- Ciclos económicos (8)
- Prestigio de la entidad, así como de sus ejecutivos en el ámbito general de los negocios.
- Calidad del producto y su aceptación en el mercado.
- Distribución de la riqueza.
- Avances tecnológicos.
- Creación de nuevas empresas.
- Lanzamiento de nuevos productos.
- Tasas de intereses bancarias y particulares.
- Inversiones nacionales y extranjeras.
- Ahorros y mercado monetario.
- Infraestructura.
- Mercado agrícola e industrial.
- Controles gubernamentales.
- Impuestos y derechos.
- La población y su composición por edades.
- Importaciones y exportaciones, etc.

Ahora bien, puede ser que no todos los factores indicados influyan sobre las ventas ni todos lo hagan con la misma intensidad, por lo que habrá que seleccionar aquellos que afectan a la empresa en particular y establecer que incidencia tendrá cada uno de ellos en el volumen de ventas. Esta tarea se torna -- más compleja cuando la empresa tiene una extensa variedad de productos de diferentes clases, lo cual hace necesario clasificarlos de acuerdo con su sensibilidad a estas fuerzas y fijar volúmenes de ventas por grupo.

(8) "Según el Dr. Mitchell, un ciclo económico es una fluctuación de la actividad general de una nación; consiste en expansiones más o menos simultáneas en muchas ramas de la actividad, seguidas de contracciones. Estas a su vez, van seguidas de recuperaciones que se resuelven en la expansión del próximo ciclo".

Existe toda una gama de fuerzas económicas generales que de algún modo influyen en las ventas de una empresa que, sólo un economista con mucha experiencia podría determinar cuales son esos factores y que grado de incidencia tendrán sobre el futuro de las ventas. Dentro de la mediana y grande industria, hay empresas que tienen sus propias oficinas de estudios económicos quienes realizan análisis de mercado y emiten su opinión sobre la interpretación de los signos que muestran estos análisis, escogiendo entre múltiples indicadores aquellos que deban utilizarse.

En ausencia de un economista experimentado, las empresas suelen formular sus predicciones sobre el futuro de las ventas aprovechando la experiencia de sus funcionarios y apoyándose en literatura especializada de análisis económico.

Factores Internos y su Efecto en la Empresa.

Sin dejar de reconocer la complejidad de los factores internos que repercuten en las ventas de las empresas, sin duda se puede asegurar que éstos muestran menos dificultades que los factores externos, dado que se originan dentro de la misma empresa, lo que hace posible evaluarlos y medirlos con mayor exactitud.

Clasificación de los Factores Internos

- I. Políticas Administrativas. Que son líneas de conducta que los administradores de las empresas marcan para el logro de los objetivos fundamentales.
- II. Factores de Cambio. Son modificaciones a la tendencia general de crecimiento de las empresas, originadas por diferencias en los métodos y procedimientos así como en las condiciones del mercado.
- III. Factores de Ajuste. Son todos los eventos que en el pasado influyeron temporalmente y por accidente en las ventas.

Políticas Administrativas. Están consideradas como fundamentales para -- llevar a la empresa al logro de sus objetivos. Para destacar su importancia, es conveniente decir que muchos negocios han tenido éxito o han fracasado como con secuencia de la aplicación adecuada o inadecuada de sus políticas de operación, es decir, la forma muy propia que cada organización tiene de hacer o dejar de - hacer algo. Por lo tanto, las políticas administrativas determinadas con habili dad y destreza tendrán siempre una influencia benéfica sobre las ventas, pero - más en estos días de constantes cambios y desequilibrios económicos. Simplemen te no se concibe la idea de lanzarse a presupuestar las ventas de una empresa - sin considerar el efecto que en ellas puede tener las decisiones que se tomen - para resolver cambios económicos que lleguen a presentarse en el futuro; más -- aún en épocas inflacionarias cuando la incertidumbre se agudiza, deben desarro llarse y ampliarse políticas administrativas acordes a la época que conduzcan - a las empresas a superar la crisis.

Factores de Cambio. Los cambios generales del mercado obligan a llevar - a cabo serios ajustes en las políticas y programas de ventas; es precisamente - en este momento cuando entran en juego esas decisiones o políticas administra tivas para formular la estrategia de las campañas de ventas. Por otra parte, a los funcionarios ejecutivos corresponde prever los efectos de dichos ajustes.

Existen muchísimos factores de cambio, sin embargo, los que a continua-- ción se mencionan, se han seleccionado por la estrecha relación que guardan con las ventas:

- Cambios en el producto.
- Cambios en el mercado.
- Cambios en el sistema de distribución.
- Cambios de precios.
- Cambios en publicidad.
- Cambios en servicios y garantía.
- Cambios en crédito mercantil.

Cambios en el producto. Uno de los aspectos primordiales que debe tomar-

se en cuenta en todo cambio es el efecto que tendrá sobre las ventas. Así en -- el cambio de producto que puede ser en cuanto a diseño, tamaño, envase, presentación, etc., este cambio produce variaciones que se manifiestan principalmente en el costo de fabricación y por supuesto en su venta. De igual forma sucede - al considerar nuevos materiales, proceso de fabricación, maquinaria y equipo; - estas modificaciones también influirán en las ventas en cuanto a volumen, ingreso y utilidad. Por tanto, se recomienda hacer minuciosos estudios del probable efecto que estos cambios tendrán en el futuro de las ventas e incorporarlo en - los planes presupuestales.

Cambios en el mercado. Estos cambios deben ser percibidos por la empresa principalmente a través de sus gerentes de ventas por ser las personas que están en constante contacto con el consumidor quién expresa sus gustos, preferencias, aversiones, incremento o disminución de la demanda, situación del mercado, en fin muchos otros factores que en cierta forma son indicadores de las condiciones que prevalecerán en el futuro y que servirán para pronosticar los cambios esperados en el mercado donde se venderán nuestros productos durante el -- período presupuestal.

Cambios en los sistemas de distribución. El efecto de los planes por - - cambios o modificaciones en los canales de distribución, cualquiera que sea la adopción que se vaya a efectuar debe tomarse en cuenta y reflejar su efecto en el presupuesto de ventas. Es un punto que requiere sumo cuidado ya que se trata de buscar la mejor vía para hacer llegar nuestro producto a los consumidores; - la ineficacia de canales de distribución puede llevar al fracaso a las empresas, aun cuando éstas cuenten con una serie de puntos a su favor como buena calidad, precios competitivos, aceptación en el mercado, etc.

Cambios en precios. Uno de los factores más conocidos es el precio y todos estamos convencidos que tiene una gran influencia en el volumen de ventas. Por propia experiencia sabemos que en igualdad de condiciones y de calidad, escogemos el artículo que nos cuesta menos. Por tanto, la política de precios en todo negocio es una decisión trascendental y uno de los cambios prioritarios -- que deben considerarse al formular el presupuesto de ventas. Es responsabilidad

de la administración calcular el precio de sus productos de tal forma que cubran el costo de manufactura más el margen de utilidad que se desea obtener.

Cambios en publicidad. Los cambios que se lleven a cabo en el plan de publicidad forzosamente modifican la forma acostumbrada por la empresa de emitir su mensaje al público consumidor. El efecto de estos cambios presenta un alto grado de dificultad para valuarlos cuantitativamente, sin embargo, es necesario hacerlo a fin de plasmar este efecto en el presupuesto de ventas.

Las decisiones que se tomen acerca de las formas de publicidad se hará a nivel nacional, regional o local, al mismo tiempo se considerará el medio a utilizar, pudiendo ser la radio, televisión, revistas, entre otros, y por supuesto la cantidad que se gastará en publicidad.

Cambios en el servicio y garantía. El servicio y garantía constituyen un importante factor en el establecimiento y mantenimiento del mercado. En compañías que se dedican a la fabricación, distribución y venta de automóviles y equipo doméstico el servicio y la garantía ayudan a conservar e inclusive a ampliar el mercado. Por lo tanto, sus modificaciones deben ser tomadas en cuenta en la determinación del volumen de ventas para el período presupuestado.

Cambios en el crédito mercantil. A pesar de ser un factor intangible no debe pasar desapercibido su efecto que tiene sobre las ventas. El prestigio, reputación y la fama de que goza la organización la ha adquirido por medio de la calidad de sus productos, antigüedad, rectitud e integridad y puede en ocasiones verse modificada por una decisión que perjudique los intereses de los consumidores. Cuando se goza de un buen crédito mercantil hay que conservarlo ya que casi siempre el solo nombre del producto induce al público a adquirirlo. Sin desconocer el grado de dificultad para valuar el crédito mercantil y la porción de ventas que se realiza por medio de él, es necesario considerar este factor en el incremento o disminución de las ventas.

Factores de ajuste. Un factor de ajuste, es la cantidad que comprende todos los aumentos y las disminuciones de los volúmenes de ventas que pueden es

perarse que no sucedan otra vez y que debido a que ocurrieron formaron parte -- de las ventas del año anterior. El ajuste tanto de más como de menos debe efectuarse a fin de eliminar el efecto de estos factores de tal forma que las ventas del período anterior nos proporcionen cierta base para pronosticar las futas.

Dentro de los fenómenos eventuales que en el pasado afectaron las ventas podemos mencionar: fuertes pedidos temporales, un incendio, retrasos en el abastecimiento de materias primas, una huelga, demandas contra la empresa, restricciones de importaciones, etc.

Integración y Estructuración del Control Presupuestal. La Integración -- significa un proceso mediante el cual se reúnen todos los presupuestos que forman un todo, es decir, el sistema de Control Presupuestal. La Estructuración -- por su parte, representa el orden o disposición de los presupuestos dentro de - este sistema de Control Presupuestal, también llamado plan financiero.

Reunir los presupuestos sin mencionar todo el proceso de su formulación, considero que quedaría incompleto este estudio por lo que una vez enunciados -- los presupuestos, expondré una breve explicación sobre su preparación, comenzando por la cración del comité de presupuestos.

A continuación se presenta la secuencia de los presupuestos que pueden - formar un sistema de control presupuestal:

- I. Presupuesto de Ventas
- II. Presupuesto de Producción
- III. Presupuesto de Necesidades de Materia Prima
- IV. Presupuesto de Inventarios
- V. Presupuesto de Compras de Materia Prima
- VI. Presupuesto de Costo de Materia Prima
- VII. Presupuesto de Mano de Obra Directa
- VIII. Presupuesto de Gastos de Fabricación
- IX. Presupuesto de Depreciación

- X. Presupuesto de Costo de Ventas
- XI. Presupuesto de Gastos de Venta
- XII. Presupuesto de Gastos de Administración
- XIII. Presupuesto de Gastos y Productos Financieros
- XIV. Presupuesto del Estado de Resultados
- XV. Presupuesto de Cuentas por Cobrar
- XVI. Presupuesto de Cuentas por Pagar (Compras)
- XVII. Presupuesto de Cuentas por Pagar Gastos
- XVIII. Presupuesto de Inversiones Capitalizables
- XIX. Presupuesto de Caja
- XX. Presupuesto de Inversiones a Plazo Fijo
- XXI. Estado de Situación Financiera Presupuestado

Considerando que en toda ejecución de actividades es indispensable la -- coordinación; en la preparación de los presupuestos esta coordinación está a -- cargo de un director de presupuestos o de un comité. Decidir si se debe desig-- nar a un director de presupuestos o un comité para que se encargue de la coordi-- nación presupuestal es asunto que requiere del estudio de las circunstancias -- concretas de cada empresa.

Comité de Presupuestos.

El comité de presupuestos está formado por un cuerpo de funcionarios de-- signados para reunirse, discutir y tratar: planes y objetivos; examinar, apro-- bar y ajustar las proyecciones de gastos de los departamentos, aprobar y ajus-- tar los presupuestos y presentar al Consejo de Administración los presupuestos-- definitivos para su aprobación y autorización.

Un comité como apoyo a una organización es de gran utilidad, no sólamen-- te para la revisión y aprobación de planes, sino que es un medio eficaz para -- que los ejecutivos se mantengan informados y compenetrados con el programa de -- presupuestos y su desarrollo.

El comité de presupuestos puede estar integrado por altos ejecutivos que

tengan a su cargo funciones como:

Director o Gerente General. Se encarga de delinear las políticas generales como: cambio de diseño y producto, mercado, tendencias administrativas, además de las proyecciones a futuro.

Director de Finanzas. Aspectos financieros y de control tales como el -- presupuesto financiero que incluye: el presupuesto de caja, cuentas por cobrar, cuentas por pagar, gastos generales y nóminas; además aspectos estadísticos y - costos.

Gerente de Ventas o Mercadotecnia. Quien tiene a su cargo las ventas, la publicidad, propaganda, expansión de mercado, introducción de nuevos productos, etc.

Gerente de Producción. Que es responsable del control del almacén de materias primas, materiales, producción y mantenimiento.

Gerente de Relaciones Industriales. Asuntos de manejo de personal, reclutamiento, selección, etc.

Después de haber señalado a los ejecutivos la importancia y los beneficios del presupuesto, se estará en condiciones de delegar la responsabilidad de la preparación de los presupuestos parciales a los distintos jefes de departamento.

Existen opiniones en favor y en contra acerca de los comités. Para algunas personas los comités son sólo un buen pretexto para perder el tiempo dada - su falta de efectividad. En cambio hay quienes opinan que los comités representan una útil herramienta para la administración.

Se puede afirmar en forma general que la clave del éxito de un comité -- es su presidente. Si lo conduce bien, las sesiones pueden ser muy provechosas. - Dentro de las funciones prioritarias de un presidente se encuentran: la planea-

ción y preparación de una agenda u orden del día, asegurarse que todos los miembros reciban anticipadamente toda la información necesaria, impedir que las discusiones se salgan del asunto y tratar y dar a cada miembro la oportunidad de expresarse.

Son múltiples las funciones que un presidente del comité tiene, pero las principales de acuerdo a Cristobal del Río son:

- "Analizar y estudiar las variaciones e investigar sus causas.
- Formular el presupuesto general, así como preparar estados proforma presupuestados.
- Coordinar y supervisar los presupuestos parciales.
- Aprobar el diseño de las formas que se utilizarán.
- Elaborar manuales o instructivos claros, precisos y suficientemente amplios.
- Pulsar continuamente lo presupuestado con lo realizado, y hacer las correcciones pertinentes.
- Informar oportunamente a sus supervisores y al comité de presupuestos" (9)

En el caso de que se haya decidido nombrar un director de presupuestos en vez de un comité, este ejecutivo debe reunir los siguientes requisitos:

- Amplios conocimientos en contabilidad general, de manera tal que pueda lograr catálogos de cuentas y manuales de contabilidad.
- Estar familiarizado con la contabilidad de costos a fin de implantar un sistema de costos estándar y relacionar el presupuesto con estos estándares.
- Poseer conocimientos en métodos y pronósticos y tener capacidad para seleccionar el método más conveniente para su empresa.
- Habilidad y pericia para analizar la organización y representar gráficamente las funciones y establecimiento de deberes y autoridades.
- Habilidad y destreza para dialogar y crear confianza en el sistema de --

(9) Cristobal del Río, Op, Cit., pág. 332.

presupuestos.

- Capacidad para examinar los procedimientos y formas empleados y efectuar los cambios necesarios.
- Habilidad en el diseño de organigramas y manuales de personal.

Después de analizar los pros y las contras acerca del comité de presupuestos, en mi opinión, este comité ofrece la mejor alternativa para llevar a cabo una verdadera y eficaz coordinación presupuestal. Lo anterior lo fundamenta en el hecho de que el comité de referencia está integrado por un grupo de personas de los más altos niveles, con un acopio de conocimientos, experiencias, habilidades, en fin, con un gran potencial. Por otra parte, el comité tiene la característica de ser un medio extraordinario de comunicación, de uniformidad de instrucciones y de concentración de esfuerzos dentro de la organización. Por lo tanto, el comité de presupuestos es una herramienta de muchísima utilidad para la administración, pero desde luego, está condicionado a que se haga un buen uso de él.

Consideraciones elementales en la preparación de los presupuestos:

Presupuesto de Ventas.

La gerencia de ventas formula sus estimaciones preliminares de ventas para el año presupuesto, por línea de producto y por territorio de acuerdo con la organización de la División de Ventas establecida en la compañía de que se trate. Este pronóstico preliminar de ventas se prepara con base en los estudios previamente realizados sobre los factores internos y externos que concretamente afecten las ventas, así como en los análisis de los resultados pasados.

Siendo la estimación de las ventas la base de todo el plan financiero, es de vital importancia que se haga con la mayor exactitud y precisión posibles, pues en la medida que el presupuesto de ventas sea exacto, podrán serlo la mayor parte de otros presupuestos que forman el sistema de control presupuestal y cuyas estimaciones dependen del volumen de ventas.

Las estimaciones preliminares de venta que recibe el presidente del comité de presupuestos serán sometidas a revisión y aprobación del Consejo de Administración. Después de que el Consejo de Administración aceptó y aprobó el volumen de ventas y que éstas se consideran como una base satisfactoria para un programa de operaciones coordinado para toda la empresa, se procede a elaborar el presupuesto de ventas enterando a toda la División de Ventas de su cuota correspondiente.

La elaboración de las cédulas presupuestales y las bases respectivas se presentarán en el capítulo V de este trabajo.

Presupuesto de Producción.

Este presupuesto se elabora después de haber establecido el volumen de ventas para el período presupuestal, ya que es hasta este momento cuando se está en condiciones de determinar la cantidad necesaria de productos para satisfacer los requerimientos del departamento de ventas. Para la formulación del plan de producción es indispensable que se considere la cantidad de productos que se desee tener en existencia inventario final así como el inventario inicial de productos terminados. En forma práctica, la producción requerida se determina sumando a las ventas el inventario final y restando el inventario inicial -- $(V + IF - II)$. Lo anterior denota que es requisito indispensable para la elaboración de este presupuesto haber fijado el inventario que se desea tener como estándar.

La planeación de la producción debe realizarse después de un estudio minucioso ya que ésta debe ser de tal forma que siempre se cuente con existencia suficiente para cubrir las necesidades de ventas. Este estudio comprende los siguientes factores que se consideran esenciales para un buen plan de producción: estabilización de la producción (uniforme graduación del proceso de producción entre el punto más alto y el más bajo, buscando trabajar en el punto medio de estos dos extremos); nivel de inventarios; duración del proceso de producción; suficiencia de maquinaria y equipo así como disponibilidad de materias primas y mano de obra.

Presupuesto de Necesidades de Materia Prima.

Este presupuesto contempla sólamente aquellos conceptos identificados como materiales productivos o sea, materiales directos. Los materiales auxiliares o accesorios de la producción, es decir, los que no son elementos integrantes - de la fórmula del producto, los encontraremos formando parte del presupuesto de gastos indirectos de producción.

Este presupuesto de materias primas está formado sólo por las unidades - necesarias para la elaboración del producto terminado; por lo que a su costo se refiere, éste se reflejará en el presupuesto de compras.

En vista de que ya conocemos las cantidades requeridas de productos terminados a través del presupuesto de producción, este presupuesto sirve de base para las estimaciones de las cantidades de materia prima necesaria para la manufactura de los artículos terminados. Esto se logra mediante la multiplicación del número de unidades terminadas por la cantidad de materias primas que se requieren para cada una de estas unidades.

La preparación de este presupuesto requiere de la valiosa concentración de información de costos para conocer las cantidades de materia prima que llevan los productos terminados, esta información debe ajustarse de acuerdo a las modificaciones planeadas en la producción.

Tomando como base la información de costos, se determinan las necesida-- des de materia prima, pudiendo ser por medida, peso o unidades, según sea el ca so. Algo que no debe pasarse por alto es el margen o tolerancia para el desper dicio o material dañado.

Presupuesto de Inventarios.

El inventario es un renglón sumamente vulnerable a las fuerzas económi-- cas ya que el efecto de estas fuerzas pueden influir repentinamente acelerando o disminuyendo su velocidad de rotación y alterando su valor.

Determinar el nivel óptimo de inventarios implica la consideración de -- factores internos y externos que lo afecten. Indudablemente es una tarea muy -- compleja y delicada, pues las existencias que se fijan deben, por un lado, ga-- rantizar la elaboración de productos en cantidades suficientes para satisfacer-- completamente todas las ventas, y por el otro, no deben ser demasiado grandes -- que signifiquen una costosa inversión. Es pues esencial que el inventario sea -- adecuado, ya que muy pequeño es nocivo porque pueden perderse ventas, muy gran-- de también es perjudicial por los costos en intereses, almacenaje, seguros e in versión de capital de trabajo.

Límites de Inventarios. También se le conoce como mínimos y máximos. El -- límite inferior significa la cantidad de inventarios que no puede disminuirse -- sin poner en peligro el cumplimiento oportuno de pedidos de clientes. El límite superior representa la cantidad que no debe rebasarse sin representar una dismi nución en las utilidades planeadas, por tanto, la fijación de los límites de -- fluctuación es una labor conjunta de las áreas de ventas, producción y finan-- zas. El gerente de ventas tomará en cuenta aspectos como: programa de fechas de entrega, hábitos de sus clientes, volumen de pedidos, ventas de emergencia; el -- gerente de producción considerará tiempo empleado para la fabricación del pro-- ducto, disponibilidad de materia prima y mano de obra; el director de finanzas-- tomará en cuenta el efecto de los inventarios en los márgenes de rendimiento -- de la inversión.

Por razones de conveniencia se afirma que el nivel óptimo de inventario-- es aquel que se encuentra en medio de los límites inferior y superior.

Índice de Inventarios. El tamaño del inventario de productos terminados-- se mide en relación a las ventas dada su estrecha relación. A esta medida suele llamarsele rotación de inventarios y nivel de inventarios.

Rotación de Inventarios es la relación que guardan las ventas anuales -- con el promedio del inventario anual y significa las veces que se vende el in-- ventario en el año. Por su importancia cabe destacar que entre mayor sea esa -- rotación, menor será la cantidad de inversión en la empresa, menores los gastos

y mayores los rendimientos.

Nivel de Inventarios. Indica la cantidad de meses de venta que se tiene en los inventarios, es decir, para cuantos meses de venta nos alcanza el inventario.

Por lo que se refiere al Inventario de Materia Prima, este presupuesto tiene como base la decisión de la administración de mantener en existencia inventarios para equis meses de consumo. Lo anterior previendo una posible escasez de materia prima así como las dificultades que de acuerdo con la experiencia se tiene en el surtimiento por parte de los proveedores.

Presupuesto de Compras de Materia Prima.

Después de haber determinado en el presupuesto de necesidades de materia prima las cantidades que se requieren de cada clase de materia prima para sostener el ritmo de producción planeado, y además de conocer el nivel de los inventarios se está en condiciones de valorar los requerimientos de compras.

Mínimos y Máximos. Son límites de fluctuación del inventario que permiten fijar un margen de seguridad previendo la presencia de factores cuyo efecto pueda alterar la inmediata disponibilidad de materia prima con el consecuente retraso en la producción. El límite inferior es la cantidad más baja posible sin riesgo de entorpecer la producción. El límite máximo casi siempre es fijado atendiendo a la inversión y a su efecto en las utilidades.

Una forma muy sencilla de determinar las unidades a comprar es la de agregar a las unidades requeridas por producción el inventario final autorizado y restarle el inventario inicial. Por lo que al costo se refiere, aun en épocas estables hay que considerar posibles aumentos de precios que afecten al presupuesto, pero en períodos inflacionarios habrá que conocer la tasa de inflación esperada para incorporarla al presupuesto.

Presupuesto de Costo de Materia Prima.

Este presupuesto muestra la cuantificación de los materiales directos a utilizar en producción de acuerdo al método de valuación de inventarios empleado por la empresa y a su presupuesto de necesidades de materia prima.

Presupuesto de Mano de Obra Directa.

Como es bien conocido, este presupuesto contiene sólo los salarios de los trabajadores que estén empleados en labores de producción específica, es decir, el trabajo que se aplica directamente al producto. En este presupuesto se señala el costo esperado del trabajo que se requiere para la manufactura de los productos indicados en el presupuesto de producción.

Existen varios sistemas de compensación del trabajo, entre los más comunes tenemos: salario diario, salario por hora de trabajo, salario por unidad de producto elaborado y el sistema de bonificación. Desde luego, el sistema a emplear para valuar este presupuesto dependerá del sistema adoptado por la empresa en particular.

Cabe destacar que el presupuesto de mano de obra se ve afectado por los frecuentes incrementos en las tasas de salarios, efecto que debe quedar incorporado al presupuesto.

Presupuesto de Gastos de Fabricación.

Este presupuesto está constituido por los materiales indirectos, la mano de obra indirecta y los gastos indirectos propiamente dichos. La característica común de estos conceptos es que no son identificables en el producto terminado; sin embargo, han sido originados por los departamentos productivos. Por tanto, debido a la imposibilidad de localizarlos en forma precisa en una unidad producida, son absorbidos por la producción a base de prorrateso.

Prorrateso Primario. Este prorrateso consiste en la aplicación de los gastos a cada uno de los departamentos de la organización ya sean productivos o de servicio, contando para ello con un cuadro básico que muestre toda la informa-

ción requerida para tal efecto.

Prorrateso Secundario. Contando ya con la acumulación departamental de -- gastos indirectos aplicados según las bases del prorrateso primario, el prorrateso secundario consiste en cargar a los departamentos productivos el costo de -- los departamentos de servicio, teniendo para ello igualmente un cuadro que contenga las bases de aplicación.

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

Por otra parte, debe mencionarse también que los gastos indirectos se -- clasifican en fijos y variables, éstos últimos son fundamentales desde un punto de vista de control.

Presupuesto de Depreciación.

Este presupuesto concentra todas las partidas que por concepto de depreciación del activo fijo se tengan, esto de acuerdo al método de depreciación -- empleado por la empresa. Cabe recordar que la depreciación no afecta el presupuesto de caja ya que no ocasiona salida de efectivo.

Presupuesto de Costo de Ventas.

Este presupuesto se elabora con la información contenida en los presupuestos de compras de materia prima, mano de obra y gastos indirectos, conjuntamente con los inventarios estimados al principio y final del año presupuestado.

Presupuesto de Gastos de Venta.

Los gastos de venta están representados por todos aquellos conceptos relacionados con la venta y distribución del producto como puede ser: publicidad, promoción, empaque así como los estudios estadísticos y de mercado indispensables para lograr un incremento en la penetración en el volumen general de la --

industria.

Existen dos importantes razones para dar a estos gastos un tratamiento diferente al de los gastos indirectos; por una parte, es que una gran parte de los gastos de venta constituyen decisiones administrativas de los funcionarios, y, por otra que muchos de estos gastos son de naturaleza fija.

La función principal de los gastos de venta, es despertar y mantener el deseo de los consumidores hacia los productos de la empresa, por lo que las decisiones administrativas son trascendentales.

Por otra parte, cabe hacer notar que dentro de los gastos de venta existen también los gastos variables como la comisión a vendedores, empaques, embarques, seguros, etc.

Entre los aspectos importantes en la actividad de ventas son las relaciones que deben observarse entre los gastos, las tendencias de venta y la utilidad bruta de los productos, lo anterior es una forma de medir que los gastos de venta se mantengan dentro de los límites de márgenes de utilidad bruta proyectados. Es pues de vital importancia que se lleven a cabo estudios de la relación entre los gastos de venta y el volumen de ventas en la preparación del presupuesto, a fin de conocer el probable efecto sobre los planes futuros de la empresa.

Después de haber determinado con base en los estudios realizados los gastos de venta, es necesario practicarles el ajuste correspondiente para proyectarlos a las condiciones económicas esperadas durante el período presupuestal.

Presupuesto de Gastos de Administración.

Son gastos de administración aquellos que están relacionados con la supervisión, asesoría, control y dirección de todas las funciones de la empresa, representan el costo de las divisiones administrativas que constituyen el cuerpo directivo de la misma. Generalmente estos gastos son de naturaleza fija.

Para la formulación de este presupuesto trabajan coordinadamente el director de presupuestos y cada uno de los gerentes de los departamentos administrativos. La base principal de las estimaciones es la experiencia pasada ajustada por las fluctuaciones económicas previstas.

Presupuesto de Gastos y Productos Financieros.

Este presupuesto está formado por las partidas de gastos o productos que no se originen de operaciones normales de la empresa como puede ser: descuentos por pronto pago que los proveedores nos concedan o que la empresa conceda a sus clientes, intereses sobre préstamos bancarios e hipotecas, etc. Su distribución por meses depende de los contratos, convenios o documentos de donde se deriven.

Presupuesto del Estado de Resultados.

Se puede considerar este presupuesto como una agrupación de proyecciones (presupuestos de operación) elaborados para cada una de las actividades de la organización. Tiene como objetivo evaluar anticipadamente los resultados del período sujeto a presupuestación.

Presupuesto de Cuentas Por Cobrar.

La mayor parte de los ingresos de una empresa provienen de la cobranza de sus cuentas por cobrar a clientes por ventas efectuadas. Otra fuente de ingresos la constituyen los productos a que tiene derecho por operaciones diversas.

Para el estudio de la recuperabilidad de las cuentas por cobrar la experiencia acumulada es un requisito indispensable, ya que con base en esta experiencia se determinan la solvencia y antigüedad de los clientes así como la periodicidad de cobros. Esta información es de mucha utilidad para establecer un pronóstico correcto.

Es esencial para este presupuesto estimar que porcentaje de las ventas -

facturadas no serán cobradas durante ese período y conocer así mismo el tiempo-promedio entre las ventas y los cobros.

Presupuesto de Cuentas por Pagar (Compras).

El pago por compras a los proveedores depende de las condiciones de crédito que hayan otorgado y de las costumbres de pago del comprador. Así las fechas de los desembolsos pueden ser las fechas de entrega diferidas desde luego en el tiempo concedido para su pago. Es importante observar el tiempo que los proveedores nos otorguen para pagarles, ya que hay una marcada dependencia para conceder a los clientes el plazo de crédito, en virtud de la armonía que debe existir entre los cobros y los pagos.

Presupuesto de Cuentas por Pagar Gastos.

Este presupuesto concentra todos los diferentes gastos que originan desembolsos, mostrando la fecha de erogación de acuerdo al concepto del gasto y de la estimación previamente determinada en el presupuesto correspondiente el cual sirve de base para el pronóstico de las necesidades de efectivo.

Presupuesto de Inversiones Capitalizables.

Dentro del plan financiero, este presupuesto es uno de los más delicados por el monto tan grande de la inversión requerida.

Los errores que se cometen al adquirir activo fijo innecesario, generalmente repercuten en fuertes pérdidas a los accionistas, obviamente causando su descapitalización ya que por características propias, estos activos son de muy difícil convertibilidad.

Es pues conveniente, antes de hacer una estimación de esta naturaleza so meter la inversión a estudios y pruebas minuciosas en cuanto a rendimiento, cos to y utilidad.

Ahora bien, es indispensable que los estudios que se realicen contemplen entre otros aspectos: La estructura financiera, la cual debe soportar la inversión; capacidad de ventas y producción, puesto que el activo fijo que se apruebe debe satisfacer las necesidades de estos dos presupuestos; la relación entre inversión, volumen de operaciones y utilidad que justifique la inversión. Además determinar y probar plenamente las ventajas del activo así como comprobar su costo.

En conclusión, el objeto fundamental del presupuesto de inversiones es la planeación concienzuda de todos los factores que afectan a tales inversiones como son: La urgencia y necesidad de la inversión, fechas en que debe realizarse, disponibilidad de fondos, fuentes de financiamiento, ventas, costo, utilidad, rendimiento, riesgo, estructura financiera, etc., lo que dependerá específicamente el activo fijo de que se trate.

Presupuesto de Caja.

Este presupuesto se elabora una vez que ya se hayan concluido todos los demás presupuestos. El objetivo principal del presupuesto de caja es anticiparse a las necesidades de efectivo y a los posibles medios para hacer frente a estas necesidades, así como determinar los probables períodos de abundancia de fondos. En este presupuesto se presentan los ingresos y gastos que se esperan obtener, así mismo las necesidades de financiamiento de la empresa de tal forma, que sea posible conocer el importe del capital de trabajo que se requiere para el desarrollo de las diversas actividades.

Entre las principales ventajas de este presupuesto se encuentran: La determinación de las necesidades de financiamiento externo, el tiempo y forma de descubrir los compromisos, la posibilidad de contar con fondos para la adquisición de equipo, los períodos de disponibilidad y escasez de fondos. Todo esto con el fin de asegurar que la organización dispondrá de los recursos monetarios necesarios para efectuar sus actividades ininterrumpidamente.

Presupuesto de Inversiones a Plazo Fijo.

Este presupuesto tiene como finalidad utilizar los excedentes de efectivo de tal forma que generen intereses a favor de la empresa; para ello es necesario una investigación sobre tasas de rendimiento y condiciones exigibles según los diversos planes a fin de elegir el más provechoso.

Estado de Situación Financiera Presupuestado.

Para estar en condiciones de elaborar este estado, es imprescindible haber corrido todos los asientos contables que requiere el control presupuestal. Este estado muestra la situación financiera que se espera tendrá la empresa al final del año presupuestado. La situación financiera debe ser satisfactoria ya que de otra manera habrá que revisar y cambiar las estimaciones y planes plasmados en los presupuestos a fin de obtener resultados adecuados.

6. EL EFECTO DEL FENOMENO INFLACIONARIO EN LOS PRESUPUESTOS

No hay sector de la actividad económica que no se vea afectado por la -- inflación; ésta repercute nocivamente en todos los ámbitos. En cuanto a los planes financieros se refiere, el efecto inflacionario dificulta y hace más compleja la tarea de estimar el conjunto de actividades que conducirán a la empresa al logro de sus objetivos. Ahora bien, este efecto es evidente y reconocido, -- pero cuantificarlo e incorporarlo en los presupuestos es una labor muy delicada y trascendental.

Por otra parte, como se sabe, las cifras mostradas en los estados financieros históricos han perdido por completo su significado, debido a la inflación, dando lugar a que la planeación sea estimada con base en cifras no actualizadas. Por tanto, la contabilidad histórica no debe ser tomada como base para fijar un plan de acción, si antes no es ajustada a cifras actuales que le restituyan la confianza y veracidad. Lo anterior indica que antes de decidir la proyección futura de la empresa, es necesario actualizar sus estados financieros a fin de que puedan ser tomados como base de proyecciones futuras y evitar una estimación errónea y engañosa.

Los nuevos planes de la empresa, deben adaptarse al entorno socioeconómico, el cual sufre constantes cambios produciendo incertidumbre en los planes de acción, políticas de precios, planes de financiamiento, políticas de dividendos, y en forma general afecta a cualquier proceso de toma de decisiones.

En períodos inflacionarios, la planeación a corto plazo se complica, pero las proyecciones a largo plazo desaparecen. En una economía tan desequilibrada de continuos cambios no es posible hacer estimaciones a largo plazo esperando que se cumplan en el futuro, puesto que se desconoce la tendencia y duración de la inestabilidad presente. Otra repercusión igualmente importante sobre los presupuestos, es el diario deslizamiento de la moneda, que como se vió en el -- primer capítulo de este trabajo, la devaluación es una consecuencia de la inflación. Hay muchas empresas que requieren para su funcionamiento y desarrollo realizar adquisiciones en el exterior, de acuerdo a los planes de estas compras de importación, debe valorarse el efecto del deslizamiento y plasmarlo en los presupuestos.

Por lo que respecta a la fijación de tasas inflacionarias, es realmente una tarea bastante compleja la determinación acertada de estas tasas de inflación esperadas para ser aplicadas en la elaboración de una proyección financiera. En esta labor, proporcionan una gran ayuda y un punto de partida, los índices de precios del Banco de México, ya que con base en estos índices y auxiliados con otros estudios publicados por los principales bancos que cuentan con -- Centro de Estudios Económicos como Banamex, Bancomer, Comermex, Etc., así como el Centro de Estudios Económico del Sector Privado y demás revistas especializadas, se proyecta la tendencia de los índices para obtener las tasas de inflación esperada.

Desde luego, existe incertidumbre en estas tasas proyectadas, por un lado, porque los índices de precios son promedios generales, es decir, no miden la conducta de los precios individualmente, por lo que en muchas ocasiones no son muy representativos de la inflación; y, por el otro, porque no se conoce -- con certeza el comportamiento de factores económicos que pueden sufrir bruscos cambios con respecto a la tendencia prevista.

Otro factor de mucha utilidad en la fijación de tasas de inflación a futuro, es el comportamiento de las tasas de interés, tanto a nivel nacional como mundial. Las tasas de interés que otorgan las instituciones bancarias son índices perfectamente definidos de la tendencia en los niveles de inflación. Al conocer las tasas de interés del exterior y sacar los diferenciales de las tasas de interés de nuestro país y los países que ejerzan influencia económica, estará un importante elemento de juicio en la determinación de las tendencias del nivel de inflación esperado.

Existen muchísimos elementos que pueden servir como complemento del estudio para la determinación de las expectativas inflacionarias, pero la imaginación y pericia del empresario son factores insustituibles en esta ardua tarea.

CAPITULO III

LA INFORMACION FINANCIERA Y SU REEXPRESTION

1. RECONOCIMIENTO DE LA NECESIDAD DE REEXPRESION CONTABLE

Desde los inicios de la técnica contable, el costo histórico ha sido un pilar de la contabilidad tradicional. Por muchos años los fundamentos y normas de su aplicación en diversos procesos financieros, fueron leídos y estudiados con gran interés, dada la comprobación satisfactoria de sus resultados. Sin embargo, la contabilidad basada en valores históricos es medida efectiva y confiable sólo en períodos de estabilidad monetaria, ya que en épocas inflacionarias pierde totalmente esa efectividad y confianza.

La técnica contable, a lo largo de su proceso evolutivo, ha enfrentado y sorteado favorablemente muchísimos y variados problemas originados dentro del ámbito administrativo financiero obteniendo logros muy meritorios, los cuales ha incorporado por medio del proceso informativo que le es característico. En el curso de este desarrollo, la contabilidad expresó siempre la información en términos de unidades monetarias, representativas de un poder adquisitivo relativamente uniforme, hecho que dio a la contabilidad una medida unitaria de cuantificación homogénea la cual fue utilizada por mucho tiempo con gran éxito. Sin embargo, debido a que la unidad monetaria estable en que se basaba la contabilidad histórica ha desaparecido, esta técnica ha tenido que afrontar el problema que indudablemente representa uno de sus mayores retos.

La contabilidad es una técnica de acumulación de operaciones cuantificables en dinero, que emplea a éste como medida y cuyo objetivo ha sido el de proporcionar información de los resultados y la situación financiera de un ente económico, de acuerdo con los requerimientos y circunstancias de cada época. Esta técnica a través del tiempo ha luchado por perfeccionarse día a día y alcanzar los adelantos con que se cuenta en la actualidad.

El Instituto Mexicano de Contadores Públicos dice que " La contabilidad financiera es una técnica que se utiliza para producir sistemática y estructuralmente información cuantitativa expresada en unidades monetarias de las transacciones que realiza una entidad económica y de ciertos eventos económicos - -

identificables y cuantificables que la afectan, con el objeto de facilitar a -- los diversos interesados el tomar decisiones en relación con dicha entidad económica.

También afirma que " Las características fundamentales que debe contener la información contable son utilidad y confiabilidad. Además, la información -- contable tiene, impuesta por su función en la toma de decisiones, la característica de la provisionalidad". (1)

La información financiera es útil en cuanto logre adecuarse a los propósitos de los usuarios. Esto quiere decir que la calidad del contenido informativo debe ser siempre oportuno, significativo, sobresaliente, real y comparable.

La oportunidad de la información, obviamente se refiere a que debe ser conocida a tiempo por el usuario, para que éste pueda tomar decisiones en el momento adecuado.

La confiabilidad constituye el elemento primordial que conduce el sentido de las decisiones, pero hay que destacar que esta confianza está condicionada a que la información sea estable, objetiva y verificable. Lo anterior significa, que en su estructura se observen de manera sistemática las mismas reglas para la captación, cuantificación y presentación de las cifras y datos; además, que sea capaz de coñirse a las reglas y normas previamente establecidas de modo equitativo y que pueda establecerse plenamente la comparabilidad.

La provisionalidad significa que los hechos que la información contable muestra no se encuentran concluidos y que la razón de que se formulen estados financieros en fechas determinadas es por la necesidad que existe de reflejar con cierta periodicidad la posición financiera, los resultados de operación y los cambios surgidos en la estructura financiera a fin de suministrar elementos que son básicos para la toma de decisiones.

(1) Esquema de la Teoría Básica de la Contabilidad Financiera Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A. C., México, Enero de 1974.

Es evidente, que todo el contenido y las características de la información contable se encuentran sumamente alterados y distorsionados a causa del empleo de valores históricos, los cuales no han sido adecuadamente reexpresados para adaptarse a situaciones propias creadas por la inflación.

En esta época, debido a la espiral inflacionaria que estamos viviendo, la contabilidad tradicional ha perdido su capacidad de proveer información financiera real, a causa de la acumulación de valores nominales de diferentes épocas, ocasionando una apreciación falsa del valor de los distintos renglones de los estados financieros y los resultados de las actividades de una empresa.

Por su trascendencia, cabe recalcar que para lograr que la información financiera cumpla con sus objetivos y se le considere como una herramienta de gran utilidad en la toma de decisiones para los diferentes usuarios que pueden ser: la administración de la propia empresa, los inversionistas, accionistas, proveedores, trabajadores, acreedores, autoridades gubernamentales, banqueros, etc., debe reunir las siguientes características:

- I. Fehaciente. Es requisito indispensable y fundamental que debe contener la información financiera y consiste en que los datos que proporciona deberán ser reales, es decir, transcritos fielmente de las operaciones que representan. La confiabilidad de esta información debe ser absoluta, puesto que constituye la base para la toma de decisiones.
- II. Oportuna. Para que la información cumpla con la característica de la oportunidad, debe disponerse de ella en el momento en que se necesiten conocer los hechos y circunstancias de que informa para que se puedan tomar las decisiones a tiempo; de otra manera, la carencia de la oportunidad puede llegar a eliminar por completo su utilidad. La oportunidad se logra a través de una adecuada organización de los registros y métodos.
- III. Uniforme. La uniformidad es característica primordial de la información

financiera. Los bienes, obligaciones y transacciones del ámbito financiero deben medirse en dinero y con una sola moneda que generalmente es la del país donde se ubica la empresa. La uniformidad es indispensable para que la comparación de datos sea confiable y significativa.

- IV. Completa. Es esencial que incluya y represente todas las transacciones, movimientos y situaciones medibles en dinero y suministre el mayor número posible de estados sumarios y analíticos que den al usuario elementos para hacer un análisis e interpretación completos de la situación financiera del negocio.
- V. Accesible. Dado que la información financiera es analizada tanto interna como externamente, ésta debe ser sencilla, de tal forma que permita al lector su correcta interpretación y análisis de los hechos y circunstancias que representa.
- VI. Relevante. Significa que en la estructuración y representación de sus datos, deberán considerarse aquéllos de mayor importancia y resaltar los hechos y relaciones que guardan mayor significación con el momento y período al que se refieran. De igual manera, debe tomarse en cuenta a quién va dirigida la información ya que su estructuración se hará en función de los propósitos para los cuales será utilizada.

Al examinar pues, los conceptos fundamentales de la información contable, es sencillo observar que esta información ha dejado de ser útil y confiable al expresar una situación financiera y unos resultados monetarios que tanto en lo general como en lo particular, han visto disminuido su poder adquisitivo. Esta disminución o pérdida del poder adquisitivo indica que la unidad monetaria en épocas de inflación no es la misma al comenzar que al terminar un período de terminado y, en consecuencia, no expresa correctamente la posición financiera ni los resultados de operación de una empresa en un período dado.

Al respecto, Amando Pérez Ortega de León afirma que "ha llegado el momento de reconocer, en primer término, y de investigar y desarrollar, en segun-

da instancia, los métodos adecuados para que la contabilidad se vincule, día a día, más con la cuantificación de valores actualizados que con valores históricos originales, sin perder por ello este antecedente ni tampoco las características fundamentales de confiabilidad, estabilidad, objetividad y verificabilidad que le son inherentes". (2)

Resumiendo todo lo anteriormente expuesto, y conscientes de las nefastas repercusiones de la distorsión financiera provocada por la inflación, se acepta abiertamente la necesidad de reexpresar esta información a fin de restituirle la confianza, veracidad y prestigio de que siempre ha gozado, con objeto de que continúe proporcionando sólidos elementos a los usuarios, base de la toma de sus decisiones.

2. PRINCIPALES AREAS DE DISTORSION CAUSADA POR LA INFLACION

En el ámbito empresarial es evidente el problema que implica el no contar con información contable real, confiable y relevante que pueda ser herramienta útil en la toma de decisiones. Como se ha venido afirmando, lo anterior obedece a que la pérdida de poder adquisitivo de la moneda no se refleja en la contabilidad cuya base es el costo histórico. Por tanto, es urgente que las empresas actualicen sus resultados y su posición financiera, ya que de no hacerlo, ponen en peligro su continuidad y desarrollo.

Al respecto, Hernández de la Portilla menciona que "en la contabilidad tradicional- costo histórico- la inflación provoca que se disparen, en sentido contrario al real, las cifras interestados financieros. Es decir, se infravalúan las cifras importantes del balance general y se sobre estiman las utilidades, lo que tiene consecuencias más graves de lo que parece: descapitalización-empresa-país". (3)

(2) Armando Ortega Pérez de León, et. al., *Inflación- Estudio Económico, Financiero y Contable*, México, Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, A. C., 1982, pág. 234.

