

75  
24.



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA  
DE MEXICO**

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES  
CUAUTITLAN

**ORGANIZACION ADMINISTRATIVA Y CONTABLE  
DE UNA EMPRESA DE JOYERIA (ORO)**

**T E S I S**

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:  
LICENCIADO EN CONTADURIA  
P R E S E N T A N :  
**ROLANDO ENRIQUE DAVISON RAMIREZ  
JORGE EDUARDO MORALES FIGUEROA**

ASESOR: C.P. PEDRO ACEVEDO ROMERO

CUAUTITLAN IZCALLI, EDO. DE MEX.

1997.

**TESIS CON  
FALLA DE**



Universidad Nacional  
Autónoma de México



**UNAM – Dirección General de Bibliotecas**  
**Tesis Digitales**  
**Restricciones de uso**

**DERECHOS RESERVADOS ©**  
**PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL**

Todo el material contenido en esta tesis esta protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.



INSTITUTO NACIONAL  
AUTÓNOMO DE  
MÉXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLÁN  
UNIDAD DE LA ADMINISTRACIÓN ESCOLAR  
DEPARTAMENTO DE EXÁMENES PROFESIONALES

ASUNTO: VOTOS APROBATORIOS

DEPARTAMENTO DE  
EXÁMENES PROFESIONALES

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

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

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

"Organización Administrativa y Contable de una Empresa de Joyería (Oro)"

que presenta el presente: Rolando Enrique Davison Ramírez  
con número de cuenta: 8815629-6 para obtener el TÍTULO de:  
Licenciado en Contaduría

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

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

"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"

Cuatitlán Izcalli, Edo. de Méx., a 25 de abril de 199 7

PRESIDENTE	<u>C.P. Pedro Acevedo Romero</u>	
VOCAL	<u>L.A. Angélica Hernández Araiza</u>	
SECRETARIO	<u>L.C. Francisco Alcántara Salinas</u>	
PRIMER SUPLENTE	<u>L.C. Mario López</u>	
SEGUNDO SUPLENTE	<u>L.C. Jaime Navarro Mejía</u>	



UNIVERSIDAD NACIONAL  
AUTÓNOMA DE  
MÉXICO

FACULTAD DE ESTUDIOS SUPERIORES CUAUTITLÁN  
UNIDAD DE LA ADMINISTRACIÓN ESCOLAR  
DEPARTAMENTO DE EXÁMENES PROFESIONALES

ASUNTO: VOTOS APROBATORIOS

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

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

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

"Organización Administrativa y Contable de una Empresa de Joyería (Oro)"

que presenta el presente: Jorge Eduardo Hecales Figueroa  
con número de cuenta: 8801721-5 para obtener el TÍTULO de:  
Licenciado en Contaduría

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

A T E N T A M E N T E .  
"POR MI RAZA HABLARA EL ESPIRITU"  
Cuautitlán Izcalli, Edo. de Mex., a 25 de abril de 1997

PRESIDENTE	<u>C.P. Pedro Acevedo Romero</u>	
VOCAL	<u>L.A. Angélica Hernández Araiza</u>	
SECRETARIO	<u>L.C. Francisco Alcántara Salinas</u>	
PRIMER SUPLENTE	<u>L.C. Mario López</u>	
SEGUNDO SUPLENTE	<u>L.C. Jaime Navarro Mejía</u>	

## **DEDICATORIAS**

### **ALA UNIVERSIDAD:**

SIEMPRE VAS A SER MI UNIVERSIDAD A PESAR DE TODO LO QUE DICEN DE TI, ERES Y SERAS LA UNIVERSIDAD DE MEXICO, LA CUAL TODOS NOSOTROS DEBEMOS HACERTE CRECER

**GRACIAS**

### **A LA F.E.S.C.:**

DESDE NIÑO TE VEIA CASI A DIARIO PARA LO CUAL FUE TODO UN ORGULLO PERTENECER A UNA INSTITUCION COMO LA TUYA, SOLO PUEDO DECIR.

**GRACIAS.**

**JORGE EDUARDO MORALES FIGUEROA**

EN SUS AULAS FUIMOS CRECIENDO EN CONOCIMIENTOS HASTA FORJARNOS COMO PROFESIONISTAS Y CON UN ESPIRITU UNIVERSITARIO.

**ENRIQUE DAVISON RAMIREZ**

### **A NUESTROS MAESTROS:**

POR SU PACIENCIA, CONSEJOS Y SUS CONOCIMIENTOS PARA NUESTRA FORMACION ACADEMICA.

**A NUESTROS AMIGOS:**

POR ESOS MOMENTOS BUENOS Y MALOS QUE PASAMOS Y QUE JUNTOS SUPIMOS SALIR ADELANTE.

**A NUESTRO ASESOR:**

GRACIAS POR HABER CREIDO EN NOSOTROS, POR SU APOYO Y CONOCIMIENTOS PARA LA REALIZACION DE ESTA TESIS.

**A LOS INTEGRANTES DEL JURADO:**

POR SU DISPOSICION Y ESTIMULO AL ALUMNO PARA FORJARLO COMO PROFESIONISTA.

**JORGE EDUARDO Y ENRIQUE**

## **DEDICATORIAS**

### **A MIS PADRES Y HERMANOS**

GRACIAS POR TODO SU APOYO, REGAÑOS, CONSEJOS, PERO SOBRE TODO SU EJEMPLO. YA QUE SIN TODO ESTO NO HUBIERA PODIDO HABER LLEGADO A DONDE ESTOY.

SIMPLEMENTE

**GRACIAS.**

### **A MI ESPOSA:**

GRACIAS POR TODOS TUS CONSEJOS, APOYOS, POR HABER CREIDO EN MI ATRAVES DE ESTE TIEMPO.

**GRACIAS POR TODO.**

### **A MIS AMIGOS:**

USTEDES QUE SUPIERON SER MAS QUE UN AMIGO, CON LOS CUALES TUVE GRANDES MOMENTOS DE MI VIDA, NO QUISIERA DE NOMBRAR A ALGUIEN PERO QUIERO DARLE SU RECONOCIMIENTO A SEFERINO, PEDRO, JAVIER ALEJANDRO Y RICARDO, CLARO A ISMAEL EL QUE MAS QUE UN JEFE FUISTE UN GRAN AMIGO.

**GRACIAS**

**JORGE EDUARDO MORALES FIGUEROA**

## **DEDICATORIAS**

### **A DIOS:**

A MI MEJOR AMIGO, QUE ME HA ENSEÑADO EL CAMINO Y SEGUIRA  
CONMIGO EN TODO MOMENTO.

### **A MIS PADRES:**

PORQUE FELIZMENTE NO HE OLVIDADO SUS SACRIFICIOS Y QUE  
ELLOS SON MI ORIGEN, Y POR QUE SIENDO DOS SON UNO SOLO, UN SOLO  
EJEMPLO DE VIRTUD, AMOR Y VERDAD.

### **A MI HERMANO:**

CON ESTE TRABAJO TE ESTIMULE A SEGUIR ADELANTE COMO LO  
HAS HECHO, APROVECHA TODO LO QUE TIENES, EL CAMINO ES DIFICIL,  
PERO RECUERDA CUANDO ALGUIEN SE SACRIFICA Y SE LE PROPONE  
LOGRA MUCHAS COSAS QUE PARECIAN INALCANZABLES.

### **A MIS FAMILIARES:**

EN ESPECIAL ALA FAMILIA GUEVARA RAMIREZ POR QUE SE QUE  
CUENTO CON ELLOS EN TODO MOMENTO COMO HASTA AHORA.

**A MIS AMIGOS:**

A TODOS MIS COMPAÑEROS DE GRADUACION POR LOS MOMENTOS AGRADABLES QUE PASAMOS, PERO EN ESPECIAL A IRMA GARCIA, DIANA CHAVARRIA, Y ALEX CERVANTES. POR QUE EN ELLOS HE ENCONTRADO UNA AMISTAD CINCERA Y QUE SE QUE CUENTO CON ELLOS EN TODO MOMENTO A CAMBIO DE NADA.

A ICA FLUOR DANIEL POR SU APOYO Y ESTIMULO PARA FORMARME COMO PROFESIONISTA.