(3) Alejandro Hernández de la Portilla, *Inflación y Descapitalización*, ECASA, - México, 1984, 2a. Edición, pág. 129.

Dentro de las áreas distorsionadas por la inflación se encuentran tanto de tipo contable y financiero como administrativo.

Entre los principales renglones contables distorsionados tenemos:

- Inventarios
- Costo de Ventas
- Activos Fijos
- Depreciaciones
- Capital Contable, pudiendo ser en la capacidad adquisitiva que representa o en la capacidad operativa que implica.

Por lo que respecta a la distorsión de las áreas financieras, en forma inmediata, cabe señalar las siguientes:

- Política de precios
- Remuneraciones en sueldos y salarios
- Participación de utilidades a los trabajadores
- Causación de impuestos
- Política de dividendos
- Análisis de la posición financiera de la empresa
- Planeación financiera a corto plazo.

Las áreas que en forma mediata resultan distorsionadas son:

- Evaluación de las necesidades reales de financiamiento
- Pérdida de liquidez
- Erosión de la capacidad productiva
- Descapitalización
- Pérdida del valor de las acciones
- Planeación financiera a largo plazo.

En cuanto a las áreas administrativas respecta, mencionaré:

- Fijación de objetivos generales y específicos
- Planeación de operaciones
- Administración de recursos humanos
- Planeación mercadológica
- Planeación de producción
- Planeación de compras, entre otras.

Por su relevante repercusión y trascendencia en la información financiera, a continuación expongo un análisis de los principales renglones contables afectados por la inflación.

Inventarios

Este renglón incluye todos aquellos bienes tangibles destinados a la función de venta en el curso normal de la empresa. Dentro de este concepto se encuentran: bienes adquiridos, bienes en proceso y bienes para su propio consumo o transformación.

Debido a que los inventarios tienen como finalidad esencial generar los recursos para la marcha de la empresa, es causa de preocupación tanto de empresarios como de la profesión contable el que se aporten elementos de juicio que lleven a una apreciación real, por medio de la actualización de las cifras que lo cuantifican. La aplicación de cualquier técnica para su valuación, afecta sustancialmente los resultados obtenidos y, obviamente su apreciación financiera.

Los inventarios valuados a costo histórico en épocas inflacionarias resultan subvaluados, lo que origina que llegado el momento de reponer los inventarios vendidos, se tropiece con una gran dificultad consistente en que los costos aplicados a los resultados del período fueren insuficientes con el consecuente reflejo de una utilidad ficticia y la serie de implicaciones que lleva consigo.

En la práctica, de todos los métodos existentes para valuar los inventa-

rios utilizados o vendidos, el que presenta mejores resultados en períodos inflacionarios es el método de últimas entradas, primeras salidas (UEPS), ya que a través de su empleo, el costo de ventas se calcula sobre bases actualizadas. Sin embargo, tiene una limitante al cuantificar los inventarios finales, en virtud de que éstos representan valores todavía más antiguos y, por tanto, pertenecen a períodos anteriores los cuales distan aún más de su costo real de reposición.

Costo de Ventas

Como es bien conocido, la comparación de dos elementos exige que se encuentren en igualdad de circunstancias para que haya congruencia en los resultados que se obtengan. Por tanto, la comparación del costo de ventas con los ingresos actuales, sólo será significativa cuando se haya determinado el valor presente de dicho costo de ventas. Es pues imprescindible que, el costo de ventas represente el costo de producir o adquirir un bien en la fecha misma de la venta, ya que al discrepar las fechas de producción o compra con la de venta, el costo queda expuesto a sufrir aumentos los cuales es indispensable incluir al calcular la utilidad bruta, para lograr que en los ingresos originados por las ventas se retenga un importe adecuado para reponer el bien vendido.

La finalidad de actualizar el costo de venta es corresponder al precio de venta recibido por el artículo, con el costo que debería haber tenido en el momento de su realización de acuerdo al sistema de ajuste seleccionado. Esto permite la comparación de elementos homogéneos y la obtención de una utilidad bruta real.

En vista de que el costo de producción es un elemento fundamental en la determinación de la utilidad bruta, el dejar de actualizarlo ocasiona que no se retengan recursos suficientes para su reposición con la consecuente alteración en la información de los resultados y en la determinación del costo actual de los inventarios tanto de artículos terminados como de producción en proceso.

Activos fijos.

Como activos fijos están considerados aquellos bienes tangibles cuya vida probable de uso o consumo es superior a un año y los cuales son adquiridos por las empresas para ser empleados en la producción y distribución de artículos así como en la prestación de servicios. Las inversiones en este tipo de bienes representan una inmovilización de capital, cuya conversión a capital de trabajo se va realizando por medio de su depreciación.

De las cifras mostradas en los estados financieros, las más trascendentes sobre todo para las empresas de transformación, extractivas y para algunas de servicios son las que corresponden a los activos fijos. Su designación a resultados y la recuperación gradual de la inversión base de este rubro - aunado al impacto en los estados financieros fundamentales, representan un concepto muy importante a considerar en la toma de decisiones a corto y largo plazo ya que afectan en forma significativa a la planeación financiera.

Los activos fijos y el costo histórico. Por mucho tiempo, se respetó la norma que para los estados financieros fuera, la valuación a costo histórico - menos su depreciación si la había, sin que existiera la probabilidad de la revaluación. Sin embargo, hay que mencionar que la reexpresión del activo fijo fue objeto de estudio desde hace muchos años dado su efecto en los costos, resultados, posición financiera y reposición posterior, aunque hay que aclarar que en esa época, la inflación no estaba presente en todo el mundo en forma perceptible y devastadora como en la actualidad.

Un aspecto más que hay que destacar del costo histórico es su finalidad conservadora, ya que por cuidar la objetividad de las cifras en el balance, descuida con peores efectos las del estado de resultados ya que si el cargo a resultados por depreciación es menor al real actual, se corre el riesgo de registrar utilidades mayores a las efectivamente obtenidas, circunstancia que lleva a las empresas a su descapitalización por la distribución de utilidades al fisco, a los accionistas y esporádicamente a los trabajadores. Lo anterior limita los medios de acción de los negocios provocando que tengan mayores dificultades para reponer sus activos.

Depreciación

Este concepto es considerado por la contabilidad tradicional como la distribución del costo de un activo fijo tangible, menos el valor estimado de desecho en caso de haber, en el curso de su vida estimada, de una forma sistemática y racional. Sin embargo, el fenómeno inflacionario modifica este concepto, adicionándole una variable no contemplada con anterioridad, la inflación en sí.

Como la distribución del costo original del activo fijo tangible no es - suficiente para reponer la capacidad de producción o de servicio instalada, tendrá que distribuirse el costo representativo de la nueva inversión, asignándola también en forma gradual a los costos de operación del negocio. Esto permite, - retener los recursos necesarios para la reposición, obtener resultados reales y asegurar la continuidad de las empresas.

Capital Contable

Es evidente que la distorsión del capital contable sea consecuencia del daño ocasionado en las áreas tales como son: costos, inventarios, activos fijos y su depreciación; así como el dejar de considerar la utilidad o pérdida -- por posición monetaria del ejercicio.

Por otra parte, tanto el capital social como las utilidades acumuladas - se encuentran representados en la técnica de costo histórico por la misma cantidad de unidades monetarias que aportaron los socios o que les fueron retenidas - en diferentes períodos, omitiendo la pérdida del poder adquisitivo de la moneda.

La reexpresión del capital contable es urgente e imprescindible ya que - no es posible continuar presentando en el estado de posición financiera (que debe ser real y confiable) un capital social aportado hace varios años, cuando -- esta aportación ya no conserva la misma capacidad de compra original. De igual forma es incongruente sumar un capital social histórico integrado por unidades-

monetarias de poder adquisitivo distinto, con pasivos que representan valores actuales y determinar la suma de los recursos aportados a la empresa por estas dos fuentes.

Por lo que se refiere a las utilidades del ejercicio, es obvio que si los rubros fundamentales que conforman el estado de resultados se encuentran distorsionados por la inflación, esta alteración repercute y se refleja en los resultados de las operaciones de la empresa.

Dentro de los conceptos distorsionados correspondientes al área financiera se encuentran la causación de impuestos y la política de dividendos que, dada su importancia creo conveniente analizar.

Causación de Impuestos

Al respecto hay quienes afirman que los gobiernos de los países en tiempos inflacionarios, captan ingresos que provienen de la misma inflación, los cuales denominan rendimientos fiscales.

La inflación aumenta el flujo del impuesto sobre la renta a las personas físicas y morales. Esto lo hace al clasificarlas en grupos de ingresos más altos originados por ganancias ficticias de capital sobre las que hay que pagar el impuesto; por otra parte, ocasiona que la depreciación acumulada autorizada se convierta en insuficiente para reponer el capital, de tal forma que grava un costo de inversión de los accionistas como si fuera un rendimiento real de capital.

Por lo tanto, es obligación de los gobiernos autorizar a los causantes el descuento de los costos incrementados por motivo de la inflación, a fin de evitar la disminución de la capacidad operativa de las empresas y con ello, la descapitalización vía impuestos.

Política de Dividendos

La determinación de utilidades ficticias provoca que los propietarios de una empresa decidan decretar el pago de dividendos, esto ocasionado por no considerar en sus costos el importe real y actualizado para efectuar la reposición de los bienes que se necesitarán para continuar operando. Es pues fundamental la fijación de una política conservadora de dividendos cuya base sea la información de resultados actualizados que permitan tomar decisiones correctas.

3. LAS FINANZAS DE LAS ORGANIZACIONES EN UN MEDIO INFLACIONARIO

En la vida de las empresas se distinguen perfectamente dos ciclos financieros, uno a corto plazo y otro a largo plazo.

Ciclo financiero a corto plazo

Se llama ciclo financiero a corto plazo aquel que comprende desde la adquisición de materiales y servicios, su transformación y venta, concluyendo con la recuperación en efectivo de la misma. Se efectúa esencialmente con capital de trabajo, que como se conoce, éste se encuentra representado por los activos y los pasivos circulantes.

Este ciclo financiero casi siempre comienza con el efectivo aportado por los accionistas, dinero que al ser convertido en materias primas, mediante un proceso de transformación el cual incluye mano de obra y algunos otros insumos, así como un flujo continuo de las inversiones permanentes del ciclo financiero a largo plazo, a través de la incorporación gradual de la depreciación, para obtener así productos terminados a los que previamente se les ha aumentado un margen de utilidad para ser vendidos y convertidos en cuentas por cobrar y obviamente éstas en efectivo.

Este ciclo financiero se caracteriza porque los elementos que lo componen deben transformarse en efectivo en un plazo no mayor de un año.

En períodos de inflación, el ciclo financiero a corto plazo sufre serios

desequilibrios en los conceptos que lo integran, entre los cuales se encuentran:

Efectivo

El efectivo que se genera en la empresa lleva en sí el riesgo de no alcanzar a cubrir operaciones básicas normales como son:

- La reposición de las mismas unidades de inventario
- La recuperación de la capacidad de producción instalada
- El pago del rendimiento necesario sobre la inversión
- Cubrir el natural crecimiento de la empresa.

Cuentas Por Cobrar

Las cuentas por cobrar en épocas inflacionarias aumentan en una proporción mayor al crecimiento real de las operaciones de la empresa, circunstancia que obliga a utilizar una mayor porción del capital de trabajo y hacer más difícil su financiamiento.

La experiencia demuestra que, al mantener la empresa grandes inversiones en cuentas por cobrar, sufren pérdidas por exposición a la inflación, debido a que al convertir las cuentas por cobrar en efectivo, éste tendrá un poder adquisitivo inferior a aquel que tenía en la fecha en que fue efectuada la venta o el servicio, según el caso.

Inventarios

En épocas de inflación generalmente hay escasez, ocasionada por varias razones, entre las cuales está el ocultamiento de productos con propósitos especulativos y las demandas adicionales creadas por los comerciantes, es decir, -- las compras que los fabricantes hacen para garantizar sus programas de producción a precios actuales.

Por lo que se refiere a los productos terminados, el fabricante demanda cantidades mayores a las que en tiempos normales necesita; esto es con la intención de convertir el efectivo en inventarios y resguardar de esta manera su inversión.

Al conservar fuertes inversiones en inventarios la empresa se protege -- aunque sea parcialmente del efecto inflacionario, en virtud de que en esta inversión es factible de cambiarse el precio de venta, ya que como se sabe, los activos no monetarios tienen la característica de no perder su valor con el transcurso del tiempo.

Cuentas por Pagar

En cuanto a los financiamientos por materia prima, éstos se toman más difíciles, ya que debido a la escasez, los proveedores restringen sus créditos obligando a pagarles a precios altos y con créditos limitados, con lo que se pone en peligro el cumplimiento de los programas de producción por carecer de las materias primas que se requieren.

Mano de Obra

Este concepto, obviamente se eleva como consecuencia de las continuas demandas de los trabajadores para incrementar sus salarios, lo que repercute también en un aumento en los costos de producción y gastos de operación.

Financiamientos a corto plazo

Debido al aumento en las tasas de interés bancario, los créditos se vuelven más caros y generalmente más limitados. Además, las tasas de interés por regla general incluyen los índices de inflación.

Concluyendo, el flujo de fondos en el ciclo financiero a corto plazo resulta gravemente distorsionado debido a que la transformación de los conceptos que lo forman, sufren las consecuencias del medio económico imperante en el

país y en el entorno específico de la empresa.

Ciclo Financiero a Largo Plazo.

El ciclo financiero a largo plazo se caracteriza porque se lleva a cabo a través de las inversiones de carácter permanente, las cuales se realizan para lograr los objetivos de la organización. Como ya quedó asentado, influye en el ciclo financiero a corto plazo mediante la incorporación paulatina de la depreciación, amortización y agotamiento. Su recuperación se lleva a cabo a través del precio de venta de los bienes y servicios que se producen o proporcionan.

El ciclo financiero a largo plazo comienza, ya sea, con recursos aportados por los accionistas, o bien, con los financiamientos a largo plazo obtenidos, los cuales son invertidos en activos fijos adquiridos por la empresa para alcanzar sus objetivos.

Las inversiones permanentes en períodos inflacionarios no se ven erosionadas, ya que el precio de estos bienes generalmente sube en la misma o mayor proporción que la tasa inflacionaria, por lo que su costo tiende a cambiar en el transcurso del tiempo.

En cuanto a las inversiones que la empresa tiene y que ha venido empleando por varios años, su costo no representa un valor actual, en virtud de que tiene como base el costo histórico. Como se señaló anteriormente, estas inversiones se recuperan a través de la depreciación, amortización o agotamiento y al no ser adecuados los recursos generados, no serán suficientes para reponer la capacidad de producción instalada que ya se tenía.

Ahora bien, al formular la información financiera empleando valores históricos, los activos fijos resultan más alterados por lo que contendrán una mayor inflación al actualizar la situación financiera y los resultados de operación.

El capital contable representa el patrimonio de los accionistas y gene--

ralmente se le considera el elemento más importante en el ciclo financiero a -- largo plazo. Por otra parte, este concepto encierra graves problemas en tiempos inflacionarios, ya que si al transcurrir el tiempo la empresa decide decretar - y pagar dividendos sobre unas utilidades irreales o menores reportadas por la - contabilidad tradicional, que como se sabe no contempla costos de reposición de inventarios ni una depreciación suficiente para generar el flujo de fondos que puedan reponer la capacidad de producción o de servicio instalada. Esta es una de las más delicadas repercusiones ya que con el paso del tiempo, la inversión de los accionistas va perdiendo poder de compra día a día de tal forma que termine con una completa descapitalización y con la empresa misma.

4. EFECTOS DE LA INFLACION EN LA LIQUIDEZ Y DESARROLLO DE LAS EMPRESAS

La función económica financiera primordial de las empresas es aquella -- que consiste en allegarse de los recursos suficientes para hacer posible el funcionamiento de sus diferentes áreas de actividad, las cuales generarán utilidades, mismas que por medio de sus ciclos financieros, se convertirán en el efectivo que dará la liquidez necesaria para su ágil operación. Adicionalmente, la velocidad de transformación del dinero en bienes y servicios y de éstos en dinero, tenderá a maximizar la reutilización de la inversión.

En un medio completamente inestable, donde los cambios económico financieros se presentan en la vida de las empresas en forma continua, originados -- sobre todo por la inflación y la devaluación, los flujos de los ciclos financieros se desequilibran provocando una baja considerable en la liquidez de las -- empresas, es decir, se produce un resquebrajamiento en su capacidad para cumplir con sus compromisos a corto y a largo plazo.

Una seria dificultad con que tropieza la dirección de las empresas, cuya repercusión es trascendental, es la falta de información fehaciente y actualizada que les permite tomar las decisiones adecuadas con oportunidad.

Una medida de liquidez bastante conocida, es la que consiste en saber --

el margen de seguridad que la empresa conserva para poder cubrir las fluctuaciones en el flujo de efectivo del ciclo financiero a corto plazo; lo anterior se conoce determinando la relación que existe entre el activo circulante y el pasivo circulante. En épocas inflacionarias esta relación disminuye como consecuencia de que el capital de trabajo se va contrayendo, esencialmente porque se necesita una cantidad mayor de unidades monetarias de las generadas por la depreciación para reponer la capacidad productiva instalada, además, por decretarse dividendos sobre utilidades mayores a las que realmente se hayan obtenido, según se ha venido afirmando.

Al abundar sobre la relación activo circulante pasivo, se observa que el efectivo disponible se reduce en razón del pasivo circulante; las inversiones en cuentas por cobrar son superiores en relación con las ventas, lo que significa que su rotación ha disminuido; los inventarios reflejan la misma tendencia que las cuentas por cobrar, mientras que los pasivos circulantes suben en una proporción mayor que el crecimiento de los inventarios y las cuentas por cobrar.

Otro elemento igualmente importante que va minando el capital de trabajo, es el repartir una utilidad no actualizada y que por tanto, no contenga el poder de compra con el cual restituir los valores de reposición que la empresa consumirá. Esto es vital para las empresas ya que esta fuente de fondos interna es considerada como la de mayor importancia.

Por lo que se refiere a los resultados de las operaciones de las empresas, los ingresos originados por las ventas poseen un poder adquisitivo menor y, consecuentemente, pueden ser insuficientes para reponer los inventarios y la capacidad productiva instalada.

En cuanto a los ingresos por otros conceptos como pueden ser: alquileres, comisiones, intereses, servicios, etc., igualmente resienten la repercusión debido a la pérdida del poder de compra de la moneda, ya que no será posible reponer la misma cantidad de bienes y servicios que se han realizado.

El costo de venta y los gastos sufren la misma dificultad que los ingresos, es decir, la mezcla de monedas con diferente poder de compra, que se agudiza en el caso de que los inventarios consumidos no contengan los precios de reposición, además de los cargos adecuados por depreciación que permitan la generación de recursos suficientes para la reposición en un futuro de la capacidad instalada.

En los procesos inflacionarios la moneda pierde poder adquisitivo, en consecuencia, los precios suben incrementando las ventas, pero sólo en unidades monetarias. De esta manera las utilidades que se obtienen tienden a expresar una ficticia situación de progreso. Ante la presencia de hiperinflaciones, no obstante los incrementos observados en las ventas, generalmente se produce un decremento en el volumen de unidades físicas de las mismas. Así la utilidad que se obtenga, corre el riesgo de ser insuficiente para reponer la capacidad de poder de compra de los accionistas.

Enfoque del problema inflacionario y su repercusión en el desarrollo de las empresas. La vida de las empresas debe ser permanente y su desarrollo o crecimiento tiene que ser continuo. Para lograrlo, sus administradores deben afrontar y sortear problemas de toda índole, ya sean de tipo financiero, por cambios o avances tecnológicos, cambios en las costumbres, dificultades laborales, etc., que seguramente se presentan en el transcurso de su existencia.

Las empresas de carácter temporal o demasiado sensibles a las contingencias que coloquen en peligro su vida, atentan contra los trabajadores que laboran en ellas; contra los proveedores que les suministran materias primas, contra el público consumidor de sus productos y contra el fisco, al dejar de percibir impuestos.

La permanencia lleva implícita una lucha constante para superar las diarias dificultades, evitando así que la empresa desaparezca y lesione a la sociedad en su conjunto al disminuir la fuente de riqueza indispensable para el bienestar y progreso social. Una empresa que ha estancado su crecimiento, también ha comenzado un camino que la conducirá a su extinción.

Al respecto, Armando Ortega Pérez de León afirma: "procurar el crecimiento es expandir el volumen de producción o venta; es incursionar en nuevos productos afines en su fabricación o en su mercado; es prevenir la interrupción o disminución de la demanda que se tiene, con nuevos productos que sustituyan a los actuales; es investigar nuevos usos y mercados de productos que se asemejan. Es, en fin, concebir la operación de la empresa como la continuación del esfuerzo que propicia su permanencia". (3)

De lo anteriormente expuesto, se puede concluir que la serie de perturbaciones causadas por la inflación ocasionan deterioros tan profundos que pueden dañar o inclusive acabar con la liquidez de las empresas. Al dejar de ser solventes, frenan su desarrollo, en tales condiciones, las empresas no pretenden crecer sino sobrevivir a las crisis para lo cual muchas de ellas se con--traen y otras tantas llegan a desaparecer.

5. REPERCUSIONES DE LA INFLACION EN LA CAPACIDAD OPERATIVA DE LAS EMPRESAS

La capacidad operativa para una industria está representada por la posibilidad de producir un volumen determinado de artículos; para una empresa de --servicios, esta capacidad significa la posibilidad de suministrar una cantidad--determinada de los mismos, mientras que para una empresa comercial consiste en la posibilidad de comprar y vender un número determinado de valores. La capacidad operativa debe ser permanente, es decir, mantenerse a través del tiempo --para que la empresa asegure su continuidad.

Las empresas industriales deben conocer siempre el costo de reemplazo --de su capacidad de producción, la cual puede ser con la misma clase de maquinaria o con otras que brinden la misma cantidad de productos. Estas empresas deben incorporar a su costo de producción actual, y obviamente, a su precio de --venta, la parte proporcional del costo de reemplazo de su maquinaria, según la estimación de rendimiento de vida útil, ya que de otra forma, no será posible --

(3) Armando Ortega Pérez de León, et. al., Op. cit. pág. 36.

reponer su equipo al finalizar la vida del mismo, y por tanto, estarán sentenciados a desaparecer o a provocar en las empresas una completa reestructuración.

Por lo que respecta a las empresas de servicio, también requieren conocer el costo de reposición de sus equipos, debido a la necesidad de reponerlos al concluir su vida estimada. En cuanto a las empresas comerciales, es indispensable sostener la capacidad de operación en función de su destreza y habilidad para comprar y vender el mismo número de unidades de venta. Para tal efecto, es forzoso fijar sus precios a niveles adecuados que aseguren la posibilidad de adquirir el mismo número de productos y, por tanto, es imprescindible poseer un sistema de información de costos de reemplazo, es decir, precios actuales de proveedores y de existencias, a fin de que los precios de venta puedan fijarse con oportunidad.

Cabe destacar que el precio de venta en épocas inflacionarias se convierte en una herramienta por medio de la cual se realizarán las siguientes funciones.

- a). Reposición de las mismas unidades de inventario que se están vendiendo o consumiendo.
- b). Conservación de la capacidad actual operativa, que puede ser fabricación o distribución.
- c). Obtención de un rendimiento justo sobre la inversión de los accionistas.

Con base en los puntos anteriores, se puede afirmar que la determinación del precio de venta en tiempos inflacionarios es un problema que exige muchísimo cuidado y estrecha supervisión. Es responsabilidad de la administración contar con la información real y confiable que soporte la integración de un costo de fabricación capaz de reponer las mismas unidades de inventario y mantener la capacidad actual operativa a fin de obtener un rendimiento adecuado sobre la inversión.

CAPITULO IV

PRINCIPALES METODOS DE ACTUALIZACION

1. INTRODUCCION

Desde hace mucho tiempo se han venido desarrollando estudios a nivel internacional acerca del reconocimiento en los estados financieros del efecto de la inflación sobre el patrimonio y los resultados de cada período. Los métodos empleados han sido de distinta índole; los puntos de vista han tenido diferentes enfoques; los matices e intensidad diversa naturaleza; los mecanismos surgidos, unos fueron parciales, otros integrales; en fin, los estudiosos de la profesión contable en todo el mundo de una u otra forma han tratado este tema con bastante profundidad.

En nuestro país, existen dos métodos aceptados por la Comisión de Principios de Contabilidad del Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A. C., en su Boletín B-10 Reconocimiento de los Efectos de la Inflación en la Información Financiera, para reflejar los efectos de la inflación en los estados financieros. Estos dos métodos son: el método de ajustes por cambios en el nivel general de precios y el método de Actualización de Costos Específicos. La diferencia entre estos dos métodos consiste en la clase de índice de precios que emplean para la reexpresión.

El primer método utiliza un índice general, que sea representativo del nivel global de precios en el mercado (Índice Nacional de precios al consumidor, publicado por el Banco de México). Este índice debe medir el aumento en los niveles de precios y debe ser representativo de la baja general del poder adquisitivo de la moneda en el país.

El segundo método emplea índices específicos, que como su nombre lo indica son aplicables a bienes o industrias con características determinadas de acuerdo al tipo de bien o servicio. Estos índices deben ser representativos del problema que se tenga en cada caso en particular. A este tipo de índices también se les conoce como valores de mercado.

Dado que los métodos mencionados usan para la corrección de las cifras índices, creo necesario señalar a grandes rasgos que son los índices. Los indi-

ces de precios están formados por una serie de números que muestran el comportamiento, en el tiempo, de los precios de los bienes y servicios de una economía. Estos índices de precios representan una solución al complejo problema de conocer las variaciones de los bienes y servicios que se intercambian en una economía.

Al respecto, Amando Ortega Pérez de León dice que "conocer el comportamiento de los precios a través de un índice permite, entre otras cosas, determinar el inicio y desarrollo de un proceso inflacionario, comparar valores monetarios de diferentes períodos eliminando las variaciones de los precios, y disponer de criterios para formular políticas de salarios, ventas e inversión".(1)

Mediante la utilización del método de ajuste por cambios en el nivel general de precios, la información financiera se presenta en pesos del mismo valor, evitando así la mezcla de unidades monetarias de diferentes años, con poder adquisitivo distinto.

2. METODO DE AJUSTES POR CAMBIOS EN EL NIVEL GENERAL DE PRECIOS

GENERALIDADES

Desde fines de la década de los veinte se encuentran vestigios de trabajos desarrollados tendientes a la corrección monetaria. En efecto, los primeros estudios en esta materia se deben al norteamericano Henry W. Sweeney quien con su habilidad y talento realizó en aquella época, un profundo estudio al que llamó Contabilidad Estabilizada (Stabilized Accounting), el cual no fue publicado sino hasta 1936 debido a los múltiples problemas por los que atravesó. En la contabilidad estabilizada de Sweeney la unidad monetaria es sustituida por una unidad de poder adquisitivo homogéneo, determinado con base en el Índice General de Precios al Consumidor, tema que fue tratado posteriormente con el nombre

(1) Armando Ortega Pérez de León, et. al., Op. cit. pág. 171.

de Contabilidad Ajustada para Reflejar los Cambios en el nivel general de precios.

Sweeney en su libro, no sólomente expone un completo esquema de reexpresión de estados financieros tomando como base unidades homogéneas de medida sus tituyendo así la moneda, sino que señala además que el esquema presentado, puede ser también utilizado para valuar a su costo de reposición o producción lo que él llama ciertos activos de valor real y que en la actualidad se conocen -- como activos no monetarios. Este autor fundamenta su tesis afirmando que la con tabilidad estabilizada tiene como propósito fundamental el empleo de una unidad homogénea de medida y no el método de valuación como meta, esto hace posible -- establecer valuaciones a costo de reposición.

El método de ajustes por cambios en el nivel general de precios, consiste pues en la corrección de la unidad de medida utilizada en la contabilidad -- tradicional, para lo cual emplea pesos constantes en lugar de pesos nominales. Entre los propósitos principales de este método esta la conservación del poder adquisitivo de la inversión de los propietarios de la empresa de acuerdo a las diferentes épocas tanto de inversión como de retenciones de las utilidades y -- demás aumentos de capital. Esto se logra mediante la reexpresión de los activos no monetarios en función de la pérdida del poder adquisitivo entre las fechas -- de adquisición y la formulación de estados financieros; la actualización de cos tos operativos en sus conceptos de depreciación, costo de materiales empleados en la producción, costo de producción terminada y el costo de ventas, en la medida del consumo de materias primas de los inventarios y de la determinación -- de la utilidad o pérdida que la disminución en el poder adquisitivo de la moneda haya ocasionado en los activos y pasivos monetarios.

Con el fin de ilustrar lo anteriormente expuesto, a continuación presento un ejemplo de un balance condensado con cifras a costo histórico y cifras -- ajustadas por cambios en el nivel general de precios.

Cía. X, S. A.

Balance General al 31 de diciembre de 1981.

<u>A c t i v o</u>	Valores costo - histór.	Factor Aj. camb.Niv.- Gral.Prec.	Cifras Ajust CNGP
Caja	18		18
Bancos	36		36
Clientes	342		342
Inventarios	360	3.763	1,355
Propiedad, Planta y Eq.	90	3.595	324
Depreciación	(9)	3.595	(33)
	837		2,042
	=====		=====

Pasivo y Capital

Proveedores	72		72
Divs. Ctas. por Pagar	144		144
Capital	270	3.595	971
Utilidad del Ejercicio	351		855
	837		2,042
	=====		=====

Quiero hacer hincapié que las únicas partidas convertidas a pesos constantes son: inventarios, propiedades, planta y equipo, la depreciación y el capital. Por lo que se refiere a caja, bancos y clientes estas partidas monetarias no sufren alteración debido a las variaciones en los precios (aunque como es bien conocido si pierden poder de compra) y para efectos de información financiera actualizada se presentan a su valor nominal, es decir, con el valor reflejado en la contabilidad a costo histórico.

Es característica esencial que las partidas monetarias (las cuales definiré más adelante) siempre se encuentren actualizadas, puesto que su número de unidades monetarias no se distorsiona con la inflación, por lo tanto, no ameritan ninguna conversión. Considero necesario aclarar que debido a la pérdida de poder adquisitivo que las partidas monetarias sufren, es forzoso que se corra un ajuste con cargo a resultados por la depreciación monetaria con lo cual se -

restituye el deterioro ocasionado al patrimonio de los accionistas, conservando así su poder adquisitivo.

El estado de resultados también se ve afectado por los ajustes que originan los cambios en el nivel general de precios, ajustes que deben llevarse a cabo a fin de corregir las cifras contenidas en el mismo. El siguiente ejemplo pretende mostrar la imperiosa necesidad de reexpresión.

La Cía. X., S. A., invirtió en valores de renta fija la cantidad de \$500.00, con un interés del 50% anual, impuesto del 21% y una supuesta inflación del 55%.

Estado de Resultados del 1o. de enero
al 31 de diciembre de 1981.

I Técnica tradicional de costo histórico.

Intereses	250.00
Menos: Impuesto	<u>52.50</u>
Utilidad Neta	<u>197.50</u>

II Técnica de Ajustes por cambios en el nivel general de precios (ACNGP).

Intereses	250.00
Menos: Impuesto	<u>52.50</u>
Utilidad irreal	197.50
Menos: pérdida monetaria	<u>275.00</u>
Pérdida neta	<u>77.50</u>

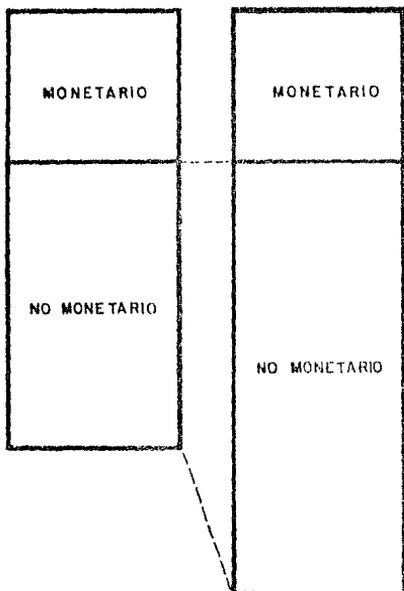
Lo anterior demuestra como la inflación deprecia la moneda, en nuestro caso \$77.50 netos ya que los intereses ganados de \$197.50 libres de impuestos, no son suficientes ni siquiera para reponer la pérdida del poder adquisitivo puesto que la depreciación monetaria ascendió a \$275.00.

La cantidad de: \$77.50 representa precisamente la pérdida monetaria, la cual debe ser cargada a resultados para evitar de esta manera la reducción del

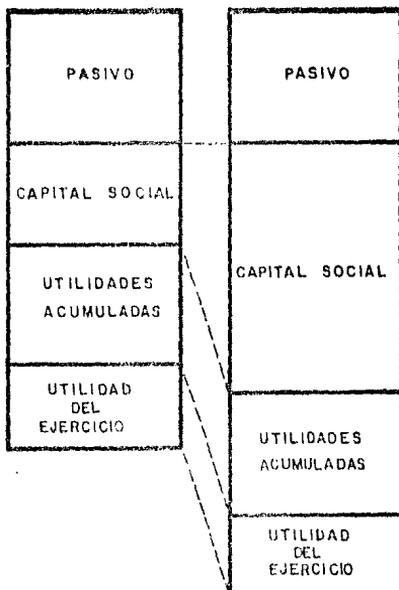
capital, o lo que es lo mismo, la descapitalización.

La presente gráfica ayuda a ilustrar y visualizar el comportamiento de los estados financieros a costo histórico y ajustados por cambios en el nivel general de precios.

ACTIVO



PASIVO Y CAPITAL



Ventajas principales que ofrece este método:

- I. Aplica una medida uniforme, ya que se apoya en publicaciones confiables- (Banco de México) que reflejan el fenómeno inflacionario a nivel nacional, circunstancia que da a estas publicaciones objetividad.
- II. Facilita su empleo en vista de que la información que utiliza está al -- alcance de todo tipo de empresa.
- III. Garantiza a los propietarios de la empresa el conocer en que medida la - capacidad adquisitiva de sus aportaciones se conserva o deteriora con -- el tiempo.

El método de ajustes por cambios en el nivel general de precios se puede conceptuar como el procedimiento para corregir la unidad de medida que tiene -- como base el costo histórico, utilizando para este fin, pesos constantes en lugar de pesos nominales. Esto se logra, mediante el uso de un índice que mida el aumento en los niveles de precios y que sea representativo de la baja del poder adquisitivo de la moneda (Índice Nacional de Precios al Consumidor).

Este método tiene la característica de presentar la información en pesos del mismo valor, evitando la mezcla de unidades monetarias de diversos años con distinto poder adquisitivo.

Aun cuando este método muestra grandes ventajas para la reexpresión de - la información financiera, también tiene marcadas desventajas entre las cuales las principales son:

- I. Al aplicar una medida uniforme de reexpresión a todos los valores de la empresa no permite reflejar en cada uno de ellos el efecto concreto provocado por cambios de costos que les son aplicables específicamente, los cuales pueden ser completamente distintos, es decir, mayores o menores, - al de la inversión general, medida a través de los cambios mostrados por un índice común de precios.

II. La desventaja más relevante, por su trascendencia, es aquella que consiste en que la información obtenida por la reexpresión al aplicar el presente método, no obstante que logra conservar el poder adquisitivo de las aportaciones de los dueños del capital del negocio, en caso de que las inflaciones específicas lleguen a ser diferentes de la inflación general, la capacidad adquisitiva podría resultar insuficiente o excesiva para la conservación de la capacidad operativa de la empresa.

3. METODO DE ACTUALIZACION DE COSTOS ESPECIFICOS

GENERALIDADES

Las primeras aplicaciones de este método las encontramos en Alemania - - después de la primera guerra mundial (1919), donde en esa época se presentó una alarmante hiperinflación provocando que hora tras hora se tuviera que sustituir a los costos históricos.

En el mismo país de Alemania cuatro años más tarde, en 1923, fue cuando comenzó a recibir un decidido apoyo la revaluación de inventarios y activos fijos a costo de reposición, así como el costo de ventas y la depreciación que -- eran computados igualmente bajo este mismo método. El método de costos de reposición fue considerado desde aquella época como una solución para conservar -- intacto el capital contenido en los activos fijos y en los inventarios. La fórmula que se aconsejaba para fijar los precios de venta en ese período inflacionario fue el costo de reposición más la utilidad deseada.

Un caso de reexpresión de estados financieros a nivel mundial lo constituye la compañía holandesa Philips quien desde 1950 ha venido formulando sus -- estados financieros, valuando sus inventarios y activos fijos, así como los cargos por costo de ventas y depreciación a través de costos de reposición; ade- -- más, ha venido llevando a resultados un cargo adicional por las pérdidas por -- reposición monetaria. Esta empresa recopiló desde el decenio de los cincuentas -- los trabajos del gran estudioso de ese país Limpberg, quien juntamente con F. -- Schmidt y otros profesores alemanes puede considerarse como el padre de la con-

tabilidad cuya base son los valores de reposición.

Por lo que a los Estados Unidos de Norteamérica se refiere, los costos de reposición fueron utilizados desde 1916 hasta comienzos de 1929, abandonándose su empleo en la década de 1930-1940. Armando Ortega Pérez de León afirma que Sweeney explica "que en este período inicial las revaluaciones a costo de reposición sólo se aplicaban, por lo general a los activos fijos y normalmente se efectuaban por medio de avalúos independientes. El autor atribuye la popularidad de estas revaluaciones de activos fijos al deseo natural de los administradores de negocios por mostrar los recursos y el capital contable de las -- empresas que manejaban en cifras más altas en el balance, lo que hacía que estas empresas parecieran más prósperas e importantes...." (2)

Posteriormente, en el año de 1956, el Instituto Americano de Contadores-Públicos prohibió las revaluaciones de activos fijos, argumentando que su aplicación es aceptable sólo para aquellos países de aguda inflación o devaluación severa de su moneda.

Aun cuando la técnica antigua de valor de reposición ha tenido muchas -- vicisitudes, viene a ser hoy en día una de las alternativas aceptadas en nuestro país para corregir la información contenida en los estados financieros.

El método de actualización de costos específicos o valores de reposición, representa el importe en que incurriría la empresa en la fecha del balance, para comprar o producir un artículo igual al que integra su inventario; refiriéndose a un activo fijo, el costo de reposición es la cantidad de dinero -- que se requiere para comprar un activo similar en su estado actual (valor de -- adquisición más costos adicionales como pueden ser: fletes, seguros, instalación, entre otros; menos demérito), que permite a la empresa conservar su capacidad operativa.

Con objeto de ejemplificar la aplicación del método de costos específi--

(2) Armando Ortega Pérez de León, et. al., Op. cit. pág. 273.

cos o valores de reposición a los inventarios y al costo de ventas, supongamos que los inventarios iniciales y finales del ejercicio de 1982, están compuestos como sigue:

<u>Concepto</u>	<u>Inventario Inicial</u>		Total miles \$	<u>Inventario Final</u>		Total miles \$
	<u>unidades</u>	<u>costo - unitar.</u>		<u>unidades</u>	<u>costo - unitar.</u>	
Artículo Z	5,980	300	1,794	6,700	600	4,020
Artículo H	10,540	150	1,581	11,000	400	4,400
Artículo Y	6,600	130	858	5,000	250	1,250
Total			4,233			9,670

Una de las formas aceptadas (que además es considerada bastante práctica) para la valuación de los inventarios es el cálculo UEPS GLOBAL, el cual -- describo a continuación:

Cálculo UEPS Global

Inventario Final a precios iniciales:

<u>Concepto</u>	<u>Unidades</u>	<u>Precio Unitario</u>	<u>Total (miles)</u>
Artículo Z	6,700	300	2,010
Artículo H	11,000	150	1,650
Artículo Y	5,000	130	650
			4,310
Menos: Importe Inventario Inicial			4,233
Aumento en volumen			77
			=====

Determinación del índice de aumento en precio:

Inventario Final	$\frac{9,670}{4,310} = 224\%$
Inventario Final a precios iniciales	4,310

Valuación a UEPS:

Inventario Base	4,233	100%	4,233
Cifra del año	77	224%	<u>172</u>
Inventario Valuado a UEPS global			4,405
Menos:			
Inventario valuado según método estandar adoptado por la compañía.			<u>9,670</u>
Importe del ajuste			<u>5,265</u> =====

Con este ajuste por \$5,265 queda actualizado el costo de ventas, cuyo asiento contable es un cargo precisamente a Costo de Ventas con crédito al Inventario.

Cabe hacer notar que el inventario valuado globalmente resulta menor que el valuado bajo el cálculo también UEPS, pero unitario, ya que los aumentos de unos artículos compensan las disminuciones de otros con lo que se evita la desaparición de cupas de precios menores. Con el fin de demostrar lo antes expuesto, voy a retomar el ejemplo anterior y hacer la valuación UEPS unitario.

Cálculo UEPS Unitario

<u>Concepto</u>	<u>Inv. Inicial unidades.</u>	<u>Inv. Final unidades.</u>	<u>Diferencia unidades</u>	<u>Precio unit.</u>	<u>Total miles</u>
Artículo Z	5,980	6,700	720	600	432
Artículo H	10,540	11,000	460	400	184
Artículo Y	6,600	5,000	(1,600)	130	<u>(208)</u>
					408
Más: Importe del inventario inicial					<u>4,233</u>
Inventario a últimas entradas primeras salidas unitario					<u>4,641</u> =====

C O M P R O B A C I O N

<u>Concepto</u>	<u>Unidades</u>	<u>Costo Unitario</u>	<u>Importe</u>	<u>Gran Total</u>
Artículo Z	5,980	300	1,794	
Aumento en unidades	<u>720</u>	600	<u>432</u>	2,226
	<u>6,700</u>			
Artículo H	10,540	150	1,581	
Aumento en unidades	<u>460</u>	400	<u>184</u>	1,765
	<u>11,000</u>			
Artículo Y	6,600	130	858	
Disminución en unidades	<u>(1,600)</u>	130	<u>(208)</u>	650
	<u>5,000</u>			
Inventario a UEPS Unitario				4,641 =====

Después de profundos estudios técnicos realizados se determinó que el -- costo de reposición de los inventarios es como sigue:

Al 31 de diciembre de 1981	\$ 4,500
Al 31 de diciembre de 1982	11,800

Una vez que se conoce el costo de reposición del inventario al 31 de - - diciembre de 1981, se procede a la determinación de la actualización inicial, - en nuestro caso (4,500 - 4,233) = 267, cantidad que es cargada a inventarios- con crédito a la cuenta transitoria inicial, cuyo empleo explico ampliamente -- en el punto No. 4 del capítulo IV.

La actualización del inventario al 31 de diciembre de 1982 se obtiene -- de la siguiente forma:

Costo de reposición a diciembre 31/82		11,800
Menos:		
Actualización inicial	267	
Importe del inventario valuado a UEPS	<u>4,405</u>	<u>4,672</u>
Ajuste por		<u>7,128</u> =====

Este ajuste de 7,128 origina un asiento contable de cargo a Inventarios con crédito a la cuenta transitoria, con lo cual el inventario queda debidamente actualizado.

Tratándose de la aplicación del método de costos específicos o valores de reposición a los activos fijos, este método requiere, como veremos posteriormente, de los servicios de valuadores oficialmente reconocidos, por lo que a continuación expongo la información necesaria que debe contener una valuación de este tipo, así mismo presento la determinación del monto de la actualización en forma resumida.

Informe del Avalúo de Maquinaria y Equipo
al 31 de Diciembre de 1984

<u>Descripción del activo</u>	<u>Vida útil Rem.</u>	<u>Valor Reposic. nuevo</u>	<u>% Deprec.</u>	<u>Deprec. Acumul.</u>	<u>Valor - Neto de Reposic.</u>	<u>Deprec. anual</u>
Soldadora A	15	198	40	79	119	9
Soldadora B	16	265	20	53	212	13
Soldadora C	15	<u>375</u>	30	<u>113</u>	<u>262</u>	18
		838		245	593	

De la misma manera se procede a valuar el equipo de oficina, el equipo de transporte, el edificio, etc., esto es, todas y cada una de las unidades que integran cada rubro. Finalmente, se presenta un resumen del avalúo por tipo de activo según se ilustra:

Cía. X., S. A.

Resumen de la Revaluación al 31 de Diciembre de 1984

Total por Tipo de Activo

<u>Descripción</u>	<u>Valor de Reemplazo</u>	<u>Depreciación acumulada</u>	<u>Valor neto</u>
--------------------	---------------------------	-------------------------------	-------------------

Maquinaria y Equipo	838	245	593
Equipo de Oficina	72	20	52
Equipo de Transporte	700	205	495
Edificio	<u>201</u>	<u>65</u>	<u>136</u>
Total	1,811	535	1,276
Menos:			
Un supuesto valor histórico por:	<u>725</u>	<u>187</u>	
Monto de la actualización	<u>1,086</u>	<u>348</u>	
	=====	===	

Los conceptos contenidos en el avalúo como son: vida útil remanente, valor de reposición nuevo y valor neto de reposición, serán explicados en el punto No. 4 del presente capítulo.

Con el propósito de presentar la forma en que debe comenzarse a actualizar el capital contable, vamos a suponer que se encuentra integrado como sigue:

Actualización del Capital Contable al comienzo
de 1982 (cifras al 31 de diciembre de/81)

Capital Social pagado en 1977 $6,000 \times 2.502 =$ 15,012

Utilidades acumuladas:

Año	Utilidad	Menos Dividendos	Neto	Factor Ajus. Promedio	
1977	1,000	500	500	2.502	1,251
1978	500		500	2.131	1,066
1979	2,000	1,000	1,000	1.804	1,804
1980	3,000	1,500	1,500	1.427	2,141
1981	1,500	500	<u>1,000</u>	1.116	<u>1,116</u>
			4,500		<u>7,378</u>

Total del Capital contable actualizado 22,390

Menos: el capital en libros:

Capital social	6,000	
Utilidades acumuladas	<u>4,500</u>	<u>10,500</u>

Monto de la primera actualización

11,890
=====

Por el importe de esta primera actualización del capital contable se carga a la cuenta transitoria inicial con crédito a la actualización del capital.

Para complementar la actualización del capital contable por el ejercicio de 1982, es decir, con cifras al 31 de diciembre de 1982, se procede según se indica:

Partimos del capital actualizado a diciembre de 1981 por 22,390 y lo multiplicamos por el factor de ajuste de cierre a 1981 que es 1.988 lo que nos da un -- capital actualizado por:	44,511
Menos el capital en libros	<u>22,390</u>
Monto de la segunda actualización	22,121 =====

Por este importe de \$22,121 se carga a la cuenta transitoria con crédito a la actualización del capital.

El resultado por posición monetaria se determina de la misma forma, no importando el método empleado. Una determinación correcta de este resultado depende de la clasificación adecuada de las partidas monetarias y las no monetarias.

Por lo que toca al Resultado por Tenencia de Activos no Monetarios - - - (RETANM), este concepto sólo aparece cuando se aplica el método de costos específicos y tiene un tratamiento muy especial dentro de los estados financieros. Dada la estrecha relación que guarda el RETANM con el Resultado por Posición -- monetaria, los siguientes tres casos pretenden ilustrar la forma de presentar - ambos resultados en los estados financieros:

Primer caso:

- Ya sea que se obtenga utilidad o pérdida por posición monetaria, este resultata

do se lleva directamente a pérdidas y ganancias, es decir, a Resultados.

Segundo caso:

- Si se obtiene una utilidad por tenencia de activos no monetarios, este resultado se presenta en el balance general, dentro del patrimonio, aun cuando se haya tenido pérdida por posición monetaria.

Tercer caso:

- Si se obtiene pérdida por tenencia de activos no monetarios, ésta se presenta en resultados, hasta agotar la utilidad por posición monetaria. Si todavía existe remanente de pérdida por RETANM, se presentará en el balance, dentro del capital contable. Los dos ejemplos numéricos que a continuación expongo - ayudarán a comprender mejor lo antes mencionado:

a) Utilidad por posición monetaria	10,000
Pérdida por retención de activos no monetarios	<u>5,000</u>
Utilidad que debe reflejarse en resultados	<u>5,000</u>
	=====
b) Utilidad por posición monetaria	5,000
Pérdida por tenencia de activos no monetarios	<u>10,000</u>
Déficit que debe presentarse en balance general	<u>(5,000)</u>
	=====

El propósito esencial del método de costos específicos es el de suministrar una información financiera útil para la adecuada toma de decisiones, con el fin de conservar íntegramente la capacidad operativa de la empresa. Entre las principales ventajas que este método presenta, destacan las siguientes:

- I. Actualización de valores con cifras y costos de resultados del negocio en sus renglones específicos, determinados con base en los niveles de precios que cada uno de estos conceptos tenga en el mercado y en el lugar donde opere la empresa.

- II. Información tendiente a tomar las medidas adecuadas para conservar la capacidad operativa de la empresa.
- III. Esta actualización de cifras y costos da lugar a que estos elementos mantengan su carácter dinámico fundamental al emplearse como: Medida de control; factor regulador de las políticas a corto y largo plazo; sólidas bases para la planeación financiera, etc.

Las limitaciones o desventajas del sistema son:

- I. Problemas de objetividad. Esto es, en lo que se refiere a la información - que sirve de base para reexpresar específicamente cada concepto que forma parte de los valores patrimoniales de la empresa así como sus costos y resultados.
- II. Falta de comparabilidad. Dificulta o desaparece la posibilidad de hacer - comparaciones entre las cifras de una empresa con otra u otras cuyos costos específicos de cada concepto cambien en distinta proporción.
- III. Dificultad para su empleo. Debido a los índices específicos que utiliza el método, no todas las empresas tienen acceso a ellos por el alto costo que representa conseguirlos, pues por lo general, se requieren avalúos de activos fijos por peritos reconocidos.

Estas limitaciones sin lugar a duda, tendrán que desaparecer con el desarrollo posterior de estudios por la profesión contable frente al problema de la actualización de la información financiera. Posiblemente, ante esta necesidad, - surjan organismos o se amplifique el radio de acción de los ya existentes para - que publiquen índices específicos, concretamente de grupos de activos fijos; por otra parte se estudie también la forma de utilizar información generalizada de - precios de materia prima básica, y en general, de todos los procesos para el empleo de costos específicos con la mayor pureza posible.

4. RUBROS QUE COMO MINIMO DEBEN SER ACTUALIZADOS EN LA PRIMERA FASE, ATENDIENDO A LOS LINEAMIENTOS PARTICULARES DEL BOLETIN B-10.

Se recomienda que para reflejar en forma adecuada las repercusiones ocasionadas por la inflación, es necesario que en la primera fase se actualicen como mínimo los siguientes conceptos, los cuales en general son considerados como bastante significativos:

- . Inventarios y costo de ventas.
 - . Inmuebles, maquinaria y equipo, depreciación acumulada y depreciación del período.
 - . Capital contable.
- Adicionalmente, deberán determinarse elementos tales como:
- . El resultado por tenencia de activos no monetarios. Esto quiere decir, el cambio producido en el valor de los activos no monetarios por razones diferentes a la inflación.
 - . El costo integral de financiamiento. Este concepto en tiempos inflacionarios está formado por: los intereses, el efecto por posición monetaria y las fluctuaciones cambiarias.

Para llevar a cabo la actualización de las partidas mencionadas, cada empresa con base a sus circunstancias particulares podrá elegir el método de ajustes por cambios en el nivel general de precios o el método de costos específicos, teniendo en cuenta que ninguno de estos dos métodos de acuerdo a lo apuntado con anterioridad, se aplica con una pureza absoluta, sin embargo, mientras no haya innovaciones en ellos, deberán observarse los lineamientos vigentes.

Con objeto de que haya congruencia y significado en la información se aconseja que en la actualización de inventarios, activos fijos y de sus cuentas de resultados respectivas, se aplique un mismo método, pues cabe aclararse que ambos métodos parten de puntos de vista diferentes y, por lo tanto, llevan a resultados distintos. Un hecho todavía de mayor importancia, es la interpretación del significado de las cifras producidas que es de naturaleza diferente. Sin embargo, atendiendo a motivos prácticos estrechamente ligados con la dispo-

nibilidad de la información, estos dos métodos pueden combinarse con la condición de que esta combinación se lleve a cabo en diferentes rubros del balance.

Cabe hacer hincapié en la necesidad de conservar las cifras históricas, en virtud de ser éstas precisamente las que se actualizan, por lo tanto, en lo futuro se llevarán simultáneamente cifras históricas y actualizadas. De igual manera debe aclararse que en la consolidación de estados financieros deben aplicarse los mismos métodos de actualización para lograr que la información contenida en las cifras consolidadas tenga significación.

Lineamientos Específicos Aplicables a cada uno de los Conceptos a Actualizar:

Actualización de Inventarios y Costo de Ventas.

La norma para reexpresar estos conceptos indica que tanto el inventario como el costo de ventas deben actualizarse e incorporar esta actualización en los estados financieros.

Determinación del monto de la actualización.

El monto de la actualización está representado por una diferencia que resulta de restar al costo histórico el valor actualizado. En el caso que los inventarios ya hayan sufrido actualizaciones anteriores, el monto a comparar contra el nuevo será el último actualizado.

Método para determinar la actualización de los inventarios y el costo de ventas.

Con base en lo señalado anteriormente, las empresas pueden seleccionar (previo estudio el cual contemple sus peculiaridades y la relación costo beneficio de la información) de los dos métodos aceptados el que ofrezca una información más real.

Método de ajuste por cambios en el nivel general de precios.

En el caso que la empresa haya elegido este método, el costo histórico - de los inventarios queda expresado en pesos de poder adquisitivo a la fecha del balance, lo cual se logra a través de la aplicación de un factor derivado del - Índice Nacional de Precios al Consumidor.

Método de actualización de costos específicos o valores de reposición.

Como ya quedó apuntado, el valor de reposición es la cantidad de dinero - en que incurriría la empresa en la fecha del balance, para comprar o producir - un artículo similar al que integra su inventario. Si la decisión fue la aplica - ción de este método, el valor de reposición podrá determinarse por medio de las siguientes alternativas, siempre y cuando sean representativas del mercado:

- I. Puede aplicarse el método de primeras entradas primeras salidas (PEPS) -- para obtener el valor del inventario.
- II. Valuación del inventario a precio de la última adquisición que se haya -- hecho en el ejercicio.
- III. Determinar el valor del inventario a costo estándar, desde luego, si éste es representativo.
- IV. Valuar el inventario mediante la aplicación de índices específicos para - ellos, los cuales, ya sea que hayan sido elaborados por la empresa con -- base en estudios técnicos o por una institución de prestigio reconocido.
- V. Utilizar costos de reposición para valuar el inventario, en el caso de -- que estos costos muestren una marcada diferencia contra el precio de la - última compra realizada en el ejercicio.

Es importante recordar siempre, que el valor de los inventarios no debe - ser mayor a su importe de realización.

Costo de Ventas

El propósito de actualizar el costo de ventas es relacionar el precio de venta recibido por el producto, con el costo que le hubiera correspondido cuando se efectuó esta venta. Para su actualización, se dispone de los dos métodos ya conocidos que son:

El método de ajustes por cambios en el nivel general de precios y el método de costos específicos o valores de reposición.

A través del primer método, el costo de ventas se actualiza aplicándole un factor derivado del Índice Nacional de Precios al Consumidor, con lo cual, queda expresado en pesos de poder adquisitivo del promedio del ejercicio. En la práctica, esto se logra, ajustando el costo de ventas en forma periódica esto es, aplicando a los inventarios iniciales y finales del período, al igual que a las compras efectuadas en el ejercicio, el mencionado factor derivado del índice nacional de precios al consumidor, consiguiendo así que se reflejen los precios promedios del período de que se trate.

Aplicación del método de actualización de costos específicos o valores de reposición al costo de ventas.

Para determinar el valor de reposición se podrá optar por los siguientes medios:

- I. Determinar el valor actualizado aplicando un índice específico.
- II. Emplear el método de últimas entradas-primeras salidas (UEPS). Si en el ejercicio se consumieron capas de inventarios de años anteriores, será necesario complementar el método con los correspondientes ajustes.
- III. El costo de ventas puede ser valuado a costo estándar, desde luego, si los estándares son representativos de los costos que rijen en el mercado al momento de efectuar las ventas.
- IV. Obtener el valor de reposición de cada producto en el momento de la ven-

ta.

Por motivos de congruencia es necesario que se aplique el mismo método para la actualización del inventario y el costo de ventas. Esta congruencia se obtiene si la actualización se efectúa a nivel de artículos en existencia para su venta, con excepción de los siguientes dos casos:

- a) Mediante el empleo de PEPS, sólo el inventario resulta actualizado, quedando sin actualizar el costo de ventas.
- b) Si se utiliza UEPS, el costo de ventas es el que se actualiza, quedando pendiente el inventario.

Debe tomarse en cuenta estas limitantes de estos dos procedimientos para subsanarlas mediante la aplicación de alguna de las alternativas apuntadas con anterioridad y de esta manera actualizar el concepto que no quedó actualizado.

Como el monto de la actualización correspondiente al inventario y al costo de ventas significa el resultado de una combinación de muchos factores cuyo efecto integral se determinará hasta el final del ejercicio, es aconsejable el empleo de una cuenta transitoria para abonar la contrapartida de esta actualización, la cual se saldará al término del período, dependiendo del caso, contra cada uno de los elementos que la forman.

Tanto la actualización del inventario como la del costo de ventas debe ser parte de la información que contienen los estados financieros básicos. El inventario a su valor actualizado se presentará en el balance general y el costo de ventas actualizado aparecerá en el estado de resultados.

Es imprescindible que en los estados financieros o en las notas de los mismos se revele el método y procedimiento empleados para la reexpresión, así como el costo histórico de estos conceptos.

Al aplicar PEPS para actualizar el inventario, no es necesario revelar -

su costo histórico ya que el método PEPS tiene validéz aceptada para determinarlo, por lo que únicamente se revelará el valor histórico del costo de ventas.

Ahora bien, en el caso de haber aplicado UEPS en la actualización del costo de ventas, es innecesario revelar el costo original en las notas, en virtud de que UEPS es un método con absoluta validéz para obtener el costo histórico.

Actualización de Activos Fijos (Inmuebles, Planta y Equipo y Depreciación).

Como se ha venido afirmando, cada empresa de acuerdo a sus circunstancias tiene la libertad para seleccionar el método de ajustes por cambios en el nivel general de precios o el método de actualización de costos específicos para actualizar sus activos fijos, esta decisión llevará implícita la idea de preservar la imparcialidad y objetividad de la información financiera.

El método de ajustes por cambios en el nivel general de precios expresa el costo original de los activos fijos y su depreciación acumulada a pesos - constantes de poder adquisitivo general al cierre del ejercicio, empleando el Índice Nacional de Precios al Consumidor.

Método de actualización de costos específicos o valores de reposición - aplicado a los activos fijos.

Tratándose de activos fijos, el valor de reposición es la cantidad de dinero necesaria para comprar un activo similar, en su estado actual, es decir, valor de adquisición más los costos incidentales como pueden ser: fletes, seguros, instalación, entre otros, menos el demérito, que haga posible a la empresa conservar su capacidad operativa. El valor de reposición se puede obtener ya sea por medio de un avalúo practicado por un perito independiente de prestigio reconocido, y a través del empleo de índices específicos que el Banco de México o alguna institución prestigiada pudiera emitir.

Un avalúo practicado por peritos independientes para determinar el valor de reposición de los activos fijos debe hacerse con base en un estudio técnico y éste, debe cubrir cuando menos los siguientes requisitos:

- I. Suministrar elementos acerca de los diferentes bienes como pueden ser:
 - Valor de reposición nuevo. Este valor está representado por una estimación del costo en que incurriría la empresa para adquirir en el momento actual un activo nuevo similar al que está utilizando, más todos -- los costos indispensables como: fletes, seguros, derechos, instala-- ción, etc., para que estuviera en condiciones de ser empleado y permiti-- tiera a la empresa conservar una capacidad operativa equivalente.
 - Valor neto de reposición, que es la diferencia entre el valor de repo-- sición nuevo y el demérito ocasionado sobre todo por el uso, obsoles-- cencia y la acción de los elementos naturales.
 - Vida útil remanente. Que es la estimación del tiempo que el activo pue-- de ser empleado por la empresa.
- II. Deben tratarse en forma congruente todos los bienes del mismo tipo y con características comunes.
- III. El cálculo técnico de actualización debe proporcionar además de cifras -- globales, valores específicos, es decir, valores asignados a los diferen-- tes bienes o a los diversos grupos de bienes homogéneos.
- IV. Es importante que haya congruencia entre las políticas de capitalización para determinar el valor histórico de los activos y cifras que se incor-- poren para obtener el monto del avalúo.

Determinación del monto de la actualización.

El monto de la actualización es la diferencia entre el valor neto actua-- lizado de los activos fijos y su valor en libros (valor histórico menos depre--

ciación acumulada) al cierre del ejercicio. Es necesario destacar que en períodos posteriores a aquél de la primera actualización se considerará como valor en libros el último valor actualizado menos su depreciación acumulada.

Por lo que se refiere a los activos en desuso, estos se valuarán a su valor neto de realización, es decir, el precio estimado de venta menos el costo previsto para venderlos.

Depreciación.

La depreciación del ejercicio debe tener como base dos aspectos fundamentales: el valor actualizado de los activos, y su vida probable, estimada por medio de estudios técnicos. El procedimiento de depreciación empleado para valores actualizados y para los valores históricos debe ser el mismo en cuanto a tasas, vida probable, etc., a fin de que haya congruencia y pueda establecerse la comparabilidad. Además, ambas depreciaciones es decir, la del costo original y la del valor actualizado, deben terminar al mismo tiempo.

Con el fin de enfrentar ingresos contra gastos en lo posible, se recomienda que en la determinación de la depreciación del período se tome como base el valor actualizado a la fecha que más ayude a este propósito.

Por otra parte, aunque la diferencia determinada por actualización de la depreciación acumulada afecte directamente la vida estimada de los activos, esta diferencia por depreciación no debe modificar utilidades de ejercicios anteriores, sino que se llevará a la cuenta transitoria, la cual se saldará al final del período contra cada uno de los elementos que la componen.

Entre una de las dificultades que presenta el método por cambios en el nivel general de precios al reexpresar el activo fijo, se encuentra la depreciación acumulada, la cual resulta demasiado alta en relación a la que realmente le correspondería. Con objeto de subsanar esta deficiencia, se debe reexpresar el costo original con el índice que le corresponda y a la cifra resultante aplicarle la proporción de la vida útil ya consumida con relación a la vida proba-

ble estimada, con lo que se logra actualizar tanto el costo como la depreciación acumulada.

Por lo que respecta a la presentación de los valores actualizados de los activos fijos, éstos se mostrarán en el balance general y su depreciación en el estado de resultados. Adicionalmente, se revelará cierta información requerida para ayudar a los usuarios de los estados financieros a interpretar el significado y las implicaciones de dicha actualización. Esta información cuando menos debe contener lo siguiente:

- . Método de actualización empleado
- . Costo histórico y depreciación acumulada
- . Monto de la diferencia entre los gastos de depreciación basados en el costo histórico y basados en valores actualizados; además, el procedimiento de depreciación empleado.
- . En caso de no haber revaluado algunos activos, se revelará el monto de éstos explicando los motivos para dejar de revaluarlos.
- . De igual manera, en caso de haber modificaciones parciales o totales en las estimaciones de la vida probable del activo fijo, se deberá expresar específicamente el cambio y su repercusión en la información financiera.

Actualización del Capital Contable

La actualización del capital contable es la cantidad necesaria para conservar la inversión de los propietarios de una empresa, en términos del poder adquisitivo del dinero, equivalente a las fechas en que fueron hechas dichas aportaciones o bien, fueron retenidas ciertas utilidades. Esta actualización debe quedar incorporada a los estados financieros.

Determinación de la Actualización del Capital contable

Primeramente es necesario reconstruir el valor original del capital social, de otras aportaciones, de las utilidades retenidas, utilidades del ejercicio y superávit donado, y convertirlos a pesos de poder adquisitivo al fin del

año, a través de la aplicación de factores derivados del Índice Nacional de Precios al Consumidor. La actualización del capital contable está representada por la diferencia entre el valor histórico y el valor actualizado, misma que debe formar parte del capital contable.

Actualización de saldos iniciales del capital social, otras aportaciones y utilidades acumuladas.

Es indispensable descomponer cada uno de estos conceptos por antigüedad de aportaciones y retención de utilidades. Una vez que se tengan las diferentes capas que forman cada uno de los conceptos mencionados, el siguiente paso es -- aplicar a cada capa los factores que les correspondan derivados del Índice Nacional de Precios al Consumidor. De acuerdo con el boletín B-10, quien hace referencia a razones prácticas, se recomienda comenzar la actualización a partir de 1954.

Puntos a considerar en el cálculo de la actualización del capital:

- I. Los incrementos al capital por medio de utilidades acumuladas, tienen necesariamente que ser actualizados desde la fecha en que se retuvieron esas utilidades acumuladas, en virtud de que a partir de esa fecha han estado formando parte del capital contable y se considera como una responsabilidad de la administración conservar su poder adquisitivo.
- II. Las pérdidas también deben ser reexpresadas.
- III. El superávit por revaluación proveniente de capitalizaciones anteriores -- no debe reexpresarse.
- IV. El monto de la actualización del capital debe cargarse a la cuenta transitoria a que se ha venido haciendo mención con anterioridad.

Es necesario revelar el procedimiento empleado en la actualización del capital, de igual forma, deberá presentarse una aclaración precisa y objetiva -

de su naturaleza.

Resultado por Tenencia de Activos no Monetarios.

El resultado por tenencia de activos no monetarios sólo existe cuando se aplica el método de costos específicos. Esta partida expresa el aumento en el valor de los activos no monetarios sobre la inflación o por debajo de la misma. En el caso de que el aumento sea mayor al que se obtendría al emplear el Índice Nacional de Precios al Consumidor, habrá una utilidad por retención de activos no monetarios; pero si este aumento es inferior, se obtendrá una pérdida. En cualquier caso, es necesario incorporar el resultado en los estados financieros básicos.

Determinación del resultado por tenencia de activos no monetarios.

Este resultado en forma ideal debería obtenerse comparando el aumento real en el valor de los activos que se actualizan contra el que se hubiera determinado en caso de haber aplicado factores derivados del Índice Nacional de Precios al Consumidor. Ahora bien, teniendo en cuenta que la presente actualización es parcial y que es resultado de varios factores cuyo efecto total sólo se conocerá al finalizar el período, se puede determinar el resultado por tenencia de activos no monetarios por exclusión, es decir, una vez habiendo identificado en la cuenta transitoria tanto la parte que pertenece a la actualización del capital, como la relativa al resultado por posición monetaria.

Aun cuando se aplique el método de ajustes por cambios en el nivel general de precios en una actualización de activos no monetarios parcial, puede ser que aparezca un saldo en la cuenta transitoria que signifique precisamente la parte imputable al monto dejado de actualizar de los activos no monetarios.

No obstante que existen argumentos válidos para que el Resultado por Tenencia de Activos no Monetarios sea un elemento determinante de los resultados del período, la Comisión de Principios de Contabilidad del Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A.C., recomienda que se presente en el cuerpo del ba-

lance, dentro del capital contable. Su fundamento es el hecho de que hay algunos activos no monetarios que aún no han sido reglamentados, circunstancia que pudiera ocasionar distorsión sobre las utilidades.

Con respecto al tratamiento del déficit originado por retención de activos no monetarios el Boletín B-10 dice que " cuando dentro del período exista déficit en retención de activos no monetarios y el resultado del ejercicio incluya un efecto monetario positivo, el monto de aquella parte del déficit que corresponda exclusivamente a los activos no monetarios actualizados se aplicará íntegramente, dentro del estado de resultados, contra el total del resultado monetario favorable del período, reduciéndolo y aun eliminándolo. Esto se debe a que el efecto monetario favorable se encuentra reflejado en activos no monetarios que, por causa de ese déficit, no han visto incrementado su valor en proporción a la inflación registrada en dicho período. De ser superior el déficit al efecto monetario positivo, el excedente recibirá el mismo tratamiento general de afectación directa al patrimonio". (3)

El resultado por tenencia de activos no monetarios deberá detallarse en sus partes correspondientes a inventarios y activos fijos así como el monto que pertenece a otros activos no monetarios dejados de actualizar. Lo anterior es con el fin de que se pueda observar la magnitud en que la actualización de cada uno de ellos sea superior o quede por debajo del cambio que resultara de la aplicación del nivel general de precios.

Como en todos los conceptos actualizados, es obligación revelar el procedimiento empleado para la determinación así como una explicación breve, objetiva y clara, respecto de su naturaleza.

5. CONCEPTOS MONETARIOS Y NO MONETARIOS, COSTO INTEGRAL DE FINANCIAMIENTO Y PARIDAD TÉCNICA

Conceptos Monetarios y no Monetarios

(3) Boletín B-10. Reconocimiento de los Efectos de la Inflación en la Información Financiera, Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A. C., México, junio de 1983, págs. 17 y 18.

Los valores patrimoniales que conforman una entidad son de dos clases: monetarios y no monetarios.

Conceptos monetarios. Son conceptos monetarios aquellos que tienen como características fundamentales las siguientes: a) sólo puede disponerse de ellos por medio de transacciones de cobro o pago; b) los montos de estas partidas están expresados en un valor nominal fijo de la moneda y son representativos de ésta; c) sus montos se fijan por contrato u otra manera, en términos de unidades fiduciarias, independientemente de los cambios en el índice general de precios; d) generan un incremento o una disminución en el poder adquisitivo de sus tenedores.

Los conceptos monetarios al ser retenidos en épocas inflacionarias, originan una utilidad si son pasivos y una pérdida si son activos.

Por lo que respecta a los pasivos monetarios, generan utilidad debido a que cuando la empresa liquida sus adeudos, lo hace con la misma cantidad de valor nominal pero con un poder adquisitivo menor.

Por lo que toca a los activos monetarios, éstos causan pérdida para la empresa, ya que al convertirlos en dinero o hacer uso de ellos, podrá disponer de una cantidad igual a su valor nominal pero con inferior poder adquisitivo.

La determinación correcta del efecto por posición monetaria depende de la adecuada separación de las partidas monetarias y las no monetarias. Este efecto, debe reconocerse dentro del período que esté afectando, es decir, debe formar parte de los resultados de ese período.

Posición monetaria corta. Recibe este nombre cuando los pasivos monetarios son superiores a los activos monetarios.

Posición monetaria larga. Existe posición monetaria larga si los activos monetarios son superiores a los pasivos monetarios.

Resumiendo, son conceptos monetarios los que al cierre de un determinado período quedan expresados de manera automática a los niveles de poder adquisitivo de la moneda, por lo que con el solo transcurso del tiempo pierden valor, ya que estas partidas están expresadas y son representativas de la moneda.

Efecto por posición monetaria.

Este efecto, es el resultado de decisiones sobre todo financieras. Se origina por la existencia de activos y pasivos monetarios que durante un período inflacionario ven reducido su poder adquisitivo y simultáneamente continúan conservando su valor nominal.

Conceptos no monetarios. Las características principales de estos conceptos son las siguientes:

- a) Sólo se puede disponer de estas partidas por medio del uso, consumo, venta, liquidación y aplicación a resultados.
- b) No conservan un valor fijo, en virtud de que éste se modifica de acuerdo a las fluctuaciones de los precios en el mercado. No obstante, su registro contable es a costo histórico y mantienen su valor intrínseco.
- c) Estas partidas no se ven erosionadas por la inflación, ya que conservan su valor intrínseco, por lo que sus tenedores no pierden poder de compra.
- d) Al actualizar los estados financieros, los pesos invertidos en estas partidas quedarán convertidos en unidades monetarias equivalentes a la fecha de la actualización, o en su defecto, al costo actual de reposición, de acuerdo al método empleado.

La falta de reexpresión de los conceptos no monetarios es lo que ocasiona fundamentalmente la distorsión de la información financiera, ya que los monetarios repercuten en la corrección de esta información, sólomente, en lo que se refiere a la utilidad o pérdida que implica su retención, pero no en lo que concierne a la cifra que representan.

Clasificación de los conceptos monetarios y no monetarios. A continua-

ción se transcribe la clasificación que presenta el Boletín B-10:

" Efectivo en caja o bancos:	Activo monetario
Inversiones temporales:	Depende en que se hizo la inversión
Depósitos a plazos	Activo monetario
CETES	Activo monetario
Inversión en obligaciones	Activo monetario (si son - renta fija y está próximo - su vencimiento. En caso -- contrario, petrobonos por - ejemplo, sería no moneta- - rio)
Inversiones en acciones	No-monetario (el monto de - dinero a recibir depende - del mercado).
Cuentas por cobrar en moneda nacional:	Activo monetario.
Cuentas por cobrar en moneda extranjera:	Activo monetario.
Estimación por cuentas inco- brables:	Activos monetarios (al ser esta una cuenta complemen- taria, cuya finalidad es - valuar correctamente las - cuentas por cobrar, tiene - la misma naturaleza de és- tas).
Inventarios:	No-monetarios
Pagos anticipados:	No-monetarios (no implican derechos a recibir dinero, lo que recibirán serán ser- vicios).
Depósitos a plazo:	Monetario (se recuperará -

Inversiones en acciones a
largo plazo
Cuentas por cobrar con Asocia
das y subsidiarias
Inmuebles, planta y equipo
Depreciación acumulada:

Anticipos a proveedores.

A) Precio garantizado

B) Precio no garantizado

Impuestos diferidos (saldo
deudor:

Activos intangibles:

Cuentas por pagar (moneda
nacional):

dinero)

No-monetarios.

Monetario.

No-monetarios.

No-monetarios (al ser ésta
una cuenta complementaria-
toma la misma naturaleza -
de la partida que comple-
menta).

No-monetarios (es una cu
ta complementaria que toma
la misma naturaleza de la
partida que complementa).

Monetarios (No tiene una -
representación cuantitati-
va definitiva. Complemen-
ta).

No-monetario. (Porque re-
presentan costos incurri-
dos en el pasado y que se-
han diferido para irlos --
amortizando __considerar-
los gastos__ durante pe-
ríodos futuros. No impli-
can un flujo de efectivo.

No-monetarios (No implican
un flujo inmediato de efec-
tivo).

Pasivo monetario.

Anticipos de clientes

A) Precio garantizado

No-monetarios (de la misma naturaleza que la partida que complementa bienes o servicios de magnitud específica).

B) Precio no garantizado

Monetarios (su representación cuantitativa en los bienes o servicios que deben entregarse no es definitiva).

Obligaciones por servicios de garantía:

No-monetarios (si los precios futuros están pre fijados) y monetarios si no lo están.

Impuestos diferidos (saldo acreedor):

No-monetarios. (representan el ahorro de un costo incurrido en el pasado y que será amortizado durante períodos futuros).

Cuentas por pagar a afiliadas:

Monetarios.

Interés minoritario:

No-monetario. (los derechos de los accionistas minoritarios varían de acuerdo con los resultados de las operaciones de la subsidiaria. Estos no representan derechos a sumas fijas en efectivo).

Pasivos a largo plazo

Pagaderos en efectivo:

Monetario.

Obligaciones por pagar:

Monetario.

Costo Integral de Financiamiento.

En períodos inflacionarios, el costo integral de financiamiento se compone de: intereses, fluctuaciones cambiarias y el resultado por posición monetaria. Estos tres elementos intervienen y afectan en forma directa en el monto a pagar por la utilización del dinero.

Tratándose de pasivos en moneda nacional se paga una tasa de interés muy elevada, ya que ésta pretende compensar la baja en el poder adquisitivo del dinero. Por lo que respecta a los pasivos en moneda extranjera, su costo está representado por los intereses, las fluctuaciones cambiarias y la baja en el poder adquisitivo de la moneda.

Deben llevarse a resultados todas las partidas que forman el costo integral de financiamiento, es decir, intereses, diferencias cambiarias y el efecto por posición monetaria. Esta última partida está sujeta en el caso de ser positiva y ser mayor a la suma algebraica, de naturaleza deudora, de los intereses, el resultado cambiario y el déficit por retención de activos no monetarios, el excedente, aun cuando constituye técnicamente un resultado, se debe llevar directamente al patrimonio, considerando que permanece implícito en los activos no monetarios que todavía no se han consensado en el ciclo normal de operaciones de la empresa. El Boletín B-10 afirma que "lo anterior constituye la única excepción, debido exclusivamente a razones prudentiales y no conceptuales, en cuanto al reconocimiento cabal del costo integral de financiamiento dentro de los resultados del período" (4)

Ahora bien, en caso de decidir capitalizar costos de financiamiento correspondientes a una etapa preoperativa de inversiones en activos permanentes, éstos tendrán que incluir: intereses, resultados cambiarios y posición monetaria.

(4) Boletín B-10, Op. cit., pág. 25

Paridad Técnica

La paridad técnica o de equilibrio puede definirse como la estimación del poder de compra de la moneda nacional, con relación a la capacidad adquisitiva que tiene una divisa en su país de origen a una fecha determinada. - - Expresa el tamaño, que en condiciones semejantes tiende a formar el precio natural de una divisa.

A menudo, existe una marcada diferencia entre esta paridad técnica y - la paridad de mercado u oficial, esto obedece a que ambas responden a necesidades distintas. Por ejemplo, mientras la paridad de mercado lleva implícitas medidas macroeconómicas tendientes a la formulación de planes económicos nacionales a largo plazo para una colectividad, la paridad de equilibrio tiende a encontrar las mejores perspectivas para el desarrollo de una empresa en - particular. Lo anterior denota la necesidad de tener presente estas circunstancias en el momento de valorar los resultados cambiarios a fin de establecer cual será la capacidad de endeudamiento en moneda extranjera.

La paridad técnica o de equilibrio es una alternativa a la paridad de mercado. Su empleo permitirá a las empresas efectuar estimaciones periódicas tanto de sus pasivos como de sus resultados cambiarios de manera más adecuada con la relación de intercambio entre las distintas divisas, de tal forma que cuando ocurran devaluaciones de la moneda, éstas no provoquen sorpresivamente impactos como los experimentados en el pasado.

Con objeto de lograr enfrentar adecuadamente gastos contra ingresos, - es necesario hacer un ajuste en las partidas monetarias en moneda extranjera, por la diferencia que haya entre la paridad o paridades de mercado a que deba sujetarse la empresa, de acuerdo a sus circunstancias, y la paridad técnica, - en el caso de que ésta sea superior. El monto del impacto neto de este ajuste debe llevarse a resultados con base en el procedimiento que ulteriormente se describe, con lo cual se consigue una correcta determinación del costo de - - financiamiento enfrentable en un período, además de una valuación conjunta - - más acorde con las partidas en moneda extranjera.

Por su importancia cabe destacar a continuación las reglas para el - - cálculo de resultados por aumentos o disminuciones en posición monetaria corta conjuntamente en monedas extranjeras:

- Todos los cálculos se efectuarán en función de la posición monetaria global de las divisas extranjeras, es decir, no deben segregarse los activos de -- los pasivos.
- Debe emplearse como base la paridad técnica o de mercado, aquélla que sea - superior.
- Los resultados del período sólomente se afectarán por aumentos o disminucio -- nes en la posición monetaria corta y hasta el límite en que la misma llega -- ra a desaparecer y se convirtiera en larga.
- Las disminuciones transitorias en la posición monetaria corta al terminar - un período determinado, que se restituya parcial o totalmente a su nivel -- previo o se incrementen sobre este nivel al comenzar el siguiente período, -- no se computarán en el cálculo del resultado cambiario correspondiente. Pa -- ra este propósito, se considera fin del período el último mes del mismo y - por principio del nuevo los dos primeros meses del siguiente, siempre y - cuando se refiera a ejercicios anuales.
- Cuando la empresa muestre una posición monetario larga al término de un pe -- ríodo, se empleará la paridad de mercado para la valuación de los activos - y pasivos monetarios en moneda extranjera, sin necesidad de ningún ajuste.
- Para efectuar el cálculo se considerará la diferencia entre la paridad téc -- nica a que se haya valuado la posición monetaria corta en el conjunto de di -- visas extranjeras al comenzar el período y la que existe al finalizar el -- mismo período; o bien entre la primera y la empleada al hacerse uso de un -- activo o pasivo en moneda extranjera, en forma individual.
- En el caso de contratación y disposición individual de activos y pasivos --

durante un período determinado, se computarán para efecto de la determinación de resultados, a la paridad de mercado vigente en la fecha en que se efectuaron las dos transacciones.

- Para el cómputo de la paridad técnica se emplearán, refiriéndose al peso -- mexicano con el dólar norteamericano, los índices de precios al consumidor -- publicados por el Banco de México y por el United States Department of -- Commerce, por medio del Bureau of Economic Analysis Survey of Current -- Business --.
- Para su cálculo se eligió 1977 como año base, ya que según estudios econó-- micos realizados, en este año las paridades técnica y de mercado eran igua-- les.

Fórmula que se aplica para su determinación:

Índice de precios en México a partir del año base dividido entre el Índice de precios de Estados Unidos también a partir del año base, multiplicándolo -- este cociente por la tasa de cambio en el año base.

6. PRINCIPALES PROBLEMAS PROVENIENTES DE LA FALTA DE CORRECCION DE LA INFORMACION FINANCIERA.

En el curso de este trabajo y específicamente en el tercer capítulo -- ha quedado señalada la distorsión de la información financiera ocasionada -- por la inflación, así como las principales áreas distorsionadas por ésta; -- pues bien, lo esencial no es en sí la falsedad de las cifras, sino la serie -- de decisiones erróneas que se tomen o las situaciones conflictivas que se pue -- den presentar. Entre los posibles problemas de esta índole mencionaré los -- siguientes:

- Al ocurrir conflictos laborales la posición negociadora de la empresa se -- ve bastante debilitada al presentar sus estados financieros utilidades que -- en realidad no se han obtenido, pero que conducen a los trabajadores a pen-

sar que se están percibiendo ganancias excesivas.

- Carencia de información actualizada sobre costos, que permita fijar adecuadas políticas de precios que compensen cabalmente el aumento de los costos de operación originados por el incremento de precios en los insumos.
- Al carecer de información sobre costos actuales, se complican haciéndose -- más difíciles las negociaciones con las autoridades en el caso de que la empresa esté sujeta a control de precios.
- La empresa obligada por la presión de los accionistas puede decidir repartir dividendos que superen a la utilidad generada.
- La falta de actualización de los costos a los que presenta la planta productiva, puede aparentar una deficiente estructura financiera que entorpezca - las posibilidades de endeudamiento de la empresa y por consiguiente, llevar a cabo muchos de sus planes.
- Como ya ha quedado asentado con anterioridad, la falta de actualización de los costos de la planta, originan que los cargos a resultados por depreciación sean insuficientes para retener los recursos necesarios que alcancen a reponer la capacidad productiva.
- La falta de información actualizada, aunada a las decisiones operativas - equivocadas, por tomar como base la misma, conducen sin lugar a duda a una gradual descapitalización de las empresas.

Cabe destacar que los efectos de distorsión en las utilidades producen serios y muy graves repercusiones, no solamente dentro de la propia empresa, sino también a nivel nacional, ya que la utilidad representa la fuente más importante de financiamiento productivo del país.

Al respecto, Armando Ortega Pérez de León afirma que "una sobrevaluación de utilidades contribuye a la descapitalización paulatina de las empre--

sas. La fórmula es sencilla: una utilidad sobreestimada provoca mayores im - puestos, mayor distribución de utilidades, mayor reparto de dividendos y, en consecuencia, menor capacidad real de inversión, menor capacidad de autofinanciamiento, mayor necesidad de financiamiento externo, menor capacidad de reposición de activos, menor capacidad productiva, menores posibilidades de expansión, aumento potencial de problemas laborales y, a largo plazo, una inevitable descapitalización.

"Al desplazar estas variables de afectación internas a nivel macroeconómico, seguramente se traducirán en un factor de reducción de la inversión agregada del país, de un desaceleramiento del aumento de la producción, aumento de desempleo, desaceleración del crecimiento del producto interno bruto, y, en consecuencia una reducción de las posibilidades de mayor bienestar económico de la nación" (5)

(5) Armando Ortega Pérez de León, et. al., Op. cit. págs. 108 y 110.

CAPITULO V

CASO PRACTICO DE PRESUPUESTOS Y DE REEXPRESION DE

ESTADOS FINANCIEROS

1. CASO PRACTICO DE PRESUPUESTOS

Para poder desarrollar el caso práctico de presupuestos es indispensable fijar las bases sobre las cuales se va a fundamentar la proyección, por lo que a continuación las expongo:

BASES PRESUPUESTALES

1. Presupuesto de Ventas

La Compañía Cantabria, S. A., vende dos clases de productos: bombas y -- perforadoras. Este presupuesto es formulado con base en los estudios efectuados sobre factores internos y externos que afectan a la compañía, así como en sus - resultados pasados.

2. Presupuesto de Producción

Este presupuesto tiene como base fundamental las unidades requeridas por el departamento de ventas así como el inventario final deseable que en este caso, es de un mes de acuerdo con un profundo estudio realizado el cual refleja - que 30 días de inventario final es una existencia suficiente para cubrir las ne cesidades de ventas y alcanzar la productividad deseada.

3. Presupuesto de Necesidades de Materia Prima

Este presupuesto tiene su fundamento en la información que el departamen to de costos proporciona en cuanto a la cantidad de materia prima que requieren los productos terminados previamente determinada por producción.

4. Presupuesto de Inventarios

- Presupuesto de Inventario Final de Productos Terminados. De acuerdo a estudios realizados, se ha establecido que la Compañía debe contar con un mínimo de inventarios de un mes para garantizar cabalmente los re-- querimientos de ventas.
- Presupuesto de Inventario Final de Materia Prima. Considerando una posible escasez de materia prima y las dificultades en el surtimiento de

la misma, la administración decidió que se debe contar con un inventario para un mes de consumo.

5. Presupuesto de Compras de Materia Prima

Después de conocer las necesidades de materia prima y el nivel de inventarios que se estima a un mes en promedio, se procederá a valorar los requerimientos de compras.

6. Presupuesto de Costo de Materia Prima

La empresa cuantifica las materias primas directas empleadas en la producción bajo el método de valuación (UEPS) últimas entradas primeras salidas.

7. Presupuesto de Mano de Obra Directa

Este presupuesto tiene como base las unidades puestas a producir y las horas hombre de trabajo directo que de acuerdo con la información de costos se requieren. Finalmente se valúan estas horas hombre según la cuota asignada a cada departamento productivo.

8. Presupuesto de Gastos de Fabricación

Este presupuesto se determina con base en el factor proporcionado por el departamento de costos el cual es aplicado a la mano de obra directa para obtener el importe que corresponde a cada departamento.

9. Presupuesto de Depreciación

La depreciación se determina de acuerdo con los porcentajes fijados por la Ley del Impuesto Sobre la Renta para el activo fijo que ya es propiedad de la Compañía. Por lo que respecta a las nuevas adquisiciones, esta Ley dice en el artículo 28° que " para los bienes adquiridos durante 1985, podrán deducir en el primer ejercicio que se deduzca la inversión, el 50% del monto original de la inversión ".

Con base en lo anterior y para lograr que los cargos por depreciación se distribuyan por igual durante todo el ejercicio, se decidió comenzar a depreciar este 50% a partir del mes de enero de 1985, aun cuando las nuevas adquisi-

ciones de activo fijo se vayan a efectuar posteriormente. Desde luego, esto ocasiona que para los pagos provisionales de I.S.R. de este ejercicio se incrementen estas partidas de depreciación anticipada, en virtud de que no son deducibles en ese momento, pero si lo serán al final del mismo.

10-11. Presupuesto de Gastos de Venta y de Administración

Comisiones. De acuerdo a los Contratos de Comisión mercantil, se establece un 2.7% sobre las ventas netas.

Gastos de Viaje. Se estiman en un 0.6% sobre las ventas.

Publicidad. Significa un 0.5% sobre las ventas.

Fletes. Se estima un 1.2% sobre las ventas realizadas en el interior de la República.

Atención a Clientes. Se calcula en un 0.3% sobre las ventas.

Teléfonos y Telégrafos. Se calculará un 5% sobre los del año anterior.

Papelería y Útiles de Escritorio. Se estima un aumento del 10% en relación al año anterior.

Gastos de Automóviles. Se estima sobre el valor del equipo de transporte en un 60% para el departamento de ventas y en un 40% para el departamento de administración. A su vez, este departamento distribuye estos gastos como sigue: Dirección General 3%; Finanzas 30% y Relaciones Industriales 7%.

Depreciación de Equipo de Oficina. 10% sobre el equipo de oficina utilizado.

Honorarios. Se calcula que se incrementarían en un 30% sobre el ejercicio anterior.

Mantenimiento. Se estima en un 20% sobre el equipo de oficina, absorbiendo un 10% Finanzas; 3% la Dirección General y un 7% Relaciones Industriales.

Impuestos. Incluye las distintas erogaciones que la compañía efectúa por este concepto.

Provisión de Cuentas Incobrables. Tomando como base experiencias pasadas, se considera un incremento del 10%.

Comisiones y Situaciones Bancarias. Se calcula un 12% de lo erogado.

12. Presupuesto de Gastos y Productos Financieros

Incluye básicamente intereses pagados por el préstamo bancario e intere-

ses ganados por las inversiones a plazo fijo.

13. Presupuesto de Cuentas por Cobrar

Las políticas de la Compañía para el otorgamiento de crédito son 30 - -- días de acuerdo con el crédito recibido de los proveedores.

14. Presupuesto de Cuentas por Pagar (compras)

Los proveedores conceden a la empresa 30 días para liquidar sus adeudos.

15. Presupuesto de Cuentas por Pagar Gastos

Se estima que se pagarán a 30 días.

18. Presupuesto de Inversiones Capitalizables

Después de un completo estudio, la empresa decidió adquirir activo fijo- el cual pagará 50% anticipadamente y el resto a 4 años.

19. Presupuesto de Inversiones a Plazo Fijo

Con objeto que los excedentes de efectivo generen los máximos intereses- para la empresa, se decidió invertir a plazo fijo de 3 meses obteniéndose un -- rendimiento del 44.9%.