**ROLANDO ENRIQUE DAVISON RAMIREZ**

**ORGANIZACION ADMINISTRATIVA Y CONTABLE DE UNA  
EMPRESA  
DE JOYERIA (ORO)**

**INDICE**

INDICE DE CUADROS. ORGANIGRAMAS Y GRAFICAS	4
OBJETIVOS	6
HIPOTESIS	6
INTRODUCCION	6
CAPITULO I	
GENERALIDADES DE LA JOYERIA (ORO)	
1.-ANTECEDENTES DE LA JOYERIA (ORO)	8
2.-DEFINICION DE JOYERIA (ORO)	11
3.-PAISES CON GRAN RIQUEZA MINERA (ORO)	11
4.-ESTADOS CON GRAN RIQUEZA MINERA (ORO) EN MEXICO	11
5.-CLASIFICACION DE JOYERIAS	19

<b>CAPITULO II</b>	
<b>ORGANIZACION CONTABLE</b>	
<b>1.-DEFINICION DE ORGANIZACION CONTABLE</b>	<b>22</b>
<b>1.1-INSTRUCTIVO O MANUAL DE PROCEDIMIENTOS</b>	<b>29</b>
<b>1.2-AREAS DE RESPONSABILIDAD</b>	<b>32</b>
<b>1.3-CATALOGO DE CUENTAS</b>	<b>42</b>
<b>1.4-PRESENTACION E INFORMES FINANCIEROS</b>	<b>52</b>
<b>1.5-CONTROL PRESUPUESTAL</b>	<b>55</b>
<b>1.6-ANALISIS DE DESVIACIONES O VARIACIONES</b>	<b>62</b>
<b>2.- MARCO FISCAL</b>	<b>63</b>
<b>3.- SERVICIOS QUE PRESTA UNA JOYERIA</b>	
<b>3.1-PRODUCCION DE JOYERIAS</b>	<b>66</b>
<b>3.2-REPARACION Y MANTENIMIENTO DE JOYAS</b>	<b>81</b>
<b>3.3-VENTA MAYOREO Y MENUDEO</b>	<b>81</b>
<b>4.- BENEFICIOS DE LA JOYERIA ANTE EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO</b>	<b>90</b>

### **CAPITULO III**

#### **ASPECTOS CONTABLES DE UNA JOYERIA**

<b>1.- COMPRAS</b>	<b>99</b>
<b>2.- INVENTARIOS</b>	<b>105</b>
<b>3.- VENTAS</b>	<b>114</b>
<b>4.- DESCUENTOS Y DEVOLUCIONES SOBRE VENTAS</b>	<b>116</b>
<b>5.- FACTURACION</b>	<b>117</b>
<b>6.- GASTOS DIRECTOS E INDIRECTOS</b>	<b>120</b>
<b>7.- PROVEEDORES NACIONALES Y EXTRANJEROS</b>	<b>121</b>

### **CAPITULO IV**

<b>CASO PRACTICO</b>	<b>122</b>
<b>CONCLUSIONES</b>	<b>140</b>
<b>BIBLIOGRAFIA</b>	<b>141</b>

## **INDICE DE CUADROS, ORGANIGRAMAS Y GRAFICAS.**

<b>1.-RESUMEN DE LA PRODUCCION MINERA POR MUNICIPIO Y ESTADO DURANTE 1995.</b>	<b>14</b>
<b>2.- PARTICIPACION DE LA PRODUCCION MINERA POR ESTADOS.</b>	<b>17</b>
<b>3.- TIPOS DE ORGANIGRAMAS.</b>	<b>37</b>
<b>4.- PARTICIPACION DE MEXICO EN LA PRODUCCION MUNDIAL.</b>	<b>71</b>
<b>5.- PRODUCCION MINERO METALURGICA EN MILLONES DE PESOS.</b>	<b>72</b>
<b>6.- PRODUCCION MINERO METALURGICA EN TONELADAS</b>	<b>73</b>
<b>7.-VARIACION DE LA PRODUCCION MINERO-METALURGICA NACIONAL POR PRODUCTO.</b>	<b>74</b>
<b>8.- CIFRAS DEL VOLUMEN Y VALOR DE LA PRODUCCION MINERO METALURGICA NACIONAL POR PRODUCTO.</b>	<b>75</b>
<b>9.- CIFRAS DEL VOLUMEN Y VALOR DE LA PRODUCCION MINERO METALURGICA A PRECIOS CORRIENTES.</b>	<b>76</b>

<b>10.- VOLUMEN DE LA PRODUCCION MINERO METALURGICA 86-95.</b>	<b>78</b>
<b>11.PRODUCCION DE METALES AFINADOS NO FERROSOS EXCLU - YENDO AL COBRE.</b>	<b>79</b>
<b>12.- CUADRO COMPARATIVO DE PRODUCCION DE METALES AFINA- DOS 1994-95.</b>	<b>79</b>
<b>13.- PRODUCCION NACIONAL DE ORO.</b>	<b>80</b>
<b>14.- BALANZA COMERCIAL MINERO-METALURGICA.</b>	<b>85</b>
<b>15.- COTIZACIONES INTERNACIONALES.</b>	<b>87</b>

## **OBJETIVOS:**

Demstrar que con una buena Organización Administrativa y Contable se puede expandir la empresa en un tiempo razonable.

## **HIPOTESIS:**

Si la empresa logra una adecuada organización administrativa y contable entonces, estará en condiciones idóneas para su crecimiento.

## **INTRODUCCION**

El oro siempre ha sido un mineral de mucha controversia debido al valor que le hemos dado durante siglos y aun más si es labrado, es decir en joyería.

Esta actividad es muy importante no sólo en lo económico, sino también en lo comercial ya que una actividad que genera muchos empleos, así como fuertes ingresos al Gobierno debido a los grandes movimientos que se dan a nivel nacional e internacional.

La joyería se ha dado A.C. y siempre ha sido muy codiciada, por estos motivos se han dado muchas guerras y muertes, en nuestro país fué saqueado por la avaricia de los españoles, aunque no sólo fué saqueado nuestro país sino todo el continente.

En tiempos más remotos los nativos labraban el oro haciendo vajillas, aretes, aretes, collares, idolos, pulseras, etc. y desde entonces se hacia la joyeria, que a la llegada de los españoles les llamo la atención la gran riqueza que teniamos.

En tiempos modernos hay países muy avanzados en cuanto a la joyeria tienen una gran estructura no solo minera, sino industrial, tecnológica, entre otras.

Nuestro país ahora con su participación en el T.L.C. tienen sus ventajas y desventajas, debido a que tenemos que competir contra el mercado de Estados Unidos, que es una potencia a nivel mundial, pero la gran ventaja que tenemos es que la mano de obra es más barata y en si la joyeria como tal es más económica no tener la misma tecnología e infraestructura.

## **CAPITULO I.**

### **GENERALIDADES DE LA JOYERIA (ORO)**

#### **1. ANTECEDENTES DE LA JOYERÍA (ORO)**

Desde tiempos inmemorables el hombre ha podido subsistir gracias a su ingenio y a la necesidad de sobrevivir. En un principio sus ornamentos que uso fueron muy simples y tomadas de lo que la naturaleza ofrecía rústicamente; pero cuando tuvo cierto control sobre ellas, desarrollo herramientas y ornamentos La joyería es un testimonio de esta evolución debido a que sus prendas y sobre todo el brazaletes es considerado la ornamenta joyera más primitiva de las usadas por los pueblos de la antigüedad

Este tipo de joyeria (brazaletes) ha sido considerado a través de la historia, como medicinal, de gran poder, belleza, muerte, etc , así como otras joyas

El origen se remonta a la Edad de Bronce En ese entonces los brazaletes eran abiertos aunque actualmente se toman dichos modelos como diseños modernos.

Fueron los pueblos asiáticos los que le dieron la fastuosidad y significado; poco después se extendió a Europa y África, y después a los demás continentes

El arte de trabajar metales en México, así como, su extracción y uso, data según estimaciones a partir del año 1100 D C. y proviene de las culturas andinas de América del Sur. Sin embargo, se cree que nuestro país, aparece completamente desarrollada alrededor del año 800 D C. con estilos propios los cuales se distinguían de las diferentes culturas

Las joyas elaboradas en el México prehispánico fue de una gran variedad, y en su mayoría fue de tipo religioso y algunos de uso común. Las piezas que aún que conservan, muestran el alto grado de desarrollo técnico con que trabajaban los orfebres mesoamericanos. Debido a que martillaron, cortaron y pulieron láminas de oro, plata y cobre.

Las regiones en donde más se destacó por el trabajo de los metales fue la mixteca, las cuales produjeron con gran calidad piezas ornamentales de oro, hechas con la técnica de cera perdida y la zona occidental donde la obra de los artesanos tarascos fue muy reconocida en cobre y plata.

Es muy importante señalar, que en el México prehispánico fue escaso el uso de la plata debido a que es muy difícil encontrarlo en estado natural y tiene poca resistencia a la corrosión. Sin embargo los objetos trabajados en dicho metal fueron empleados en su mayoría para ritos religiosos, debido a que se le asociaba con la deidad solar. El nivel que gozaron los orfebres fue de un estatus social equivalente al de otros grupos especializados, el oficio era transmitido de padre a hijos. Los cuales tuvieron su Dios tutelar llamado Xipe-totec y sus festividades. Su principal tema fue la cosmología de los pueblos prehispánicos.