DATOS ADICIONALES

La compañía obtuvo de Banca Serffin un préstamo directo en los siguientes términos:

Fecha	Principal	Tasa %	Vencimiento	Días	Interés	Abono en cuenta
10/I/85	40'000,000	47.17	10/IV/85	90	4'716,999	35'283,001

COMPANIA CANTABRIA, S. A.
 PRESUPUESTO DE VENTAS 1985
 000'S

C O N C E P T O	P E R F O R A D O R A S						B O M B A S						GRAN TOTAL
	L O C A L		F O R A N E O		S U B - T O T A L		L O C A L		F O R A N E O		S U B - T O T A L		
	PIEZAS	IMPORTE	PIEZAS	IMPORTE	PIEZAS	IMPORTE	PIEZAS	IMPORTE	PIEZAS	IMPORTE	PIEZAS	IMPORTE	
Enero	48	24,000	26	13,000	74	37,000	10	25,000	5	12,500	15	37,500	74,500
Febrero	50	25,000	25	12,500	75	37,500	11	27,500	7	17,500	18	45,000	82,500
Marzo	52	26,000	29	14,500	81	40,500	11	27,500	8	20,000	19	47,500	88,000
Primer Trimestre	150	75,000	80	40,000	230	115,000	32	80,000	20	50,000	52	130,000	245,000
Abril	65	32,500	15	7,500	80	40,000	12	30,000	4	10,000	16	40,000	80,000
Mayo	66	33,000	18	9,000	84	42,000	13	32,500	5	12,500	18	45,000	87,000
Junio	69	34,500	17	8,500	86	43,000	15	37,500	4	10,000	19	47,500	90,500
Segundo Trimestre	200	100,000	50	25,000	250	125,000	40	100,000	13	32,500	53	132,500	257,500
Julio	52	26,000	31	15,500	83	41,500	12	30,000	4	10,000	16	40,000	81,500
Agosto	55	27,500	35	17,500	90	45,000	14	35,000	6	15,000	20	50,000	95,000
Septiembre	53	26,500	34	17,000	87	43,500	13	32,500	5	12,500	18	45,000	89,500
Tercer Trimestre	160	80,000	100	50,000	260	130,000	30	97,500	15	37,500	54	135,000	265,000
Octubre	50	25,000	35	17,500	85	42,500	13	32,500	5	12,500	18	45,000	87,500
Noviembre	49	24,500	37	18,500	86	43,000	13	32,500	6	15,000	19	47,500	90,500
Diciembre	51	25,500	38	19,000	89	44,500	11	35,000	4	10,000	18	45,000	89,500
Quarto Trimestre	150	75,000	110	55,000	260	130,000	40	100,000	15	37,500	55	137,500	267,500
T O T A L	660	330,000	340	170,000	1,000	500,000	151	377,500	63	157,500	214	535,000	1035,000
	***	*****	***	*****	*****	*****	***	*****	**	*****	***	*****	*****

COMPASIA CANTABRIA, S. A.
 PRESUPUESTO DE PRODUCCION 1985
 000'S

11

C O N C E P T O	P E R F O R A D O R A S					B O M B A S				
	UDS. REQUER.	INV. FINAL	SUBTOTAL	MENOS INV.	TOTAL UDS.	UDS. REQUER.	INV. FINAL	SUBTOTAL	MENOS INV.	TOTAL UDS.
	FOR VENTAS	DESEABLE	UNIDADES	INICIAL	REQUERIDAS	FOR VENTAS	DESEABLE	UNIDADES	INICIAL	REQUERIDAS
Enero	74	83	157	150	7	15	18	33	50	(17) *
Febrero	75	83	158	83	75	18	18	36	35	1
Mirzo	<u>81</u>	<u>83</u>	<u>164</u>	<u>83</u>	<u>81</u>	<u>19</u>	<u>18</u>	<u>37</u>	<u>18</u>	<u>19</u>
Primer Trimestre	230	83	313	150	163	52	18	70	50	20
Abril	80	83	165	83	80	16	18	34	18	16
Mayo	84	83	167	83	84	18	18	36	18	18
Junio	<u>86</u>	<u>83</u>	<u>169</u>	<u>83</u>	<u>86</u>	<u>19</u>	<u>18</u>	<u>37</u>	<u>18</u>	<u>19</u>
Segundo Trimestre	250	83	333	83	250	53	18	71	18	53
Julio	83	83	166	83	83	16	18	34	18	16
Agosto	90	83	173	83	90	20	18	38	18	20
Septiembre	<u>87</u>	<u>83</u>	<u>170</u>	<u>83</u>	<u>87</u>	<u>18</u>	<u>18</u>	<u>36</u>	<u>18</u>	<u>18</u>
Tercer Trimestre	260	83	343	83	260	54	18	72	18	54
Octubre	85	83	168	83	85	18	18	36	18	18
Noviembre	86	83	169	83	86	19	18	37	18	19
Diciembre	<u>89</u>	<u>83</u>	<u>172</u>	<u>83</u>	<u>89</u>	<u>18</u>	<u>18</u>	<u>36</u>	<u>18</u>	<u>18</u>
Cuarto Trimestre	260	83	343	83	260	55	18	73	18	55
T O T A L	<u>1,000</u>	<u>83</u>	<u>1,083</u>	<u>150</u>	<u>933</u>	<u>214</u>	<u>18</u>	<u>232</u>	<u>50</u>	<u>182</u>
	=====	==	=====	===	=====	===	==	=====	==	=====
CRUCE CON CHARLAS	I			VI-A	VII	I			IV-A	VII

UNIDADES REQUERIDAS POR VENTAS MAS EL INVENTARIO FINAL DESEABLE MENOS EL INVENTARIO INICIAL IGUAL AL TOTAL DE UNIDADES REQUERIDAS.

*EXCESO EN PRODUCCION TERMINADAS BOMBAS DE 17 UNIDADES, LAS CUALES SUMADAS A 18 DE INVENTARIO FINAL DESEABLE DA UN TOTAL DE 35 DE INVENTARIO INICIAL.

COMPAÑIA CANTABRIA, S. A.
PRESUPUESTO DE NECESIDADES DE MATERIA PRIMA 1985

III

C O N C E P T O	P E R F O R A D O R A S							B O M B A S							
	UNIDADES	BRQUERO	MAUITILLO	ALETA	FRENO	BRONCES	CREMALLERA	VARILLA	UNIDADES	MOTOR	EMBOLO	CONV. POT.	PISTON	AMORTIG.	CAMISA
	REQUERIDAS	PIEZAS	REQUERIDAS	PIEZAS	PIEZAS	PIEZAS	PIEZAS	PIEZAS	PIEZAS						
Enero	7	7	7	28	7	21	7	14	0	0	0	0	0	0	0
Febrero	75	75	75	300	75	225	75	150	1	1	1	1	8	2	7
Marzo	<u>81</u>	<u>81</u>	<u>81</u>	<u>324</u>	<u>81</u>	<u>243</u>	<u>81</u>	<u>162</u>	<u>19</u>	<u>19</u>	<u>19</u>	<u>19</u>	<u>152</u>	<u>38</u>	<u>133</u>
Primer Trimestre	163	163	163	652	163	489	163	326	20	20	20	20	160	40	140
Abril	80	80	80	320	80	240	80	160	16	16	16	16	128	32	112
Mayo	84	84	84	336	84	252	84	168	18	18	18	18	144	36	126
Junio	<u>86</u>	<u>86</u>	<u>86</u>	<u>344</u>	<u>86</u>	<u>258</u>	<u>86</u>	<u>172</u>	<u>19</u>	<u>19</u>	<u>19</u>	<u>19</u>	<u>152</u>	<u>38</u>	<u>133</u>
Segundo Trimestre	250	250	250	1,000	250	750	250	500	53	53	53	53	424	106	371
Julio	83	83	83	332	83	249	83	166	16	16	16	16	128	32	112
Agosto	90	90	90	360	90	270	90	180	20	20	20	20	160	40	140
Septiembre	<u>87</u>	<u>87</u>	<u>87</u>	<u>348</u>	<u>87</u>	<u>261</u>	<u>87</u>	<u>174</u>	<u>18</u>	<u>18</u>	<u>18</u>	<u>18</u>	<u>144</u>	<u>36</u>	<u>126</u>
Tercer Trimestre	260	260	260	1,040	260	780	260	520	54	54	54	54	432	108	378
Octubre	85	85	85	340	85	255	85	170	18	18	18	18	144	36	126
Noviembre	86	86	86	344	86	258	86	172	19	19	19	19	152	38	133
Diciembre	<u>89</u>	<u>89</u>	<u>89</u>	<u>356</u>	<u>89</u>	<u>267</u>	<u>89</u>	<u>178</u>	<u>18</u>	<u>18</u>	<u>18</u>	<u>18</u>	<u>144</u>	<u>36</u>	<u>126</u>
Cuarto Trimestre	260	260	260	1,040	260	780	260	520	55	55	55	55	440	110	385
T O T A L	933	933	933	3,732	933	2,799	933	1,866	182	182	182	182	1,456	364	1,274
	***	***	***	*****	***	*****	****	*****	***	***	***	***	*****	***	*****
CRUCE CON CEDULAS	11	IV-A ₁	IV-B ₂	IV-C ₃	IV-D ₄	IV-E ₅	IV-F ₆	IV-G ₇	11	IV-H ₈	IV-I ₉	IV-J ₁₀	IV-K ₁₁	IV-L ₁₂	IV-M ₁₃
		V-A	V-B	V-C	V-D	V-E	V-F	V-G		V-H	V-I	V-J	V-K	V-L	V-M

TOTAL UNIDADES REQUERIDAS POR PRODUCCION (CEDULA 11) MULTIPLICADO POR LAS CANTIDADES DE MATERIA PRIMA POR PRODUCTO, SEGUN HOJA DE COSTOS ESTANDAR IGUAL A - NECESIDADES DE MATERIA PRIMA.

COMPANIA CANTABRIA, S. A.
INVENTARIO FINAL DE PRODUCTO TERMINADO DIC/31/84

IV-A

<u>CONCEPTO</u>	<u>UNIDADES</u>	<u>COSTO</u> <u>UNITARIO</u>	<u>TOTAL</u>
Perforadoras	150	300,000	45,000,000
Bombas	50	1,500,000	<u>75,000,000</u>
Total Terminado			120,000,000 =====

COMPANIA CANTABRIA, S. A.
 INVENTARIO FINAL DE MATERIAS PRIMAS A DIC/31/84

IV-B

<u>CONCEPTO</u>	<u>CRUCE CON CEDULAS</u>	<u>UNIDADES</u>	<u>COSTO UNITARIO</u>	<u>TOTAL</u>
Broquero	V-A	215	110,000	23,650,000
Martillo	V-B	200	40,000	8,000,000
Aletas	V-C	720	4,000	2,880,000
Freno	V-D	200	5,000	1,000,000
Bronces	V-E	526	6,000	3,156,000
Cremallera	V-F	215	10,000	2,150,000
Varillas	V-G	451	5,500	<u>2,480,500</u>
SUB-TOTAL				<u>43,316,500</u>
Motores	V-H	77	500,000	38,500,000
Embolos	V-I	63	80,000	5,040,000
Convertidores de Potencia	V-J	70	100,000	7,000,000
Pistones	V-K	318	10,000	3,180,000
Amortiguadores	V-L	45	75,000	3,375,000
Camisas	V-M	315	20,000	<u>6,300,000</u>
SUB-TOTAL				<u>63,395,000</u>
TOTAL				106,711,500 =====

COMPANIA CANTABRIA, S. A.
 INVENTARIO FINAL DE MATERIA PRIMA P/BOMBAS
 000'S

IV-C

C O N C E P T O	MOTORES		EMBOLIOS		CONVERTIDORES DE POT.		PISTONES		ANDRTIGUADORES		C A M I S A S		TOTAL
	EXISTENCIA	IMPORTE	EXISTENCIA	IMPORTE	EXISTENCIA	IMPORTE	EXISTENCIA	IMPORTE	EXISTENCIA	IMPORTE	EXISTENCIA	IMPORTE	
Enero	77	38,500	63	5,040	70	7,000	318	3,180	45	3,375	315	6,300	63,395
Febrero	76	38,000	62	4,960	69	6,900	310	3,100	43	3,225	308	6,160	62,345
Marzo	<u>57</u>	<u>28,500</u>	<u>43</u>	<u>3,440</u>	<u>50</u>	<u>5,000</u>	<u>158</u>	<u>1,580</u>	<u>30</u>	<u>2,250</u>	<u>175</u>	<u>3,500</u>	<u>44,270</u>
Primer Trimestre	57	28,500	43	3,440	50	5,000	158	1,580	30	2,250	175	3,500	44,270
Abril	41	20,500	27	2,160	34	3,400	121	1,210	30	2,250	106	2,120	31,640
Mayo	23	11,500	15	1,200	16	1,600	121	1,210	30	2,250	106	2,120	19,880
Junio	<u>15</u>	<u>7,500</u>	<u>15</u>	<u>1,200</u>	<u>15</u>	<u>1,500</u>	<u>121</u>	<u>1,210</u>	<u>30</u>	<u>2,250</u>	<u>106</u>	<u>2,120</u>	<u>15,780</u>
Segundo Trimestre	15	7,500	15	1,200	15	1,500	121	1,210	30	2,250	106	2,120	15,780
Julio	15	7,500	15	1,200	15	1,500	121	1,210	30	2,250	106	2,120	
Agosto	15	7,500	15	1,200	15	1,500	121	1,210	30	2,250	106	2,120	
Septiembre	<u>15</u>	<u>7,500</u>	<u>15</u>	<u>1,200</u>	<u>15</u>	<u>1,500</u>	<u>121</u>	<u>1,210</u>	<u>30</u>	<u>2,250</u>	<u>106</u>	<u>2,120</u>	
Tercer Trimestre	15	7,500	15	1,200	15	1,500	121	1,210	30	2,250	106	2,120	15,780
Cuarto Trimestre	15	7,500	15	1,200	15	1,500	121	1,210	30	2,250	106	2,120	
T O T A L	<u>15</u>	<u>7,500</u>	<u>15</u>	<u>1,200</u>	<u>15</u>	<u>1,500</u>	<u>121</u>	<u>1,210</u>	<u>30</u>	<u>2,250</u>	<u>106</u>	<u>2,120</u>	<u>15,780</u>
	==	=====	==	=====	==	=====	===	=====	==	=====	==	=====	=====
CRUCE CON CEDULAS		IV-II _g		IV-I _g		IV-J ₁₀		IV-K ₁₁		IV-L ₁₂		IV-H ₁₃	XXI

COMPAÑIA CANTABRIA, S. A.
 INVENTARIO FINAL DE MATERIA PRIMA P/PERFORADORAS
 000'S

IV-D

C O N C E P T O	BROQUEROS		MARTILLOS		ALETAS		FRENSOS		BRONCES		CREMALLERAS		VANILLAS		TOTAL
	EXIST.	IMPORTE													
Enero	208	22,880	193	7,720	692	2,768	193	965	505	3,030	208	2,080	437	2,403.5	41,846.5
Febrero	133	14,630	118	4,720	392	1,568	118	590	280	1,680	133	1,330	287	1,578.5	26,096.5
Marzo	78	8,580	78	3,120	311	1,244	78	380	233	1,398	78	780	156	858.0	16,370.0
Primer Trimestre	78	8,580	78	3,120	311	1,244	78	390	233	1,398	78	780	156	858.0	16,370.0
Abril	78	8,580	78	3,120	311	1,244	78	390	233	1,398	78	780	156	858.0	
Mayo	78	8,580	78	3,120	311	1,244	78	390	233	1,398	78	780	156	858.0	
Junio	78	8,580	78	3,120	311	1,244	78	390	233	1,398	78	780	156	858.0	
Segundo Trimestre	78	8,580	78	3,120	311	1,244	78	390	233	1,398	78	780	156	858.0	16,370.0
Tercer Trimestre	78	8,580	78	3,120	311	1,244	78	390	233	1,398	78	780	156	858.0	16,370.0
Cuarto Trimestre	78	8,580	78	3,120	311	1,244	78	390	233	1,398	78	780	156	858.0	16,370.0
T O T A L	78	8,580	78	3,120	311	1,244	78	390	233	1,398	78	780	156	858.0	16,370.0
	***	*****	***	*****	***	*****	***	***	***	*****	***	*****	***	*****	*****
GRUPO CON CÉPULAS	IV-A ₁		IV-B ₂		IV-C ₃		IV-D ₃		IV-E ₅		IV-F ₆		IV-G ₇		XXI

COMPANIA CANTABRIA, S. A.
PRESUPUESTO DE INVENTARIO FINAL DE PRODUCCION TERMINADA 1985

IV-E

C O N C E P T O	P E R F O R A D O R A S					B O M B A S					IMPORTE INV. INIC.	TOTAL INV. FINAL
	COSTO UNIT.	INVENTARIO INICIAL		INVENTARIO FINAL		COSTO UNIT.	INVENTARIO INICIAL		INVENTARIO FINAL			
	HOJA COSTOS	PZAS.	IMPORTE	PZAS.	IMPORTE	HOJA COSTOS	PZAS.	IMPORTE	PZAS.	IMPORTE		
Enero	300,000	150	45,000,000	83	26,164,007	1,500,000	50	75,000,000	18	29,700,000	120,000,000	55,864,007
Febrero	315,229	83	26,164,007	83	26,164,007	1,650,000	18	29,700,000	18	29,700,000	55,864,007	55,864,007
Marzo		83	26,164,007	83	26,164,007		18	29,700,000	18	29,700,000	55,864,007	55,864,007
Segundo Trimestre		83	26,164,007	83	26,164,007		18	29,700,000	18	20,700,000	55,864,007	55,864,007
Tercer Trimestre		83	26,164,007	83	26,164,007		18	29,700,000	18	29,700,000	55,864,007	55,864,007
Cuarto Trimestre		83	26,164,007	83	26,164,007		18	29,700,000	19	29,700,000	55,864,007	55,864,007
CRUCE CON CELULAS											X	XXI

LD: INVENTARIOS ESTAN CONSIDERADOS A UN MES PROMEDIO DE EXISTENCIA.

COMPAÑIA CANTABRIA, S. A.
 AUXILIAR DE MATERIA PRIMA "BROQUEROS"
 0' PESOS

IV-A₁

C O N C E P T O	MOVIMIENTO DE MATERIALES			COSTO UNITARIO		MOVIMIENTO DE VALORES		
	ENTRADAS	SALIDAS	EXISTENCIA	ENTRADA	SALIDA	DEBE	HABER	SALDO
(INV. INICIAL)			215	110,000				23,650,000
Enero		7	208		110,000		770,000	22,880,000
Febrero		75	133		110,000		8,250,000	14,630,000
Marzo	26	26	133	114,400	114,400	2,974,400	2,974,000	14,630,000
		<u>55</u>	<u>78</u>		<u>110,000</u>		<u>6,050,000</u>	<u>8,580,000</u>
PRIMER TRIMESTRE	26	163	78	110,000		2,974,400	18,044,000	8,580,000
Abril	80	80	78	114,400	114,400	9,152,000	9,152,000	8,580,000
Mayo	84	84	78	114,400	114,400	9,609,600	9,609,600	8,580,000
Junio	<u>86</u>	<u>86</u>	<u>78</u>	<u>114,400</u>	<u>114,400</u>	<u>9,838,400</u>	<u>9,838,400</u>	<u>8,580,000</u>
SEGUNDO TRIMESTRE	250	250	78			28,600,000	28,600,000	8,580,000
Julio	83	83	78	114,400	114,400	9,495,200	9,495,200	8,580,000
Agosto	90	90	78	114,400	114,400	10,296,000	10,296,000	8,580,000
Septiembre	<u>87</u>	<u>87</u>	<u>78</u>	<u>114,400</u>	<u>114,400</u>	<u>9,952,800</u>	<u>9,952,800</u>	<u>8,580,000</u>
TERCER TRIMESTRE	260	260	78			29,744,000	29,744,000	8,580,000
Octubre	85	85	78	114,400	114,400	9,724,000	9,724,000	8,580,000
Noviembre	86	86	78	114,400	114,400	9,838,400	9,838,400	8,580,000
Diciembre	<u>89</u>	<u>89</u>	<u>78</u>	<u>114,400</u>	<u>114,400</u>	<u>10,181,600</u>	<u>10,181,600</u>	<u>8,580,000</u>
CUARTO TRIMESTRE	260	260	78			29,744,000	29,744,000	8,580,000
T O T A L	796	933	78	-----	-----	91,062,400	106,132,000	8,580,000
	---	---	---	-----	-----			
CRISTE CON CEBULAS	V-A	111				V-A	V1	IV-D
						V		

COMPAÑIA CANTABRIA, S. A.
 AUXILIAR DE MATERIA PRIMA "MARTILLOS"
 D' PESOS

IV-B₂

C O N C E P T O	MOVIMIENTO DE MATERIALES			COSTO UNITARIO		MOVIMIENTO DE VALORES		
	ENTRADAS	SALIDAS	EXISTENCIA	ENTRADA	SALIDA	DEBE	HABER	SALDO
(INV. INICIAL)			200	40,000				8,000,000
Enero		7	193		40,000		280,000	7,720,000
Febrero		75	118		40,000		3,000,000	4,720,000
Marzo	41	41	118	41,600	41,600	1,705,600	1,705,600	4,720,000
		<u>40</u>	<u>78</u>		<u>40,000</u>		<u>1,600,000</u>	<u>3,120,000</u>
PRIMER TRIMESTRE	41	163	78			1,705,600	6,585,600	3,120,000
Abril	80	80	78	41,600	41,600	3,328,000	3,328,000	3,120,000
Mayo	84	84	78	41,600	41,600	3,494,400	3,494,400	3,120,000
Junio	<u>86</u>	<u>86</u>	<u>78</u>	<u>41,600</u>	<u>41,600</u>	<u>3,577,600</u>	<u>3,577,600</u>	<u>3,120,000</u>
SEGUNDO TRIMESTRE	250	250	78			10,400,000	10,400,000	3,120,000
Julio	83	83	78	41,600	41,600	3,452,800	3,452,800	3,120,000
Agosto	90	90	78	41,600	41,600	3,744,000	3,744,000	3,120,000
Septiembre	<u>87</u>	<u>87</u>	<u>78</u>	<u>41,600</u>	<u>41,600</u>	<u>3,619,200</u>	<u>3,619,200</u>	<u>3,120,000</u>
TERCER TRIMESTRE	260	260	78			10,816,000	10,816,000	3,120,000
Octubre	85	85	78	41,600	41,600	3,536,000	3,536,000	3,120,000
Noviembre	86	86	78	41,600	41,600	3,577,600	3,577,600	3,120,000
Diciembre	<u>89</u>	<u>89</u>	<u>78</u>	<u>41,600</u>	<u>41,600</u>	<u>3,702,400</u>	<u>3,702,400</u>	<u>3,120,000</u>
CUARTO TRIMESTRE	260	260	78			10,816,000	10,816,000	3,120,000
T O T A L	811	933	78			33,737,600	38,617,600	3,120,000
	---	---	---	-----	-----	-----	-----	-----
CRUCE CON CUENTAS	V-B	III				V-B	VI	IV-D
						V		

COMPANIA CANTABRIA, S. A.
 AUXILIAR DE MATERIA PRIMA "ALETAS"
 D' PESOS

IV-C₃

C O N C E P T O	MOVIMIENTO DE MATERIALES			COSTO UNITARIO		MOVIMIENTO DE VALORES		
	ENTRADAS	SALIDAS	EXISTENCIA	ENTRADA	SALIDA	DEBE	HABER	SALDO
(INV. INICIAL			720	4,000				2,880,000
Enero		28	692		4,000		112,000	2,768,000
Febrero		300	392		4,000		1,200,000	1,568,000
Marzo	243	243	392	4,200	4,200	1,020,600	1,020,600	1,568,000
		81	311		4,000		324,000	1,244,000
PRIMER TRIMESTRE	243	652	311			1,020,600	2,656,600	1,244,000
Abril	320	320	311	4,200	4,200	1,344,000	1,344,000	1,244,000
Mayo	336	336	311	4,200	4,200	1,411,200	1,411,200	1,244,000
Junio	344	344	311	4,200	4,200	1,444,800	1,444,800	1,244,000
SEGUNDO TRIMESTRE	1,000	1,000	311			4,200,000	4,200,000	1,244,000
Julio	332	332	311	4,200	4,200	1,394,400	1,394,400	1,244,000
Agosto	360	360	311	4,200	4,200	1,512,000	1,512,000	1,244,000
Septiembre	348	348	311	4,200	4,200	1,461,600	1,461,600	1,244,000
TERCER TRIMESTRE	1,040	1,040	311			4,368,000	4,368,000	1,244,000
Octubre	340	340	311	4,200	4,200	1,428,000	1,428,000	1,244,000
Noviembre	344	344	311	4,200	4,200	1,444,800	1,444,800	1,244,000
Diciembre	356	356	311	4,200	4,200	1,495,200	1,495,200	1,244,000
CUARTO TRIMESTRE	1,040	1,040	311			4,368,000	4,368,000	1,244,000
T O T A L.	3,323	3,732	311			13,956,600	15,592,600	1,244,000
	=====	=====	---	=====	=====	=====	=====	=====
CRUCE CON CEDULAS	V-C	III				V-C	VI	IV-D
						V		

COMPAÑIA CANTABRIA, S. A.
 AUXILIAR DE MATERIA PRIMA "TRENOS"
 O' PESOS

IV-D₄

C O N C E P T O	MOVIMIENTO DE MATERIALES			COSTO UNITARIO		MOVIMIENTO DE VALORES		
	ENTRADAS	SALIDAS	EXISTENCIA	ENTRADA	SALIDA	DEBE	HABER	SALDO
(INV. INICIAL)			200	5,000				1,000,000
Enero		7	193		5,000		35,000	965,000
Febrero		75	118		5,000		375,000	590,000
Marzo	41	41	118	5,200	5,200	213,200	213,200	590,000
		40	78		5,000		200,000	390,000
PRIMER TRIMESTRE	41	163	78			213,200	823,200	390,000
Abril	80	80	78	5,200	5,200	416,000	416,000	390,000
Mayo	84	84	78	5,200	5,200	436,800	436,800	390,000
Junio	86	86	78	5,200	5,200	447,200	447,200	390,000
SEGUNDO TRIMESTRE	250	250	78			1,300,000	1,300,000	390,000
Julio	83	83	78	5,200	5,200	431,600	431,600	390,000
Agosto	90	90	78	5,200	5,200	468,000	468,000	390,000
Septiembre	87	87	78	5,200	5,200	452,400	452,400	390,000
TERCER TRIMESTRE	260	260	78			1,352,000	1,352,000	390,000
Octubre	85	85	78	5,200	5,200	442,000	442,000	390,000
Noviembre	86	86	78	5,200	5,200	447,200	447,200	390,000
Diciembre	89	89	78	5,200	5,200	462,800	462,800	390,000
CUARTO TRIMESTRE	260	260	78			1,352,000	1,352,000	390,000
T O T A L	811	933	78			4,217,200	4,827,200	390,000
	===	===	===	=====	=====	=====	=====	=====
CRUCE CON CELULAS	V-D	III				V-D	VI	IV-D
						V		

COMPARIA CANTABRIA, S. A.
 AUXILIAR DE MATERIA PRIMA "BRONCES"
 O' PESOS

IV-E₅

C O N C E P T O	MOVIMIENTO DE MATERIALES			COSTO UNITARIO		MOVIMIENTO DE VALORES		
	ENTRADAS	SALIDAS	EXISTENCIA	ENTRADA	SALIDA	DEBE	HABER	SALDO
(INV. INICIAL)			526	6,000				3,156,000
Enero		21	505		6,000		126,000	3,030,000
Febrero		225	280		6,000		1,350,000	1,680,000
Mirzo	196	196	280	6,300	6,300	1,234,800	1,234,800	1,680,000
		<u>47</u>	<u>233</u>		<u>6,000</u>		<u>282,000</u>	<u>1,398,000</u>
PRIMER TRIMESTRE	196	489	233			1,234,800	2,992,800	1,398,000
Abril	240	240	233	6,300	6,300	1,512,000	1,512,000	1,398,000
Mayo	252	252	233	6,300	6,300	1,587,600	1,587,600	1,398,000
Junio	<u>258</u>	<u>258</u>	<u>233</u>	<u>6,300</u>	<u>6,300</u>	<u>1,625,400</u>	<u>1,625,400</u>	<u>1,398,000</u>
SEGUNDO TRIMESTRE	750	750	233			4,725,000	4,725,000	1,398,000
Julio	249	249	233	6,300	6,300	1,568,700	1,568,700	1,398,000
Agosto	270	270	233	6,300	6,300	1,701,000	1,701,000	1,398,000
Septiembre	<u>261</u>	<u>261</u>	<u>233</u>	<u>6,300</u>	<u>6,300</u>	<u>1,644,300</u>	<u>1,644,300</u>	<u>1,398,000</u>
TERCER TRIMESTRE	780	780	233			4,914,000	4,914,000	1,398,000
Octubre	255	255	233	6,300	6,300	1,606,500	1,606,500	1,398,000
Noviembre	258	258	233	6,300	6,300	1,625,400	1,625,400	1,398,000
Diciembre	<u>267</u>	<u>267</u>	<u>233</u>	<u>6,300</u>	<u>6,300</u>	<u>1,682,100</u>	<u>1,682,100</u>	<u>1,398,000</u>
CUARTO TRIMESTRE	780	780	233			4,914,000	4,914,000	1,398,000
T O T A L	<u>2,506</u>	<u>2,799</u>	<u>233</u>			15,787,800	17,545,800	1,398,000
	*****	*****	***	*****	*****	*****	*****	*****
CRUCE CON CEDULAS	V-E	III				V-E	VI	IV-D
						V		

COMPANIA CANTABRIA, S. A.
 AUXILIAR DE MATERIA PRIMA "CREMALLERAS"

IV-F₆

C O N C E P T O	MOVIMIENTO DE MATERIALES			COSTO UNITARIO		MOVIMIENTO DE VALORES		
	ENTRADAS	SALIDAS	EXISTENCIA	ENTRADA	SALIDA	DEBE	HABER	SALDO
(INV. INICIAL)			215	10,000				2,150,000
Enero		7	208		10,000		70,000	2,080,000
Febrero		75	133		10,000		750,000	1,330,000
Marzo	26	26	133	10,400	10,400	270,400	270,400	1,330,000
		<u>55</u>	<u>78</u>		<u>10,000</u>		<u>550,000</u>	<u>780,000</u>
PRIMER TRIMESTRE	26	163	78			270,400	1,640,400	780,000
Abril	80	80	78	10,400	10,400	832,000	832,000	780,000
Mayo	84	84	78	10,400	10,400	873,600	873,600	780,000
Junio	<u>86</u>	<u>86</u>	<u>78</u>	<u>10,400</u>	<u>10,400</u>	<u>894,400</u>	<u>894,400</u>	<u>780,000</u>
SEGUNDO TRIMESTRE	250	250	78			2,600,000	2,600,000	780,000
Julio	83	83	78	10,400	10,400	863,200	863,200	780,000
Agosto	90	90	78	10,400	10,400	936,000	936,000	780,000
Septiembre	<u>87</u>	<u>87</u>	<u>78</u>	<u>10,400</u>	<u>10,400</u>	<u>904,800</u>	<u>904,800</u>	<u>780,000</u>
TERCER TRIMESTRE	260	260	78			2,704,000	2,704,000	780,000
Octubre	85	85	78	10,400	10,400	884,000	884,000	780,000
Noviembre	86	86	78	10,400	10,400	894,400	894,400	780,000
Diciembre	<u>89</u>	<u>89</u>	<u>78</u>	<u>10,400</u>	<u>10,400</u>	<u>925,600</u>	<u>925,600</u>	<u>780,000</u>
CUARTO TRIMESTRE	260	260	78			2,704,000	2,704,000	780,000
T O T A L	796	933	78			8,278,400	9,648,400	780,000
	***	***	***	*****	*****	*****	*****	*****
CRUCE CON CEDULAS	V-F	III				V-F	VI	IV-D
						V		

COMPARIA CANTABRIA, S. A.
 AUXILIAR DE MATERIA PRIMA "VARILLAS"
 0' PESOS

IV-G,

C O N C E P T O	MOVIMIENTO DE MATERIALES			COSTO UNITARIO		MOVIMIENTO DE VALORES		
	ENTRADAS	SALTIOS	EXISTENCIA	ENTRADA	SALIDA	DEBE	HABER	SALDO
(INV. INICIAL)			451	5,500				2,480,500
Enero		14	437	5,500			77,000	2,403,500
Febrero		150	287	5,500			825,000	1,578,500
Marzo	31	31	287	5,800	5,800	179,800	179,800	1,578,500
		<u>131</u>	<u>156</u>		<u>5,500</u>		<u>720,500</u>	<u>858,000</u>
PRIMER TRIMESTRE	31	326	156			179,800	1,802,300	858,000
Abril	160	160	156	5,800	5,800	928,000	928,000	858,000
Mayo	168	168	156	5,800	5,800	974,400	974,400	858,000
Junio	172	172	156	5,800	5,800	997,600	997,600	858,000
SEGUNDO TRIMESTRE	500	500	156			2,900,000	2,900,000	858,000
Julio	166	166	156	5,800	5,800	962,800	962,800	858,000
Agosto	180	180	156	5,800	5,800	1,044,000	1,044,000	858,000
Septiembre	174	174	156	5,800	5,800	1,009,200	1,009,200	858,000
TERCER TRIMESTRE	520	520	156			3,016,000	3,016,000	858,000
Octubre	170	170	156	5,800	5,800	986,000	986,000	858,000
Noviembre	172	172	156	5,800	5,800	997,600	997,600	858,000
Diciembre	178	178	156	5,800	5,800	1,032,400	1,032,400	858,000
CUARTO TRIMESTRE	520	520	156			3,016,000	3,016,000	858,000
T O T A L	1,571	1,866	156			9,111,800	10,734,300	858,000
	*****	*****	*****	*****	*****	*****	*****	*****
CRUCE CON CEDULAS	V-G	III				V-G	VI	IV-D
						V		

COMPANIA CANTABRIA, S. A.
 AUXILIAR DE MATERIA PRIMA "MOTORES"

IV-H₈

0' PESOS

C O N C E P T O	MOVIMIENTO DE MATERIALES			COSTO UNITARIO		MOVIMIENTO DE VALORES		
	ENTRADAS	SALIDAS	EXISTENCIA	ENTRADA	SALIDA	DEBE	HABER	SALDO
(INV. INICIAL)			77	500,000				38,500,000
Enero			77					38,500,000
Febrero		1	76	500,000		500,000		38,000,000
Marzo		19	57	500,000		9,500,000		28,500,000
PRIMER TRIMESTRE		20	57				10,000,000	28,500,000
Abril		16	41	500,000		8,000,000		20,500,000
Mayo		18	23	500,000		9,000,000		11,500,000
Junio	11	11	23	520,000	520,000	5,720,000	5,720,000	11,500,000
		8	15	500,000	500,000	4,000,000		7,500,000
SEGUNDO TRIMESTRE	11	53	15			5,720,000	26,720,000	7,500,000
Julio	16	16	15	520,000	520,000	8,320,000	8,320,000	7,500,000
Agosto	20	20	15	520,000	520,000	10,400,000	10,400,000	7,500,000
Septiembre	18	18	15	520,000	520,000	9,360,000	9,360,000	7,500,000
TERCER TRIMESTRE	54	54	15			28,080,000	28,080,000	7,500,000
Octubre	18	18	15	520,000	520,000	9,360,000	9,360,000	7,500,000
Noviembre	19	19	15	520,000	520,000	9,880,000	9,880,000	7,500,000
Diciembre	18	18	15	520,000	520,000	9,360,000	9,360,000	7,500,000
CUARTO TRIMESTRE	55	55	15			28,600,000	28,600,000	7,500,000
T O T A L	120	182	15			62,400,000	93,400,000	7,500,000
	***	***	***	*****	*****	*****	*****	*****
CRUCE CON CEDULAS	V-H	III				V-H	VI	IV-C

COMPANIA CANTABRIA, S. A.
 AUXILIAR DE MATERIA PRIMA "ENGOLOS"
 0° PESOS

IV-I₉

C O N C E P T O	MOVIMIENTOS DE MATERIALES			COSTO UNITARIO		MOVIMIENTO DE VALORES		
	ENTRADAS	SALIDAS	EXISTENCIAS	ENTRADA	SALIDA	DEBE	HABER	SALDO
(INV. INICIAL)			63	80,000				5,040,000
Enero			63					5,040,000
Febrero		1	62		80,000		80,000	4,960,000
Marzo		19	43		80,000		1,520,000	3,440,000
PRIMER TRIMESTRE		20	43				1,600,000	3,440,000
Abril		16	27		80,000		1,280,000	2,160,000
Mayo	6	6	27	83,200		499,200	499,200	2,160,000
		12	15		80,000		960,000	1,200,000
Junio	19	19	15	83,200	83,200	1,580,800	1,580,800	1,200,000
SEGUNDO TRIMESTRE	25	53	15			2,080,000	4,320,000	1,200,000
Julio	16	16	15	83,200	83,200	1,331,200	1,331,200	1,200,000
Agosto	20	20	15	83,200	83,200	1,664,000	1,664,000	1,200,000
Septiembre	18	18	15	83,200	83,200	1,497,600	1,497,600	1,200,000
TERCER TRIMESTRE	54	54	15			4,492,800	4,492,800	1,200,000
Octubre	18	18	15	83,200	83,200	1,497,600	1,497,600	1,200,000
Noviembre	19	19	15	83,200	83,200	1,580,800	1,580,800	1,200,000
Diciembre	18	18	15	83,200	83,200	1,497,600	1,497,600	1,200,000
CUARTO TRIMESTRE	55	55	15			4,576,000	4,576,000	1,200,000
T O T A L	134	182	15			11,148,800	14,988,800	1,200,000
	---	---	---	-----	-----	-----	-----	-----
CRUCE CON CEDULAS	V-I	III				V-I	VI	IV-C
						V		

COMPARIA CANTABRIA, S. A.
 AUXILIAR DE MATERIA PRIMA "CONVERTIDORES DE POTENCIA"
 0' PESOS

IV-J₁₀

C O N C E P T O	MOVIMIENTO DE MATERIALES			COSTO UNITARIO		MOVIMIENTO DE VALORES		
	ENTRADAS	SALIDAS	EXISTENCIA	ENTRADA	SALIDA	DEBE	HABER	SALDO
(INV. INICIAL)			70	100,000				7,000,000
Enero			70					7,000,000
Febrero		1	69	100,000		100,000		6,900,000
Marzo		19	50	100,000		1,900,000		5,000,000
PRIMER TRIMESTRE		20	50				2,000,000	5,000,000
Abril		16	34	100,000		1,600,000		3,400,000
Mayo		18	16	100,000		1,800,000		1,600,000
Junio	18	18	16	104,000	104,000	1,872,000	1,872,000	1,600,000
		1	15	100,000		100,000		1,500,000
SEGUNDO TRIMESTRE	18	53	15			1,872,000	5,372,000	1,500,000
Julio	16	16	15	104,000	104,000	1,664,000	1,664,000	1,500,000
Agosto	20	20	15	104,000	104,000	2,080,000	2,080,000	1,500,000
Septiembre	18	18	15	104,000	104,000	1,872,000	1,872,000	1,500,000
TERCER TRIMESTRE	54	54	15			5,616,000	5,616,000	1,500,000
Octubre	18	18	15	104,000	104,000	1,872,000	1,872,000	1,500,000
Noviembre	19	19	15	104,000	104,000	1,976,000	1,976,000	1,500,000
Diciembre	18	18	15	104,000	104,000	1,872,000	1,872,000	1,500,000
CUARTO TRIMESTRE	55	55	15			5,720,000	5,720,000	1,500,000
T O T A L	127	182	15			13,208,000	18,708,000	1,500,000
	***	***	***	*****	*****	*****	*****	*****
CRUCE CON CEDULAS	V-J	III				V-J	VI	IV-C
						V		

COMPANIA CANTABRIA, S. A.
 AUXILIAR DE MATERIA PRIMA "PISTONES"
 0 PESOS

IV-K₁₁

C O N C E P T O	MOVIMIENTO DE MATERIALES			COSTO UNITARIO		MOVIMIENTO DE VALORES		
	ENTRADAS	SALIDAS	EXISTENCIA	ENTRADA	SALIDA	DEBE	HABER	SALDO
(INV. INICIAL)			318	10,000				3,180,000
Enero			318					3,180,000
Febrero		8	310		10,000		80,000	3,100,000
Marzo		<u>152</u>	<u>158</u>		<u>10,000</u>		<u>1,520,000</u>	<u>1,580,000</u>
PRIMER TRIMESTRE		160	158				1,600,000	1,580,000
Abril	91	91	158	10,400	10,400	946,400	946,400	1,580,000
		37	121		10,000		370,000	1,210,000
Mayo	144	144	121	10,400	10,400	1,497,600	1,497,600	1,210,000
Junio	<u>152</u>	<u>152</u>	<u>121</u>	<u>10,400</u>	<u>10,400</u>	<u>1,580,800</u>	<u>1,580,800</u>	<u>1,210,000</u>
SEGUNDO TRIMESTRE	387	424	121			4,024,800	4,394,800	1,210,000
Julio	128	128	121	10,400	10,400	1,331,200	1,331,200	1,210,000
Agosto	160	160	121	10,400	10,400	1,664,000	1,664,000	1,210,000
Septiembre	<u>144</u>	<u>144</u>	<u>121</u>	<u>10,400</u>	<u>10,400</u>	<u>1,497,600</u>	<u>1,497,600</u>	<u>1,210,000</u>
TERCER TRIMESTRE	432	432	121			4,492,800	4,492,800	1,210,000
Octubre	144	144	121	10,400	10,400	1,497,600	1,497,600	1,210,000
Noviembre	152	152	121	10,400	10,400	1,580,800	1,580,800	1,210,000
Diciembre	<u>144</u>	<u>144</u>	<u>121</u>	<u>10,400</u>	<u>10,400</u>	<u>1,497,600</u>	<u>1,497,600</u>	<u>1,210,000</u>
CUARTO TRIMESTRE	440	440	121			4,576,000	4,576,000	1,210,000
T O T A L	<u>1,259</u>	<u>1,456</u>	<u>121</u>			13,093,600	15,063,600	1,210,000
	*****	*****	***	*****	*****	*****	*****	*****
CRUCE CON CEDULAS	V-K	III				V-K	VI	IV-C

V

COMPANIA CANTABRIA, S. A.
 AUXILIAR DE MATERIA PRIMA "AMORTIGUADORES"
 0 PESOS

IV-L-12

C O N C E P T O	MOVIMIENTO DE MATERIALES			COSTO UNITARIO		MOVIMIENTO DE VALORES		
	ENTRADAS	SALIDAS	EXISTENCIA	ENTRADA	SALIDA	DEBE	HABER	SALDO
(INV. INICIAL)			45	75,000				3,375,000
Enero			45					3,375,000
Febrero		2	43		75,000		150,000	3,225,000
Marzo	25	25	43	78,000		1,950,000	1,950,000	3,225,000
		<u>13</u>	<u>30</u>		<u>75,000</u>		<u>975,000</u>	<u>2,250,000</u>
PRIMER TRIMESTRE	25	40	30			1,950,000	3,075,000	2,250,000
Abril	32	32	30	78,000	78,000	2,496,000	2,496,000	2,250,000
Mayo	36	36	30	78,000	78,000	2,808,000	2,808,000	2,250,000
Junio	<u>38</u>	<u>38</u>	<u>30</u>	<u>78,000</u>	<u>78,000</u>	<u>2,964,000</u>	<u>2,964,000</u>	<u>2,250,000</u>
SEGUNDO TRIMESTRE	106	106	30			8,268,000	8,268,000	2,250,000
Julio	32	32	30	78,000	78,000	2,496,000	2,496,000	2,250,000
Agosto	40	40	30	78,000	78,000	3,120,000	3,120,000	2,250,000
Septiembre	<u>36</u>	<u>36</u>	<u>30</u>	<u>78,000</u>	<u>78,000</u>	<u>2,808,000</u>	<u>2,808,000</u>	<u>2,250,000</u>
TERCER TRIMESTRE	108	108	30			8,424,000	8,424,000	2,250,000
Octubre	36	36	30	78,000	78,000	2,808,000	2,808,000	2,250,000
Noviembre	38	38	30	78,000	78,000	2,964,000	2,964,000	2,250,000
Diciembre	<u>36</u>	<u>36</u>	<u>30</u>	<u>78,000</u>	<u>78,000</u>	<u>2,808,000</u>	<u>2,808,000</u>	<u>2,250,000</u>
CUARTO TRIMESTRE	110	110	30			8,580,000	8,580,000	2,250,000
T O T A L	349	364	30			27,222,000	28,347,000	2,250,000
	***	***	***	*****	*****	*****	*****	*****
CRUCE CON CEDULAS	V-L	III				V-L	VI	IV-C
						V		

COMPANIA CANTABRIA, S. A.
 AUXILIAR DE MATERIA PRIMA "CAMISAS"
 0 PESOS

IV-M₁₃

C O N C E P T O	MOVIMIENTO DE MATERIALES			COSTO UNITARIO		MOVIMIENTO DE VALORES		
	ENTRADAS	SALIDAS	EXISTENCIA	ENTRADA	SALIDA	DEBE	HABER	SALDO
(INV. INICIAL)			315	20,000				6,300,000
Enero			315					6,300,000
Febrero		7	308	20,000			140,000	6,160,000
Mirzo		133	175	20,000			2,660,000	3,500,000
PRIMER TRIMESTRE		140	175				2,800,000	3,500,000
Abril	43	43	175	20,800	20,800	894,400	894,400	3,500,000
		69	106		20,000		1,380,000	2,120,000
Mayo	126	126	106	20,800	20,800	2,620,800	2,620,800	2,120,000
Junio	133	133	106	20,800	20,800	2,766,400	2,766,400	2,120,000
SEGUNDO TRIMESTRE	302	371	106			6,281,600	7,661,600	2,120,000
Julio	112	112	106	20,800	20,800	2,329,600	2,329,600	2,120,000
Agosto	140	140	106	20,800	20,800	2,912,000	2,912,000	2,120,000
Septiembre	126	126	106	20,800	20,800	2,620,800	2,620,800	2,120,000
TERCER TRIMESTRE	378	378	106			7,862,400	7,862,400	2,120,000
Octubre	126	126	106	20,800	20,800	2,620,800	2,620,800	2,120,000
Noviembre	133	133	106	20,800	20,800	2,766,400	2,766,400	2,120,000
Diciembre	126	126	106	20,800	20,800	2,620,800	2,620,800	2,120,000
CUARTO TRIMESTRE	385	385	106			8,008,000	8,008,000	2,120,000
T O T A L	1,065	1,274	106			22,152,000	26,332,000	2,120,000
	*****	*****	***	*****	*****	*****	*****	*****
CRUCE CON CELULAS	V-M	III				V-M	VI	IV-C
						V		

COMPAÑIA CANTABRIA, S. A.
PRESUPUESTO RESUMEN DE COMPRAS DE MATERIA PRIMA
000'S

V

C O N C E P T O	<u>BROQUEROS</u>	<u>MARTILLOS</u>	<u>ALETAS</u>	<u>FRENOS</u>	<u>BRONCES</u>	<u>CREMA- LLERAS</u>	<u>VARILLAS</u>	<u>MOTORES</u>	<u>EMBOLOS</u>	<u>CONVERTIDOR DE POTENCIA</u>	<u>PISTONES</u>	<u>ANDRITICHA- DORES</u>	<u>CAMISAS</u>	<u>TOTAL</u>
Enero														
Febrero														
Marzo	<u>2,974.4</u>	<u>1,705.6</u>	<u>1,020.6</u>	<u>213.2</u>	<u>1,234.8</u>	<u>270.4</u>	<u>179.8</u>					<u>1,950.0</u>		<u>9,548.8</u>
Primer Trimestre	<u>2,974.4</u>	<u>1,705.6</u>	<u>1,020.6</u>	<u>213.2</u>	<u>1,234.8</u>	<u>270.4</u>	<u>179.8</u>					<u>1,950.0</u>		<u>9,548.8</u>
Abril	<u>9,152.0</u>	<u>3,328.0</u>	<u>1,344.0</u>	<u>416.0</u>	<u>1,512.0</u>	<u>832.0</u>	<u>928.0</u>				<u>946.4</u>	<u>2,496.0</u>	<u>894.4</u>	<u>21,843.8</u>
Mayo	<u>9,609.6</u>	<u>3,494.4</u>	<u>1,411.2</u>	<u>436.8</u>	<u>1,587.6</u>	<u>873.6</u>	<u>974.4</u>		<u>499.2</u>		<u>1,497.6</u>	<u>2,808.0</u>	<u>2,620.8</u>	<u>25,813.2</u>
Junio	<u>9,838.4</u>	<u>3,577.6</u>	<u>1,444.8</u>	<u>447.2</u>	<u>1,625.4</u>	<u>894.4</u>	<u>997.6</u>	<u>5,720.0</u>	<u>1,580.8</u>	<u>1,872.0</u>	<u>1,580.8</u>	<u>2,964.0</u>	<u>2,766.4</u>	<u>35,309.4</u>
Segundo Trimest.	<u>28,600.0</u>	<u>10,400.0</u>	<u>4,200.0</u>	<u>1,300.0</u>	<u>4,725.0</u>	<u>2,600.0</u>	<u>2,900.0</u>	<u>5,720.0</u>	<u>2,080.0</u>	<u>1,872.0</u>	<u>4,024.8</u>	<u>8,268.0</u>	<u>6,281.6</u>	<u>82,971.4</u>
Julio	<u>9,495.2</u>	<u>3,452.8</u>	<u>1,394.4</u>	<u>431.6</u>	<u>1,568.7</u>	<u>863.2</u>	<u>962.8</u>	<u>8,320.0</u>	<u>1,331.2</u>	<u>1,664.0</u>	<u>1,331.2</u>	<u>2,496.0</u>	<u>2,329.6</u>	<u>35,640.7</u>
Agosto	<u>10,296.0</u>	<u>3,744.0</u>	<u>1,512.0</u>	<u>468.0</u>	<u>1,701.0</u>	<u>936.0</u>	<u>1,044.0</u>	<u>10,400.0</u>	<u>1,664.0</u>	<u>2,080.0</u>	<u>1,664.0</u>	<u>3,120.0</u>	<u>2,912.0</u>	<u>41,541.0</u>
Septiembre	<u>9,952.8</u>	<u>3,619.2</u>	<u>1,461.6</u>	<u>452.4</u>	<u>1,644.3</u>	<u>904.8</u>	<u>1,009.2</u>	<u>9,360.0</u>	<u>1,497.6</u>	<u>1,872.0</u>	<u>1,497.6</u>	<u>2,808.0</u>	<u>2,620.8</u>	<u>38,700.3</u>
Tercer Trimestre	<u>29,744.0</u>	<u>10,816.0</u>	<u>4,368.0</u>	<u>1,352.0</u>	<u>4,914.0</u>	<u>2,704.0</u>	<u>3,016.0</u>	<u>28,080.0</u>	<u>4,492.8</u>	<u>5,616.0</u>	<u>4,492.8</u>	<u>8,424.0</u>	<u>7,862.4</u>	<u>115,882.0</u>
Octubre	<u>9,724.0</u>	<u>3,536.0</u>	<u>1,428.0</u>	<u>442.0</u>	<u>1,606.5</u>	<u>884.0</u>	<u>986.0</u>	<u>9,360.0</u>	<u>1,497.6</u>	<u>1,872.0</u>	<u>1,497.6</u>	<u>2,808.0</u>	<u>2,620.8</u>	<u>38,262.5</u>
Noviembre	<u>9,838.4</u>	<u>3,577.6</u>	<u>1,444.8</u>	<u>447.2</u>	<u>1,625.4</u>	<u>894.4</u>	<u>997.6</u>	<u>9,880.0</u>	<u>1,580.8</u>	<u>1,976.0</u>	<u>1,580.8</u>	<u>2,964.0</u>	<u>2,766.4</u>	<u>39,573.4</u>
Diciembre	<u>10,181.6</u>	<u>3,702.4</u>	<u>1,495.2</u>	<u>462.8</u>	<u>1,682.1</u>	<u>925.6</u>	<u>1,032.4</u>	<u>9,360.0</u>	<u>1,497.6</u>	<u>1,872.0</u>	<u>1,497.6</u>	<u>2,808.0</u>	<u>2,620.8</u>	<u>39,138.1</u>
Quarto Trimestre	<u>29,744.0</u>	<u>10,816.0</u>	<u>4,368.0</u>	<u>1,352.0</u>	<u>4,914.0</u>	<u>2,704.0</u>	<u>3,016.0</u>	<u>28,600.0</u>	<u>4,576.0</u>	<u>5,720.0</u>	<u>4,576.0</u>	<u>8,580.0</u>	<u>8,009.0</u>	<u>116,974.0</u>
T O T A L	<u>91,062.4</u>	<u>33,737.6</u>	<u>13,956.6</u>	<u>4,217.2</u>	<u>15,787.8</u>	<u>8,278.4</u>	<u>9,111.8</u>	<u>62,400.0</u>	<u>11,148.8</u>	<u>13,208.0</u>	<u>13,093.6</u>	<u>27,222.0</u>	<u>22,152.0</u>	<u>325,376.2</u>
	*****	*****	*****	*****	*****	*****	*****	*****	*****	*****	*****	*****	*****	*****
CRUCE CON CEDULAS	IV-A ₁	IV-B ₁	IV-C ₁	IV-D ₁	IV-E ₅	IV-F ₆	IV-G ₇	IV-H ₈	IV-I ₉	IV-J ₁₀	IV-K ₁₁	IV-L ₁₂	IV-M ₁₃	XVI
	IV-A	V-B	V-C	V-D	V-E	V-F	V-G	V-II	V-I	V-J	V-K	V-L	V-M	

NECESIDADES DE MATERIA PRIMA (CEDULA III) MAS INVENTARIO FINAL DE MATERIAS PRIMAS (CEDULAS IV C Y D) MENOS INVENTARIO INICIAL DE MATERIAS PRIMAS (CEDULA IV-B) IGUAL A MATERIA PRIMA A COMPRAR.

COMPAÑIA CANTABRIA, S. A.
 PRESUPUESTO DE COMPRAS DE MATERIA PRIMA (BROQUEADO)
 000'S

V-A

<u>C O N C E P T O</u>	<u>PIEZAS</u> <u>REQUERIDAS</u> <u>P/PRODUCCION</u>	<u>MAS INV.</u> <u>FINAL</u>	<u>MENOS INV.</u> <u>INICIAL</u>	<u>UNIDADES</u> <u>A COMPRAR</u>	<u>COSTO</u> <u>UNITARIO</u>	<u>IMPORTE</u>
Enero	7	78	215	(130)*	114,400	
Febrero	75	78	208	(55)	114,400	
Marzo	<u>81</u>	<u>78</u>	<u>133</u>	<u>26</u>	<u>114,400</u>	<u>2,974.4</u>
Primer Trimestre	163	78	215	26	114,400	2,974.4
Abril	80	78	78	80	114,400	9,152.0
Mayo	84	78	78	84	114,400	9,609.6
Junio	<u>86</u>	<u>78</u>	<u>78</u>	<u>86</u>	<u>114,400</u>	<u>9,838.4</u>
Segundo Trimestre	250	78	78	250	114,400	28,600.0
Julio	83	78	78	83	114,400	9,495.2
Agosto	90	78	78	90	114,400	10,296.0
Septiembre	<u>87</u>	<u>78</u>	<u>78</u>	<u>87</u>	<u>114,400</u>	<u>9,952.8</u>
Tercer Trimestre	260	78	78	260	114,400	29,744.0
Octubre	85	78	78	85	114,400	9,724.0
Noviembre	86	78	78	86	114,400	9,838.4
Diciembre	<u>89</u>	<u>78</u>	<u>78</u>	<u>89</u>	<u>114,400</u>	<u>10,181.6</u>
Cuarto Trimestre	260	78	78	260	114,400	29,744.0
T O T A L	<u>933</u>	<u>78</u>	<u>215</u>	<u>796</u>	<u>114,400</u>	<u>91,062.4</u>
	***	**	***	*****	*****	*****
CINCE CON CEBULAS	111		IV-B	IV-A		IV-A ₁

* SIGNIFICA QUE HAY UN EXCESO DE 130 PIEZAS EN EXISTENCIA, ORIGINARIO QUE NO HAYA COMPRA DE MATERIA PRIMA Y QUE EL INVENTARIO INICIAL DE FEBRERO SE CONVIERTE EN 208 (78 DEL INVENTARIO FINAL MAS 130), EN LUGAR DE 78.

COMPANIA CANTABRIA, S. A.
PRESUPUESTO DE COMPRAS DE MATERIA PRIMA (MARTILLO)
000'S

V-B

<u>C O N C E P T O</u>	<u>PIEZAS REQUERIDAS P/PRODUCCION</u>	<u>MAS INV. FINAL</u>	<u>MENOS INV. INICIAL</u>	<u>UNIDADES A COMPRAR</u>	<u>COSTO UNITARIO</u>	<u>IMPORTE</u>
Enero	7	78	200	(115)*	41,600	
Febrero	75	78	193	(40)	41,600	
Marzo	<u>81</u>	<u>78</u>	<u>118</u>	<u>41</u>	<u>41,600</u>	<u>1,705.6</u>
Primer Trimestre	163	78	200	41	41,600	1,705.6
Abril	80	78	78	80	41,600	3,328.0
Mayo	84	78	78	84	41,600	3,494.4
Junio	<u>86</u>	<u>78</u>	<u>78</u>	<u>86</u>	<u>41,600</u>	<u>3,577.6</u>
Segundo Trimestre	250	78	78	250	41,600	10,400.0
Julio	83	78	78	83	41,600	3,452.8
Agosto	90	78	78	90	41,600	3,744.0
Septiembre	<u>87</u>	<u>78</u>	<u>78</u>	<u>87</u>	<u>41,600</u>	<u>3,619.2</u>
Tercer Trimestre	260	78	78	260	41,600	10,816.0
Octubre	85	78	78	85	41,600	3,536.0
Noviembre	86	78	78	86	41,600	3,577.6
Diciembre	<u>89</u>	<u>78</u>	<u>78</u>	<u>89</u>	<u>41,600</u>	<u>3,702.4</u>
Cuarto Trimestre	260	78	78	260	41,600	10,816.0
T O T A L	933	78	200	811	41,600	33,737.6
	***	**	***	*****	*****	*****
CRUCE CON CEDULAS	III		IV-B			IV-B ₂

* SIGNIFICA QUE HAY UN EXCESO DE 115 PIEZAS EN EXISTENCIA, LO QUE ORIGINA, QUE NO HAYA COMPRA DE MATERIA PRIMA Y QUE EL INVENTARIO INICIAL DE FEBRERO SE CONVIERTE EN 193, (78 DEL INVENTARIO FINAL MAS 115), EN LUGAR DE 78.

COMPANIA GANTABIA, S. A.
PRESUPUESTO DE COMPRA DE MATERIA PRIMA (ALETAS)
000'S

V-C

<u>C O N C E P T O</u>	<u>PIEZAS REQUERIDAS P/PRODUCCION</u>	<u>MAS INV. FINAL</u>	<u>MENOS INV. INICIAL</u>	<u>UNIDADES A COMPRAR</u>	<u>COSTO INITARIO</u>	<u>IMPORTE</u>
Enero	28	311	720	(381)*	4,200	
Febrero	300	311	692	(81)	4,200	
Marzo	<u>321</u>	<u>311</u>	<u>392</u>	<u>243</u>	<u>4,200</u>	<u>1,020.6</u>
Primer Trimestre	652	311	720	243	4,200	1,020.6
Abril	320	311	311	320	4,200	1,344.0
Mayo	<u>336</u>	<u>311</u>	<u>311</u>	<u>336</u>	<u>4,200</u>	<u>1,411.2</u>
Junio	<u>344</u>	<u>311</u>	<u>311</u>	<u>344</u>	<u>4,200</u>	<u>1,444.8</u>
Segundo Trimestre	1,000	311	311	1,000	4,200	4,200.0
Julio	332	311	311	332	4,200	1,394.4
Agosto	360	311	311	360	4,200	1,512.0
Septiembre	<u>348</u>	<u>311</u>	<u>311</u>	<u>348</u>	<u>4,200</u>	<u>1,461.6</u>
Tercer Trimestre	1,040	311	311	1,040	4,200	4,368.0
Octubre	340	311	311	340	4,200	1,428.0
Noviembre	344	311	311	344	4,200	1,444.8
Diciembre	<u>356</u>	<u>311</u>	<u>311</u>	<u>356</u>	<u>4,200</u>	<u>1,495.2</u>
Cuarto Trimestre	1,040	311	311	1,040	4,200	4,368.0
T O T A L	<u>3,732</u>	<u>311</u>	<u>720</u>	<u>3,323</u>	<u>4,200</u>	<u>13,956.6</u>
	*****	***	***	*****	*****	*****
CRUCE CON CEDULAS	III		IV-B			IV-C ₃

* SIGNIFICA QUE HAY UN EXCESO DE 381 PIEZAS EN EXISTENCIA, LO QUE ORIGINA, QUE NO HAYA COMPRA DE MATERIA PRIMA Y QUE EL INVENTARIO INICIAL DE FEBRERO SE CONVIERTA EN 692, (311 DEL INVENTARIO FINAL MAS 381), EN LUGAR DE 311.

COMPANIA CANTABRIA, S. A.
PRESUPUESTO DE COMPRA DE MATERIA PRIMA (TRENOS)
000'S

V-D

<u>C O N C E P T O</u>	<u>PIEZAS</u>	<u>MAS INV.</u>	<u>MENOS INV.</u>	<u>UNIDADES</u>	<u>COSTO</u>	<u>IMPORTE</u>
	<u>REQUERIDAS</u> <u>P/PRODUCCION</u>	<u>FINAL</u>	<u>INICIAL</u>	<u>A COMPRAR</u>	<u>UNITARIO</u>	
Enero	7	78	200	(115)*	5,200	
Febrero	75	78	193	(40)	5,200	
Marzo	<u>81</u>	<u>78</u>	<u>118</u>	<u>41</u>	<u>5,200</u>	<u>213.2</u>
Primer Trimestre	163	78	200	41	5,200	213.2
Abril	80	78	78	80	5,200	416.0
Mayo	84	78	78	84	5,200	436.8
Junio	<u>86</u>	<u>78</u>	<u>78</u>	<u>86</u>	<u>5,200</u>	<u>447.2</u>
Segundo Trimestre	250	78	78	250	5,200	1,300.0
Julio	83	78	78	83	5,200	431.6
Agosto	90	78	78	90	5,200	468.0
Septiembre	<u>87</u>	<u>78</u>	<u>78</u>	<u>87</u>	<u>5,200</u>	<u>452.4</u>
Tercer Trimestre	260	78	78	260	5,200	1,352.0
Octubre	85	78	78	85	5,200	442.0
Noviembre	86	78	78	86	5,200	447.2
Diciembre	<u>89</u>	<u>78</u>	<u>78</u>	<u>89</u>	<u>5,200</u>	<u>462.8</u>
Quarto Trimestre	260	78	78	260	5,200	1,352.0
T O T A L	933	78	200	811	5,200	4,217.2
	===	===	===	=====	=====	=====
COMPRA CON CEDULAS	III		IV-B			IV-D ₄

* SIGNIFICA QUE HAY UN EXCESO DE 115 PIEZAS EN EXISTENCIA, LO QUE ORIGINA, QUE NO HAYA COMPRA DE MATERIA PRIMA Y QUE EL INVENTARIO INICIAL DE FEBRERO SE CONVIERTA EN 193 (78 DEL INVENTARIO FINAL MAS 115), EN LUGAR DE 78.

COMPAÑIA CANTABRIA, S. A.
PRESUPUESTO DE COMPRAS DE MATERIA PRIMA (BRONCES)
000'S

V-E

<u>C O N C E P T O</u>	<u>PIEZAS</u> <u>REQUERIDAS</u> <u>P/PRODUCCION</u>	<u>MAS INV.</u> <u>FINAL</u>	<u>MEOS INV.</u> <u>INICIAL</u>	<u>UNIDADES</u> <u>A COMPRAR</u>	<u>COSTO</u> <u>UNITARIO</u>	<u>IMPORTE</u>
Enero	21	233	526	(272) *	6,300	
Febrero	225	233	505	(47)	6,300	
Marzo	<u>243</u>	<u>233</u>	<u>280</u>	<u>196</u>	<u>6,300</u>	<u>1,234.8</u>
Primer Trimestre	489	233	526	196	6,300	1,234.8
Abril	240	233	233	240	6,300	1,512.0
Mayo	252	233	233	252	6,300	1,587.6
Junio	<u>258</u>	<u>233</u>	<u>233</u>	<u>258</u>	<u>6,300</u>	<u>1,625.4</u>
Segundo Trimestre	750	233	233	750	6,300	4,725.0
Julio	249	233	233	249	6,300	1,568.7
Agosto	270	233	233	270	6,300	1,701.0
Septiembre	<u>261</u>	<u>233</u>	<u>233</u>	<u>261</u>	<u>6,300</u>	<u>1,641.3</u>
Tercer Trimestre	780	233	233	780	6,300	4,914.0
Octubre	255	233	233	255	6,300	1,606.5
Noviembre	258	233	233	258	6,300	1,625.4
Diciembre	<u>267</u>	<u>233</u>	<u>233</u>	<u>267</u>	<u>6,300</u>	<u>1,682.1</u>
Cuarto Trimestre	780	233	233	780	6,300	4,914.0
T O T A L	<u>2,799</u>	<u>233</u>	<u>526</u>	<u>2,506</u>	<u>6,300</u>	<u>15,787.8</u>
	*****	***	***	*****	*****	*****
CRUCE CON CEDULAS	III		IV-B			IV-E ₃

* SIGNIFICA QUE HAY UN EXCESO DE 272 UNIDADES EN EXISTENCIA, LO QUE ORIGINA QUE NO HAYA COMPRA DE MATERIA PRIMA Y QUE EL INVENTARIO INICIAL DE FEBRERO SE CONVIERTA EN 505 (233 DEL INVENTARIO FINAL MAS 272), EN LUGAR DE 233.

COMPAÑIA CANTABRIA, S. A.
PRESUPUESTO DE COMPRAS DE MATERIA PRIMA (CREMALLERA)
000'S

V-F

<u>C O N C E P T O</u>	<u>PIEZAS</u>	<u>MAS INV.</u>	<u>MESES INV.</u>	<u>UNIDADES</u>	<u>COSTO</u>	<u>IMPORTE</u>
	<u>REQUERIDAS</u>	<u>FINAL</u>	<u>INICIAL</u>	<u>A COMPRAR</u>	<u>UNITARIO</u>	
	<u>P/PRODUCCION</u>					
Enero	7	78	215	(130)*	10,400	
Febrero	75	78	208	(55)	10,400	
Marzo	<u>81</u>	<u>78</u>	<u>133</u>	<u>26</u>	<u>10,400</u>	<u>270.4</u>
Primer Trimestre	163	78	215	26	10,400	270.4
Abril	80	78	78	80	10,400	832.0
Mayo	84	78	78	84	10,400	873.6
Junio	<u>86</u>	<u>78</u>	<u>78</u>	<u>86</u>	<u>10,400</u>	<u>894.4</u>
Segundo Trimestre	250	78	78	250	10,400	2,600.0
Julio	83	78	78	83	10,400	863.2
Agosto	90	78	78	90	10,400	936.0
Septiembre	<u>87</u>	<u>78</u>	<u>78</u>	<u>87</u>	<u>10,400</u>	<u>904.8</u>
Tercer Trimestre	260	78	78	260	10,400	2,704.0
Octubre	85	78	78	85	10,400	884.0
Noviembre	86	78	78	86	10,400	894.4
Diciembre	<u>89</u>	<u>78</u>	<u>78</u>	<u>89</u>	<u>10,400</u>	<u>925.6</u>
Cuarto Trimestre	260	78	78	260	10,400	2,704.0
T O T A L	933	78	215	796	10,400	8,278.4
	===	===	===	=====	=====	=====
CRUCE CON CEBILLAS	III		IV-B			IV-F ₀

* SIGNIFICA QUE HAY UN EXCESO DE 208 UNIDADES EN EXISTENCIA, LO QUE ORIGINA QUE NO HAYA COMPRA DE MATERIA PRIMA Y QUE EL INVENTARIO INICIAL DE FEBRERO SE CONVIERTA EN 208 (78 DEL INVENTARIO FINAL MAS 130), EN LUGAR DE 78.

COMPANIA CANTABRIA, S. A.
 PRESUPUESTO DE COMPRAS DE MATERIA PRIMA (VARILLA)
 000'S

V-G

<u>C O N C E P T O</u>	<u>PIEZAS</u> <u>REQUERIDAS</u> <u>P/PRODUCCION</u>	<u>MÁS INV.</u> <u>FINAL</u>	<u>MEJOS INV.</u> <u>INICIAL</u>	<u>UNIDADES</u> <u>A COMPRAR</u>	<u>COSTO</u> <u>UNITARIO</u>	<u>IMPORTE</u>
Enero	14	156	451	(281)*	5,800	
Febrero	150	156	437	(131)	5,800	
Marzo	<u>162</u>	<u>156</u>	<u>287</u>	<u>31</u>	<u>5,800</u>	<u>179.8</u>
Primer Trimestre	326	156	451	31	5,800	179.8
Abril	160	156	156	160	5,800	928.0
Mayo	168	156	156	168	5,800	974.4
Junio	<u>172</u>	<u>156</u>	<u>156</u>	<u>172</u>	<u>5,800</u>	<u>997.6</u>
Segundo Trimestre	500	156	156	500	5,800	2,900.0
Julio	166	156	156	166	5,800	962.8
Agosto	180	156	156	180	5,800	1,044.0
Septiembre	<u>174</u>	<u>156</u>	<u>156</u>	<u>174</u>	<u>5,800</u>	<u>1,009.2</u>
Tercer Trimestre	520	156	156	520	5,800	3,016.0
Octubre	170	156	156	170	5,800	986.0
Noviembre	172	156	156	172	5,800	997.6
Diciembre	<u>178</u>	<u>156</u>	<u>156</u>	<u>178</u>	<u>5,800</u>	<u>1,032.4</u>
Cuarto Trimestre	520	156	156	520	5,800	3,016.0
T O T A L	<u>1,866</u>	<u>156</u>	<u>451</u>	<u>1,571</u>	<u>5,800</u>	<u>9,111.8</u>
	*****	***	***	*****	*****	*****
GRUPO CON CELULAS	III		IV-B			IV-B ₇

* SIGNIFICA QUE HAY UN EXCESO DE 281 UNIDADES EN EXISTENCIA, LO QUE ORIGINA QUE NO HAYA COMPRA DE MATERIA PRIMA Y QUE EL INVENTARIO INICIAL DE FEBRERO SE CONVIERTA EN 437 (156 DEL INVENTARIO FINAL MAS 281), EN LUGAR DE 156.

COMPAÑIA CANTABRIA, S. A.
 PRESUPUESTO DE COMPRAS DE MATERIA PRIMA (MOTORES)
 000'S

V-II

<u>C O N C E P T O</u>	<u>PIEZAS</u>	<u>MAS INV.</u>	<u>MENOS INV.</u>	<u>UNIDADES</u>	<u>COSTO</u>	<u>IMPORTE</u>
	<u>REQUERIDAS</u> <u>P/PRODUCCION</u>	<u>FINAL</u>	<u>INICIAL</u>	<u>A COMPRAR</u>	<u>UNITARIO</u>	
Enero	0	15	77	(62)	520	
Febrero	1	15	77	(61)	520	
Marzo	<u>19</u>	<u>15</u>	<u>76</u>	<u>(42)</u>	<u>520</u>	
Primer Trimestre	20	15	77	(42)	520	
Abril	16	15	57	(26)	520	
Mayo	18	15	41	(8)	520	
Junio	<u>19</u>	<u>15</u>	<u>23</u>	<u>11</u>	<u>520</u>	<u>5,720</u>
Segundo Trimestre	53	15	57	11	520	5,720
Julio	16	15	15	16	520	8,320
Agosto	20	15	15	20	520	10,400
Septiembre	<u>18</u>	<u>15</u>	<u>15</u>	<u>18</u>	<u>520</u>	<u>9,360</u>
Tercer Trimestre	54	15	15	54	520	28,080
Octubre	18	15	15	18	520	9,360
Noviembre	19	15	15	19	520	9,880
Diciembre	<u>18</u>	<u>15</u>	<u>15</u>	<u>18</u>	<u>520</u>	<u>9,360</u>
Cuarto Trimestre	55	15	15	55	520	28,600
T O T A L	<u>182</u>	<u>15</u>	<u>77</u>	<u>120</u>	<u>520</u>	<u>62,400</u>
	***	**	**	***	***	*****
CRUCE CON CÉDULAS	III		IV-B			IV-II _g

NOTA: DEBIDO A LA INFLACION, LA COMPAÑIA SE VIO EN LA NECESIDAD DE MODIFICAR SU PROGRAMA DE PRODUCCION, REDUCIENDOLO CON RELACION A AÑOS ANTERIORES, LO QUE PROVOCO UN EXCESO EN LOS INVENTARIOS DE MATERIA PRIMA EN LOS PRIMEROS MESES.

COMPAÑIA CANTABRIA, S. A.
 PRESUPUESTO DE COMPRAS DE MATERIA PRIMA (EN DÓLOES)
 000'S

V-1

<u>C O N C E P T O</u>	<u>PIEZAS</u>	<u>MAS INV.</u>	<u>MENOS INV.</u>	<u>UNIDADES</u>	<u>COSTO</u>	<u>IMPORTE</u>
	<u>REQUERIDAS</u> <u>P/PRODUCCION</u>	<u>FINAL</u>	<u>INICIAL</u>	<u>A COMPRAR</u>	<u>UNITARIO</u>	
Enero	0	15	63	(48)	83,200	
Febrero	1	15	63	(47)	83,200	
Marzo	<u>19</u>	<u>15</u>	<u>62</u>	<u>(28)</u>	<u>83,200</u>	
Primer Trimestre	20	15	63	(28)	83,200	
Abril	16	15	43	(12)	83,200	
Mayo	18	15	27	6	83,200	499.2
Junio	<u>19</u>	<u>15</u>	<u>15</u>	<u>19</u>	<u>83,200</u>	<u>1,580.8</u>
Segundo Trimestre	53	15	43	25	83,200	2,080.0
Julio	16	15	15	16	83,200	1,331.2
Agosto	20	15	15	20	83,200	1,664.0
Septiembre	<u>18</u>	<u>15</u>	<u>15</u>	<u>18</u>	<u>83,200</u>	<u>1,497.6</u>
Tercer Trimestre	54	15	15	54	83,200	4,492.8
Octubre	18	15	15	18	83,200	1,497.6
Noviembre	19	15	15	19	83,200	1,580.8
Diciembre	<u>18</u>	<u>15</u>	<u>15</u>	<u>18</u>	<u>83,200</u>	<u>1,497.6</u>
Cuarto Trimestre	55	15	15	55	83,200	4,576.0
T O T A L	<u>182</u>	<u>15</u>	<u>63</u>	<u>134</u>	<u>83,200</u>	<u>11,148.8</u>
	***	**	**	****	*****	*****
CRUCE CON CEDULAS	III		IV-B			IV-1 ₀

COMPAÑIA CANTABRIA, S. A.
 PRESUPUESTO DE COMPRAS DE MATERIA PRIMA
 (CONVERTIDORES DE POTENCIA)
 000'S

V-J

<u>C O N C E P T O</u>	<u>PIEZAS</u>	<u>MAS INV.</u>	<u>MENOS INV.</u>	<u>UNIDADES</u>	<u>COSTO</u>	<u>IMPORTE</u>
	<u>REQUERIDAS</u> <u>P/PRODUCCION</u>	<u>FINAL</u>	<u>INICIAL</u>	<u>A COMPRAR</u>	<u>UNITARIO</u>	
Enero	0	15	70	(55)	104	
Febrero	1	15	70	(54)	104	
Marzo	<u>19</u>	<u>15</u>	<u>69</u>	<u>(35)</u>	<u>104</u>	
Primer Trimestre	20	15	70	(35)	104	
Abril	16	15	50	(19)	104	
Mayo	18	15	34	(1)	104	
Junio	<u>19</u>	<u>15</u>	<u>16</u>	<u>18</u>	<u>104</u>	<u>1,872</u>
Segundo Trimestre	53	15	50	18	104	1,872
Julio	16	15	15	16	104	1,664
Agosto	20	15	15	20	104	2,080
Septiembre	<u>18</u>	<u>15</u>	<u>15</u>	<u>18</u>	<u>104</u>	<u>1,872</u>
Tercer Trimestre	54	15	15	54	104	5,616
Octubre	18	15	15	18	104	1,872
Noviembre	19	15	15	19	104	1,976
Diciembre	<u>18</u>	<u>15</u>	<u>15</u>	<u>18</u>	<u>104</u>	<u>1,872</u>
Cuarto Trimestre	55	15	15	55	104	5,720
T O T A L	182	15	70	127	104	13,208
	***	**	**	***	***	*****
CRUCE CON CEBULAS	III		IV-B			IV-J10

COMPAÑIA CANTABRIA, S. A.
 PRESUPUESTO DE COMPRAS DE MATERIA PRIMA (PISTONES)
 000'S

V-K

<u>C O N C E P T O</u>	<u>PIEZAS REQUERIDAS P/PRODUCCION</u>	<u>MAS INV. FINAL</u>	<u>MENOS INV. INICIAL</u>	<u>UNIDADES A COMPRAR</u>	<u>COSTO UNITARIO</u>	<u>IMPORTE</u>
Enero	0	121	318	(197)	10,400	
Febrero	8	121	318	(189)	10,400	
Marzo	<u>152</u>	<u>121</u>	<u>310</u>	<u>(37)</u>	<u>10,400</u>	
Primer Trimestre	160	121	318	(37)	10,400	
Abril	128	121	158	91	10,400	946.4
Mayo	144	121	121	144	10,400	1,497.6
Junio	<u>152</u>	<u>121</u>	<u>121</u>	<u>152</u>	<u>10,400</u>	<u>1,580.8</u>
Segundo Trimestre	424	121	158	387	10,400	4,024.8
Julio	128	121	121	128	10,400	1,331.2
Agosto	160	121	121	160	10,400	1,664.0
Septiembre	<u>144</u>	<u>121</u>	<u>121</u>	<u>144</u>	<u>10,400</u>	<u>1,497.6</u>
Tercer Trimestre	432	121	121	432	10,400	4,492.8
Octubre	144	121	121	144	10,400	1,497.6
Noviembre	152	121	121	152	10,400	1,580.8
Diciembre	<u>144</u>	<u>121</u>	<u>121</u>	<u>144</u>	<u>10,400</u>	<u>1,497.6</u>
Cuarto Trimestre	440	121	121	440	10,400	4,576.0
T O T A L	<u>1,456</u> *****	<u>121</u> ***	<u>318</u> ***	<u>1,259</u> *****	<u>10,400</u> *****	<u>13,093.6</u> *****
CRUCE CON CEDULAS	III		IV-B			IV-K ₁₁

COMPARIA CANTABRIA, S. A.
 PRESUPUESTO DE COMPRAS DE MATERIA PRIMA (AMORTIGUADORES)
 000'S

V-L

<u>C O N C E P T O</u>	<u>PIEZAS</u> <u>REQUERIDAS</u> <u>P/PRODUCCION</u>	<u>MAS INV.</u> <u>FINAL</u>	<u>MENOS INV.</u> <u>INICIAL</u>	<u>UNIDADES</u> <u>A COMPRAR</u>	<u>COSTO</u> <u>UNITARIO</u>	<u>IMPORTE</u>
Enero	0	30	45	(15)	78	
Febrero	2	30	45	(13)	78	
Marzo	<u>38</u>	<u>30</u>	<u>43</u>	<u>25</u>	<u>78</u>	<u>1,950</u>
Primer Trimestre	40	30	45	25	78	1,950
Abril	32	30	30	32	78	2,496
Mayo	36	30	30	36	78	2,808
Junio	<u>38</u>	<u>30</u>	<u>30</u>	<u>38</u>	<u>78</u>	<u>2,964</u>
Segundo Trimestre	106	30	30	106	78	8,268
Julio	32	30	30	32	78	2,496
Agosto	40	30	30	40	78	3,120
Septiembre	<u>36</u>	<u>30</u>	<u>30</u>	<u>36</u>	<u>78</u>	<u>2,808</u>
Tercer Trimestre	108	30	30	108	78	8,424
Octubre	36	30	30	36	78	2,808
Noviembre	38	30	30	38	78	2,964
Diciembre	<u>36</u>	<u>30</u>	<u>30</u>	<u>36</u>	<u>78</u>	<u>2,808</u>
Cuarto Trimestre	110	30	30	110	78	8,580
T O T A L	364	30	45	349	78	27,222
	***	**	**	****	**	*****
CRUCE CON CEDULAS	III		IV-B			IV-L ₁₂

COMPAÑIA CANTABRIA, S. A.
PRESUPUESTO DE COMPRAS DE MATERIA PRIMA (CAMISAS)
000'S

V-M

C O N C E P T O	PIEZAS	MAS INV.	MENOS INV.	UNIDADES	COSTO	IMPORTE
	REQUERIDAS P/PRODUCCION	FINAL	INITIAL	A COMPRAR	UNITARIO	
Enero	0	106	315	(209)	20,800	
Febrero	7	106	315	(202)	20,800	
Marzo	<u>133</u>	<u>106</u>	<u>308</u>	(69)	<u>20,800</u>	
Primer Trimestre	140	106	315	(69)	20,800	
Abril	112	106	175	43	20,800	894.4
Mayo	126	106	106	126	20,800	2,620.8
Junio	<u>133</u>	<u>106</u>	<u>106</u>	<u>133</u>	<u>20,800</u>	<u>2,766.4</u>
Segundo Trimestre	371	106	175	302	20,800	6,281.6
Julio	112	106	106	112	20,800	2,329.6
Agosto	140	106	106	140	20,800	2,912.0
Septiembre	<u>126</u>	<u>106</u>	<u>106</u>	<u>126</u>	<u>20,800</u>	<u>2,620.8</u>
Tercer Trimestre	378	106	106	378	20,800	7,862.4
Octubre	126	106	106	126	20,800	2,620.8
Noviembre	133	106	106	133	20,800	2,766.4
Diciembre	<u>126</u>	<u>106</u>	<u>106</u>	<u>126</u>	<u>20,800</u>	<u>2,620.8</u>
Cuarto Trimestre	385	106	106	385	20,800	8,008.0
T O T A L	<u>1,274</u>	<u>106</u>	<u>315</u>	<u>1,065</u>	<u>20,800</u>	<u>22,152.0</u>
	*****	***	***	*****	*****	*****
CRUCE CON CEBULAS	111		IV-B			IV-M ₁₃

COMPAÑIA CANTABRIA, S. A.
PRESUPUESTO DE COSTO DE MATERIA PRIMA
000'S

VI

PERIODO	IMPORTE BROQUEROS	IMPORTE MARTILLOS	IMPORTE ALETAS	IMPORTE FRENOS	IMPORTE BRONCES	IMPORTE CENALLERAS	IMPORTE VARILLAS	IMPORTE MOTORES	IMPORTE EMBOLOS	IMPORTE CONV. DE POTENCIA	IMPORTE PISTONES	IMPORTE AMORI.	IMPORTE CAMISAS	T O T A L
Enero	770.0	280.0	112.0	35.0	126.0	70.0	77.0							1,470.0
Febrero	8,250.0	3,000.0	1,200.0	375.0	1,350.0	750.0	825.0	500.0	80.0	100.0	80.0	150.0	140.0	16,800.0
Marzo	<u>9,024.0</u>	<u>3,505.6</u>	<u>1,344.6</u>	<u>415.2</u>	<u>1,516.8</u>	<u>820.4</u>	<u>900.3</u>	<u>9,500.0</u>	<u>1,520.0</u>	<u>1,900.0</u>	<u>1,520.0</u>	<u>2,925.0</u>	<u>2,660.0</u>	<u>37,349.9</u>
Primer Trim.	18,044.0	6,585.6	2,656.6	825.2	2,992.8	1,640.4	1,802.5	10,000.0	1,600.0	2,000.0	1,600.0	3,075.0	2,800.0	55,619.9
Abril	9,152.0	3,328.0	1,344.0	416.0	1,512.0	852.0	928.0	8,000.0	1,280.0	1,600.0	1,316.4	2,496.0	2,274.4	34,478.8
Mayo	9,609.6	3,494.4	1,411.2	436.8	1,587.6	873.6	974.4	9,000.0	1,459.2	1,800.0	1,497.6	2,808.0	2,620.8	37,573.2
Junio	<u>9,358.4</u>	<u>3,577.6</u>	<u>1,444.8</u>	<u>447.2</u>	<u>1,625.4</u>	<u>894.4</u>	<u>997.6</u>	<u>9,720.0</u>	<u>1,580.8</u>	<u>1,972.0</u>	<u>1,580.8</u>	<u>2,964.0</u>	<u>2,766.4</u>	<u>59,409.4</u>
Segundo Trim.	28,600.0	10,400.0	4,200.0	1,300.0	4,725.0	2,600.0	2,900.0	26,720.0	4,320.0	5,372.0	4,394.8	8,268.0	7,661.6	111,461.4
Julio	9,495.2	3,452.8	1,394.4	431.6	1,568.7	863.2	962.8	8,320.0	1,331.2	1,664.0	1,331.2	2,496.0	2,329.6	55,640.7
Agosto	10,296.0	3,744.0	1,512.0	468.0	1,701.0	936.0	1,044.0	10,400.0	1,664.0	2,080.0	1,664.0	3,120.0	2,912.0	41,541.0
Septiembre	<u>9,952.8</u>	<u>3,619.2</u>	<u>1,461.6</u>	<u>452.4</u>	<u>1,644.3</u>	<u>904.8</u>	<u>1,009.2</u>	<u>9,360.0</u>	<u>1,497.6</u>	<u>1,872.0</u>	<u>1,497.6</u>	<u>2,808.0</u>	<u>2,620.8</u>	<u>38,700.3</u>
Tercer Trim.	29,744.0	10,816.0	4,368.0	1,352.0	4,914.0	2,704.0	3,016.0	28,080.0	4,492.8	5,616.0	4,492.8	8,424.0	7,862.4	115,882.0
Octubre	9,724.0	3,536.0	1,428.0	442.0	1,606.5	884.0	986.0	9,360.0	1,497.6	1,872.0	1,497.6	2,808.0	2,620.8	38,262.5
Noviembre	9,858.4	3,577.6	1,444.8	447.2	1,625.4	894.4	997.6	9,880.0	1,580.8	1,976.0	1,580.8	2,964.0	2,766.4	59,573.4
Diciembre	<u>10,181.6</u>	<u>3,702.4</u>	<u>1,495.2</u>	<u>462.8</u>	<u>1,682.1</u>	<u>925.6</u>	<u>1,032.4</u>	<u>9,360.0</u>	<u>1,497.6</u>	<u>1,872.0</u>	<u>1,497.6</u>	<u>2,808.0</u>	<u>2,620.8</u>	<u>59,138.1</u>
Quarto Trim.	29,744.0	10,816.0	4,368.0	1,352.0	4,914.0	2,704.0	3,016.0	28,600.0	4,576.0	5,720.0	4,576.0	8,580.0	8,008.0	116,974.0
T O T A L	<u>106,132.0</u>	<u>38,617.6</u>	<u>15,592.6</u>	<u>4,827.2</u>	<u>17,545.8</u>	<u>9,648.4</u>	<u>10,734.3</u>	<u>93,400.0</u>	<u>14,988.8</u>	<u>18,708.0</u>	<u>15,063.6</u>	<u>28,547.0</u>	<u>26,332.0</u>	<u>399,937.3</u>
CRUCE CON CED.	IV-A ₁	IV-B ₂	IV-C ₃	IV-D ₄	IV-E ₅	IV-F ₆	IV-G ₇	IV-H ₈	IV-I ₉	IV-J ₁₀	IV-K ₁₁	IV-L ₁₂	IV-M ₁₃	

NECESIDADES DE MATERIA PRIMA POR EL COSTO UNITARIO UEPS IGUAL AL COSTO DE LA MATERIA PRIMA.