Con la llegada de los españoles empezó una ola de codicia y sangre la cual iba aumentando cada día más debido al asombro de estos por el fino trabajo joyero de nuestros antepasados. El cual cuando se agotó se descubrieron depósitos en las cercanías de México, Tultepec, Pachuca, Taxco y Tlalpujahuac, de ahí se seguía al norte llegando a Guanajuato y Zacatecas. De allí se siguió la exploración hasta los actuales Estados de San Luis Potosí, Durango, Sinaloa, Jalisco y Chihuahua.

Debido a los constantes descubrimientos exigían técnicas las cuales facilitarían y reeditarían el beneficio de los metales. Hubo varios adelantos, pero el método que evolucionó la tecnología metalúrgica a mediados del siglo XVI fue el llamado "beneficio de patio" conocido en otras latitudes como procedimiento mexicano", atribuido a Bartolomé Medina. Dicho sistema, mediante la ampliación del mineral de la plata con mercurio y posterior al procedimiento de evaporación y da como resultado plata casi pura. El proceso de extracción y manufactura fue muy complejo y requirió de mano de obra abundante, cubierta por negros e indígenas los cuales eran negros e indígenas algunos esclavos y otros libres.

El auge de la minería mexicana comprende desde fines del siglo XVII hasta 1810. Actualmente la producción es menor que en siglos pasados, cuya abundancia mineral y metal dio la materia prima del arte de la joyería mexicana.

## **2. DEFINICION DE JOYERÍA**

La industria joyera está compuesta por organismos organizados y no organizados que se dedican a la fabricación de diversos artículos entre los que podemos destacar los artículos de oro (cadenas, aretes, anillos, esclavas, solitarios, piedras preciosas, etc) en diferentes quilatajes y monturas. Como también se dedican a la reparación y mantenimiento de piezas, aleaciones, pruebas de quilataje, gravados, joyería de fantasía, estuches, etc así como también a la compra y venta de los mismos.

## **3. PAISES CON GRAN RIQUEZA MINERA (ORO)**

El principal productor de este metal es Sudáfrica con el 34%, Rusia se estima que produce el 19%, Estados Unidos, Canadá y Australia producen el 9.7% y el 6% respectivamente, Brasil produce casi el 5%.

## **4. ESTADOS CON GRAN RIQUEZA MINERA (ORO) EN MÉXICO**

La fabricación de joyería es una rama industrial que, en comparación con otras, poco cuenta sobre estadísticas de producción. Y los esfuerzos por determinar el estado económico y tecnológico actual, apenas comienza a dar frutos.

Ha pesar que el Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Historia (INEGI), ha recopilado una serie de datos concernientes a esta industria queda mucho por investigar, sobre todo a nivel regional.

Es muy importante saber en donde está ubicada la joyería dentro de la estructura económica nacional. Aunque se ha determinado que ésta no es una clase industrial de punta, es una gran fuente de empleos, captación de capital productivo ya sea nacional o internacional y aumento en el Producto Interno Bruto (P.I.B.)

En la estructura económica nacional, las industrias, las empresas y las instituciones se clasifican por sectores, a partir de la naturaleza de sus actividades.

Las encuestas aplicadas a 565 fábricas de joyería, de toda la nación, en el año de 1988 extrajeron los siguientes datos.

El personal ocupado por esas fábricas, hasta el 30 de junio de este año 1995, sumaba 3,904 trabajadores; con remuneraciones totales de \$16'044,400 00.

Al dividir la cantidad de trabajadores por el número de empresas, salta a la vista que la industria joyera a nivel nacional se inscribe dentro de las filas de las micro y pequeñas empresas, mayoritariamente.

Si se calculara que en el país existieran unas 55,000 fábricas de joyería, tendríamos un aproximado de 380,000 mexicanos viviendo de esta industria.

La producción bruta de las 565 fábricas sumó \$73'282,000 00. Este dato es más significativo si lo comparamos con su igual, en el censo anterior, el cual es del orden de los \$5'358,000 00.

A continuación se presentan los cuadros que muestra la producción minera por Estados y Municipios

**RESUMEN DE LA PRODUCCION MINERA POR MUNICIPIO Y ESTADO  
DURANTE 1995 ENERO-DICIEMBRE**

ESTADO	MUNICIPIO	ORO (KGS)	PLATA (KGS)	PLOMO (TONS)	COBRE (TONS)	ZINC (TONS)	GADMO (TONS)
B C	MEXICALI	664	4773	0	0	0	0
	SUMA	664	4773	0	0	0	0
COAHUILA	OCAMPO	0	51894	2605	4	0	0
	SUMA	0	51894	2605	4	0	0
CHIHUAHUA	AQUILES SERDAN	8	20941	4417	356	17783	92
	ASCENSION	4	22275	1992	1804	37414	124
	CHIHUAHUA	0	0	0	13	0	0
	GUADALUPE Y CALVO	1	279	1	2	0	0
	GUAZAPARES	46	2904	1	1	0	0
	HGO DEL PARRAL	18	1286	60	3	32	1
	JIMENEZ	4	654	12	5	1	0
	MAHJURICHIC	1	21	1	1	0	0
	MATAMOROS	19	2459	153	16	78	1
	MORIS	1	329	1	1	1	0
	OCAMPO	33	1049	1	1	0	0
	SAN FCO DEL ORO	48	41117	14661	1328	30134	210
	STA BARBARA	245	117899	22364	5407	36801	154
	SAUCILLO	55	116050	34511	2444	23486	128
	URIQUE	2	886	13	665	177	1
	SUMA	485	328159	78368	12047	145907	711
DURANGO	CANELAS	8	973	4	1	8	0
	CUENCAME	45	23551	4214	408	14218	31
	GUANACEVI	136	36372	1898	170	231	2
	INDE	2	692	166	30	0	0
	LERDO	1	300	168	29	0	0
	MAPIME	6	1152	1122	489	0	0
	NOMBRE DE DIOS	10	2445	83	1	0	0
	ORO EL	300	11131	31	4	0	0
	OTAEZ	1215	139500	423	69	0	0
	PANUJO DE CORONADO	302	29115	186	680	120	1
	SAN DIMAS	701	97561	19	4	1	0
	SAN JUAN DEL RIO	2	575	6	0	17	1
	SANTIAGO PAPASQUIARO	339	7351	463	23	0	0
	TAMAZULA	10	739	1	1	1	1
	TEPEHUANES	1	17	3	2	0	0
TOPIA	2	6183	578	6	1263	10	
SUMA	3080	357657	9383	1977	15859	46	
GUANAJUAT	GUANAJUATO	2699	157267	123	164	86	0
	SUMA	2699	157267	122	164	86	0
GUERRERO	AJUCHITLAN DEL PROGRESO	2	6	1	5	0	0
	COYUCA DE CATALAN	9	14	2	1	0	0
	SAN MIGUEL TOTOLAPAN	1	2	0	0	0	0
	TAXCO	75	20785	4327	329	15425	145
SUMA	87	20807	4330	335	15425	145	

Fuente: SECOFI, Direccion General de Minas  
Direccion de Estadística y Control Documental

**RESUMEN DE LA PRODUCCION MINERA POR MUNICIPIO Y ESTADO  
DURANTE 1995 ENERO-DICIEMBRE**

ESTADO	MUNICIPIO	ORO (KGS)	PLATA (KGS)	PLOMO (TONS)	COBRE (TONS)	ZINC (TONS)	GADMO (TONS)
HIDALGO	NICOLAS FLORES	1	1	2	2	1	0
	PACHUCA	240	50203	0	0	0	0
	ZIMAPAN	29	37369	11630	11629	25556	163
	SUMA	270	87573	11632	348	25557	163
JALISCO	GUADALAJARA	12	293	2	0	0	0
	MASCOTA	2	40	0	0	0	0
	SUMA	14	333	2	0	0	0
MEXICO	TEMASCALTEPEC	57	3617	6	1	0	0
	ZACAZONAPAN	21	8311	309	152	43	0
	ZACUALPAN	5	11534	234	11	469	5
	SUMA	83	21462	549	164	512	5
MICHOACAN	CARACUARO	52	383	6	1468	0	0
	COALCOMAN	3	24734	1791	251	13138	5
	CHURUMUCO	0	1	1	1	1	0
	HUACANA LA	0	4	0	6	0	0
	TLALPUJAHUA	2	78	0	2	0	0
SUMA	57	25200	1798	1728	13139	5	
MORELOS	TLALQUITENANGO	0	34	0	0	0	0
	SUMA	0	34	0	0	0	0
NAYARIT	ACAPONETA	5	607	2	2	1	0
	HUAJICORI	84	8714	156	20	0	0
	SANTIAGO	36	529	0	0	0	0
	YESCA LA	2	63	0	0	0	0
SUMA	127	7913	158	22	1	0	
NUEVO LEO	MONTERREY	0	11	0	0	560	0
	SUMA	0	10	0	0	559	0
OAXACA	IXTLAN	60	1375	9	2	0	0
	OAXACA	16	418	1	0	0	0
	SAN JERONIMO TAVICHE	14	1169	1	1	2	0
	SUMA	90	2962	11	3	2	0
QUERETAR	COLON	429	4415	0	0	0	0
	SUMA	429	4415	0	0	0	0
SINALOA	CONCORDIA	21	3307	3	1	2	0
	COSALA	13	7581	3	347	45	0
	CULIACAN	1	72	1	0	0	0
	CHOIX	5	57	1	0	16	0
	MAZATLAN	0	137	1	0	0	0
	MOCORITO	86	1295	155	153	1292	8
	ROSARIO	153	10848	2730	134	1360	0
	SAN IGNACIO	414	21883	0	2	2	0
	SINALOA	0	0	0	0	0	0
SUMA	693	45180	2894	637	2717	8	