COMPAÑIA CANTABRIA, S. A.
PRESUPUESTO DE HORAS DE MANO DE OBRA DIRECTA

VII

C O N C E P T O	P E R F O R A D O R A S								B O M B A S								
	TOTAL	DEPTO. PALLERIA	DEPTO. ENSAMBLE	D. PINT. Y REB.	SUB-	TOTAL	D. TRAT. TERC.	DEPTO. ENSAMBLE	D. PINTURA Y REB.	SUB-	TOTAL	D. TRAT. TERC.	DEPTO. ENSAMBLE	D. PINTURA Y REB.	SUB-		
	UDS.	HORAS	TOTAL	HORAS	TOTAL	HORAS	TOTAL	TOTAL	UDS.	HORAS	TOTAL	HORAS	TOTAL	HORAS	TOTAL	TOTAL	
	REQ.	HOMBRE	II-II	HOMBRE	II-II	HOMBRE	II-II	HOMBRE	II-II	REQ.	HOMBRE	II-II	HOMBRE	II-II	HOMBRE	II-II	
Enero	7	20	140	30	210	16	112	462								462	
Febrero	75	20	1,500	30	2,250	16	1,200	4,950	1	80	80	190	190	45	45	315	5,265
Marzo	81	20	1,620	30	2,430	16	1,296	5,316	19	80	1,520	190	3,610	45	855	5,985	11,331
Primer Trimestre	163	20	3,260	30	4,890	16	2,608	10,758	20	80	1,600	190	3,800	45	900	6,300	17,058
Abril	80	20	1,600	30	2,400	16	1,280	5,280	16	80	1,280	190	3,010	45	720	5,010	10,320
Mayo	84	20	1,680	30	2,520	16	1,511	5,511	18	80	1,440	190	3,420	45	810	5,670	11,214
Junio	86	20	1,720	30	2,580	16	1,376	5,676	19	80	1,520	190	3,610	45	855	5,985	11,661
Segundo Trimestre	250	20	5,000	30	7,500	16	4,000	16,500	53	80	4,240	190	10,070	45	2,385	16,695	33,195
Julio	83	20	1,660	30	2,490	16	1,328	5,478	16	80	1,280	190	3,040	45	720	5,010	10,518
Agosto	90	20	1,800	30	2,700	16	1,440	5,940	20	80	1,600	190	3,800	45	900	6,300	12,210
Septiembre	87	20	1,710	30	2,610	16	1,392	5,712	18	80	1,440	190	3,420	45	810	5,670	11,112
Tercer Trimestre	260	20	5,200	30	7,800	16	4,160	17,160	54	80	4,320	190	10,260	45	2,430	17,010	31,170
Octubre	85	20	1,700	30	2,550	16	1,360	5,610	18	80	1,440	190	3,420	45	810	5,670	11,280
Noviembre	86	20	1,720	30	2,580	16	1,376	5,676	19	80	1,520	190	3,610	45	855	5,985	11,661
Diciembre	89	20	1,780	30	2,670	16	1,421	5,871	18	80	1,440	190	3,420	45	810	5,670	11,511
Cuarto Trimestre	260	20	5,200	30	7,800	16	4,160	17,160	55	80	4,400	190	10,150	45	2,475	17,325	31,485
T O T A L	933	20	18,660	30	27,990	16	14,928	61,578	182	80	14,560	190	34,580	45	8,190	57,330	118,908
	***	**	*****	**	*****	**	*****	*****	***	**	*****	***	*****	**	*****	*****	*****
CRUCE CON CIBULAS	11		VII-1		VII-1		VII-1	VII-1	11		VII-2		VII-2		VII-2	VII-2	

COMPANIA CANTABRIA, S. A.
 PRESUPUESTO DE GASTOS FIJOS DE FABRICACION
 "PERFORADORAS"
 000 'S

VIII-A₁

CONCEPTO	SEGUROS Y FIANZAS	SUELDOS	SEGUROS DE VIDA	DEPRECIACION	T O T A L
Enero	162.6	220	83	1,824.4	2,290.0
Febrero	162.6	220	83	1,824.4	2,290.0
Marzo	<u>162.6</u>	<u>220</u>	<u>83</u>	<u>1,824.4</u>	<u>2,290.0</u>
Primer Trimestre	487.8	660	249	5,473.2	6,870.0
Abril	162.6	220	83	1,824.4	2,290.0
Mayo	162.6	220	83	1,824.4	2,290.0
Junio	<u>162.6</u>	<u>220</u>	<u>83</u>	<u>1,824.4</u>	<u>2,290.0</u>
Segundo Trimestre	487.8	660	249	5,473.2	6,870.0
Julio	162.6	220	83	1,824.4	2,290.0
Agosto	162.6	220	83	1,824.4	2,290.0
Septiembre	<u>162.6</u>	<u>220</u>	<u>83</u>	<u>1,824.4</u>	<u>2,290.0</u>
Tercer Trimestre	487.8	660	249	5,473.2	6,870.0
Octubre	162.6	220	83	1,824.4	2,290.0
Noviembre	162.5	220	83	1,824.5	2,290.0
Diciembre	<u>162.5</u>	<u>220</u>	<u>83</u>	<u>1,824.5</u>	<u>2,290.0</u>
Cuarto Trimestre	487.6	660	249	5,473.4	6,870.0
T O T A L	<u>1,951.0</u>	<u>2,640</u>	<u>996</u>	<u>21,893.0</u>	<u>27,480.0</u>
	=====	=====	===	=====	=====

CRUCE CON CEDULAS

VIII

BASE: EN FUNCION DEL PERSONAL OCUPADO Y A LA MAQUINARIA UTILIZADA.

COMPAÑIA CANTABRIA, S. A.
VALUACION DEL PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA DIRECTA
"PERFORADORAS"
000'S

VII-1

CONCEPTO	DEPARTAMENTO PAILLERIA			DEPARTAMENTO DE ENSAMBLE			DEPTO. PINTURA Y REBABEO			T O T A L E S	
	TOTAL H-H	CUOTA H-H	IMPORTE	TOTAL H-H	CUOTA H-H	IMPORTE	TOTAL H-H	CUOTA H-H	IMPORTE	HS. HOMBRE	IMPORTE
Enero	140	1,265	177.1	210	1,330	279.3	112	800	89.6	462	546.0
Febrero	1,500	1,265	1,897.5	2,250	1,330	2,992.5	1,200	800	960.0	4,950	5,850.0
Marzo	<u>1,620</u>	<u>1,265</u>	<u>2,049.3</u>	<u>2,430</u>	<u>1,330</u>	<u>3,251.9</u>	<u>1,296</u>	<u>800</u>	<u>1,036.8</u>	<u>5,346</u>	<u>6,318.0</u>
Primer Trimestre	3,260	1,265	4,123.9	4,890	1,330	6,503.7	2,608	800	2,086.4	10,758	12,714.0
Abril	1,600	1,265	2,024.0	2,400	1,330	3,192.0	1,280	800	1,024.0	5,280	6,240.0
Mayo	1,680	1,265	2,125.2	2,520	1,330	3,351.6	1,344	800	1,075.2	5,544	6,552.0
Junio	<u>1,720</u>	<u>1,265</u>	<u>2,175.8</u>	<u>2,580</u>	<u>1,330</u>	<u>3,431.4</u>	<u>1,376</u>	<u>800</u>	<u>1,100.8</u>	<u>5,676</u>	<u>6,708.0</u>
Segundo Trimestre	5,000	1,265	6,325.0	7,500	1,330	9,975.0	4,000	800	3,200.0	16,500	19,500.0
Julio	1,660	1,265	2,099.9	2,490	1,330	3,311.7	1,328	800	1,062.4	5,478	6,474.0
Agosto	1,800	1,265	2,277.0	2,700	1,330	3,591.0	1,440	800	1,152.0	5,940	7,020.0
Septiembre	<u>1,740</u>	<u>1,265</u>	<u>2,201.1</u>	<u>2,610</u>	<u>1,330</u>	<u>3,471.3</u>	<u>1,392</u>	<u>800</u>	<u>1,113.6</u>	<u>5,742</u>	<u>6,786.0</u>
Tercer Trimestre	5,200	1,265	6,578.0	7,800	1,330	10,374.0	4,160	800	3,328.0	17,160	20,280.0
Octubre	1,700	1,265	2,150.5	2,550	1,330	3,391.5	1,360	800	1,088.0	5,610	6,630.0
Noviembre	1,720	1,265	2,175.8	2,580	1,330	3,431.4	1,376	800	1,100.8	5,676	6,708.0
Diciembre	<u>1,780</u>	<u>1,265</u>	<u>2,351.7</u>	<u>2,670</u>	<u>1,330</u>	<u>3,551.1</u>	<u>1,424</u>	<u>800</u>	<u>1,139.2</u>	<u>5,874</u>	<u>6,912.0</u>
Cuarto Trimestre	5,200	1,265	6,578.0	7,800	1,330	10,374.0	4,160	800	3,328.0	17,160	20,280.0
T O T A L	18,660	1,265	23,604.9	27,990	1,330	37,226.7	14,028	800	11,942.4	61,578	72,774.0
	=====	=====	=====	=====	=====	=====	=====	=====	=====	=====	=====
GRUPO CON CIEDULAS	VII-A			VII-A			VII-A			VII-A	X XVII

UNIDADES A PRODUCIR (CIEDULA II) POR HORAS HOMBRE (HOJA COSTOS) IGUAL A TOTAL HORAS HOMBRE, MULTIPLICADO POR LA CUOTA HORA HOMBRE (HOJA COSTOS)
IGUAL A IMPORTE DE MANO DE OBRA.

COMPANIA CANTABRIA, S. A.
 VALUACION DEL PRESUPUESTO DE MANO DE OBRA DIRECTA
 "BOMBAS"
 000'S

VII-2

C O N C E P T O	D. TRATAMIENTO TERMICO			DEPARTAMENTO DE ENSAMBLE			DEPTO. PINTURA Y REBABEO			T O T A L E S	
	TOTAL II-II	CUOTA II-II	IMPORTE	TOTAL II-II	CUOTA II-II	IMPORTE	TOTAL II-II	CUOTA II-II	IMPORTE	HS. HOMBRE	IMPORTE
Enero											
Febrero	80	1,570	125.6	190	1,920	364.8	45	800	36	315	526.4
Marzo	<u>1,520</u>	<u>1,570</u>	<u>2,386.4</u>	<u>3,610</u>	<u>1,920</u>	<u>6,931.2</u>	<u>855</u>	<u>800</u>	<u>684</u>	<u>5,985</u>	<u>10,001.6</u>
Primer Trimestre	1,600	1,570	2,512.0	3,800	1,920	7,296.0	900	800	720	6,300	10,528.0
Abril	1,280	1,570	2,009.6	3,040	1,920	5,836.8	720	800	576	5,040	8,422.4
Mayo	1,440	1,570	2,260.8	3,420	1,920	6,566.4	810	800	648	5,670	9,475.2
Junio	<u>1,520</u>	<u>1,570</u>	<u>2,386.4</u>	<u>3,610</u>	<u>1,920</u>	<u>6,931.2</u>	<u>855</u>	<u>800</u>	<u>684</u>	<u>5,985</u>	<u>10,001.6</u>
Segundo Trimestre	4,240	1,570	6,656.8	10,070	1,920	19,334.4	2,385	800	1,908	16,695	27,899.2
Julio	1,280	1,570	2,009.6	3,040	1,920	5,836.8	720	800	576	5,040	8,422.4
Agosto	1,600	1,570	2,512.0	3,800	1,920	7,296.0	900	800	720	6,300	10,528.0
Septiembre	<u>1,440</u>	<u>1,570</u>	<u>2,260.8</u>	<u>3,420</u>	<u>1,920</u>	<u>6,566.4</u>	<u>810</u>	<u>800</u>	<u>648</u>	<u>5,670</u>	<u>9,475.2</u>
Tercer Trimestre	4,320	1,570	6,782.4	10,260	1,920	19,699.2	2,430	800	1,944	17,010	28,425.6
Octubre	1,440	1,570	2,260.8	3,420	1,920	6,566.4	810	800	648	5,670	9,475.2
Noviembre	1,520	1,570	2,386.4	3,610	1,920	6,931.2	855	800	684	5,985	10,001.6
Diciembre	<u>1,440</u>	<u>1,570</u>	<u>2,260.8</u>	<u>3,420</u>	<u>1,920</u>	<u>6,566.4</u>	<u>810</u>	<u>800</u>	<u>648</u>	<u>5,670</u>	<u>9,475.2</u>
Cuarto Trimestre	4,400	1,570	6,908.0	10,450	1,920	20,064.0	2,475	800	1,980	17,325	28,952.0
T O T A L	<u>14,560</u>	<u>1,570</u>	<u>22,859.2</u>	<u>31,580</u>	<u>1,920</u>	<u>66,393.6</u>	<u>8,190</u>	<u>800</u>	<u>6,552</u>	<u>57,330</u>	<u>95,804.8</u>
	=====	=====	=====	=====	=====	=====	=====	=====	=====	=====	=====
CRUCE CON CELULAS	VII-A			VII-A			VII-A			VII-A	X XVII

COMPANIA CANTABRIA, S. A.
RESUMEN DE GASTOS DE FABRICACION
000'S

VIII

<u>C O N C E P T O</u>	<u>PERFORADORAS</u>	<u>BOMBAS</u>	<u>T O T A L</u>
Enero	2,379.3	3,525.0	5,904.3
Febrero	3,244.6	3,624.7	6,869.3
Marzo	<u>3,321.1</u>	<u>5,420.5</u>	<u>8,741.6</u>
Primer Trimestre	8,945.0	12,570.2	21,515.2
Abril	3,308.4	5,121.1	8,429.5
Mayo	3,359.3	5,320.6	8,679.9
Junio	<u>3,384.7</u>	<u>5,420.5</u>	<u>8,805.2</u>
Segundo Trimestre	10,052.4	15,862.2	25,914.6
Julio	3,346.6	5,121.1	8,467.7
Agosto	3,435.7	5,520.1	8,955.8
Septiembre	<u>3,397.5</u>	<u>5,320.6</u>	<u>8,718.1</u>
Tercer Trimestre	10,179.8	15,961.8	26,141.6
Octubre	3,372.0	5,320.6	8,692.6
Noviembre	3,384.8	5,420.5	8,805.3
Diciembre	<u>3,423.0</u>	<u>5,320.5</u>	<u>8,743.5</u>
Cuarto Trimestre	10,179.8	16,061.6	26,241.4
T O T A L	<u>39,357.0</u>	<u>60,455.8</u>	<u>99,812.8</u>
	=====	=====	=====
CRUCE CON CEDULAS	VIII-A	VIII-B	X
	VIII-A ₁	VIII-B ₁	

COMPAÑIA CANTABRIA, S. A.
 PRESUPUESTO DE GASTOS VARIABLES DE FABRICACION
 "PERFORADORAS"
 000'S

VIII-A

C O N C E P T O	BASE M. O. DIRECTA	MATERIALES VARIOS	LUZ Y FUERZA	REPARA- CIONES	HERRA- MIENTAS	MANTENI- MIENTO	GROS. GRALES. DE FABRICACION	T O T A L
$\frac{\% \text{ MUO DE OBRA CORRESPONDIENTE A CADA CONCEPTO}}{\% \text{ MUO DE OBRA CORRESPONDIENTE A CADA CONCEPTO}}$		24.42	29.47	10.99	10.95	20.02	4.15	
Enero	546	21,8	26,3	9,9	9,8	17,8	3,7	89,3
Febrero	5,850	233,1	281,4	104,9	104,5	191,1	39,6	954,6
Marzo	<u>6,318</u>	<u>251,8</u>	<u>303,9</u>	<u>113,3</u>	<u>112,9</u>	<u>206,4</u>	<u>42,8</u>	<u>1,031,1</u>
Primer Trimestre	12,714	506,7	611,6	228,1	227,2	415,3	86,1	2,075,0
Abril	6,240	248,7	300,1	111,9	111,5	203,9	42,3	1,018,4
Mayo	6,552	261,1	315,1	117,5	117,1	214,1	44,4	1,069,3
Junio	<u>6,708</u>	<u>267,3</u>	<u>322,6</u>	<u>120,3</u>	<u>119,9</u>	<u>219,2</u>	<u>45,4</u>	<u>1,094,7</u>
Segundo Trimestre	19,500	777,1	937,8	349,7	348,5	637,2	132,1	3,182,4
Julio	6,474	258,0	311,4	116,2	115,7	211,5	43,8	1,056,6
Agosto	7,020	279,8	337,6	125,9	125,5	229,4	47,5	1,145,7
Septiembre	<u>6,786</u>	<u>270,5</u>	<u>326,4</u>	<u>121,7</u>	<u>121,3</u>	<u>221,7</u>	<u>45,9</u>	<u>1,107,5</u>
Tercer Trimestre	20,280	808,3	975,4	363,8	362,5	662,6	137,2	3,309,8
Octubre	6,630	264,2	318,9	118,9	118,5	216,6	44,9	1,082,0
Noviembre	6,708	267,3	322,6	129,3	119,9	219,3	45,4	1,094,8
Diciembre	<u>6,912</u>	<u>276,7</u>	<u>333,9</u>	<u>121,5</u>	<u>121,1</u>	<u>226,8</u>	<u>47,0</u>	<u>1,133,0</u>
Cuarto Trimestre	20,280	808,2	975,4	363,7	362,5	662,7	137,3	3,309,8
T O T A L	72,774	2,900,3	3,500,2	1,305,3	1,300,7	2,377,8	492,7	11,877,0

CRUCE CON CELULAS VII-1

VIII

COSTOS DE FABRICACION = FACTOR DE GASTOS
 MUO DE OBRA DIRECTA

FACTOR DE GASTOS 0,16320389

COMPANIA CANTABRIA, S. A.
PRESUPUESTO DE GASTOS VARIABLES DE FABRICACION

VIII-B

"BOMBAS"
000'S

<u>C O N C E P T O</u>	<u>BASE M. O.</u> <u>DIRECTA</u>	<u>MATERIALES</u> <u>VARIOS</u>	<u>LUZ Y</u> <u>FUERZA</u>	<u>REPARA-</u> <u>CIONES</u>	<u>HIERRA-</u> <u>MIENTAS</u>	<u>MANTENI-</u> <u>MIENTO</u>	<u>GSTOS. GRALES.</u> <u>DE FABRICACION</u>	<u>T O T A L</u>
MANO DE OBRA CORRESPONDIENTE A CADA ELEMENTO		33.02	23.99	17.87	6.42	10.65	8.05	
Enero								
Febrero	526.4	33.0	23.9	17.8	6.4	10.6	8.0	99.7
Marzo	10,001.6	625.9	454.7	338.7	121.7	201.9	152.6	1,895.5
Primer Trimestre	10,528.0	658.9	478.6	356.5	128.1	212.5	160.6	1,995.2
Abril	8,422.4	527.0	382.9	285.2	102.5	170.0	128.5	1,596.1
Mayo	9,475.2	592.9	430.8	320.9	115.3	191.2	144.5	1,795.6
Junio	10,001.6	625.9	454.7	338.7	121.7	201.9	152.6	1,895.5
Segundo Trimestre	27,899.2	1,745.8	1,268.4	944.8	339.5	563.1	425.6	5,287.2
Julio	8,422.4	527.0	382.9	285.2	102.5	170.0	128.5	1,596.1
Agosto	10,528.0	658.8	478.6	356.5	128.1	212.5	160.6	1,995.1
Septiembre	9,475.2	592.9	430.8	320.9	115.3	191.2	144.5	1,795.6
Tercer Trimestre	28,425.6	1,778.7	1,292.3	962.6	345.9	573.7	433.6	5,386.8
Octubre	9,475.2	592.9	430.8	320.9	115.3	191.2	144.5	1,795.6
Noviembre	10,001.6	625.9	454.7	338.7	121.7	201.9	152.6	1,895.5
Diciembre	9,475.2	592.9	430.8	320.9	115.3	191.2	144.4	1,795.5
Cuarto Trimestre	28,952.0	1,811.7	1,316.3	980.5	352.3	584.3	441.5	5,486.6
T O T A L	95,804.8 *****	5,995.1 *****	4,355.6 *****	3,244.4 *****	1,165.8 *****	1,933.6 *****	1,461.3 *****	18,155.8 *****
CRUCE CON CEDIJAS	VII-2							VIII

GASTOS DE FABRICACION = FACTOR DE GASTOS
MANO DE OBRA DIRECTA

FACTOR DE GASTOS 0.18950825

COMPANIA CANTABRIA, S. A.
 PRESUPUESTO DE GASTOS FIJOS DE FABRICACION
 "BOMBAS"
 000'S

VIII-B₁

<u>C O N C E P T O</u>	<u>SEGUROS Y FIANZAS</u>	<u>SUELDOS</u>	<u>SEGUROS DE VIDA</u>	<u>DEPRECIACION</u>	<u>T O T A L</u>
Enero	243.4	420	125	2,736.6	3,525.0
Febrero	243.4	420	125	2,736.6	3,525.0
Marzo	<u>243.4</u>	<u>420</u>	<u>125</u>	<u>2,736.6</u>	<u>3,525.0</u>
Primer Trimestre	730.2	1,260	375	8,209.8	10,575.0
Abril	243.4	420	125	2,736.6	3,525.0
Mayo	243.4	420	125	2,736.6	3,525.0
Junio	<u>243.4</u>	<u>420</u>	<u>125</u>	<u>2,736.6</u>	<u>3,525.0</u>
Segundo Trimestre	730.2	1,260	375	8,209.8	10,575.0
Julio	243.4	420	125	2,736.6	3,525.0
Agosto	243.4	420	125	2,736.6	3,525.0
Septiembre	<u>243.4</u>	<u>420</u>	<u>125</u>	<u>2,736.6</u>	<u>3,525.0</u>
Tercer Trimestre	730.2	1,260	375	8,209.8	10,575.0
Octubre	243.4	420	125	2,736.6	3,525.0
Noviembre	243.5	420	125	2,736.5	3,525.0
Diciembre	<u>243.5</u>	<u>420</u>	<u>125</u>	<u>2,736.5</u>	<u>3,525.0</u>
Cuarto Trimestre	730.4	1,260	375	8,209.6	10,575.0
T O T A L	<u>2,921.0</u> =====	<u>5,040</u> =====	<u>1,500</u> =====	<u>52,839.0</u> =====	<u>42,300.0</u> =====

CRUCE CON CEDULAS

VIII

BASE: EN FUNCION DEL PERSONAL OCUPADO Y LA MAQUINARIA UTILIZADA.

COMPANIA CANTABRIA, S. A.
RESUMEN DE DEPRECIACION
000'S

IX

<u>C O N C E P T O</u>	<u>DEPRECIACION</u> <u>SDOS. INICIALES</u>	<u>ADQUISICIONES</u>	<u>T O T A L</u> <u>DEPRECIACION</u>
Enero	1,634	3,333	4,967
Febrero	1,634	3,333	4,967
Marzo	<u>1,634</u>	<u>3,333</u>	<u>4,967</u>
Primer Trimestre	4,902	9,999	14,901
Abril	1,634	3,333	4,967
Mayo	1,634	3,333	4,967
Junio	<u>1,634</u>	<u>3,333</u>	<u>4,967</u>
Segundo Trimestre	4,902	9,999	14,901
Julio	1,634	3,333	4,967
Agosto	1,634	3,333	4,967
Septiembre	<u>1,634</u>	<u>3,333</u>	<u>4,967</u>
Tercer Trimestre	4,902	9,999	14,901
Octubre	1,634	3,333	4,967
Noviembre	1,634	3,333	4,967
Diciembre	<u>1,634</u>	<u>3,333</u>	<u>4,967</u>
Cuarto Trimestre	4,902	9,999	14,901
T O T A L	19,608	39,996	59,604
CRUCE CON CEDULAS	IX-A	IX-B	

COMPANIA CANTABRIA, S. A.
PRESUPUESTO DE DEPRECIACION
000'S

IX-A

<u>CONCEPTO</u>	<u>MAQ. Y HERRAM.</u>	<u>HERRA- MIENTAS</u>	<u>TOT. GLOS. DE EMPRE.</u>	<u>EDIF.</u>	<u>EQ. DE OPERA.</u>	<u>EQ. DE TRANSP.</u>	<u>TOT. GLOS. DE VENTA</u>	<u>EDIF.</u>	<u>EQ. DE OPERA.</u>	<u>EQ. DE TRANSP.</u>	<u>TOT. GLOS. DE ADEN.</u>	<u>GRAN TOTAL</u>
COSTO DE LA INVERSION	136,372	10,295	147,297	23,000	3,000	5,000	31,000	27,486	4,903	2,972	35,361	215,658
TASA DE DEPRECIACION	8%	35%		5%	10%	20%		5%	10%	20%		
Enero	909	319	1,228	96	25	83	204	115	41	46	202	1,634
Febrero	909	319	1,228	96	25	83	204	115	41	46	202	1,634
Marzo	909	319	1,228	96	25	83	204	115	41	46	202	1,634
Primer Trimestre	2,727	957	3,684	288	75	249	612	345	123	138	606	4,902
Abril	909	319	1,228	96	25	83	204	115	41	46	202	1,634
Mayo	909	319	1,228	96	25	83	204	115	41	46	202	1,634
Junio	909	319	1,228	96	25	83	204	115	41	46	202	1,634
Segundo Trimestre	2,727	957	3,684	288	75	249	612	345	123	138	606	4,902
Julio	909	319	1,228	96	25	83	204	115	41	46	202	1,634
Agosto	909	319	1,228	96	25	83	204	115	41	46	202	1,634
Septiembre	909	319	1,228	96	25	83	204	115	41	46	202	1,634
Tercer Trimestre	2,727	957	3,684	288	75	249	612	345	123	138	606	4,902
Octubre	909	319	1,228	96	25	83	204	115	41	46	202	1,634
Noviembre	909	319	1,228	96	25	83	204	115	41	46	202	1,634
Diciembre	909	319	1,228	96	25	83	204	115	41	46	202	1,634
Cuarto Trimestre	2,727	957	3,684	288	75	249	612	345	123	138	606	4,902
T O T A L	10,908	3,828	14,736	1,152	300	996	2,448	1,380	492	552	2,424	19,608
	*****	*****	*****	*****	***	***	*****	*****	***	***	*****	*****
CRUCE CON CEBULAS							XI				XII-A	IX

NOTA: EL 40% DE LA DEPRECIACION CORRESPONDE A PERFORADORAS Y EL 60% A BOMBAS.

COMPANIA CANTABRIA, S. A.
 PRESUPUESTO DE DEPRECIACION ADQUISICIONES
 000'S

IX-B

<u>CONCEPTO</u>	<u>ADQUISICIONES</u>		<u>DEPRECIACION</u>		<u>TOTAL</u>
	<u>MAQ. Y EQUIPO</u>	<u>HERRAMIENTAS</u>	<u>MAQ. Y EQUIPO</u>	<u>HERRAMIENTAS</u>	
Enero			2,083	1,250	3,333
Febrero		15,000	2,083	1,250	3,333
Marzo	-----	-----	<u>2,083</u>	<u>1,250</u>	<u>3,333</u>
Primer Trimestre		15,000	6,249	3,750	9,999
Abril	25,000		2,083	1,250	3,333
Mayo			2,083	1,250	3,333
Junio	-----	-----	<u>2,083</u>	<u>1,250</u>	<u>3,333</u>
Segundo Trimestre	25,000		6,249	3,750	9,999
Julio			2,083	1,250	3,333
Agosto		15,000	2,083	1,250	3,333
Septiembre	-----	-----	<u>2,083</u>	<u>1,250</u>	<u>3,333</u>
Tercer Trimestre		15,000	6,249	3,750	9,999
Octubre	25,000		2,083	1,250	3,333
Noviembre			2,083	1,250	3,333
Diciembre	-----	-----	<u>2,083</u>	<u>1,250</u>	<u>3,333</u>
Cuarto Trimestre	25,000		6,249	3,750	9,999
T O T A L	50,000 =====	30,000 =====	24,996 =====	15,000 =====	39,996 =====
CRUCE CON CEDULAS	XVIII	XVIII			IX

El Artículo 28° de la Ley del Impuesto sobre la Renta dice que "para los bienes adquiridos durante 1985, podrán deducir en el primer ejercicio que se deduzca la inversión, el 50% del monto original de la inversión".

De acuerdo con lo anterior, la empresa optó por comenzar a depreciar las futuras adquisiciones anticipadamente, distribuyendo su depreciación entre los doce meses del año - para evitar que los últimos meses recibieran cargos muy altos que reflejaran como consecuencia costos muy elevados.

COMPANIA CANTABRIA, S. A.
ESTADO DE COSTO DE PRODUCCION Y VENTA

X

000'5

C O N C E P T O	INV. INICIAL	MAS	IGUAL	MINOS	IGUAL	MAS	MAS	IGUAL	MAS	MEZOS	COSTO
	M. PRIMA	COMPRAS	M. PRIMA DISPONIB.	INV. FIN. M. PRIMA	M. PRIMA A UTILIZAR	MAJO O. DIRECTA	GASTOS FABRIC.	COSTO PROD. TERMINADA	INV. INIC. PROD. TERM.	INV. FIN. PROD. TERM.	DE VENTAS
Enero	106,711.5	0.0	106,711.5	105,241.5	1,470.0	516.0	5,904.3	7,920.3	120,000.0	55,864.0	72,056.3
Febrero	105,241.5	0.0	105,241.5	68,441.5	16,800.0	6,376.4	6,869.3	30,045.7	55,864.0	55,864.0	30,045.7
Marzo	88,441.5	9,548.8	97,990.3	60,640.0	37,350.3	16,319.6	8,741.6	62,411.5	55,864.0	55,864.0	62,411.5
Primer Trimestre	106,711.5	9,548.8	116,260.3	60,640.0	55,620.3	23,242.0	21,515.2	100,377.5	120,000.0	55,864.0	164,513.5
Abril	60,640.0	21,848.8	82,488.8	48,010.0	34,478.8	14,662.4	8,429.5	57,570.7	55,864.0	55,864.0	57,570.7
Mayo	48,010.0	25,813.2	73,823.2	36,250.0	37,573.2	16,027.2	8,679.9	62,280.3	55,864.0	55,864.0	62,280.3
Junio	36,250.0	35,309.4	71,559.4	32,150.0	39,409.4	16,709.6	8,805.2	64,924.2	55,864.0	55,864.0	64,924.2
Segundo Trimestre	60,640.0	82,971.4	143,611.4	32,150.0	111,461.4	47,399.2	25,914.6	184,775.2	55,864.0	55,864.0	184,775.2
Julio	32,150.0	35,640.7	67,790.7	32,150.0	35,640.7	14,896.4	8,467.7	59,004.8	55,864.0	55,864.0	59,004.8
Agosto	32,150.0	41,541.0	73,691.0	32,150.0	41,541.0	17,548.0	8,955.8	68,044.8	55,864.0	55,864.0	68,044.8
Septiembre	32,150.0	38,700.3	70,850.3	32,150.0	38,700.3	16,261.2	8,718.1	63,679.6	55,864.0	55,864.0	63,679.6
Tercer Trimestre	32,150.0	115,882.0	148,032.0	32,150.0	115,882.0	48,705.6	26,141.6	190,729.2	55,864.0	55,864.0	190,729.2
Octubre	32,150.0	38,262.5	70,412.5	32,150.0	38,262.5	16,105.2	8,692.6	63,060.3	55,864.0	55,864.0	63,060.3
Noviembre	32,150.0	39,573.4	71,723.4	32,150.0	39,573.4	16,709.6	8,805.3	65,088.3	55,864.0	55,864.0	65,088.3
Diciembre	32,150.0	39,138.1	71,288.1	32,150.0	39,138.1	16,417.2	8,743.5	64,298.8	55,864.0	55,864.0	64,298.8
Cuarto Trimestre	32,150.0	116,974.0	149,124.0	32,150.0	116,974.0	49,232.0	26,241.4	192,447.4	55,864.0	55,864.0	192,447.4
T O T A L	106,711.5	325,376.2	432,087.7	32,150.0	399,937.7	168,578.8	99,812.8	668,329.3	120,000.0	55,864.0	732,465.3
URUCE CON CAJULAS	IV-B	V		IV-C IV-D		VII-1 VII-2	VIII		IV-E X	IV-F X	XIV

NOTA: En el presente Estado, no aparece inventario inicial y final de producción en proceso por considerarse que ambos son iguales.

COMPANIA CANTABRIA, S. A.
PRESUPUESTO DE GASTOS DE VENTA
000 'S

XI

CONCEPTO	COMISIONES	GASTOS DE VIAJE	PUBLICIDAD	FLETES	SUBSIDIOS	ATENCION	TELEFONOS	PAPELERIA	GASTOS DE	DEPRECIACIONES	T O T A L
				Y ACARREOS	Y SALARIOS	A CLIENTES	Y TELEGRAMOS	Y UT. DE ESCRITORIO	AUTOMATI- LES		
Enero	2,011.5	447.0	372.5	894.0	1,835.0	223.5	375.0	160.0	250.0	204.0	6,772.5
Febrero	2,227.5	495.0	412.5	990.0	1,835.0	247.5	375.0	160.0	250.0	204.0	7,190.5
Marzo	2,376.0	528.0	440.0	1,056.0	1,835.0	264.0	375.0	160.0	250.0	204.0	7,498.0
Primer Trimestre	6,615.0	1,470.0	1,225.0	2,940.0	5,505.0	735.0	1,125.0	480.0	750.0	612.0	21,457.0
Abril	2,160.0	480.0	400.0	960.0	1,835.0	240.0	375.0	160.0	250.0	204.0	7,004.0
Mayo	2,349.0	522.0	435.0	1,044.0	1,835.0	261.0	375.0	160.0	250.0	204.0	7,435.0
Junio	2,443.5	543.0	452.5	1,086.0	1,835.0	271.5	375.0	160.0	250.0	204.0	7,620.5
Segundo Trimestre	6,952.5	1,545.0	1,287.5	3,090.0	5,505.0	772.5	1,125.0	480.0	750.0	612.0	22,119.5
Julio	2,200.5	489.0	407.5	978.0	1,835.0	244.5	375.0	160.0	250.0	204.0	7,143.5
Agosto	2,565.0	570.0	475.0	1,140.0	1,835.0	285.0	375.0	160.0	250.0	204.0	7,859.0
Septiembre	2,389.5	531.0	442.5	1,062.0	1,835.0	265.5	375.0	160.0	250.0	204.0	7,514.5
Tercer Trimestre	7,155.0	1,590.0	1,325.0	3,180.0	5,505.0	795.0	1,125.0	480.0	750.0	612.0	22,517.0
Octubre	2,362.5	525.0	437.5	1,050.0	1,835.0	262.5	375.0	160.0	250.0	204.0	7,461.5
Noviembre	2,443.5	543.0	452.5	1,086.0	1,835.0	271.5	375.0	160.0	250.0	204.0	7,620.5
Diciembre	2,416.5	537.0	447.5	1,074.0	1,835.0	268.5	375.0	160.0	250.0	204.0	7,567.5
Cuarto Trimestre	7,222.5	1,605.0	1,337.5	3,210.0	5,505.0	802.5	1,125.0	480.0	750.0	612.0	22,649.5
T O T A L	27,945.0	6,210.0	5,175.0	12,420.0	22,020.0	3,105.0	4,500.0	1,920.0	3,000.0	2,448.0	88,743.0
	*****	*****	*****	*****	*****	*****	*****	*****	*****	*****	*****

CRUCE CON CÉDULAS

IX-A

XIV

COMPANIA CANTABRIA, S. A.
 PRESUPUESTO RESUMEN DE GASTOS DE ADMINISTRACION
 000'S

XII

<u>C O N C E P T O</u>	<u>DIRECCION</u>	<u>GERENCIA DE FINANZAS</u>	<u>GERENCIA DE RELACIONES INDUSTRIALES</u>	<u>T O T A L</u>
Enero	1,150.7	1,904.7	533.1	3,588.5
Febrero	1,150.7	1,904.7	533.1	3,588.5
Marzo	<u>1,150.7</u>	<u>1,904.7</u>	<u>533.1</u>	<u>3,588.5</u>
Primer Trimestre	3,452.1	5,714.1	1,599.3	10,765.5
Abril	1,150.7	1,904.7	533.1	3,588.5
Mayo	1,150.7	1,904.7	533.1	3,588.5
Junio	<u>1,150.7</u>	<u>1,904.7</u>	<u>533.1</u>	<u>3,588.5</u>
Segundo Trimestre	3,452.1	5,714.1	1,599.3	10,765.5
Julio	1,150.7	1,904.7	533.1	3,588.5
Agosto	1,150.7	1,904.7	533.1	3,588.5
Septiembre	<u>1,150.7</u>	<u>1,904.7</u>	<u>533.1</u>	<u>3,588.5</u>
Tercer Trimestre	3,452.1	5,714.1	1,599.3	10,765.5
Octubre	1,150.7	1,904.7	533.1	3,588.5
Noviembre	1,150.7	1,904.7	533.1	3,588.5
Diciembre	<u>1,150.7</u>	<u>1,904.7</u>	<u>533.1</u>	<u>3,588.5</u>
Cuarto Trimestre	3,452.1	5,714.1	1,599.3	10,765.5
T O T A L	13,808.4	22,856.4	6,397.2	43,062.0
	=====	=====	=====	=====
CRUCE CON CEDULAS	XII-A	XII-B	XII-C	XIV

COMPANIA CANTABRIA, S. A.
 PRESUPUESTO DE GASTOS DE ADMINISTRACION
 DIRECCION GENERAL
 000'S

XII-A

<u>C O N C E P T O</u>	<u>HONORA- RIOS</u>	<u>SUELDOS</u>	<u>PAP. Y UT. DE ESCRIT.</u>	<u>TELEFONOS Y TEL.EG.</u>	<u>MANTENI- MIENTO.</u>	<u>DEPRECIA- CION</u>	<u>IMPUESTOS</u>	<u>GASTOS DE AUTOMOVIL</u>	<u>T O T A L</u>
Enero	100.0	750.0	25.0	125.0	12.5	20.2	115.0	3.0	1,150.7
Febrero	100.0	750.0	25.0	125.0	12.5	20.2	115.0	3.0	1,150.7
Marzo	<u>100.0</u>	<u>750.0</u>	<u>25.0</u>	<u>125.0</u>	<u>12.5</u>	<u>20.2</u>	<u>115.0</u>	<u>3.0</u>	<u>1,150.7</u>
Primer Trimestre	300.0	2,250.0	75.0	375.0	37.5	60.6	345.0	9.0	3,452.1
Abril	100.0	750.0	25.0	125.0	12.5	20.2	115.0	3.0	1,150.7
Mayo	100.0	750.0	25.0	125.0	12.5	20.2	115.0	3.0	1,150.7
Junio	<u>100.0</u>	<u>750.0</u>	<u>25.0</u>	<u>125.0</u>	<u>12.5</u>	<u>20.2</u>	<u>115.0</u>	<u>3.0</u>	<u>1,150.7</u>
Segundo Trimestre	300.0	2,250.0	75.0	375.0	37.5	60.6	345.0	9.0	3,452.1
Julio	100.0	750.0	25.0	125.0	12.5	20.2	115.0	3.0	1,150.7
Agosto	100.0	750.0	25.0	125.0	12.5	20.2	115.0	3.0	1,150.7
Septiembre	<u>100.0</u>	<u>750.0</u>	<u>25.0</u>	<u>125.0</u>	<u>12.5</u>	<u>20.2</u>	<u>115.0</u>	<u>3.0</u>	<u>1,150.7</u>
Tercer Trimestre	300.0	2,250.0	75.0	375.0	37.5	60.6	345.0	9.0	3,452.1
Octubre	100.0	750.0	25.0	125.0	12.5	20.2	115.0	3.0	1,150.7
Noviembre	100.0	750.0	25.0	125.0	12.5	20.2	115.0	3.0	1,150.7
Diciembre	<u>100.0</u>	<u>750.0</u>	<u>25.0</u>	<u>125.0</u>	<u>12.5</u>	<u>20.2</u>	<u>115.0</u>	<u>3.0</u>	<u>1,150.7</u>
Cuarto Trimestre	300.0	2,250.0	75.0	375.0	37.5	60.6	345.0	9.0	3,452.1
T O T A L	1,200.0	9,000.0	300.0	1,500.0	150.0	242.4	1,380.0	36.0	13,808.4
	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----	-----

CRUCE CON CELULAS

IX-A

XII

COMPANIA CANTABRIA, S. A.
 PRESUPUESTO DE GASTOS DE ADMINISTRACION
 GERENCIA DE FINANZAS
 000'S

XII-B

<u>C O N C E P T O</u>	<u>HONORA- RIOS</u>	<u>SUELIDOS</u>	<u>PAP. Y UT. DE ESCRIT.</u>	<u>TELEFONOS Y TELER.</u>	<u>MANTENI- MIENTO</u>	<u>DEPRECIA- CIONES</u>	<u>IMUESTOS</u>	<u>PROV. IVCTAS. INGOBRABLES</u>	<u>COMISIONES Y SITUACIO NES BANC.</u>	<u>GASTOS DE AUTOMATI ZACION</u>	<u>T O T A L</u>
Enero	208.0	900.0	150.0	160.0	41.0	121.2	138.0	37.2	75.0	74.3	1,904.7
Febrero	208.0	900.0	150.0	160.0	41.0	121.2	138.0	37.2	75.0	74.3	1,904.7
Marzo	<u>208.0</u>	<u>900.0</u>	<u>150.0</u>	<u>160.0</u>	<u>41.0</u>	<u>121.2</u>	<u>138.0</u>	<u>37.2</u>	<u>75.0</u>	<u>74.3</u>	<u>1,904.7</u>
Primer Trimestre	624.0	2,700.0	450.0	480.0	123.0	363.6	414.0	111.6	225.0	222.9	5,714.1
Abril	208.0	900.0	150.0	160.0	41.0	121.2	138.0	37.2	75.0	74.3	1,904.7
Mayo	208.0	900.0	150.0	160.0	41.0	121.2	138.0	37.2	75.0	74.3	1,904.7
Junio	<u>208.0</u>	<u>900.0</u>	<u>150.0</u>	<u>160.0</u>	<u>41.0</u>	<u>121.2</u>	<u>138.0</u>	<u>37.2</u>	<u>75.0</u>	<u>74.3</u>	<u>1,904.7</u>
Segundo Trimestre	624.0	2,700.0	450.0	480.0	123.0	363.6	414.0	111.6	225.0	222.9	5,714.1
Julio	208.0	900.0	150.0	160.0	41.0	121.2	138.0	37.2	75.0	74.3	1,904.7
Agosto	208.0	900.0	150.0	160.0	41.0	121.2	138.0	37.2	75.0	74.3	1,904.7
Septiembre	<u>208.0</u>	<u>900.0</u>	<u>150.0</u>	<u>160.0</u>	<u>41.0</u>	<u>121.2</u>	<u>138.0</u>	<u>37.2</u>	<u>75.0</u>	<u>74.3</u>	<u>1,904.7</u>
Tercer Trimestre	624.0	2,700.0	450.0	480.0	123.0	363.6	414.0	111.6	225.0	222.9	5,714.1
Octubre	208.0	900.0	150.0	160.0	41.0	121.2	138.0	37.2	75.0	74.3	1,904.7
Noviembre	208.0	900.0	150.0	160.0	41.0	121.2	138.0	37.2	75.0	74.3	1,904.7
Diciembre	<u>208.0</u>	<u>900.0</u>	<u>150.0</u>	<u>160.0</u>	<u>41.0</u>	<u>121.2</u>	<u>138.0</u>	<u>37.2</u>	<u>75.0</u>	<u>74.3</u>	<u>1,904.7</u>
Cuarto Trimestre	624.0	2,700.0	450.0	480.0	123.0	363.6	414.0	111.6	225.0	222.9	5,714.1
T O T A L	<u>2,496.0</u>	<u>10,800.0</u>	<u>1,800.0</u>	<u>1,920.0</u>	<u>492.0</u>	<u>1,454.4</u>	<u>1,656.0</u>	<u>446.4</u>	<u>900.0</u>	<u>891.6</u>	<u>22,856.4</u>

CRUCE CON CEXIJLAS

COMPAÑIA CANTABRIA, S. A.
 PRESUPUESTO DE GASTOS DE ADMINISTRACION
 RELACIONES INDUSTRIALES
 000'S

XII-C

<u>C O N C E P T O</u>	<u>HONORARIOS</u>	<u>SUELDOS</u>	<u>PAP. Y UT. DE ESCRIT.</u>	<u>TELEFONOS</u>	<u>MANTENI- MIENTO</u>	<u>DEPRECIA- CION</u>	<u>IMPUESTOS</u>	<u>GASTOS DE AUTOMOVIL</u>	<u>T O T A L</u>
Enero	15.0	335.0	25.0	9.0	28.0	60.6	38.5	22.0	533.1
Febrero	15.0	335.0	25.0	9.0	28.0	60.6	38.5	22.0	533.1
Marzo	15.0	335.0	25.0	9.0	28.0	60.6	38.5	22.0	533.1
Primer Trimestre	45.0	1,005.0	75.0	27.0	84.0	181.8	115.5	66.0	1,599.3
Abril	15.0	335.0	25.0	9.0	28.0	60.6	38.5	22.0	533.1
Mayo	15.0	335.0	25.0	9.0	28.0	60.6	38.5	22.0	533.1
Junio	15.0	335.0	25.0	9.0	28.0	60.6	38.5	22.0	533.1
Segundo Trimestre	45.0	1,005.0	75.0	27.0	84.0	181.8	115.5	66.0	1,599.3
Julio	15.0	335.0	25.0	9.0	28.0	60.6	38.5	22.0	533.1
Agosto	15.0	335.0	25.0	9.0	28.0	60.6	38.5	22.0	533.1
Septiembre	15.0	335.0	25.0	9.0	28.0	60.6	38.5	22.0	533.1
Tercer Trimestre	45.0	1,005.0	75.0	27.0	84.0	181.8	115.5	66.0	1,599.3
Octubre	15.0	335.0	25.0	9.0	28.0	60.6	38.5	22.0	533.1
Noviembre	15.0	335.0	25.0	9.0	28.0	60.6	38.5	22.0	533.1
Diciembre	15.0	335.0	25.0	9.0	28.0	60.6	38.5	22.0	533.1
Cuarto Trimestre	45.0	1,005.0	75.0	27.0	84.0	181.8	115.5	66.0	1,599.3
T O T A L	180.0	4,020.0	300.0	108.0	336.0	727.2	462.0	264.0	6,397.2

CRUCE CON CEBILAS

XII

COMPANIA CANTABRIA, S. A.
 PRESUPUESTO DE GASTOS Y PRODUCTOS FINANCIEROS
 000'S

XIII

<u>C O N C E P T O</u>	<u>G A S T O S</u>		<u>P R O D U C T O S</u>		<u>T O T A L</u> <u>P R O D U C T O S</u>
	<u>1er. TRIM.</u>		<u>SOBRE INVERSIONES</u>		
	<u>INT. S/FIN.</u>		<u>3er. TRIM.</u>	<u>4o. TRIM.</u>	
Enero	1,572.3				
Febrero	1,572.3				
Marzo	<u>1,572.4</u>				
Primer Trimestre	4,717.0				
Abril					
Mayo					
Junio					
Segundo Trimestre					
Julio			2,245.0		2,245.0
Agosto			3,367.0		3,367.0
Septiembre			<u>3,367.0</u>		<u>3,367.0</u>
Tercer Trimestre			8,979.0		8,979.0
Octubre				5,163.0	5,163.0
Noviembre				4,378.0	4,378.0
Diciembre				<u>6,174.0</u>	<u>6,174.0</u>
Cuarto Trimestre				15,715.0	15,715.0
T O T A L	4,717.0		8,979.0	15,715.0	24,694.0
	=====		=====	=====	=====
CRUCE CON CEDULAS	XIX				XIX, XX
	XIV				XIV

COMPANIA CASTABRIA, S. A.
PRESUPUESTO DEL ESTADO DE RESULTADOS
000'S

XIV

<u>C O N C E P T O</u>	<u>ENERO</u>	<u>FEBRERO</u>	<u>MARZO</u>	<u>PRIMER TRIMESTRE</u>	<u>SEGUNDO TRIMESTRE</u>	<u>TERCER TRIMESTRE</u>	<u>CUARTO TRIMESTRE</u>	<u>ACUMULADO</u>	<u>CRUCE CON CEJULAS</u>
VENTAS	74,500.0	82,500.0	88,000.0	245,000.0	257,500.0	265,000.0	267,500.0	1,035,000.0	I
MEJOS:									
COSTO DE VENTAS	<u>72,056.3</u>	<u>30,045.7</u>	<u>62,411.5</u>	<u>164,513.5</u>	<u>181,775.2</u>	<u>190,729.2</u>	<u>192,447.4</u>	<u>732,465.3</u>	X
UTILIDAD BRUTA	2,443.7	52,454.3	25,588.5	80,486.5	72,724.8	74,270.8	75,052.6	302,534.7	
MEJOS:									
GASTOS DE VENTA	6,772.5	7,196.5	7,488.0	21,457.0	22,119.5	22,517.0	22,649.5	88,743.0	XI
GASTOS DE AJUO.	<u>3,588.5</u>	<u>3,588.5</u>	<u>3,588.5</u>	<u>10,765.5</u>	<u>10,765.5</u>	<u>10,765.5</u>	<u>10,765.5</u>	<u>43,062.0</u>	XII
UTILIDAD O (PERDIDA) EN OPERACION	(7,917.3)	41,669.3	14,512.0	48,264.0	39,839.8	40,988.3	41,637.6	170,729.7	
MEJOS:									
OTROS GASTOS	1,572.3	1,572.3	1,572.4	4,717.0				4,717.0	XIII
MAS:									
OTROS PRODUCTOS						8,979.0	15,715.0	24,694.0	XIII
UTILIDAD O (PERDIDA) ANTES DE IMPUESTO	(9,489.6)	40,097.0	12,939.6	43,547.0	39,839.8	49,967.3	57,352.6	190,706.7	
ADJUSTACION PERDIDA		(9,489.6)							
I. S. R. Y P. T. U.	<u>0.0</u>	<u>15,303.7</u>	<u>6,469.8</u>	<u>21,773.5</u>	<u>19,919.9</u>	<u>24,983.6</u>	<u>28,676.3</u>	<u>95,353.3</u>	XXI
UTILIDAD O (PERDIDA) NETA	(9,489.6)	15,303.7	6,469.8	21,773.5	19,919.9	24,983.7	28,676.3	95,353.4	XXI

COMPANIA CANTABRIA, S. A.
PRESUPUESTO DE CUENTAS POR COBRAR
000'S

XV

<u>C O N C E P T O</u>	<u>SALDO</u> <u>INICIAL</u>	<u>VENTAS</u>	<u>SALDO A</u> <u>COBRAR</u>	<u>COBRANZA</u> <u>EFECTUADA</u>	<u>COBRANZA</u> <u>PENDIENTE</u>
Enero	227,277	74,500	301,777	75,759	226,018
Febrero	226,018	82,500	308,518	150,259	158,259
Marzo	158,259	88,000	246,259	158,259	88,000
Primer Trimestre	227,277	245,000	472,277	384,277	88,000
Abril	88,000	80,000	168,000	88,000	80,000
Mayo	80,000	87,000	167,000	80,000	87,000
Junio	87,000	90,500	177,500	87,000	90,500
Segundo Trimestre	88,000	257,500	345,500	255,000	90,500
Julio	90,500	81,500	172,000	90,500	81,500
Agosto	81,500	95,000	176,500	81,500	95,000
Septiembre	95,000	88,500	183,500	95,000	88,500
Tercer Trimestre	90,500	265,000	355,500	267,000	88,500
Octubre	88,500	87,500	176,000	88,500	87,500
Noviembre	87,500	90,500	178,000	87,500	90,500
Diciembre	90,500	89,500	180,000	90,500	89,500
Cuarto Trimestre	88,500	267,500	356,000	266,500	89,500
T O T A L	227,277	1,035,000	1,262,277	1,172,777	89,500
	=====	=====	=====	=====	=====
CRUCE CON CEDULAS		I		XIX	XXI

NOTA: El saldo inicial de 227,277 se estima recuperar en los tres primeros meses del año, es decir, 75,759 cada mes, independientemente que la rotación de cuentas por cobrar para el presente año se considera a - 30 días.