Fuente: SECOFI, Dirección General de Minas  
Dirección de Estadística y Control Documental

**RESUMEN DE LA PRODUCCION MINERA POR MUNICIPIO Y ESTADO  
DURANTE 1995 ENERO-DICIEMBRE**

ESTADO	MUNICIPIO	ORO (KGS)	PLATA (KGS)	PLOMO (TONS)	COBRE (TONS)	ZINC (TONS)	GADMIO (TONS)
SONORA	AGUA PRIETA	0	5	0	11	0	0
	BAVIACORA	0	5	0	9	0	0
	CANANEA	168	26438	23	86645	0	0
	COLORADA	932	6963	10	1	0	0
	CUCURPE	1307	122	0	0	0	0
	NACAZARI DE GARCIA	174	73225	0	165739	0	0
	PLUTARCO ELIAS CALLES	1495	188	0	0	0	0
	SAN JAVIER	9	586	8	3	0	0
	SAN PEDRO DE LA CUEVA	0	4	0	41	0	0
	VILLA PESQUEIRA	9	568	21	4	1	0
	SUMA	4094	108104	62	252453	1	0
SAN LUIS P	CERRO DE SAN PEDRO	16	807	29	7	22	0
	CHARCAS	37	40720	3085	2219	58134	706
	GUADALCAZAR	0	2	1	1	0	0
	VILLA DE LA PAZ	548	24234	202	6095	517	0
	SUMA	601	65763	3297	8322	58673	706
ZACATECAS	CHALCHIHUITES	16	9750	264	12	0	0
	CONCEPCION DEL ORO	13	31870	127	22	2	0
	FRESNILLO	241	429065	1936	67	0	0
	GENERAL PANFILO NATERA	1	89571	11037	358	11463	165
	GUADALUPE	2	1535	11	4	16	0
	MAZAPIL	47	17911	4310	1735	12333	0
	MELCHOR OCAMPO	0	51	0	19	5	0
	MUGUEL AUZA	0	8	0	0	0	0
	MORELOS	1	257	1	0	3	0
	NORIA DE ANGELES	7	193057	29644	992	32783	478
	PANUCO	7	2901	15	4	28	0
	SOMBRERETE	22	127859	7320	12905	46444	149
	VETAGRANDE	7	5052	14	7	14	0
VILLAHIDALGO	22	534	10	7	3	0	
ZACATECAS	28	34711	401	350	154	0	
	SUMA	414	924132	55096	16482	103242	790
	TOTAL	13867	2214639	170323	294686	381687	2579

Fuente: SECOFI, Direccion General de Minas  
Direccion de Estadística y Control Documental

**PRODUCCION MINERA POR ESTADO EN LA REPUBLICA MEXICANA  
PARA EL PERIODO ENERO-DICIEMBRE DE 1995**

<b>ESTADO</b>	<b>ORO (Kg)</b>	<b>PLATA (Kg)</b>	<b>PLOMO (Ton)</b>	<b>COBRE (Ton)</b>	<b>ZINC (Ton)</b>	<b>CADMIO (Ton)</b>
BAJA CALIFORN	664	4,773				
COAHUILA		51,894	2,606	4		
CHIHUAHUA	485	328,159	78,388	12,047	145,907	711
DURANGO	3,080	357,657	9,383	1,977	15,859	46
GUANAJUATO	2,699	157,267	123	164	86	
GUERRERO	87	20,807	4,330	335	15,425	145
HIDALGO	270	87,573	11,632	348	25,557	163
JALISCO	14	333	2			
MEXICO	83	22,462	549	164	512	5
MICHOACAN	57	25,200	1,798	1,728	13,139	5
MORELOS		34				
NAYARIT	127	7,913	158	22	1	
NUEVO LEON		11			560	
OAXACA	90	2,962	11	3	2	
QUERETARO	429	4,415				
SAN LUIS POTO	601	65,763	3,297	8,322	58,673	706
SINALOA	693	45,180	2,894	637	2,717	8
SONORA	4,094	108,104	62	252,453	1	
ZACATECAS	414	924,132	55,090	16,482	103,248	790
<b>TOTAL</b>	<b>13,887</b>	<b>2,214,639</b>	<b>170,323</b>	<b>294,686</b>	<b>381,687</b>	<b>2,579</b>

FUENTE: SECOFI, Direccion General de Minas  
Direccion de Estadistica y Control Documental

**PARTICIPACION EN LA PRODUCCION MINERA POR ESTADOS**

1995

PRODUCTO	PRIMERO	SEGUNDO	TERCERO	CUARTO	QUINTO
ORO	SONORA 29.50%	DURANGO 22.20%	GUANAJUATO 19.40%	SINALOA 5.00%	B.CALIFORNIA 4.80%
PLATA	ZACATECAS 41.70%	DURANGO 18.10%	CHIHUAHUA 14.80%	GUANAJUATO 7.10%	SONORA 4.90%
COBRE	SONORA 85.70%	ZACATECAS 5.60%	CHIHUAHUA 4.10%	S.L.P. 2.80%	DURANGO 0.70%
ZINC	CHIHUAHUA 38.20%	ZACATECAS 27.10%	S.L.P. 15.40%	HIDALGO 6.70%	DURANGO 4.20%
PLOMO	CHIHUAHUA 46.00%	ZACATECAS 32.30%	HIDALGO 6.80%	DURANGO 5.50%	GUERRERO 2.50%
HIERRO	COAHUILA 40.70%	COLIMA 36.20%	MICHOACAN 19.50%	JALISCO 2.90%	SONORA 0.70%
COQUE	COAHUILA 75.50%	MICHOACAN 24.50%			
CARBON	COAHUILA 100%				

## **5.-CLASIFICACION DE JOYERIAS**

La industria joyera mexicana esta en su mayoría constituida por empresas familiares, que pueden considerarse como micro y pequeñas empresas.

Por lo anterior es difícil especificar un numero en concreto de establecimientos que forman parte activa de nuestro sector.

Aunado a esto existe el comerciante no organizado que aun no es detectado, lo limita en mucho la posibilidad de calcular el número definitivo y con precisión de establecimientos pertenecientes a nuestra industria.

Podemos hablar de manera conservadora de 45,000 a 50,000 establecimientos joyeros en nuestro país.

Se calcula que la industria joyera en México da empleo a 400,000 personas aproximadamente directa e indirectamente empleos de los que dependen 80,000 familias en toda la República.

La joyería en México la podemos clasificar en dos mercados:

### **MERCADO INTERNO**

La industria joyera es de las mas antiguas en México; nuestra cultura tiene la característica de dar a la joyería un papel muy importante. En la vida del mexicano, las joyas están presentes en todas las cuentas importantes de su desarrollo: la medalla de

bautizo, el anillo de graduación, el termino de diferentes estudios, las argollas de matrimonio, y los anillos que se regalan por los aniversarios de boda, etc., todos son cuentas trascendentales para el ser humano en general, pero para el mexicano, siempre van acompañados de una joya.

La industria joyera mexicana es artesanal el joyero mexicano tiene altas cualidades en lo referente a diseño y calidad nuestras características llevan ventaja en la excelencia de mano de obra y diseño.

Por otro lado en nuestros museos podemos encontrar fabulosas obras de joyería que datan de tiempos prehispánicos y de esta forma además de exposiciones variadas tenemos una fuerte presencia cultural y comercial en nuestro país.

El mercado interno en México produce sus propios productos para la distribución y venta de los mismos asiendolo llegar a los organismos organizados y en su mayoría a los organismos no organizados, el mercado interno joyero enfrenta muchos obstaculos, uno de ellos es el contrabando la cual representa una competencia desleal dado que esa mercancía no paga IVA, ni arancel por su procedencia ilegal, por lo tanto es más barato y fácil de adquirir por el comerciante no organizado. Por otro lado los impuestos y costos que son muy elevados que se paga por importar y producir artículos joyeros afectan a los comerciantes organizados , en donde este sector ha ido en descenso.