COMPAÑIA CANTABRIA, S. A.
 PRESUPUESTO DE CUENTAS POR PAGAR
 "COMPRAS"
 000'S

XVI

<u>C O N C E P T O</u>	<u>SALDO</u> <u>INICIAL</u>	<u>COMPRAS</u>	<u>TOTAL</u> <u>A PAGAR</u>	<u>PAGOS</u> <u>EFFECTUADOS</u>	<u>SALDO</u> <u>FINAL</u>
Enero	324,109.0		324,109.0	108,036.0	216,073.0
Febrero	216,073.0		216,073.0	108,036.0	108,037.0
Marzo	<u>108,037.0</u>	<u>9,548.8</u>	<u>117,585.8</u>	<u>108,037.0</u>	<u>9,548.8</u>
Primer Trimestre	324,109.0	9,548.8	333,657.8	324,109.0	9,548.8
Abril	9,548.8	21,848.8	31,397.6	9,548.8	21,848.8
Mayo	21,848.8	25,813.2	47,662.0	21,848.8	25,813.2
Junio	<u>25,813.2</u>	<u>35,309.4</u>	<u>61,122.6</u>	<u>25,813.2</u>	<u>35,309.4</u>
Segundo Trimestre	9,548.8	82,971.4	92,520.2	57,210.8	35,309.4
Julio	35,309.4	35,640.7	70,950.1	35,309.4	35,640.7
Agosto	35,604.7	41,541.0	77,181.7	35,640.7	41,541.0
Septiembre	<u>41,541.0</u>	<u>38,700.3</u>	<u>80,241.3</u>	<u>41,541.0</u>	<u>38,700.3</u>
Tercer Trimestre	35,309.4	115,882.0	151,191.4	112,491.1	38,700.3
Octubre	38,700.3	38,262.5	76,962.8	38,700.3	38,262.5
Noviembre	38,262.5	39,573.4	77,835.9	38,262.5	39,573.4
Diciembre	<u>39,573.4</u>	<u>39,138.1</u>	<u>78,711.5</u>	<u>39,573.4</u>	<u>39,138.1</u>
Cuarto Trimestre	<u>38,700.3</u>	<u>116,974.0</u>	<u>155,674.3</u>	<u>116,536.2</u>	<u>39,138.1</u>
T O T A L	324,109.0	325,376.2	649,485.2	610,347.1	39,138.1
	=====	=====	=====	=====	=====
CRUCE CON CEDULAS		V		XIX	XXI

NOTA: El saldo inicial de 324,109 se tiene programado pagarlo en los 3 primeros meses del presente año. Además, la rotación de Cuentas por pagar se considera a 30 días.

COMPANIA CANTABRIA, S. A.
PRESUPUESTO DE CUENTAS POR PAGAR

XVII

"GASTOS"

000'S

<u>C O N C E P T O</u>	<u>M. DE OBRA</u> <u>DIRECTA</u>	<u>GASTOS DE</u> <u>VENTA</u>	<u>GASTOS DE</u> <u>ADMON.</u>	<u>GASTOS DE</u> <u>FABRICACION</u>	<u>T O T A L</u>
Enero	546.0	6,568.5	3,349.3	1,343.3	11,807.1
Febrero	6,376.4	6,992.5	3,349.3	2,308.3	19,026.5
Marzo	<u>16,319.6</u>	<u>7,284.0</u>	<u>3,349.3</u>	<u>4,180.6</u>	<u>31,133.5</u>
Primer Trimestre	23,242.0	20,845.0	10,047.9	7,832.2	61,967.1
Abril	14,662.4	6,860.0	3,349.3	3,868.5	28,740.2
Mayo	16,027.2	7,231.0	3,349.3	4,118.9	30,726.4
Junio	<u>16,709.6</u>	<u>7,416.5</u>	<u>3,349.3</u>	<u>4,244.2</u>	<u>31,719.6</u>
Segundo Trimestre	47,399.2	21,507.5	10,047.9	12,231.6	91,186.2
Julio	14,896.4	6,939.5	3,349.3	3,906.7	29,091.9
Agosto	17,548.0	7,655.0	3,349.3	4,394.8	32,947.1
Septiembre	<u>16,261.2</u>	<u>7,310.5</u>	<u>3,349.3</u>	<u>4,157.1</u>	<u>31,078.1</u>
Tercer Trimestre	48,705.6	21,905.0	10,047.9	12,458.6	93,117.1
Octubre	16,105.2	7,257.5	3,349.3	4,131.6	30,843.6
Noviembre	16,709.6	7,416.5	3,349.3	4,244.3	31,719.7
Diciembre	<u>16,417.2</u>	<u>7,363.5</u>	<u>3,349.3</u>	<u>4,182.5</u>	<u>31,312.5</u>
Cuarto Trimestre	49,232.0	22,037.5	10,047.9	12,558.4	93,875.8
T O T A L	168,578.8 =====	86,295.0 =====	40,191.6 =====	45,080.8 =====	340,146.2 =====
CRUCE CON CIEJULAS	VII- 1/2	XVII-1	XVII-1	XVII-1	

COMPANIA CANTABRIA, S. A.
 SEGREGACION DE GASTOS QUE NO REQUIEREN EFECTIVO
 000'S

XVII-1

C O N C E P T O	GASTOS DE VENTA			GASTOS DE ADMINISTRACION			GASTOS DE FABRICACION		
	TOTAL	GTS. NO REQ.	EFECTIVO	TOTAL	GTS. NO REQ.	EFECTIVO	TOTAL	GTS. NO REQ.	EFECTIVO
		EFECTIVO	NECESARIO		EFECTIVO	NECESARIO		EFECTIVO	NECESARIO
Enero	6,772.5	204.0	6,568.5	3,588.5	239.2	3,349.3	5,904.3	4,561.0	1,343.3
Febrero	7,196.5	204.0	6,992.5	3,588.5	239.2	3,349.3	6,860.3	4,561.0	2,308.3
Marzo	7,488.0	204.0	7,284.0	3,588.5	239.2	3,349.3	8,741.6	4,561.0	4,180.6
Primer Trimestre	21,457.0	612.0	20,845.0	10,765.5	717.6	10,047.9	21,515.2	13,683.0	7,832.2
Abril	7,064.0	204.0	6,860.0	3,588.5	239.2	3,349.3	8,429.5	4,561.0	3,868.5
Mayo	7,435.0	204.0	7,231.0	3,588.5	239.2	3,349.3	8,679.9	4,561.0	4,118.9
Junio	7,620.5	204.0	7,416.5	3,588.5	239.2	3,349.3	8,805.2	4,561.0	4,244.2
Segundo Trimestre	22,119.5	612.0	21,507.5	10,765.5	717.6	10,047.9	25,914.6	13,683.0	12,231.6
Julio	7,143.5	204.0	6,939.5	3,588.5	239.2	3,349.3	8,467.7	4,561.0	3,906.7
Agosto	7,859.0	204.0	7,655.0	3,588.5	239.2	3,349.3	8,955.8	4,561.0	4,394.8
Septiembre	7,514.5	204.0	7,310.5	3,588.5	239.2	3,349.3	8,718.1	4,561.0	4,157.1
Tercer Trimestre	22,517.0	612.0	21,905.0	10,765.5	717.6	10,047.9	26,141.6	13,683.0	12,458.6
Octubre	7,461.5	204.0	7,257.5	3,588.5	239.2	3,349.3	8,692.6	4,561.0	4,131.6
Noviembre	7,620.5	204.0	7,416.5	3,588.5	239.2	3,349.3	8,805.3	4,561.0	4,244.3
Diciembre	7,567.5	204.0	7,363.5	3,588.5	239.2	3,349.3	8,743.5	4,561.0	4,182.5
Cuarto Trimestre	22,649.5	612.0	22,037.5	10,765.5	717.6	10,047.9	26,241.4	13,683.0	12,458.4
T O T A L	88,743.0	2,448.0	86,295.0	43,062.0	2,870.4	40,191.6	99,812.8	54,732.0	45,080.8
	*****	*****	*****	*****	*****	*****	*****	*****	*****
CRUCE CON CERRILAS	XI		XVII	XII		XVII	VIII		XVII

COMPANIA CAMBRIA, S. A.
 PRESUPUESTO DE INVERSIONES CAPITALIZABLES
 000'S

XVIII

C O N C E P T O	M A Q U I N A R I A Y E Q U I P O	H E R R A M I E N T A S	T O T A L I N V E R S I O N	A N T I C I P O S 50%	P R O G R A M A D E P A G O S				T O T A L A P A G A R
					A D Q U I S I C I O N E S				
					1er. TRIM.	2o. TRIM.	3er. TRIM.	4o. TRIM.	
Enero									
Febrero		15,000.0	15,000.0	7,500.0					7,500.0
Marzo					156.2				156.2
Primer Trimestre		15,000.0	15,000.0	7,500.0	156.2				7,656.2
Abril	25,000.0		25,000.0	12,500.0	156.2				12,656.2
Mayo					156.2	260.4			416.6
Junio					156.2	260.4			416.6
Segundo Trimestre	25,000.0		25,000.0	12,500.0	468.6	520.8			13,489.4
Julio					156.2	260.4			416.6
Agosto		15,000.0	15,000.0	7,500.0	156.2	260.4			7,916.6
Septiembre					156.3	260.4	156.3		573.0
Tercer Trimestre		15,000.0	15,000.0	7,500.0	468.7	781.2	156.3		8,906.2
Octubre	25,000.0		25,000.0	12,500.0	156.3	260.4	156.3		13,073.0
Noviembre					156.3	260.4	156.3	260.4	833.4
Diciembre					156.3	260.4	156.3	260.4	833.4
Cuarto Trimestre	25,000.0		25,000.0	12,500.0	468.9	781.2	468.9	520.8	14,739.8
TOTAL 1985	50,000.0 *****	30,000.0 *****	80,000.0 *****	40,000.0 *****	1,562.4 *****	2,083.2 *****	625.2 *****	520.8 *****	44,791.6 *****
GRUPO CON CUDULAS	IX-B	IX-B							XIX
1986					1,875.0	3,125.0	1,875.0	3,125.0	10,000.0
1987					1,875.0	3,125.0	1,875.0	3,125.0	10,000.0
1988					1,875.0	3,125.0	1,875.0	3,125.0	10,000.0
1989					312.6	1,011.8	1,249.8	2,001.2	5,208.4
					7,500.0	12,500.0	7,500.0	12,500.0	80,000.0

COMPANIA CANTABRIA, S. A.
PRESUPUESTO DE FLUJO DE CAJA

XIX

000'S

C O N C E P T O	<u>SALDO</u>	<u>COBRANZA</u>	<u>FINANC.</u>	<u>INT. POR</u>	<u>TOTAL</u>	<u>INVERS.</u>	<u>INVERS. A</u>	<u>PAGO</u>	<u>INT.</u>	<u>MANO DE</u>	<u>CUENTAS X</u>	<u>CUENTAS X</u>	<u>TOTAL</u>	<u>SALDO</u>
	<u>INICIAL</u>		<u>BANCARIO</u>	<u>INVERS.</u>		<u>DISPONIBLE</u>	<u>CAPITS.</u>		<u>PLAZO FIJO</u>		<u>PRESTAMO</u>	<u>SOBRE</u>		
									<u>FINANC.</u>		<u>COMPRAS</u>	<u>GASTOS</u>		
Enero	11,788.0	75,759.0	40,000.0		127,547.0				4,717.0	546.0	108,036.0	11,261.1	124,560.1	2,986.9
Febrero	2,986.9	150,259.0			153,245.9	7,500.0				6,376.4	108,036.0	12,650.1	154,562.5	18,683.4
Marzo	18,683.4	158,259.0			176,942.4	156.2				16,319.6	108,037.0	14,815.9	139,326.7	37,615.7
Primer Trimestre	11,788.0	584,277.0	40,000.0		436,065.0	7,656.2			4,717.0	23,242.0	324,109.0	38,725.1	398,449.3	57,615.7
Abril	37,615.7	88,000.0			125,615.7	12,656.2	20,000.0	40,000.0		14,662.4	9,548.8	14,077.8	110,945.2	14,670.5
Mayo	14,670.5	80,000.0			94,670.5	416.6	30,000.0			16,027.2	21,848.8	14,699.2	82,991.8	11,678.7
Junio	11,678.7	87,000.0			98,678.7	416.6	30,000.0			16,709.6	25,813.2	15,010.0	87,949.4	10,729.3
Segundo Trim.	37,615.7	255,000.0			292,615.7	13,489.4	80,000.0	40,000.0		47,399.2	57,210.8	43,787.0	281,886.4	10,729.3
Julio	10,729.3	90,500.0		2,245.0	103,474.3	416.6	26,000.0			14,896.4	35,309.4	14,195.5	90,817.9	12,656.4
Agosto	12,656.4	81,500.0		3,367.0	97,523.4	7,916.6	9,000.0			17,548.0	35,640.7	15,399.1	85,504.4	12,019.0
Septiembre	12,019.0	95,000.0		3,367.0	110,386.0	573.0	25,000.0			16,261.2	41,541.0	14,816.9	98,192.1	12,193.0
Tercer Trimestre	10,729.3	267,000.0		8,979.0	286,708.3	8,906.2	60,000.0			48,705.6	112,491.1	44,411.5	274,514.4	12,193.0
Octubre	12,193.9	88,500.0		5,163.0	105,856.9	13,073.0	10,000.0			16,105.2	38,700.3	14,738.4	92,616.9	13,240.0
Noviembre	13,240.0	87,500.0		4,378.0	105,118.0	833.4	25,000.0			16,709.6	38,262.5	15,010.1	95,815.6	9,302.4
Diciembre	9,302.4	90,500.0		6,174.0	105,976.4	833.4	25,000.0			16,417.2	39,573.4	14,895.3	96,719.3	9,257.1
Cuarto Trimestre	12,193.9	266,500.0		15,715.0	294,408.9	14,739.8	60,000.0			49,232.0	116,536.2	44,643.8	285,151.8	9,257.1
T O T A L	11,788.0	1,172,777.0	40,000.0	24,694.0	1,249,259.0	44,791.6	200,000.0	40,000.0	4,717.0	168,578.8	610,347.1	171,567.4	1,240,001.9	9,257.1
CRUCE CON CEDULAS		XV		XIII		XVIII	XX		XIII	XVII	XVI	XVII		XI

COMPANIA CANTABRIA, S. A.
 PRESUPUESTO DE INVERSIONES A PLAZO FIJO
 000'S

XX

<u>C O N C E P T O</u>	<u>TASA</u>	<u>INV. 90 DIAS</u>	<u>R E N D I M I E N T O S</u>		
	<u>ANUAL</u>	<u>C/RENOVACION</u>	<u>TERCER</u>	<u>CUARTO</u>	
	<u>PROMEDIO</u>	<u>AUTOMATICA</u>	<u>TRIMESTRE</u>	<u>TRIMESTRE</u>	<u>T O T A L</u>
Abril	44.9	20,000			
Mayo	44.9	30,000			
Junio	44.9	<u>30,000</u>	_____	_____	_____
Primer Trimestre		80,000			
Julio	44.9	26,000	2,245		2,245
Agosto	44.9	9,000	3,367		3,367
Septiembre	44.9	<u>25,000</u>	<u>3,367</u>	_____	<u>3,367</u>
Segundo Trimestre		60,000	8,979		8,979
Octubre	44.9	10,000		5,163	5,163
Noviembre	44.9	25,000		4,378	4,378
Diciembre	44.9	<u>25,000</u>	_____	<u>6,174</u>	<u>6,174</u>
Tercer Trimestre		<u>60,000</u>	_____	<u>15,715</u>	<u>15,715</u>
T O T A L		<u>200,000</u> =====	<u>8,979</u> =====	<u>15,715</u> =====	<u>24,694</u> =====
CRUCE CON CEDULAS		XIX			XIX
		XXI			XIII

COMPANIA CANTABRIA, S. A.
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA PRESUPUESTADO 1985
000'S

XXI

<u>C O N C E P T O</u>	<u>SALDO</u> <u>DIC/84</u>	<u>ENERO</u>	<u>FEBRERO</u>	<u>MARZO</u>	<u>SEGUNDO</u> <u>TRIMESTRE</u>	<u>TERCER</u> <u>TRIMESTRE</u>	<u>CUARTO</u> <u>TRIMESTRE</u>	<u>CRUCE CON</u> <u>CEDULAS</u>
ACTIVO								
Circulante								
Caja y Bancos	11,788	2,986.9	18,683.4	37,615.7	10,729.3	12,193.9	9,257.1	XIX
Clientes	227,277	226,018.0	158,259.0	88,000.0	90,500.0	88,500.0	89,500.0	XV
Menos: Rva. P/Ctas. Incobrab.	345	382.2	419.4	456.6	568.2	679.8	791.4	XII-B
Deudores Diversos	1,753	1,753.0	1,753.0	1,753.0	1,753.0	1,753.0	1,753.0	
Inventarios:								
Materia prima	106,712	105,242.0	88,442.0	60,640.5	32,150.5	32,150.5	32,150.5	IV-C, D
Producción en Proceso	79,358	79,358.0	79,358.0	79,358.0	79,358.0	79,358.0	79,358.0	
Productos Terminados	120,000	55,864.0	55,864.0	55,864.0	55,864.0	55,864.0	55,864.0	IV-E
Menos: Rva. P/Lento Movimiento	4,469	4,469.0	4,469.0	4,469.0	4,469.0	4,469.0	4,469.0	
Pagos Anticipados	4,881	4,881.0	4,881.0	4,881.0	4,881.0	4,881.0	4,881.0	
Inversiones a Plazo Fijo					<u>80,000.0</u>	<u>140,000.0</u>	<u>200,000.0</u>	XX
Total Circulante	546,955	471,251.7	402,352.0	323,186.6	350,198.6	409,551.6	467,503.2	
Fijo								
Terrenos	35,712	35,712.0	35,712.0	35,712.0	35,712.0	35,712.0	35,712.0	
Edificios	50,486	50,486.0	50,486.0	50,486.0	50,486.0	50,486.0	50,486.0	
Menos: Deprec. Acumulada	10,856	11,047.0	11,258.0	11,469.0	12,102.0	12,735.0	13,368.0	IX-A
Maquinaria y Equipo	136,372	136,372.0	136,372.0	136,372.0	161,572.0	161,572.0	186,372.0	XVIII
Menos Deprec. Acumulada	39,556	42,548.0	45,540.0	48,532.0	57,508.0	66,484.0	75,460.0	IX-A, B
Equipo de Oficina	7,903	7,903.0	7,903.0	7,903.0	7,903.0	7,903.0	7,903.0	
Menos Depreciación Acumulada	3,689	3,755.0	3,821.0	3,887.0	4,085.0	4,283.0	4,481.0	IX-A
Equipo de Transporte	7,972	7,972.0	7,972.0	7,972.0	7,972.0	7,972.0	7,972.0	
Menos: Depreciación Acumulada	2,116	2,245.0	2,374.0	2,503.0	2,890.0	3,277.0	3,664.0	IX-A
Herramientas	10,925	10,925.0	25,925.0	25,925.0	25,925.0	40,925.0	40,925.0	XVIII
Menos: Depreciación Acumulada	8,646	10,215.0	11,784.0	13,355.0	18,060.0	22,767.0	27,474.0	IX-A, B
Total Fijo	184,527	179,560.0	189,593.0	184,626.0	194,725.0	194,824.0	204,923.0	
Otros Activos	<u>2,386</u>	<u>5,550.7</u>	<u>3,958.4</u>	<u>2,386.0</u>	<u>2,386.0</u>	<u>2,386.0</u>	<u>2,386.0</u>	
Suma el Activo	733,868	656,542.4	595,903.4	510,198.6	547,309.6	606,761.6	674,812.2	
	=====	=====	=====	=====	=====	=====	=====	

COMPAÑIA CANTABRIA, S. A.
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA PRESUPUESTADO 1985
000'S

XXI

<u>C O N C E P T O</u>	<u>SALDO</u> <u>DIC/84</u>	<u>ENERO</u>	<u>FEBRERO</u>	<u>MARZO</u>	<u>SEGUNDO</u> <u>TRIMESTRE</u>	<u>TERCER</u> <u>TRIMESTRE</u>	<u>CUARTO</u> <u>TRIMESTRE</u>	<u>CRUCE CON</u> <u>CEJILAS</u>
P A S I V O								
Circulante								
Cuentas por pagar	324,109	216,073.0	108,037.0	9,548.8	35,309.4	38,700.3	39,138.1	XVI
Emos. a corto plazo		40,000.0	40,000.0	40,000.0				
Acreeedores Diversos			1,562.4	1,406.2	2,500.0	1,719.0		XVIII
Pasivos acumulados	33,804	33,804.0	33,804.0	33,804.0	33,804.0	33,804.0	33,804.0	
Pasivo I.S.R. y P.T.U.			15,303.7	21,773.5	41,693.4	66,677.0	95,353.3	XIV
Total Circulante	357,913	289,877.0	198,707.1	106,532.5	113,306.8	140,900.3	168,295.4	
 Pasivo a Largo Plazo	 31,736	 31,736	 37,673.6	 37,673.6	 48,090.4	 54,965.2	 66,944.4	 XVIII
 Capital Contable								
Capital Social	230,986	230,986.0	230,986.0	230,986.0	230,986.0	230,986.0	230,986.0	
Reserva Legal	3,055	3,055.0	3,055.0	3,055.0	3,055.0	3,055.0	3,055.0	
Utilidades x aplic.	110,178	110,178.0	110,178.0	110,178.0	110,178.0	110,178.0	110,178.0	
Utilidad o (Pérdida) del Ejercicio		(9,489.6)	15,303.7	21,773.5	41,693.4	66,677.1	95,353.4	XIV
	344,219	334,729.4	359,522.7	365,992.5	385,912.4	410,896.1	439,572.4	
 Suma Pasivo y Capital	 733,868	 656,342.4	 595,903.4	 510,198.6	 547,309.6	 606,761.6	 674,812.2	
	*****	*****	*****	*****	*****	*****	*****	

CAPITULO V SEGUNDA PARTE

CASO PRACTICO DE REEXPRESION DE ESTADOS FINANCIEROS

POR EL METODO DE COSTOS ESPECIFICOS

CIA. INTERCONTINENTAL, S. A.

La Cía. Intercontinental, S. A., ha decidido reexpresar sus estados financieros al 31 de diciembre de 1982, aplicando el método de actualización de Costos Específicos, para lo cual proporciona los siguientes datos básicos e información respectiva:

- I Avalúo practicado por peritos independientes al 31 de diciembre de 1981.
- II Avalúo practicado por peritos independientes al 31 de diciembre de 1982.
- III Valuación por separado de las bajas y la depreciación a diciembre 31 de 1982.
- IV Movimientos a valor histórico de Propiedades, Planta y Equipo, así como la depreciación correspondiente a diciembre 31 de 1981 y 1982.
- V Costo de reposición de los inventarios a diciembre 31 de 1981 y 1982.
- VI Estados financieros al 31 de diciembre de 1981.
- VII Estados financieros a diciembre 31 de 1982.

CIA. INTERCONTINENTAL, S. A.

I

AVALUO A DICIEMBRE 31 DE 1981

0' PESOS

El resumen del avalúo practicado por peritos independientes al 31 de diciembre de 1981, es el siguiente:

<u>Tipo de Activo</u>	<u>Valor de Reposición</u>	<u>Depreciación</u>
	<u>Nuevo</u>	<u>Acumulada</u>
Terreno	59,559,834	
Edificio	76,788,867	12,956,775
Maquinaria y Equipo	167,105,697	42,958,092
Equipo de Oficina	9,854,104	3,712,241
Equipo de Transporte	7,007,607	2,382,024
Herramientas	13,202,292	6,063,996
	<hr/>	<hr/>
T o t a l e s	333,518,401	68,073,128
	=====	=====

CIA. INTERCONTINENTAL, S. A.

II

VALORES DE REPOSICION A DIC/31/82 SEGUNVALUADORES INDEPENDIENTES

0' PESOS

<u>Descripción</u>	<u>Adquisiciones</u> <u>Efectuadas hasta</u> <u>Dic/31/81</u>	<u>Compras</u> <u>Año/82</u>	<u>T o t a l</u> <u>U. Reposición</u> <u>Dic/31/82</u>
Edificio	159,022,744		159,022,744
Maquinaria y Equipo	262,556,929	13,167,471	275,724,400
Equipo de Oficina	9,608,851	3,201,484	12,810,335
Equipo de Transporte	11,079,073	1,885,000	12,964,073
Herramientas	21,538,460		21,538,460
	-----	-----	-----
S u m a s	463,806,057	18,253,955	482,060,012
	=====	=====	=====

Con objeto de comparar el importe que la compañía registró por concepto de las bajas de 1982 así como la depreciación originada por las mismas, se solicitó al valuador la descripción por separado de estas partidas las cuales son - como sigue:

Valuación de las Bajas Ejercicio 1982

<u>Concepto</u>	<u>Bajas/82</u> <u>Según Avalúo</u>	<u>Depreciación por</u> <u>Bajas 1982</u>
Maquinaria y Equipo	4,125,000	2,040,000
Equipo de Oficina	2,340,000	1,287,000
Equipo de Transporte	3,390,142	1,980,000
	<hr/>	<hr/>
	9,855,142	5,307,000
	=====	=====

CIA. INTERCONTINENTAL, S. A.

IV

MOVIMIENTOS A VALOR HISTORICO DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPOAL 31 DE DICIEMBRE DE 1981 Y 1982

0' PESOS

<u>Descripción</u>	<u>Dic/31/81</u>	<u>Adiciones</u>	<u>Bajas</u>	<u>Saldos Dic/31/82</u>
Terreno	43,474,896			43,474,896
Edificio	51,192,578			51,192,578
Maquinaria y Equipo	98,297,469	11,149,975	2,500,000	106,947,444
Equipo de Oficina	7,580,080	2,858,468	1,800,000	8,638,548
Equipo de Transporte	3,893,115	1,300,000	1,832,509	3,360,606
Herramientas	8,001,389			8,001,389
	<u>212,439,527</u>	<u>15,308,443</u>	<u>6,132,509</u>	<u>221,615,461</u>

MOVIMIENTOS A VALOR HISTORICO DE LA DEPRECIACION DE PROPIEDADES,PLANTA Y EQUIPO A DICIEMBRE DE 1981 Y 1982

Dep. Acum. Edificio	8,637,850	761,966		9,399,816
Dep. Acum. Maq. y Equipo	25,269,466	5,883,161	1,200,000	29,952,627
Dep. Acum. Equipo de Ofna.	2,855,570	1,654,604	990,000	3,520,174
Dep. Acum. Eq. Transporte	1,656,680	1,400,492	1,100,000	1,957,172
Dep. Acum. Herramientas	3,675,149	1,631,050		5,306,199
	<u>42,094,715</u>	<u>11,331,273</u>	<u>3,290,000</u>	<u>50,135,988</u>

Depreciación Histórica /82:

(11 331 273 - 3290 000) = 8,041,273

CIA. INTERCONTINENTAL, S. A.
COSTO DE REPOSICION DE LOS INVENTARIOS AL
31 DE DICIEMBRE DE 1981 Y 1982

V

0' PESOS

<u>Descripción</u>	<u>Dic/31/81</u>	<u>Dic/31/82</u>
Materia Prima	97,899,000	115,475,000
Productos Terminados	121,910,000	129,008,000
Producción en Proceso	<u>64,900,000</u>	<u>76,899,000</u>
T O T A L E S	284,709,000	321,382,000
	=====	=====

CIA. INTERCONTINENTAL, S. A.
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA AL
31 DE DICIEMBRE DE 1981
 0*PESOS

VI

A C T I V O

Circulante

Caja y Bancos	7,613,808
Inversiones en Valores	2,779,000
Clientes	117,204,959
Documentos por Cobrar	35,084,489
Rva. p/Cuentas Incobrables	(252,000)
Deudores Diversos	3,813,393
Funcionarios y Empleados	2,472,965
Inventario de Materia Prima	93,360,000
Inventario de Productos Terminados	119,356,000
Inventario de Producción en Proceso	63,099,000
Menos: Rva. p/Lento Movimiento	(1,415,964)
Anticipo a Proveedores	5,677,846
TOTAL CIRCULANTE	448,793,496

Fijo

Terreno	43,474,896
Edificio	51,192,578
Menos: Deprec. Acumulada	(8,637,850)
Maquinaria y Equipo	98,297,469
Menos: Deprec. Acumulada	(25,269,466)
Equipo de Oficina	7,580,080
Menos: Depreciación Acumulada	(2,855,570)
Equipo de Transporte	3,893,115
Menos: Deprec. Acumulada	(1,656,680)
Herramientas	8,001,389
Menos: Depreciación Acumulada	(3,675,149)
TOTAL FIJO	170,344,812

Cargos Diferidos

Intereses pag. p/Adelantado	3,817,262
Seguros pag. p/Adelantado	1,238,253
	5,055,515

Suma el Activo 624,193,823
 =====

P A S I V O

Circulante

Proveedores	73,339,323
Documentos por Pagar	164,413,861
Acreedores Diversos	14,324,206
Rva. p/Prestaciones Sociales	5,385,600
Otros Impuestos p/Pagar	3,687,400
	261,150,390

Pasivo a Largo Plazo 76,316,115

Capital Contable

Capital Social	171,000,000
Superavit p/Revaluación	80,704,225
Reserva Legal	1,314,458
Utilidades por Aplicar	14,924,720
Utilidades del Ejercicio	18,783,915
	286,727,318

Suman el Pasivo y Capital 624,193,823
 =====

CIA. INTERCONTINENTAL, S. A.
ESTADO DE RESULTADOS DEL 1o. DE ENERO
A DIC/31/81
 0' PESOS

VI

Ventas Netas	326,328,590
Costo de Ventas	<u>222,627,161</u>
Utilidad Bruta	103,701,429
Gastos de Operación:	
Gastos de Venta	43,037,085
Gastos de Administración	23,621,946
Gastos Financieros	<u>19,210,668</u>
	85,869,699
Utilidad de Operación	17,831,730
Otros Ingresos	<u>19,736,099</u>
Utilidad antes de ISR y PTU	37,567,829
I. S. R.	15,778,488
P. T. U.	<u>3,005,426</u>
Utilidad Neta	18,783,915
	=====

CIA. INTERCONTINENTAL, S. A.
ESTADO DE SITUACION FINANCIERA AL
31 DE DICIEMBRE DE 1982
 0' PESOS

VII

A C T I V O

Circulante

Caja y Bancos	1,547,439
Inversiones en Valores	14,343,000
Clientes	320,963,797
Documentos por Cobrar	443,576
Rva. p/Cuentas Incobrables	(336,000)
Deudores Diversos	17,109,712
Anticipo a Proveedores	19,339,459
Inventario de Materia Prima	112,746,000
Inventario de Productos Terminados	127,470,000
Inventario de Producción en Proceso	72,599,075
Menos: Rva. p/Lento Movimiento	(2,640,824)
TOTAL CIRCULANTE	683,585,234

Fijo

Terreno	43,474,896
Edificio	51,192,578
Menos: Deprec. Acumulada	(9,399,816)
Maquinaria y Equipo	106,947,444
Menos: Deprec. Acumulada	(30,555,611)
Equipo de Oficina	8,638,548
Menos: Deprec. Acumulada	(3,520,174)
Equipo de Transporte	3,360,606
Menos: Deprec. Acumulada	(1,356,188)
Herramientas	8,001,389
Menos: Deprec. Acumulada	(5,306,199)
TOTAL FIJO	171,479,473

Cargos Diferidos

Intereses p/Por Adelantado	<u>3,795,745</u>
Suma el Activo	<u>858,858,452</u> =====

P A S I V O

Circulante

Proveedores	276,163,029
Documentos por Pagar	166,098,643
Acreedores Diversos	8,768,472
Rva. Impto. sobre la Renta	2,092,986
Participación de los Emp. en las Ut.	5,328,191
Rva. p/Prestaciones Sociales	6,388,000
Otros Impuestos por Pagar	<u>2,445,000</u>
TOTAL CIRCULANTE	467,284,321

Pasivo a Largo Plazo 81,316,115

Capital Contable

Capital Social	171,000,000
Superavit por Revaluación	80,704,225
Reserva Legal	2,253,654
Utilidades por Aplicar	27,769,439
Utilidades del Ejercicio	<u>28,530,698</u>
310,258,016	

Suman Pasivo y Capital 858,858,452
=====

CIA. INTERCONTINENTAL, S. A.
ESTADO DE RESULTADOS DEL 1o. DE ENERO
A DIC/31/82
0' PESOS

VII

Ventas Netas	518,833,046
Costo de Ventas	<u>379,634,614</u>
Utilidad Bruta	139,198,432
Gastos de Operación:	
Gastos de Venta	46,007,817
Gastos de Administración	29,671,672
Gastos Financieros	<u>34,168,699</u>
Utilidad de Operación	109,848,188
Otros Productos	<u>27,711,150</u>
Utilidad antes de Impuestos	57,061,394
I. S. R.	23,965,784
P. T. U.	<u>4,564,912</u>
Utilidad Neta	28,530,698

=====

CIA. INTERCONTINENTAL, S. A.

Secuencia de la reexpresión de estados financieros para la Cía. Inter-
continental, S. A.:

1. Actualización inicial de los inventarios a diciembre 31 de 1981.
2. Actualización del Costo de Ventas por UEPS a diciembre 31 de 1982.
3. Actualización de los inventarios según costo de reposición al 31 de diciembre de 1982.
4. Actualización de Propiedades, Planta y Equipo y la depreciación respectiva, al 31 de diciembre de 1981.
5. Actualización de Propiedades, Planta y Equipo al 31 de diciembre de 1982.
6. Actualización de la Depreciación acumulada a diciembre 31 de 1982.
7. Determinación del complemento a la depreciación del ejercicio/82.
8. Actualización de las bajas y su depreciación a diciembre 31 de 1982.
9. Actualización de las utilidades acumuladas y del capital social al 31 -- de diciembre de 1981.

10. Actualización del capital contable al 31 de diciembre de 1982, excepto - la utilidad del ejercicio.
11. Determinación del Resultado por Posición Monetaria al 31 de diciembre -- de 1982.
12. Tes de mayor por ajustes de la reexpresión de estados financieros.
13. Recopilación en asientos de diario por ajustes de reexpresión.
14. Balanza de comprobación histórica y reexpresada.
15. Estado de resultados con ajustes por reexpresión.
16. Estados financieros reexpresados.

CIA. INTERCONTINENTAL, S. A.

1

ACTUALIZACION INICIAL DE LOS INVENTARIOSA DIC/31/81

0 PESOS

<u>C O N C E P T O</u>	<u>CIFRAS HISTORICAS</u> <u>INV. A DIC/31/81</u>	<u>COSTO REPOSICION</u> <u>INVENT. DIC/31/81</u>	<u>MONTO DE LA</u> <u>ACTUALIZACION</u>
Materia Prima	93,560,000	97,899,000	4,539,000
Productos Terminados	119,356,000	121,910,000	2,554,000
Producción en Proceso	63,099,000	64,900,000	1,801,000
	275,815,000	284,709,000	8,894,000
	*****	*****	*****

Asiento Contable 1

Inventario de Materia Prima	4,539,000	
Inventario de Productos Terminados	2,554,000	
Inventario de Producción en Proceso	1,801,000	
Cuenta Transitoria Inicial		8,894,000

Actualización Inicial de los
Inventarios al 31 de diciembre de 1981.

CIA. INTERCONTINENTAL, S. A.

1-A

DETERMINACION DEL COSTO DE REPOSICION DEL INVENTARIO
DE MATERIA PRIMA AL 31 DE DICIEMBRE DE 1981

<u>CONCEPTO</u>	<u>UNIDADES</u>	<u>PRECIO</u> <u>UNITARIO</u>	<u>TOTAL</u> <u>COSTO</u> <u>HISTORICO</u>	<u>TASA DE INCRE</u> <u>MENTO EN PRE-</u> <u>CIO X UNIDAD</u>	<u>TOTAL</u> <u>COSTO DE</u> <u>REPOSICION</u>
Materia Prima A	9000	4,000	36,000,000	5.00	37,800,000
Materia Prima B	8000	3,600	28,800,000	4.00	29,952,000
Materia Prima C	11,200	2,550	28,560,000	5.55	30,147,000
S u m a s			93,360,000		97,899,000

DETERMINACION DEL COSTO DE REPOSICION DEL INVENTARIO
DE PRODUCTOS TERMINADOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 1981

<u>CONCEPTO</u>	<u>UNIDADES</u>	<u>PRECIO</u> <u>UNITARIO</u>	<u>TOTAL</u> <u>COSTO</u> <u>HISTORICO</u>	<u>TASA DE INCRE</u> <u>MENTO EN PRE-</u> <u>CIO X UNIDAD</u>	<u>TOTAL</u> <u>COSTO DE</u> <u>REPOSICION</u>
Producto E	5,720	7,300	41,756,000	2.0	42,591,000
Producto F	7,200	8,000	57,600,000	2.5	59,040,000
Producto G	2,000	10,000	20,000,000	1.4	20,279,000
S u m a s			119,356,000		121,910,000

DETERMINACION DEL COSTO DE REPOSICION DEL INVENTARIO
DE PRODUCCION EN PROCESO AL 31 DE DICIEMBRE DE 1981

<u>CONCEPTO</u>	<u>UNIDADES</u>	<u>PRECIO</u> <u>UNITARIO</u>	<u>TOTAL</u> <u>COSTO</u> <u>HISTORICO</u>	<u>TASA DE INCRE</u> <u>MENTO EN PRE-</u> <u>CIO X UNIDAD</u>	<u>TOTAL</u> <u>COSTO DE</u> <u>REPOSICION</u>
Producto E	5,200	4,100	21,320,000	2.90	21,938,000
Producto F	4,800	4,900	23,520,000	3.80	24,414,000
Producto G	6,200	2,945	18,252,000	1.58	18,548,000
S u m a s			63,099,000		64,900,000

CIA. INTERCONTINENTAL, S. A.

2

ACTUALIZACION DEL COSTO DE VENTA Y DE LOS INVENTARIOS
AL 31 DE DICIEMBRE DE 1982

Con el fin de valuar el inventario de Materia Prima a UEPS, a continuación proporciono su integración con cifras iniciales y finales al 31 de diciembre de 1982:

<u>C o n c e p t o</u>	<u>Invent. Inicial</u>		<u>T o t a l</u>	<u>Invent. Final</u>		<u>T o t a l</u>
	<u>Uls.</u>	<u>Precio Unitario</u>		<u>Uls.</u>	<u>Precio Unitario</u>	
Materia Prima A	9,000	4,000	36,000,000	6,500	5,000	32,500,000
Materia Prima B	8,000	3,600	28,800,000	9,500	4,100	38,950,000
Materia Prima C	11,290	2,550	28,560,000	14,240	2,900	41,296,000
			93,360,000			112,746,000
			=====			=====

VALUACION DEL INVENTARIO A UEPS GLOBAL

Inventario final a precios iniciales:

<u>C o n c e p t o</u>	<u>Unidades</u>	<u>Precio Unitario</u>	<u>Total</u>
Materia Prima A	6,500	4,000	26,000,000
Materia Prima B	9,500	3,600	34,200,000
Materia Prima C	14,240	2,550	36,312,000
			96,512,000
Menos: Importe del inventario inicial			93,360,000
Aumento en volumen			3,152,000
			=====

Determinación del índice de aumento en precio:

Inventario final	<u>112,746,000</u>	116.8%	
Inv. final a precios iniciales	96,512,000		
Indice de aumento en precio		116.8%	
Tenemos ahora la valuación a UEPS:			
Importe del inventario base	93,360,000	100%	93,360,000
Cifra del año	3,152,000	116.8%	<u>3,681,536</u>
Inventario de M. Prima a UEPS			97,041,536
Menos: importe del inventario cuyo método de valuación de la Cía., es el estándar			<u>112,746,000</u>
Ajuste contra el costo de ventas			15,704,464

Asiento contable 8

Costo de Ventas	15,704,464	
Inv. Materia Prima		15,704,464

Actualización del costo de ventas, a través del procedimiento de UEPS, también llamado Link Chain, al 31 de diciembre de 1982.

El inventario inicial y final de Productos terminados está compuesto de la siguiente forma:

<u>Concepto</u>	<u>Invent. Inicial</u>		<u>T o t a l</u>	<u>Invent. Final</u>		<u>T o t a l</u>
	<u>Uds.</u>	<u>Precio Unitario</u>		<u>Uds.</u>	<u>Precio Unitario</u>	
Producto E	5,720	7,300	41,756,000	6,000	7,900	47,400,000
Producto F	7,200	8,000	57,600,000	6,900	8,500	58,650,000
Producto G	2,000	10,000	<u>20,000,000</u>	2,100	10,200	<u>21,420,000</u>
			119,356,000			127,470,000
			=====			=====

VALUACION DEL INVENTARIO A UEPS GLOBAL

Inventario final a precios iniciales:

<u>Concepto</u>	<u>unidades</u>	<u>precio unitario</u>	<u>T o t a l</u>
Producto E	6,000	7,300	43,800,000
Producto F	6,900	8,000	55,200,000
Producto G	2,100	10,000	<u>21,000,000</u>
			120,000,000
Menos: Inventario inicial			<u>119,356,000</u>
Aumento en volumen			644,000
			=====

Determinación del índice de aumento en precio

Inventario Final	<u>127,470,000</u>	106.2%
Inv. Final a precios iniciales	120,000,000	
Indice de aumento en precio		106.2%

Valuación del Inventario a UEPS:

Importe del inventario base	119,356,000	100%	119,356,000
Cifra del año	644,000	106.2%	<u>683,928</u>
			120,039,928

Menos Importe del inventario final 127,470,000

Ajuste contra el costo de ventas 7,430,072

=====

Asiento contable 8

Costo de Ventas	7,430,072	
Inv. de Productos Terminados		7,430,072

Registro de la actualización del costo de ventas por medio del procedimiento de UEPS, al 31 de diciembre de 1982.

El inventario inicial y final de Producción en proceso se encuentra integrado como sigue:

<u>Concepto</u>	<u>Invent. Inicial</u>		<u>T o t a l</u>	<u>Invent. Final</u>		<u>T o t a l</u>
	<u>Uds.</u>	<u>Precio Unitario</u>		<u>Uds.</u>	<u>Precio Unitario</u>	
Producto E	5,200	4,100	21,320,000	6,950	4,330	30,093,500
Producto F	4,800	4,900	23,520,000	4,485	5,200	23,322,000
Producto G	6,200	2,945	<u>18,259,000</u>	5,735	3,345	<u>19,183,575</u>
			63,099,000			72,599,075
			=====			=====

VALUACION DEL INVENTARIO A UEPS GLOBAL

Inventario final a precios iniciales:

<u>Concepto</u>	<u>unidades</u>	<u>precio unitario</u>	<u>T o t a l</u>
Producto E	6,950	4,100	28,495,000
Producto F	4,485	4,900	21,976,500
Producto G	5,735	2,945	<u>16,889,575</u>
			67,361,075
Menos: Inventario inicial			<u>63,099,000</u>
Aumento en volumen			4,262,075
			=====

Determinación del índice de aumento en precio:

Inventario final	<u>72,599,075</u>	107.8%
Inv. Final a precios iniciales	67,361,075	
Indice de aumento en precio		107.8%

Valuación del Inventario a UEPS:

Importe del inventario base	63,099,000	100%	63,099,000
Cifra del año	4,262,075	107.8%	<u>4,594,517</u>
			67,693,517

Menos: Importe del inventario final			<u>67,361,075</u>
Ajuste contra el costo de ventas			332,442
			=====

Asiento contable 8

Costo de Ventas	332,442	
Inv. de Produc. Proceso		332,442

Registro de la actualización del costo de ventas por medio del procedimiento de UEPS, al 31 de diciembre de 1982.

ACTUALIZACION DE LOS INVENTARIOS AL 31 DE DICIEMBRE DE 1982

Con el objeto de mostrar el saldo que las cuentas de inventarios arrojan, después de haber recibido tanto el ajuste inicial como el ajuste correspondiente al costo de ventas, a continuación describo estos movimientos:

<u>INVENTARIO DE MATERIA PRIMA</u>		
Inventario Final	112,746,000	15,704,464 Aj. VS. C. Ventas
Actualiz. Inicial	4,539,000	
	117,285,000	15,704,464
Saldo	101,580,536	

<u>INVENTARIO DE PRODUCTOS TERMINADOS</u>		
Inv. Final	127,470,000	7,430,072 Aj. VS. C. Vtas.
Actualiz. Inicial	2,554,000	
	130,024,000	7,430,072
Saldo	122,593,928	

<u>INVENTARIO DE PRODUCCION EN PROCESO</u>		
Inv. Final	72,599,075	332,442 Aj. VS. C. Vtas.
	1,801,000	
	74,400,075	332,442
Saldo	74,067,633	

DETERMINACION DEL AJUSTE DE LOS INVENTARIOS

<u>Concepto</u>	<u>Saldo Inv. después de ajust. iniciales</u>	<u>Costo de Reposi- ción de Invent. a Dic. 31/82.</u>	<u>Ajuste por Actualizac.</u>
Inv. Materia Prima	101,580,536	115,475,000	13,894,464
Inv. Productos Term.	122,593,928	129,008,000	6,414,072
Inv. Prod. Proceso	<u>74,067,633</u>	<u>76,899,000</u>	<u>2,831,367</u>
	298,242,097	321,382,000	23,139,903
	=====	=====	=====

Asiento Contable 9

Inventario de Materia Prima	13,894,464
Inventario de Prod. Terminada	6,414,072
Inventario de Prod. Proceso	2,831,367

Cuenta Transitoria

23,139,903

Actualización de los inventarios al 31 de diciembre de 1982.

CIA. INTERCONTINENTAL, S. A.

4

ACTUALIZACION DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO

AL 31 DE DICIEMBRE DE 1981

0' PESOS

<u>C O N C E P T O</u>	<u>CIFRAS</u> <u>HISTORICAS</u> <u>A DIC/31/81</u>	<u>IMPORTE DEL</u> <u>AVALUO A</u> <u>DIC/31/81</u>	<u>MONTO DE</u> <u>LA ACTUA-</u> <u>LIZACION</u>
Terreno	43,474,896	59,559,834	16,084,938
Edificio	51,192,578	76,788,867	25,596,289
Maquinaria y Equipo	98,297,469	167,105,697	68,808,228
Equipo de Oficina	7,580,080	9,854,104	2,274,024
Equipo de Transporte	3,893,115	7,007,607	3,114,492
Herramientas	<u>8,001,389</u>	<u>13,202,292</u>	<u>5,200,903</u>
	212,439,527	333,518,401	121,078,874
	=====	=====	=====

ACTUALIZACION DE LA DEPRECIACION DE PROPIEDADES,
PLANTA Y EQUIPO AL 31/DIC/81.
0*PESOS

<u>C O N C E P T O</u>	<u>DEPRECIACION</u>	<u>DEPRECIACION</u>	<u>MONTO DE LA</u>
	<u>HISTORICA A-</u>	<u>SEGUN AVALUO</u>	<u>ACTUALIZA--</u>
	<u>DIC/31/81</u>	<u>DIC/31/81</u>	<u>CION.</u>
Depreciación Edificio	8,637,850	12,956,775	4,318,925
Depreciación Maquinaria y Equipo	25,269,466	42,958,092	17,688,626
Depreciación Equipo de Oficina	2,855,570	3,712,241	856,671
Depreciación Equipo de Transporte	1,656,680	2,382,024	725,344
Depreciación Herramientas	<u>3,675,149</u>	<u>6,063,996</u>	<u>2,388,847</u>
	42,094,715	68,073,128	25,978,413
	=====	=====	=====

Asiento Contable 2

Terreno	16,084,938
Edificio	25,596,289
Maquinaria y Equipo	68,808,228
Equipo de Oficina	2,274,024
Equipo de Transporte	3,114,492
Herramientas	5,200,905

Depreciación Edificio	4,318,925
Depreciación Maq. y Equipo	17,688,626
Depreciación Equipo de Ofna.	856,671
Depreciación Equipo de Transp.	725,344
Depreciación Herramientas	2,388,847
Cuenta Transitoria Inicial	95,100,461

Registro de la actualización inicial del activo fijo
y la depreciación con cifras al 31 de diciembre de 1981.

ACTUALIZACION DE PROPIEDADES, PLANTA Y EQUIPO A DIC/31/82

0' PESOS

<u>C O N C E P T O</u>	<u>SALDOS REVALUADOS A DIC/31/81</u>	<u>ADQUISICIONES</u>	<u>B A J A S</u>	<u>T O T A L</u>	<u>MENOS REVALUACION A DIC/31/82</u>	<u>MONTO DE LA ACTUA LIZACION</u>
Terreno	59,559,834			59,559,834	104,539,751	44,779,917
Edificio	76,788,867			76,788,867	159,022,744	82,233,877
Maquinaria y Equipo	167,105,697	11,149,975	4,125,000	174,130,672	275,724,400	101,593,728
Equipo de Oficina	9,854,104	2,858,468	2,340,000	10,372,572	12,810,335	2,437,763
Equipo de Transporte	7,007,607	1,300,000	3,390,142	4,917,465	12,964,073	8,046,608
Herramientas	<u>13,202,292</u>			<u>13,202,292</u>	<u>21,538,460</u>	<u>8,336,168</u>
	333,518,401	15,308,443	9,855,142	338,971,702	586,399,763	247,428,061

Asiento Contable 5

Terreno	44,779,917
Edificio	82,233,877
Maquinaria y Equipo	101,593,728
Equipo de Oficina	2,437,763
Equipo de Transporte	8,046,608
Herramientas	8,336,168

Cuenta Transitoria

247,428,061

ACTUALIZACION DE LA DEPRECIACION ACUMULADA Y DEPRECIACION DEL EJERCICIO A DIC/82DETERMINACION DEL IMPORTE PROMEDIO DEL EJERCICIO DE LOS ACTIVOS ADQUIRIDOS HASTA DIC/31/81
0 PESOS

<u>DESCRIPCION</u>	<u>EDIFICIO</u>	<u>MAQUINARIA</u> <u>Y</u> <u>EQUIPO</u>	<u>EQUIPO</u> <u>DE</u> <u>OFICINA</u>	<u>EQUIPO</u> <u>DE</u> <u>TRANSPORTE</u>	<u>HERRAMIENTAS</u>
Adquisiciones hasta dic. 31/81 actualizadas a esta fecha.	76,788,867	167,105,697	9,854,104	7,007,607	13,202,292
Adquisiciones hasta dic/81, pero actualizadas a dic. 31/82.	<u>159,022,744</u>	<u>262,556,929</u>	<u>9,608,851</u>	<u>11,079,073</u>	<u>21,538,460</u>
	235,811,611	429,662,626	19,462,955	18,086,680	34,740,752
Promedio	117,905,806	214,831,313	9,731,478	9,043,340	17,370,376
Más: Compras efectuadas en 1982 (sin actualizar)		<u>11,149,975</u>	<u>2,858,468</u>	<u>1,300,000</u>	
Base para el Cálculo	117,905,806	225,981,288	12,589,946	10,343,340	17,370,376
	5%	8%	10%	20%	35%
Depreciación del Ejercicio	5,895,290	18,078,503	1,258,945	2,068,668	<u>6,079,632</u>
					33,381,038
					=====

DETERMINACION DEL MONTO DE LA ACTUALIZACION DE LA DEPRECIACION
A DICIEMBRE DE 1982
 0 PESOS

<u>D E S C R I P C I O N</u>	<u>SALDOS</u> <u>ACTUALIZADOS</u> <u>A DIC/31/81</u>	<u>ADICIONES</u>	<u>BAJAS</u>	<u>TOTAL</u>	<u>MENOS</u> <u>REV. S/AVALUO</u> <u>DIC/31/82</u>	<u>MONTO DE LA</u> <u>ACTUALIZA--</u> <u>CION.</u>
Depreciación Edificio	12,956,775	5,895,290		18,852,065	25,083,001	6,230,936
Depreciación Maquinaria y Equipo	42,958,092	18,078,503	(840,000)	60,196,595	70,880,852	10,684,257
Depreciación Equipo de Oficina	3,712,241	1,258,945	(297,000)	4,674,186	5,680,295	1,006,109
Depreciación Equipo de Transporte	2,382,024	2,068,668	(880,000)	3,570,692	5,516,744	1,946,052
Depreciación Herramientas	<u>6,063,996</u>	<u>6,079,632</u>		<u>12,143,628</u>	<u>13,262,520</u>	<u>1,118,892</u>
	68,073,128	33,381,038	(2,017,000)	99,437,166	120,423,412	20,986,246
	*****	*****	*****	*****	*****	*****

Asiento Contable 6

Cuenta transitoria 20,986,246

Depreciación de Edificio	6,230,936
Depreciación Maquinaria y Equipo	10,684,257
Depreciación Equipo de Oficina	1,006,109
Depreciación Equipo de Transporte	1,946,052
Depreciación de Herramientas	1,118,892

Actualización de la Depreciación acumulada
 a dic. 31/82. (Incremento a la misma)

REGISTRO DEL COMPLEMENTO POR LA DEPRECIACION DEL EJERCICIO

0' PESOS

<u>DESCRIPCION</u>	<u>DEPRECIACION</u>	<u>DEPREC/82</u>	<u>COMPLEMENTO</u>
	<u>HISTORICA</u>	<u>VALORES SE</u>	<u>DEPRECIACION</u>
	<u>POR 1982</u>	<u>GUN PROMEDIO</u>	<u>DEL EJERCICIO</u>
1/2 G. Vta. 1/2 Admón - Edificio	761,966	5,895,290	5,133,324
Costo Producción: Maq. y Equipo	4,683,161	18,078,503	13,395,342
Gastos Admón: Equipo de Oficina	664,604	1,258,945	594,341
Gastos de Vta: Eq. de Transporte	300,492	2,068,668	1,768,176
Costo Producción: Herramientas	<u>1,631,050</u>	<u>6,079,632</u>	<u>4,448,582</u>
S u m a s	8,041,273	33,381,038	25,339,765
	=====	=====	=====

Asiento Contable 6-A

Gastos de Administración	3,161,003
Gastos de Venta	4,334,838
Costo de Ventas	17,843,924

Depreciación Edificio	5,133,324
Depreciación Maq. y Equipo	13,395,342
Depreciación Equipo de Ofna.	594,341
Depreciación Equipo de Trans.	1,768,176
Depreciación Herramientas	4,448,582

Registro del Complemento a la
Depreciación del Ejercicio.

ACTUALIZACION DE LAS BAJAS POR 1982 PARA REGISTRAR EL COMPLEMENTO
A LA DEPRECIACION Y AL ACTIVO FIJO
0' PESOS

DESCRIPCION	BAJAS 1982		MONTO DE ACTUALIZA CION	DEPRECIACION BAJAS		MONTO DE ACTUALIZA CION
	SEGUN	SEGUN		SEGUN	SEGUN	
	PERITO	COMPANIA		PERITO	COMPANIA	
Maquinaria y Equipo	4,125,000	2,500,000	1,625,000	2,040,000	1,200,000	840,000
Equipo de Oficina	2,340,000	1,800,000	540,000	1,287,000	990,000	297,000
Equipo de Transporte	<u>3,390,142</u>	<u>1,852,509</u>	<u>1,557,633</u>	<u>1,980,000</u>	<u>1,100,000</u>	<u>880,000</u>
	9,855,142	6,132,509	3,722,633	5,307,000	3,290,000	2,017,000
	=====	=====	=====	=====	=====	=====

Asiento Contable 7

Otros Ingresos	1,705,633
Depreciación Maquinaria y Equipo	840,000
Depreciación Equipo de Oficina	297,000
Depreciación Equipo de Transporte	880,000

Maquinaria y Equipo	1,625,000
Equipo de Oficina	540,000
Equipo de Transporte	1,557,633

Para registrar el efecto de las bajas por actualización dic/82.

ACTUALIZACION DE UTILIDADES ACUMULADAS AL 31 DE DICIEMBRE DE 1981

0' PESOS

<u>AÑO</u>	<u>UTILIDAD O (PERDIDA) DEL AÑO</u>	<u>DIVIDENDOS</u>	<u>CAPITALIZADO</u>	<u>NETO</u>	<u>FACTOR DE AJUSTE</u>	<u>CIFRAS REEXPRE SADAS</u>	<u>MONTO DE LA ACTUA LIZACION</u>
1974	550,000			550,000	4.302	2,366,100	1,816,100
1975	2,300,000			2,300,000	3.742	8,606,600	6,306,600
1976	(1,450,000)			(1,450,000)	3.231	(4,684,950)	(3,234,950)
1977	(3,600,000)			(3,600,000)	2.502	(9,007,200)	(5,407,200)
1978	4,200,128			4,200,128	2.131	8,950,473	4,750,345
1979	8,666,725			8,666,725	1.804	15,634,772	6,968,047
1980	10,572,325	2,000,000	3,000,000	5,572,325	1.427	7,951,708	2,379,383
1981	<u>18,783,915</u>			<u>18,783,915</u>	1.116	<u>20,962,849</u>	<u>2,178,934</u>
	40,023,093	2,000,000	3,000,000	35,023,093		50,780,352	15,757,259
	=====	=====	=====	=====		=====	=====

Para efectos prácticos, la reserva legal queda reexpresada dentro de las utilidades correspondientes a cada ejercicio, en -- virtud de que no es imprescindible conocer el monto por separado de esta actualización, puesto que finalmente queda implícita en -- la actualización del patrimonio.

CIA. INTERCONTINENTAL, S. A.

9-A

HOJA DE TRABAJO PARA DETERMINAR EL NETO
DE UTILIDADES ACUMULADAS
01 PESOS

<u>AÑO</u>	<u>UTILIDAD</u> <u>O (PERDIDA)</u> <u>DEL AÑO</u>	<u>RESERVA</u> <u>LEGAL</u>	<u>DIVIDENDOS</u>	<u>CAPITALIZADO</u>	<u>NETO</u>
1974	550,000	27,500			522,500
1975	2,300,000	115,000			2,185,000
1976	(1,450,000)				(1,450,000)
1977	(3,600,000)				(3,600,000)
1978	4,200,128	210,006			3,990,122
1979	8,666,725	433,336			8,233,389
1980	10,572,325	528,616	2,000,000	3,000,000	5,043,709
1981	<u>18,783,915</u>	<u>939,196</u>	<u> </u>	<u> </u>	<u>17,844,719</u>
SUMAS	40,023,093	2,253,654	2,000,000	3,000,000	32,769,439
	=====	=====	=====	=====	=====

CIA. INTERCONTINENTAL, S. A.

9-B

ACTUALIZACION DEL CAPITAL SOCIAL AL 31 DE DICIEMBRE/81

0' PESOS

<u>AÑO</u>	<u>CONCEPTO</u>	<u>CIFRAS</u> <u>HISTORICAS</u>	<u>FACTOR</u>	<u>CIFRAS</u> <u>REEXPRESADAS</u>	<u>MONTO DE</u> <u>LA ACTUA</u> <u>LIZACION</u>
1974	Aportación inicial	2,000,000	4.302	8,604,000	6,604,000
1979	Incremento de capital	10,000,000	1.804	18,040,000	8,040,000
1980	Incremento de capital	9,000,000	1.427	12,843,000	3,843,000
1981	Incremento de capital	<u>150,000,000</u>	1.116	<u>167,400,000</u>	<u>17,400,000</u>
		171,000,000		206,887,000	35,887,000
		=====		=====	=====

Asiento Contable 3

Cuenta Transitoria Inicial 51,644,259

Actualización de Capital 51,644,259

Capital Social 35,887,000

Utilidades Acum. 15,757,259

Actualización del capital social
y utilidades acumuladas al 31 de
diciembre de 1981.

ACTUALIZACION DEL CAPITAL CONTABLE AL 31 DE DICIEMBRE DE 1982
EXCEPTO LA UTILIDAD DEL EJERCICIO
 0 PESOS

Capital actualizado a diciembre 31 de 1981 como sigue:

Capital social	206,887,000	
Utilidades acumuladas	<u>50,780,352</u>	
	257,667,352 x 1,988	512,242,696
Menos: Dividendo Jun/82	5,000,000 x 1.506	<u>(7,530,000)</u>
		504,712,696

Menos: Capital histórico compuesto por:

Capital social	171,000,000	
Utilidades acumuladas	35,023,093	
Dividendo	<u>(5,000,000)</u>	<u>(201,023,093)</u>
Cifras reexpresadas a diciembre 31/82		303,689,603
Menos: Actualización inicial		<u>51,644,259</u>
Monto de la actualización		252,045,344
		=====

Asiento contable 11

Cuenta Transitoria	252,045,344	
Actualización de Capital		252,045,344

Actualización del capital contable al 31 de diciembre de 1982, excepto la utilidad del ejercicio.

CIA. INTERCONTINENTAL, S. A.
DETERMINACION DEL RESULTADO POR POSICION MONETARIA
 0' PESOS

11

Procedimiento simplificado a través de promedios:

<u>Concepto</u>	<u>Saldos a</u> <u>Dic/31/81</u>	<u>Saldos a</u> <u>Dic/31/82</u>	<u>Promedios</u>
Activos Monetarios	174,394,460	373,410,983	273,902,722
Pasivos Monetarios	<u>(337,466,505)</u>	<u>(548,600,436)</u>	<u>(443,033,471)</u>
	(163,072,045)	(175,189,453)	(169,130,749)
	=====	=====	=====

Resultado por Posición Monetaria 169,130,749, multiplicado por el factor de ajuste de 98.8% = 167,101,180

Asiento Contable 12

Cuenta Transitoria	167,101,180	
Resultado Por Posición Monetaria		167,101,180

Costo Integral de Financiamiento:

Utilidad por Posición Monetaria	(167,101,180)
Intereses	19,280,371
Pérdida en Cambios	<u>14,888,328</u>
Costo neto de financiamiento	(132,932,481)
	=====

CIA. INTERCONTINENTAL, S. A.
ACTIVOS MONETARIOS A DICIEMBRE DE 1981 Y 1982

11-A

<u>Concepto</u>	<u>Dic/31/81</u>	<u>Dic/31/82</u>
Caja y Bancos	7,613,808	1,547,439
Inversiones en Valores	2,779,000	14,343,000
Clientes	117,204,959	320,963,797
Documentos por Cobrar	35,084,489	443,576
Rva. P/Ctas. Incobrables	(252,000)	(336,000)
Deudores Diversos	3,813,393	17,109,712
Funcionarios y Empleados	2,472,965	
Anticipo a Proveedores	<u>5,677,846</u>	<u>19,339,459</u>
Total Activos Monetarios	<u>174,394,460</u>	<u>373,410,983</u>
	=====	=====

PASIVOS MONETARIOS A DICIEMBRE DE 1981 Y 1982

<u>Concepto</u>	<u>Dic/31/81</u>	<u>Dic/31/82</u>
Proveedores	73,339,323	276,163,029
Documentos por Pagar	164,413,861	166,098,643
Acreeedores Diversos	14,324,206	8,768,472
Otros Impuestos por Pagar	3,687,400	2,445,000
Rva. P/prestac. Sociales	5,385,600	6,388,000
Impuesto Sobre la Renta		2,092,986
Part. de los Trab. en la Ut.		5,328,191
Pasivos a Largo Plazo	<u>76,316,115</u>	<u>81,316,115</u>
	<u>337,466,505</u>	<u>548,600,436</u>
	=====	=====

INVENTARIO DE MATERIA PRIMA

s)	112,746,000	15,704,464 (8
1)	4,539,000	
<hr/>		
	117,285,000	15,704,464
<hr/>		
	101,580,536	
9)	13,894,464	
<hr/>		
s)	115,475,000	

INVENTARIO DE PRODUCTOS TERMINADOS

s)	127,470,000	7,430,072 (8
1)	2,554,000	
<hr/>		
	130,024,000	7,430,072
<hr/>		
	122,593,928	
9)	6,414,072	
<hr/>		
s)	129,008,000	

INVENTARIO PRODUCCION PROCESO

s)	72,599,075	332,442 (8
1)	1,801,000	
<hr/>		
	74,400,075	332,442
<hr/>		
s)	74,067,633	
9)	2,831,367	
<hr/>		
s)	76,899,000	

CUENTA TRANSITORIA INICIAL

3)	51,644,259	8,894,000 (1
		95,100,461 (2
<hr/>		
	51,644,259	103,994,461
<hr/>		
4)	52,350,202	52,350,202

TERRENO

s) 43,474,896
2) 16,084,938
5) 44,779,917

104,339,751

EDIFICIO

s) 51,192,578
2) 25,596,289
5) 82,233,877

159,022,744

DEPRECIACION ACUMULADA EDIFIC.

9,399,816 (s)
4,318,925 (2)
6,230,936 (6)
5,133,324 (6-A)

25,083,001

MAQUINARIA Y EQUIPO

s) 106,947,444 1,625,000 (7)
2) 68,808,228
5) 101,593,728

277,439,400

1,625,000

275,724,400

DEP. ACUMUL. MAQUINAR. Y EQ.

7) 840,000 29,952,627 (s)
17,688,626 (2)
10,684,257 (6)
13,395,342 (6-A)

840,000

71,720,852

70,880,852

EQUIPO DE OFICINA

s) 8,638,548 540,000 (7)
2) 2,274,024
5) 2,437,763

13,350,335

540,000

12,810,335

<u>DEPRC. ACUM. EQUIPO OFICINA</u>	
7)	297,000
	3,520,174 (s)
	856,671 (2)
	1,006,109 (6)
	594,341 (6-A)
	<hr/>
	297,000
	5,977,295
	<hr/>
	5,680,295

<u>EQUIPO DE TRANSPORTE</u>	
s)	3,360,606
2)	3,114,492
5)	8,046,608
	<hr/>
	14,521,706
	1,557,633 (7)
	<hr/>
	12,964,073

<u>DEP. ACUM. EQUIPO TRANSPORTE</u>	
7)	880,000
	1,957,172 (s)
	725,344 (2)
	1,946,052 (6)
	1,768,176 (6-A)
	<hr/>
	880,000
	6,396,744
	<hr/>
	5,516,744

<u>HERRAMIENTAS</u>	
s)	8,001,389
2)	5,200,903
5)	8,336,168
	<hr/>
	21,538,460

<u>DEP. ACUM. HERRAMIENTAS</u>	
	5,306,199 (s)
	2,388,847 (2)
	1,118,892 (6)
	4,448,582 (6-A)
	<hr/>
	13,262,520

<u>ACTUALIZACION DE CAPITAL</u>	
15)	4,048,035
	51,644,259 (3)
	252,045,344 (11)
	<hr/>
	4,048,035
	303,689,603
	<hr/>
	299,641,568

ACTUALIZACION INICIAL

52,350,202 (4)
51,722,000 (10)

CUENTA TRANSITORIA

6) 20,986,246 247,428,061 (5)
10) 51,722,000 23,139,903 (9)
11) 252,045,344 221,286,806 (13)
12) 167,101,180
491,854,770 491,854,770

COSTO DE VENTAS

6-A) 17,843,924
8) 23,466,978

GASTOS DE ADMINISTRACION

6-A) 3,151,003

GASTOS DE VENTA

6-A) 4,334,838

OTROS INGRESOS

7) 1,705,633

<u>RESULTADO POR POSICION MONETARIA</u>		<u>RESULTADO P/TENENCIA ACT. NO MONET.</u>	
	167,101,180 (12 13)	54,185,626	4,048,035 (15)
<u>RESERVA IMPUESTO SOBRE LA RENTA</u>		<u>I.S.R. (CUENTA DE RESULTADOS)</u>	
14)	11,733,489		11,733,489 (14)

Nota:

La cuenta Actualización Inicial pertenece a Cuentas de Capital, se le ha dado este nombre sólo para separar el efecto precisamente de la actualización inicial, por lo que los movimientos que ha recibido esta cuenta se han llevado a la Actualización de Capital en la balanza de comprobación.

CIA. INTERCONTINENTAL, S. A.
RECOPIACION DE ASIENTOS CONTABLES
 0'PESOS

13

Con el fin de mostrar los asientos contables originados por la reexpresión de estados financieros en forma resumida, a continuación presento una recopilación de los mismos:

- 1 -

Inv. de Materia Prima	4,539,000	
Inv. de Productos Terminados	2,554,000	
Inv. de Prod. Proceso	1,801,000	
Cta. Transitoria Inicial		8,894,000

Actualización inicial de los inventarios al 31 de diciembre de 1981.

- 2 -

Terreno	16,084,938	
Edificio	25,596,289	
Maquinaria y Equipo	68,808,228	
Equipo de Oficina	2,274,024	
Equipo de Transporte	3,114,492	
Herramientas	5,200,903	
Dep. Acum. Edificio		4,318,925
Dep. Acum. Maq. y Equipo		17,688,626
Dep. Acum. Eq. de Oficina		856,671
Dep. Acum. Eq. de Transporte		725,344
Dep. Acum. Herramientas		2,388,847
Cuenta Transitoria Inicial		95,100,461

Registro de la actualización inicial del activo fijo y la depreciación con cifras al 31 de diciembre de 1981.

- 3 -

13-A

Cta. Transitoria Inicial	51,644,259	
Actualización de Capital		51,644,259
Cap. Social	35,887,000	
Ut. Acumuladas	<u>15,757,259</u>	

Actualización del capital contable con cifras al 31 de diciembre de 1981.

- 4 -

Cta. Transitoria Inicial	52,350,202	
Actualización Inicial		52,350,202

Traspaso del saldo de la cuenta transitoria inicial por la segregación que se hizo del efecto de la primera actualización.

- 5 -

Terreno	44,779,917	
Edificio	82,233,877	
Maquinaria y Equipo	101,593,728	
Equipo de Oficina	2,437,763	
Equipo de Transporte	8,046,608	
Herramientas	8,336,168	
Cuenta Transitoria Inicial		247,428,061

Registro de la actualización del activo fijo al 31 de diciembre de 1982.

Cuenta Transitoria	20,986,246	
Dep. Acum. Edificio		6,230,936
Dep. Acum. Maq. y Equipo		10,684,257
Dep. Acum. Equipo de Oficina		1,006,109
Dep. Acum. Eq. de Transporte		1,946,052
Dep. Acum. Herramientas		1,118,892

Actualización de la depreciación acumulada al 31 de diciembre de 1982.

Gastos de Admón.	3,161,003	
Gastos de Venta	4,334,838	
Costo de Ventas	17,843,924	
Dep. Acum. Edificio		5,133,324
Dep. Acum. Maq. y Equipo		13,395,342
Dep. Acum. Equipo de Oficina		594,341
Dep. Acum. Equipo de Transporte		1,768,176
Dep. Acum. Herramientas		4,448,582

Registro del complemento a la depreciación al 31 de diciembre de 1982.

Otros Ingresos	1,705,633	
Dep. Acum. Maq. y Equipo	840,000	
Dep. Acum. Equipo de Oficina	297,000	
Dep. Acum. Equipo de Transporte	880,000	
Maquinaria y Equipo		1,625,000
Equipo de Oficina		540,000
Equipo de Transporte		1,557,633

Para registrar el efecto de las bajas por la actualización al 31 de diciembre de 1982.

Costo de Ventas	23,466,978	
Inv. de Materia Prima		15,704,464
Inv. de Prod. Terminada		7,430,072
Inv. de Produc. en Proceso		332,442

Registro por revaluación de los inventarios a UEPS global (Indice en Cadena) con lo cual queda actualizado el Costo de Ventas al 31 de diciembre de 1982.

Inv. de Materia Prima	13,894,464
Inv. de Prod. Terminada	6,414,072
Inv. de Prod. en Proceso	2,831,367

Cuenta Transitoria 23,139,903

Actualización de los inventarios al 31 de diciembre de 1982.

Cuenta Transitoria 51,722,000

Actualización Inicial 51,722,000

Revaluación del saldo de la cuenta Actualización Inicial al 31 de diciembre de -- 1982.

Cuenta Transitoria 252,045,344

Actualización de Capital 252,045,344

Actualización del capital contable al 31 de diciembre de 1982, excepto la utilidad del ejercicio.

Cuenta Transitoria 167,101,180

Resultado Por Posición Monetaria 167,101,180

Registro del superavit por posición monetaria al 31 de diciembre de 1982.

- 13 -

13-E

Resultado por Tenencia de Activos
no Monetarios (RETANM) resultados 167,101,180

Resultado por Tenencia de Activos
no Monetarios (Balance) 54,185,626

Cuenta Transitoria 221,286,806

Registro del RETANM, afectando una parte a resultados y la otra parte en el balan
ce general, según mecanismo indicado anteriormente.

- 14 -

Reserva Impuesto Sobre la Renta 11,733,489

I. S. R. (resultados) 11,733,489

Para registrar el estímulo fiscal por el cambio de valuación de Inventarios a - -
UEPS.

- 15 -

Actualización de Capital 4,048,035

Resultado Por Tenenc. Activos
no Monetarios 4,048,035

Para registrar la actualización de la pérdida del ejercicio/82 por precios de fin
de año (factor 0.395 x 10,248,189).

CIA. INTERCONTINENTAL, S. A.
BALANZA DE COMPROBACION AL 31 DIC/82

14

0° PESOS

<u>A C T I V O</u>	<u>CIFRAS</u> <u>HISTORICAS</u> <u>DIC/31/82</u>	<u>AJUSTES POR</u> <u>REEXPRESION</u> <u>A SDOS. INICIAL.</u>	<u>CIFRAS HISTO</u> <u>RICAS MAS</u> <u>AJUST. INIC.</u>	<u>AJUSTES</u>	<u>SALDOS</u> <u>REEXPRESA</u> <u>DOS</u>
Caja y Bancos	1,547,439		1,547,439		1,547,439
Inversiones en Valores	14,543,000		14,543,000		14,543,000
Clientes	320,963,797		320,963,797		320,963,797
Documentos por Cobrar	443,576		443,576		443,576
Reserva p/Cuentas Incobrables	(336,000)		(336,000)		(336,000)
Deudores Diversos	17,109,712		17,109,712		17,109,712
Anticipo a Proveedores	19,339,459		19,339,459		19,339,459
Inventario de Materias Primas	112,746,000	4,539,000 (1)	117,285,000	(15,704,464) (8)	115,475,000
				13,894,464 (9)	
Inventario de Producción Terminada	127,470,000	2,554,000 (1)	130,024,000	(7,430,072) (8)	129,008,000
				6,414,072 (9)	
Inventario de Producción Proceso	72,599,075	1,801,000 (1)	74,400,075	(332,442) (8)	76,899,000
				2,851,367 (9)	
Menos: Rva. p/Lento Movimiento	(2,640,824)		(2,640,824)		(2,640,824)
TOTAL CIRCULANTE	683,585,234		692,479,234		692,152,159
Terreno	43,474,896	16,084,938 (2)	59,559,834	44,779,917 (5)	104,339,751
Edificio	51,192,578	25,596,289 (2)	76,788,867	82,253,877 (5)	159,022,744
Menos: Depreciación Acumulada	(9,399,816)	(4,318,925) (2)	(13,718,741)	(6,230,936) (6)	(25,083,001)
				(5,133,324) (6-A)	
Maquinaria y Equipo	106,947,444	68,808,228 (2)	175,755,672	101,593,728 (5)	275,724,400
				(1,625,000) (7)	
Menos: Depreciación Acumulada	(29,952,627)	(17,688,626) (2)	(47,641,253)	(10,684,257) (6)	(70,880,852)
				(13,395,342) (6-A)	
				840,000 (7)	
Equipo de Oficina	8,638,548	2,274,024 (2)	10,912,572	2,437,763 (5)	12,810,335
				(540,000) (7)	
Menos: Depreciación Acumulada	(3,520,174)	(856,671) (2)	(4,376,845)	(1,006,109) (6)	(5,680,295)
				(594,341) (6-A)	
Equipo de Transporte	3,360,606	3,114,492 (2)	6,475,098	297,000 (7)	12,964,073
				8,046,608 (5)	
Menos: Depreciación Acumulada	(1,957,172)	(725,544) (2)	(2,682,516)	(1,557,633) (7)	(5,516,744)
				(1,946,052) (6)	
				(1,768,176) (6-A)	
Herramientas	8,001,389	5,200,903 (2)	13,202,292	880,000 (7)	21,538,460
Menos: Depreciación	(5,506,199)	(2,388,847) (2)	(7,695,046)	8,336,168 (5)	(1,118,892) (6)
				(4,448,582) (6-A)	(15,262,520)
TOTAL FIJO	171,479,473		266,579,934		465,976,351
Intereses pagados por adelantado	3,795,745		3,795,745		3,795,745
TOTAL ACTIVO	858,858,452	103,994,461	962,852,913	199,069,342	1161,922,255

BALANZA DE COMPROBACION AL 31 DIC/82

0' PESOS

<u>P A S I V O</u>	<u>CIFRAS</u> <u>HISTORICAS</u> <u>DIC/31/82</u>	<u>AJUSTES POR</u> <u>REEXPRESION</u> <u>A SDOS. INICIAL.</u>	<u>CIFRAS HISTO</u> <u>RICAS MAS</u> <u>AJUST. INIC.</u>	<u>AJUSTES</u>	<u>SALDOS</u> <u>REEXPRESA</u> <u>DOS</u>
Proveedores	276,163,029		276,163,029		276,163,029
Documentos por Pagar	166,098,643		166,098,643		166,098,643
Acreedores Diversos	8,768,472		8,768,472		8,768,472
Rva. Impuesto s/la Renta	2,092,986		2,092,986	11,733,489 (14)	(9,640,505)
Participación de los Trab. en las Util.	5,328,191		5,328,191		5,328,191
Rva. p/Prestaciones Sociales	6,388,000		6,388,000		6,388,000
Otros Impuestos p/Pagar	2,445,000		2,445,000		2,445,000
	<u>467,284,321</u>		<u>467,284,321</u>		<u>455,550,832</u>
Pasivo a Largo Plazo	81,316,115		81,316,115		81,316,115
TOTAL PASIVO	548,600,436		548,600,436		536,866,947
<u>CAPITAL CONTABLE</u>					
Capital Social	171,000,000		171,000,000		171,000,000
Superavit por Revaluación	80,704,225		80,704,225		80,704,225
Reserva Legal	2,253,654		2,253,654		2,253,654
Utilidades por Aplicar	27,769,439		27,769,439		27,769,439
Utilidades del Ejercicio	28,530,698		28,530,698	38,778,887	(10,248,189)
Actualización de Capital		(51,644,259) (3)	51,644,259 (4)	(52,550,202) (4)	405,713,770
				(51,722,000) (10)	
				(252,045,344) (11)	
				4,048,035 (15)	
Cuenta Transitoria		(8,894,000) (1)	52,350,202	52,350,202 (4)	
		(95,100,461) (2)		(247,428,061) (5)	
		51,644,259 (3)		20,986,246 (6)	
				(23,139,903) (9)	
				51,722,000 (10)	
				252,045,344 (11)	
				167,101,180 (12)	
				(221,286,806) (13)	
Resultado P. Tenencia Act. no Monetarios				54,185,626 (13)	(50,137,591)
				(4,048,035) (15)	
TOTAL PASIVO Y CAPITAL	858,858,452	(103,994,461)	962,852,915	199,069,342	1161,922,255

CIA. INTERCONTINENTAL, S. A.

16

BALANCE GENERAL REEXPRESADO AL 31 DE DICIEMBRE DE 1982

0' PESOS

A C T I V O	<u>CIFRAS HISTORICAS DIC/31/82</u>	<u>CIFRAS REEXPRESADAS DIC/31/82</u>
<u>CIRCULANTE</u>		
Caja y Bancos	1,547,439	1,547,439
Inversiones en Valores	14,343,000	14,343,000
Clientes	320,963,797	320,963,797
Documentos por Cobrar	443,576	443,576
Rva. p/Cuentas Incobrables	(336,000)	(336,000)
Deudores Diversos	17,109,712	17,109,712
Anticipo a Proveedores	19,339,459	19,339,459
Inventario de Materias Primas	112,746,000	115,475,000
Inventario de Prod. Terminada	127,470,000	129,008,000
Inventario de Prod. en Proceso	72,599,075	76,899,000
Menos: Rva. p/Lento Movimiento	<u>(2,640,824)</u>	<u>(2,640,824)</u>
TOTAL CIRCULANTE	683,585,234	692,152,159
<u>FIJO</u>		
Terreno	43,474,896	104,339,751
Edificio	51,192,578	159,022,744
Menos: Deprec. Acumulada	(9,399,816)	(25,083,001)
Maquinaria y Equipo	106,947,444	275,724,400
Menos: Depreciación Acumulada	(29,952,627)	(70,880,852)
Equipo de Oficina	8,638,548	12,810,335
Menos: Depreciación Acumulada	(3,520,174)	(5,680,295)
Equipo de Transporte	3,360,606	12,964,073
Menos: Depreciación Acumulada	(1,957,172)	(5,516,744)
Herramientas	8,001,389	21,538,460
Menos: Depreciación Acumulada	<u>(5,306,199)</u>	<u>(13,262,520)</u>
TOTAL FIJO	171,479,473	465,976,351
<u>CARGOS DIFERIDOS</u>		
Intereses P/por Adelantado	<u>3,793,745</u>	<u>3,793,745</u>
SUMA EL ACTIVO	858,858,452	1161,922,255
	=====	=====

BALANCE GENERAL REEXPRESADO AL 31 DE DICIEMBRE DE 1982

0' PESOS

P A S I V O	CIFRAS	CIFRAS
	HISTÓRICAS <u>DIC/31/82</u>	REEXPRESADAS <u>DIC/31/82</u>
<u>CIRCULANTE</u>		
Proveedores	276,163,029	276,163,029
Documentos por Pagar	166,098,643	166,098,643
Acreedores Diversos	8,768,472	8,768,472
Rva. Impuesto s/la Renta	2,092,986	(9,640,503)
Part. de los Trab. en las Util.	5,328,191	5,328,191
Rva. p/Prestaciones Sociales	6,388,000	6,388,000
Otros Impuestos p/Pagar	<u>2,445,000</u>	<u>2,445,000</u>
TOTAL CIRCULANTE	467,284,321	455,550,832
Pasivo a Largo Plazo	<u>81,316,115</u>	<u>81,316,115</u>
TOTAL PASIVO	548,600,436	536,866,947
<u>CAPITAL CONTABLE</u>		
Capital Social	171,000,000	171,000,000
Superavit por Revaluación	80,704,225	80,704,225
Reserva Legal	2,253,654	2,253,654
Utilidades por Aplicar	27,769,439	27,769,439
Utilidades o (Pérdidas) del Ejercicio	28,530,698	(10,248,189)
Actualización de Capital		403,713,770
Resultado (Pérdida) por Tenencia de Activos no Monetarios		<u>(50,137,591)</u>
	<u>310,258,016</u>	<u>625,055,308</u>
SUMAN PASIVO Y CAPITAL	858,858,452	1161,922,255
	=====	=====

ESTADO DE RESULTADOS REEXPRESADO POR EL AÑO TERMINADO EL 31/DIC/82

0 PESOS

	<u>CIFRAS</u> <u>HISTORICAS</u>	<u>CIFRAS</u> <u>REEXPRESADAS</u>
Ventas Netas	518,833,046	518,833,046
Costo de Ventas	<u>379,634,614</u>	<u>420,945,516</u>
Utilidad Bruta	139,198,432	97,887,530
Gastos de Operación		
Gastos de Venta	46,007,817	50,342,655
Gastos de Admón.	<u>29,671,672</u>	<u>32,832,675</u>
	<u>75,679,489</u>	<u>83,175,330</u>
Utilidad en Operación	63,518,943	14,712,200
Otros Gastos (Ingresos)		
Intereses	19,280,371	19,280,371
Pérdida en Cambios	14,888,328	14,888,328
Resultado p/Posición Monetaria		(167,101,180)
Otros Ingresos	(27,711,150)	(26,005,517)
Pérdida por Retención de Activos no Monetarios		<u>167,101,180</u>
	<u>6,457,549</u>	<u>8,163,182</u>
Utilidad antes de ISR Y PTU	57,061,394	6,549,018
I. S. R.	23,965,784	12,232,295
P. T. U.	<u>4,564,912</u>	<u>4,564,912</u>
Utilidad o (Pérdida) Neta	28,530,698	(10,248,189)
	=====	=====

B I B L I O G R A F I A

1. Samuelson A., Paul, Curso de Economía Moderna, Editorial Aguilar.
2. Pazos, Luis, Ciencia y Teoría Económica, México, Editorial Diana, 9a. impresión, 1983.
3. Pazos, Luis, El Gobierno y la Inflación, México, Editorial Diana, 4a. impresión, 1980.
4. Pazos, Luis, Devaluación en México, México, Editorial Diana, 22a. impresión, 1983.
5. Torres Gaytan, Ricardo, Un Siglo de Devaluaciones del Peso Mexicano, México, Siglo Veintiuno Editores, 3a. Edición, 1983.
6. Ortega Pérez de León, Armando, et. al., Inflación-Estudio Económico, Financiero y Contable, México, Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas, - - A. C., 1982
7. Del Río González, Cristobal, Técnica Presupuestal, México, ECASA, 6a. Edición, 1975.
8. González Salas, Héctor, Control Presupuestal de los Negocios, México, Publicaciones Administrativas y Contables, 1982.
9. Paniagua B., Víctor Manuel, Sistema de Control Presupuestal, México, ECASA, 1976.
10. Terry, George R., Principios de Administración, México, Cía. Editorial Continental, 1981.
11. Horngren Charles T., Contabilidad y Control Administrativo, México, Editorial Diana, 1973.

12. Instituto Mexicano de Contadores Públicos, A. C., "Reconocimiento de los -- Efectos de la Inflación en la Información Financiera" Boletín B-10 Principios de Contabilidad, México, junio de 1983.
13. Hernández de la Portilla, Alejandro, Inflación y Descapitalización, México, ECASA, 2a. Edición, 1984.
14. Apuntes, Ruz, Urquiza y Cía., México, 1983.