## **MERCADO EXTERNO**

Con las características de diseño y calidad de nuestra joyería, nuestras estadísticas deberían ser altas.

Como ejemplo, citamos a nuestro mercado más fuerte, es el EUA: El 80% de nuestras exportaciones, son a E.U.A., registrando un total de 100 millones de dólares en 1993 y 110 millones en 1994. Estimamos, por lo tanto, que exportamos cerca de 138 millones de dólares en 1994, lo que equivale al 12% de nuestra producción total. Este es un porcentaje que deja ver un potencial de crecimiento muy importante.

Podemos observar que el mercado hispano tiene un fuerte gusto por nuestros productos, y representa un gran potencial para el incremento de nuestras exportaciones, ya que su tendencia natural se inclina hacia nuestros diseños.

Nuestras exportaciones a los E.U.A. podrían incrementarse mucho más si el costo de nuestros insumos disminuyera a niveles internacionales en general, y en especial a los niveles de Estados Unidos. Esto serviría para que, aunado a nuestra calidad, diseño y excelente mano de obra artesanal, obtuviéramos un precio competitivo en el comercio internacional.

## **CAPITULO II**

### **ORGANIZACIÓN CONTABLE**

#### **1. DEFINICIÓN DE ORGANIZACIÓN CONTABLE**

##### **ANTECEDENTES**

El origen de esta técnica tuvo su origen en los Estados Unidos de Norteamérica, en el año de 1946 en el ámbito de las empresas de servicio público proveedoras de energía eléctrica, nace como resultado de las necesidades de la administración moderna para lograr los objetivos establecidos de la empresa; con mayor eficiencia a un menor costo.

En México, esta nueva práctica se ha adoptado por un pequeño número del total de empresas que utilizan esta técnica entre los que la usan . son generalmente empresas grandes, tomando en cuenta la situación económica de México. la mayoría de las empresas son mediana y pequeñas; por lo que es recomendable que conozcan y apliquen la técnica en cuestión, con el fin de que participen de los beneficios que se obtienen con su adopción.

Su implantación no requiere de personal adicional o de llevar otro sistema diferente al de la contabilidad general, con el personal que se cuenta en la empresa puede adaptarse.

## **DEFINICIÓN Y CONCEPTOS GENERALES**

La organización contable tiene gran importancia en las empresas joyeras, ya que los administradores deben presentar a los socios todas las cuentas con la mayor exactitud, y en la forma más clara posible para que sea conocida su acertada o desacertada gestión administrativa, y al mismo tiempo para deducir la situación económica de la entidad.

La dirección de la empresa joyera requiere adoptar normas de conducta, formular juicios y desarrollar métodos que sean eficaces, los cuales tienen que fundamentarse en una información amplia y exacta, obtenida de los registros contables, no basta para estos efectos con la preparación de tales registros, sino que es preciso analizar ordenar e interpretar la información que en ellos se contiene, para formular juicios adecuados y actuar en consecuencia.

Dentro del acelerado ritmo de los negocios joyeros la ciencia de la administración, requiere de nuevas técnicas que ayuden a su mejor desenvolvimiento dando bases para resolver los problemas de dirección que en el fondo representan el mejor aprovechamiento del elemento humano y la reducción de costos.

Es precisamente que dentro del campo contable donde el contador Público ha iniciado el desarrollo de una técnica llamada de Organización Contable que permite su aplicación a cualquier tipo de empresa y a pesar de su larga designación, no implica un cambio radical en el sistema contable establecido, sino solo pequeñas modificaciones que permiten mostrar quien es responsable por los gastos incurridos, quienes los controlan y quienes lo autorizan.

El maestro M. Anzures, considera que los elementos de la organización contable en términos generales son :

- A) Plan o catálogo de cuentas, a través del cual se establece la coordinación de los hechos.
  
- B) Documentos que sirven para captar y comprobar las operaciones sirviendo de fuentes de datos para los siguientes.
  
- C) Documentos contabilizadores, o sea los medios para el registro en libros por los cuales se establece la coordinación de tales hechos, en algunos casos los comprobantes pueden servir a sí mismo como documentos contabilizadores.
  
- D) Libros auxiliares o de detalle, a través de los cuales se efectúa el análisis.
  
- E) Libros principales, mediante los cuales se llega a la síntesis.

F) Libros intermedios, son los diarios y que sirven de control y lazo de unión entre los libros auxiliares y principales.

G) Resúmenes informativos sobre las operaciones financieras y administrativas, como base para establecer las inferencias que se desprendan de la operación de la empresa, y que sirven para la implantación de una política de mejoramiento.

Para dar a conocer un sistema de organización contable, explicaremos que preside de la Contabilidad Administrativa, al igual que la Contabilidad General, por lo tanto para iniciar el estudio de esta técnica, daremos las siguientes definiciones para su mayor comprensión.

## **CONTABILIDAD GENERAL**

Es la técnica que nos ayuda a registrar las operaciones realizadas para una entidad económica, cuantificables en unidades monetarias. ( Elías Lara Flores ).

## **CONTABILIDAD FINANCIERA**

Se conoce también con el nombre de contabilidad histórica o tradicional, en la que se realiza la función de clasificar y sumarizar las operaciones en las cuales se manejan cuentas de Balance, Resultados y cuentas de orden ayudándose de registros auxiliares . ( Perea Román Francisco).

## **LIMITACIONES DE LA CONTABILIDAD FINANCIERA**

- A) Da noticia de hechos pasados, no susceptibles de modificación .
  
- B) Se rige por principios que le restan flexibilidad informativa ejemplo: La adquisición de activo fijo, no tienen opción a contabilizarse al precio según sus cualidades apreciadas, sino al valor del costo.
  
- C) Sus cifras nunca son absolutas, ejemplo: las depreciaciones son solo estimaciones, no necesariamente exactas.
  
- D) No siempre son utilizadas sus cifras con medida.

## **CONTABILIDAD ADMINISTRATIVA**

Es el conjunto de técnicas, interpretaciones, evidencias subjetivas y refinamientos contables enfocados a proveer de la información dinámica que precisa la dirección con miras a una mayor planeación y control. Se conoce también como dinámica decisional o de alternativas. (Perea Román Francisco)

## **CARACTERÍSTICAS DE LA CONTABILIDAD ADMINISTRATIVA**

- A) Está al servicio de la administración en la planeación.
  
- B) No hace caso al convencionalismo que puedan restringir la obtención de datos.
  
- C) Obtiene su información con toda clase de investigaciones.
  
- D) Proporciona información de uso cotidiano y de proyección a futuro comparando con alternativas.
  
- E) Pretende normar criterios, sin dar importancia a información exacta.
  
- F) Para llevar a cabo la comparación, se ayuda del principio de administración por desviación, atacando las variaciones importantes y destacando las que no son.
  
- G) Puede emplear las teorías evolucionadas, aplicaciones matemáticas de investigación de operaciones, como recursos de opción adecuados.
  
- H) Cuenta con una avanzada técnica de control y reduce los gastos al ejercer un control positivo sobre las personas y estimular la productividad individual.

**I) Dentro de sus técnicas presupuestarias más adelantadas, se encuentra la de camino crítico**

**J) Confiere gran importancia a estudios de relaciones humanas y a investigaciones sociopsicológicas del individuo, sabiendo que las necesidades del empleado no satisfacen con dinero únicamente .**

**K) Adopta e impulsa cualquier estudio de vanguardia, que puede beneficiar el proceso contable, ya que ayuda en forma eficaz a la administración en la toma de decisiones.**

### **ORGANIZACIÓN CONTABLE**

Es una técnica de la contabilidad administrativa, creada para controlar y reducir los gastos y costos, mediante la estimación de la productividad individual, en los ámbitos de todos los negocios.

(Perea Román Francisco).

### **DIFERENCIA ENTRE LA ORGANIZACIÓN CONTABLE Y LA CONTABILIDAD TRADICIONAL**

La organización contable utiliza los mismos documentos que la contabilidad general y la de costos, únicamente los adopta a sus necesidades agregando un número de

codificación , que servirá para llevar registros y control de las áreas de responsabilidad y debe estar coordinada con la contabilidad de costos, para así con su principal objetivo, y como consecuencia de ello, la obtención de mayores utilidades para la empresa al controlar los costos y gastos, restringiendo las que sean innecesarios.

## **1.1 INSTRUCTIVO O MANUAL DE PROCEDIMIENTOS**

**INSTRUCTIVO:** También se le conoce como el manual de procedimientos de la organización, este manual no es otra cosa que el instructivo sobre la operación general de la organización en la cual se detalla las finalidades de la misma y sus lineamientos funcionales.

Estos manuales de organización se han proyectado para el entendimiento de la estructura por medio de las descripciones de los diversos puestos que puedan estar consignados en los organigramas, pueden ser de utilidad para familiarizar a los miembros de la organización con los objetivos, políticas y prácticas generales de la compañía.

Un instructivo o manual de organización presentan muchas ventajas de importancia en donde se aclaran muchos de los objetivos de la organización, la duplicidad de labores y los posibles puntos de conflicto. Además, puesto que un manual adecuado y preparado hace saber a cada persona el alcance de sus facultades para la toma de decisiones, y así la persona pueda actuar con más confianza.

Los beneficios básicos que se derivan del empleo de manuales son:

- A) **Unifica, al interpretar y aplicar las políticas.**
- B) **Clarifica la estructura de la organización y de las responsabilidades.**
- C) **Sirve como guía al trabajo a desempeñar.**
- D) **Se revisan y mejoran constantemente las políticas y procedimientos.**

**CONTENIDO:**

Ahora bien los posibles contenidos del manual enfocado a nuestra organización joyera podemos mencionar:

- A) **Como tratar con los contratantes, proveedores y clientes, y con las demás personas que tengan negocios con la empresa, buscando siempre el interés de la empresa, sin buscar favoritismo ni preferencia.**
- B) **Ningún empleado deberá buscar o aceptar directa o indirectamente pagos, prestamos, servicios, agasajos excesivos, viajes o regalos fuera de lo común, de cualquier individuo o empresa que tenga o busque, hacer negocios con la empresa.**

## **PREPARACIÓN Y DISTRIBUCIÓN DEL MANUAL**

**A) Ningún socio o empleado hará negocios a nombre de la compañía en perjuicio de la misma.**

**B) Para la preparación se debe contar con la asesoría de un ejecutivo o socios quienes no solamente podrán asesorarlo sino también aprobar su trabajo.**

**C) El manual deberá estar en forma de hojas sustituibles de tal manera que las revisiones se puedan hacer fácilmente y puedan ser revisados anual o trimestralmente, o cada vez que ocurra un cambio de importancia.**

La distribución del manual completo puede variar, en algunos casos se envía a todos los ejecutivos interesados, en otros solamente el grupo de más alta categoría recibe el libro completo, pero todos aquellos cuyos puestos incluyen, reciben las secciones que corresponden a su trabajo. No obstante cada persona que utilice el manual deberá recibir por lo menos un organigrama general de la empresa, aún cuando no tenga necesidad de conocer las descripciones de puestos del grupo de más alta jerarquía y de los departamentos con quienes no tienen contacto directo, ya que cada ejecutivo necesita conocer las unidades generales de organización que se utilizan en la estructura

## **1.2 ÁREAS DE RESPONSABILIDAD.**

En cualquier tipo de empresa debe existir una delegación de autoridad ,que consiste en la transmisión de facultades o poderes de un ente administrativo a otros.

La autoridad se da en el momento en que aparece alguien al lado del director inversionista, de ahí su importancia , clave de la organización misma.

Lo anterior podemos decir que la autoridad se da con el objeto de alcanzar los objetivos establecidos de la empresa, y para poder controlar y coordinar las actividades de aquellas personas alas que se les delegó autoridad, es necesario que esta sea medida ya que la autoridad , es la base de la responsabilidad delegada a un individuo, debe ser igual al monto de sus responsabilidades, de otra manera no existe eficacia.

Por otro lado aquellos que aceptan la delegación de autoridad, están conscientes de que:

- A) Comprenden bien sus alcances.
  
- B) Aprecian que no es contraria a su personal interés.
  
- C) Se saben con la capacidad mental y física requerida.

D) Ven que no se les asigna más funciones de las que puedan desempeñar con eficacia, y que la autoridad que se les confiere es adecuada.

E) Advierten que existe un buen método que ha de evaluar su desempeño.

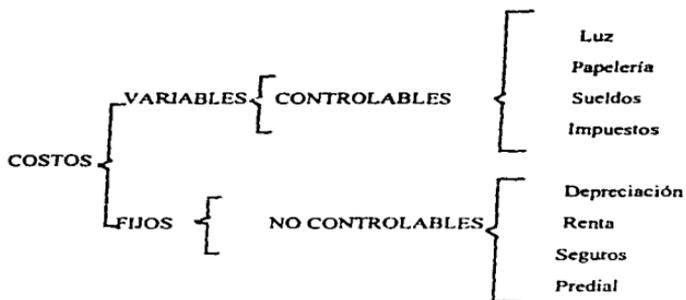
F) Se dan cuenta que el superior no la utiliza solamente para liberarse de sus propias responsabilidades.

G) Entienden que está planeada, individual y no casualmente es decir, no hay favoritismo.

H) Cobran conciencia de que les beneficia para el logro de los objetivos de la administración .

En nuestra opinión las áreas de responsabilidad surge de la necesidad de:

A) Controlar y reducir costos y gastos, así mismo para conocer su ingreso. Para llevar a cabo este estudio es necesario conocer los tipos de costos que generan la productividad de la organización.



De acuerdo a la eficiencia y bajo la supervisión y manejo que emplean los supervisores o gerentes de cada departamento, los diferentes gastos como por ejemplo: La luz, papelería, teléfono, sueldos, impuestos, etc. A este tipo de gastos le denominaremos gastos controlables.

Por otro lado al mencionar a partidas cuyo aprovechamiento recaen en un departamento en particular, pero el gerente de ese departamento no puede hacer nada para controlar su importe. Se refiere por ejemplo: A la depreciación de cualquier tipo de activo fijo, los impuestos prediales entre otros, estos gastos los denominaremos no controlables o fijos. En ocasiones un gasto fijo se puede confundir con un gasto no controlable, sin embargo deben analizarse detenidamente cada caso pues no se trata de los mismos

conceptos y en ocasiones un gasto fijo puede ser un gasto controlable por el cual deben situarse responsabilidades como sucede con la mayor parte de los gastos de administración.

B) Identifica erogaciones y quienes la provocan.

C) Como medio para conocer el rendimiento de cada uno de los integrantes de la organización.

D) A través de los informes se conocen las desviaciones como la falta de motivación en la cual consideramos que es importante, ya que el recurso más valioso de la organización es el ser humano y así lograr los objetivos establecidos.

E) Utilización de presupuestos, de acuerdo a las características de la organización.

F) Para modernizar procedimientos que sirvan como base para la toma de decisiones.

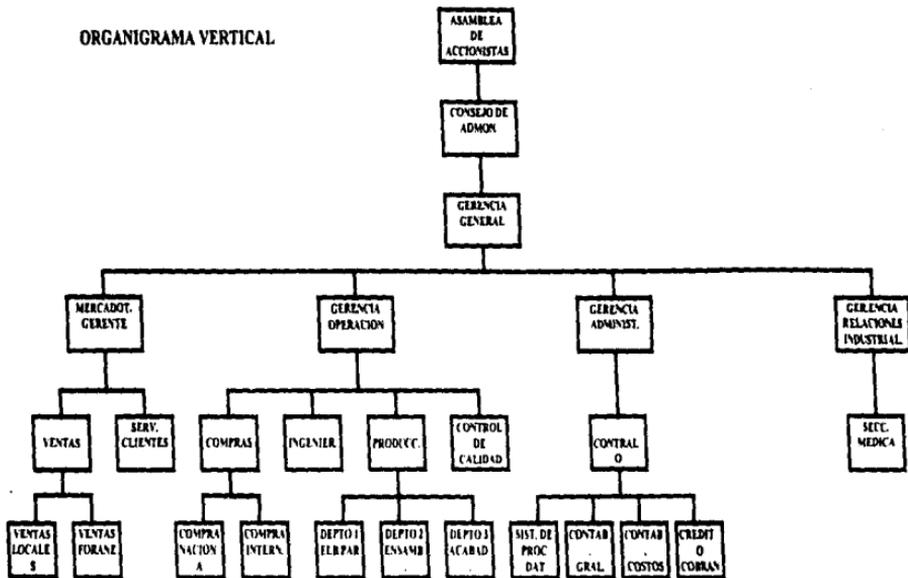
Las áreas de responsabilidad coadyuvan a lograr el proceso administrativo, el cual se define como: el proceso mediante el cual la administración se asegura de que los recursos son obtenidos y usados eficientemente y efectivamente en función a los objetivos planeados por la organización.

A continuación mencionaremos un elemento para reforzar el área de responsabilidad:

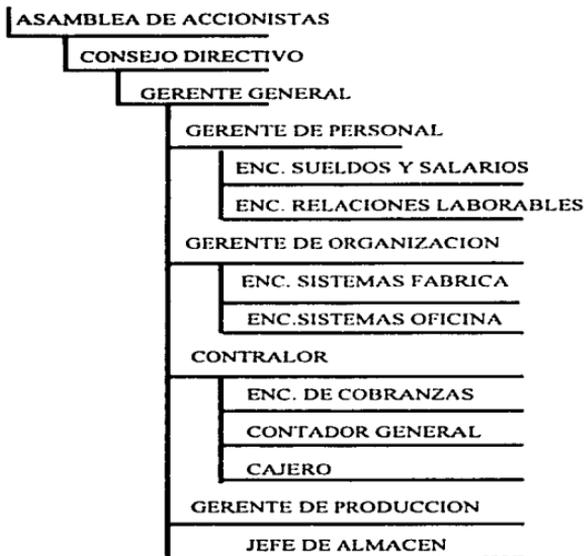
**ORGANIGRAMA:** Es la ilustración gráfica que muestra un panorama general de la estructura interna de un organismo para definir las funciones y responsabilidades de cada uno de sus departamentos .

Para un mejor entendimiento presentaremos los diferentes tipos de organigramas de acuerdo a las necesidades de los entes económicos.

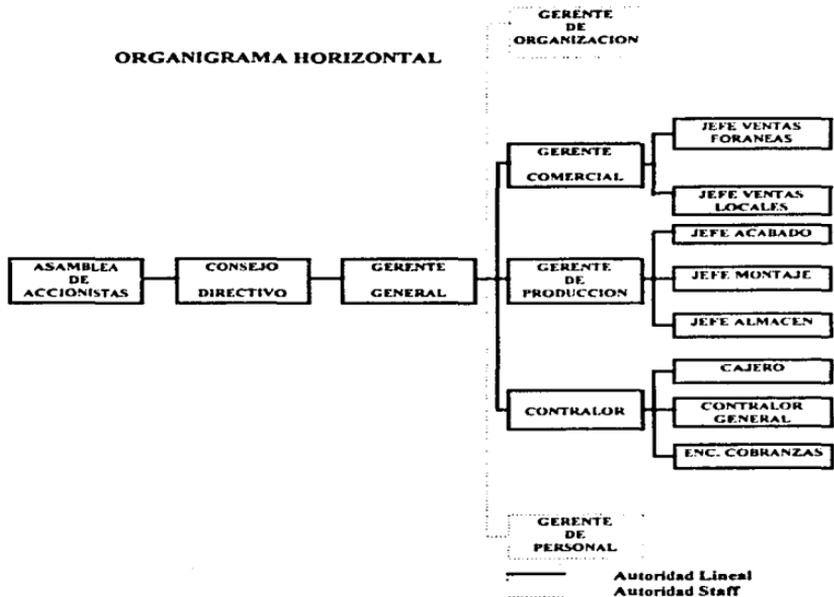
# ORGANIGRAMA VERTICAL

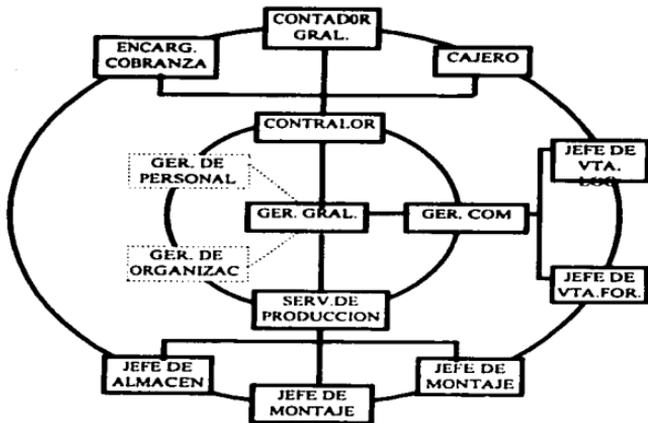


## ORGANIGRAMA ESCALAR



## ORGANIGRAMA HORIZONTAL





**ORGANIGRAMA CIRCULAR**



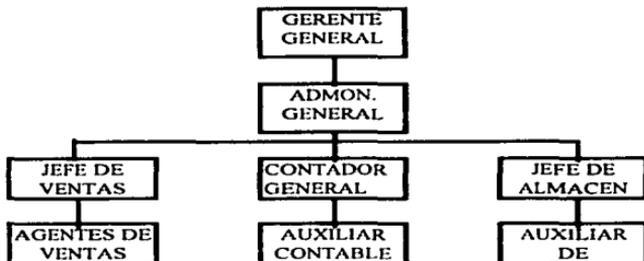
**Autoridad Lineal**



**Autoridad Staff**

**LA JOYA S.A. DE C.V.**

**ORGANIGRAMA VERTICAL**



Organigrama ideal para Joyeria de Mediana Empresa

Por lo tanto el Organigrama nos muestra por un lado el área de responsabilidad y por el otro los informes de responsabilidad.

En la actualidad y debido a la situación económica que atraviesa nuestro país las empresas se han vuelto dinámicas y cambiantes para sobrevivir, una vía es por la fusión de sociedades es por ello que el organigrama debe estar siempre actualizado.

### **1.3 CATALOGO DE CUENTAS**

El catálogo de cuentas es la estructura de cualquier sistema de contabilidad, para cualquier tipo de empresa no importando su giro, determina el orden de las cuentas y facilita la formación de los estados financieros.

#### **VENTAJAS**

- A) Obtención más rápida de los estados financieros y mayor calidad en los mismos por su uniformidad.
  
- B) Mayor facilidad y eficacia en el análisis de la información obtenida de los registros.
  
- C) Permite una mejor comprensión de la información estadística en referencia con asuntos internos de la empresa.

D) Proporciona mayor rapidez en las labores contables y unifica el criterio del personal que maneja las cuentas, reduciendo los errores de calificación.

E) Se facilita, la comparación de resultados en los diferentes niveles y épocas de operación de la misma categoría.

Al elaborar el presente catálogo de cuentas se tomo como base el ciclo financiero de un organismo joyero, como a continuación se explica:

A) Obtención del capital propio por medio de las aportaciones de accionistas o propietarios del negocio.

B) Si por las operaciones realizadas no es suficiente el capital propio, se recurre a fuentes ajenas, representado por pasivo, manifestando las formas que conocemos, tales como préstamos, créditos sobre compras, emisión de obligaciones, etc.

C) Intervención y movilización de recursos propios y ajenos en bienes necesarios para la operación del negocio, refiriéndonos a toda clase de adquisiciones de activo y a sus transformaciones en otros renglones del mismo activo.

D) Obtención del producto de las inversiones.

**E) Erogaciones en gastos y costos de operación para la obtención de productos.**

**F) Administración de valores ajenos, recordatorios en forma contable, contingencias; control a base de duplicidad de registro.**

En consecuencia, puede definirse el catálogo de cuentas como la exposición codificada y nominativa de un plan de cuentas.

## **SIMBOLIZACIÓN**

Consiste en adoptar cifras, de identificar las cuentas obtenidas en una relación o en un catálogo. Deben tomarse en cuenta las características siguientes para que un sistema cifrado pueda ser aceptado:

**A) Ser sencillo y muy fácil de recordar.**

**B) Que admita, intercalación de nuevas cuentas y subcuentas.**

**C) Que permita una adecuada interpretación.**

**D) Como ventajas, debe responder a la fácil localización de las cuentas, subcuentas, etc. simplificar el trabajo de registro unificar la clasificación de operaciones y permitir en el registro contable el uso de computadoras.**

En la preparación del catálogo de cuentas propuesto se pensó para el registro de las operaciones, permita su aplicación tanto a los departamentos productivos como a los

de servicio, a fin de obtener en una forma más clara costos y gastos departamentales, y que en relación con los ingresos se puedan apreciar en forma individual los resultados de la operación. A continuación presentamos un ejemplo de catálogo de cuentas para un Organismo Joyero:

### **CATALOGO DE CUENTAS**

El siguiente Catalogo muestra las siguientes cuentas de acuerdo a las necesidades de un Organismo Joyero:

**1000-00 Activo**

**1100-00 Circulante**

1101-00 Caja

1102-00 Bancos

1102-01 Bancomer

1103-00 Inventarios

1103-01 C.P. 10 K

1103-02 C.A. 10 K

1103-03 C.A. 14 K

1103-04 C.E. 10 K

1103-05 N.C. 14 K

1103-06 N.C.E. 14 K

1103-07 H.M.B. 10 K  
1103-08 Solitario 10 K  
1103-09 Broquel Circonia Grande 10 K  
1103-10 Broquel Circonia Mediano 10 K  
1103-11 S.P. 10 K  
1103-12 F.L. 10 K  
1103-13 F.L.E. 10 K  
1103-14 Facetado 14 K  
1103-15 Medalla 14 K  
1103-16 Cadena 10 K  
1103-17 Esclava 14 K  
1103-18 Esclava 10 K  
1103-19 Boleado 14 K  
1103-20 Oro Italiano 14 K  
1103-21 Oro Italiano Liviano 14 K  
1103-22 A.B. 14 K  
1103-23 Relojes 14 K  
1103-24 Argollas 10 K  
1103-25 Argollas 14 K  
1103-26 H.M. E. 14 K  
1104-00 Clientes

**1105-00 Documentos Por Cobrar**

**1106-00 Mercancías en Tránsito**

**1107-00 Anticipo a Proveedores**

**1108-00 I.V.A. Acreditable**

**1109-00 Deudores Diversos**

**1110-00 Impuestos a Favor**

**1200-00 Activo Fijo**

**1201-00 Mobiliario y Equipo de Oficina**

**1202-00 Depreciación Acumulada de Mobiliario y Equipo de Oficina**

**1203-00 Muebles y Enseres**

**1204-00 Depreciación Acumulada de Muebles y Enseres**

**1205-00 Vehículos**

**1206-00 Depreciación Acumulada de Vehículos**

**1207-00 Equipo de Cómputo**

**1208-00 Depreciación Acumulada de Equipo de Cómputo**

**1300-00 Activo Diferido**

**1301-00 Gastos de Instalación**

**1302-00 Amortización Acumulada de Gastos de Instalación**

**1303-00 Depósitos en Garantía**

**1304-00 Primas de Seguros**

**1305-00 Amortización Acumulada de Primas de Seguros**

**2000-00 Pasivo**

**2100-00 Circulante**

**2101-00 Proveedores Nacionales**

**2102-00 Proveedores Extranjeros**

**2103-00 Acreedores Diversos**

**2104-00 Anticipo de Clientes**

**2105-00 Documentos Por Pagar**

**2106-00 I.V.A. Trasladado**

**2107-00 Impuestos Por Pagar**

**2107-01 I.S.P.T.**

**2107-02 Impuestos Sobre Honorarios**

**2107-03 I.V.A. Por Pagar**

**2107-04 2% S/Honorarios**

**2107-05 2% S.A.R.**

**2107-06 I.M.S.S.**

**2107-07 5% Infonavit**

**2108-00 Provisiones**

**2108-01 Sueldos**

**2108-02 Aguinaldos**

**2108-03 Vacaciones**

**2108-04 Prima Vacacional**

**2108-05 P.T.U.**

**2108-06 Renta de Local**

**3000-00 Capital**

**3100-00 Capital Social**

**3200-00 Utilidad ó Pérdida del Ejercicio**

**3300-00 Utilidad de Ejercicio Anteriores**

**3400-00 Pérdida de Ejercicio Anteriores**

**3500-00 Reserva Legal**

**RESULTADOS**

**4000-00 Ventas**

**4100-00 Devoluciones Sobre Ventas**

**4200-00 Bonificaciones Sobre Ventas**

**4300-00 Compras**

**4400-00 Devolución y Bonificaciones S/Compras**

**4500-00 Gastos De Ventas**

**4500-01 Sueldos**

4500-02 Comisiones  
4500-03 Honorarios  
4500-04 Vacaciones  
4500-05 Prima Vacacional  
4500-06 Infonavit, S.A.R. I.M.S.S.  
4500-07 Papelería  
4500-08 Luz y Teléfono  
4500-09 Combustibles y Lubricantes  
4500-10 Gastos de Viaje  
4500-11 Depreciaciones  
4500-12 Diversos  
4600-00 Gastos de Administración  
4600-01 Sueldos  
4600-02 Honorarios  
4600-03 Vacaciones  
4600-04 Prima Vacacional  
4600-05 Infonavit, I.M.S.S. y S.A.R.  
4600-06 Papelería  
4600-07 Depreciaciones  
4600-08 Mantenimiento de Local  
4600-09 Mantenimiento de Vehículos

**4600-10 Accesorios de Cómputo**  
**4600-11 Diversos**  
**4700-00 Gastos y Productos Financieros**  
**4700-01 Intereses Ganados**  
**4700-02 Utilidad Cambiaria**  
**4700-03 Perdida Cambiaria**  
**4700-04 Intereses Pagados**  
**4700-05 Comisiones Bancarias**  
**4800-00 Otros Ingresos y Gastos**  
**4800-01 Ingresos**  
**4800-02 Gastos**  
**4900-00 Provisiones I.S.R. y P.T.U.**  
**4900-01 I.S.R.**  
**4900-02 P.T.U.**  
**5000-00 No Deducibles**

## **1.4 PRESENTACIÓN E INFORMES FINANCIEROS**

El éxito de una empresa depende de cuan satisfactoria es la comunicación, de cuán oportuna y exacta es la información que se cuenta dentro de ella.

Como las decisiones no pueden esperar, preferible es que la información sea oportuna más que exacta, y no tardía aunque abrumadora en datos: con harta frecuencia los departamentos de contabilidad presentan sus informes envueltos en un despliegue de cifras, si bien por su atraso a nadie ya puede interesar.

No se debe subestimar la exactitud. De ninguna manera. "Las decisiones deben basarse en una información exacta; la información inexacta es engañosa y puede ser peor que carecer de ella en lo absoluto.

La época de los dirigentes que adoptan decisiones instantáneas y basadas en un criterio puramente personal ya quedaron en el pasado si es que realmente existieron alguna vez".

Por otra parte la información, en tanto que satisfactoria, debe comprender: el progreso de los planes, los resultados reales y las eficiencias logradas o por lograr. Es decir, los reportes son útiles en tanto que formulados y acompañados de comentarios interpretativos; estos comentarios deben encerrar una definida actitud decisional. Para el fin anterior es menester capacitar a todos aquellos elementos de la administración que puedan influir en la eficiencia, en la toma de decisiones, así como en la elaboración e interpretación de reportes periódicos, para lo cual la información debe ser fácil de

entender, debido a que hay veces que la información va a llegar a un tipo de gente que no entiende de modismos contables.

A continuación mencionamos algunos de los objetivos de la presentación de Informes Financieros:

A) Un objetivo será satisfacer las necesidades de información de aquellas personas que tengan menos posibilidad de obtener información y que dependan de los estados financieros como principal fuente de ésta acerca de las actividades económicas de la empresa.

B) Un objetivo de los Informes Financieros es el de proporcionar a los inversionistas y acreedores información útil que les permita predecir, comparar y evaluar los flujos potenciales de efectivo en cuanto concierne al monto de dichos flujos, su oportunidad o fechas en que se hayan de obtener e incertidumbre con respecto a su obtención.

C) Un objetivo es el proporcionar información que sea útil para evaluar la capacidad de la administración, para utilizar con eficacia los recursos de la empresa, alcanzándose así la meta primordial de la empresa.

D) Un objetivo será el proporcionar información acerca de las transacciones y demás eventos que sirvan para predecir, evaluar y comparar la capacidad generadora de utilidades de la empresa.

E) Un objetivo es el de presentar un estado de la posición financiera de la empresa, el cual revelará información concerniente a las transacciones de la empresa y demás eventos que constituyen una parte de ciclos de utilidades no concluidos. Será necesario que se presenten valores actuales cuando estos difieran marcadamente de los costos históricos. Los activos y los pasivos deberán clasificarse o agruparse, conforme a su grado de incertidumbre con respecto a su importe fecha de realización o liquidación.

F) Presentar un estado de utilidades periódicas, que sirva para predecir, comparar y evaluar la capacidad generadora de utilidades de la empresa.

G) Proporcionar información útil para el proceso de predicción. Se deberán presentar pronósticos financieros que faciliten la confiabilidad de las predicciones de los usuarios.

## **1.5 CONTROL PRESUPUESTAL**

Se entiende por presupuesto: Como la técnica de planeación y predeterminación de cifras, sobre estadísticas y apreciaciones sobre hechos y fenómenos aleatorios.

Los presupuestos constituyen una parte esencial de la planeación de las operaciones. Los imprevistos, en personal entre otros elementos sirven como parámetros firmes, expresándolos en forma de recursos generados y empleados en todas las zonas en que el rendimiento pueda comprobarse continuamente.

En una situación típica se prepararían presupuestos sobre los siguientes aspectos específicos de la empresa Joyera, relativos al próximo periodo de operación normalmente en un año, desglosado en doce meses o periodos contables mensuales.

**A) Situación de Utilidades y Pérdidas**

**B) Movimientos de Activo**

a) Activos Fijos, como inclusión de edificios, maquinaria, etc.

b) Inventarios

c) Deudas

d) Activos Totales

**C) Ventas, pedidos, recibos y pedidos en vigor**

**D) Mano de Obra. Directa e Indirecta.**

**E) Nómina**

**F) Análisis de inventarios**

- a) Según su categoría, materia prima, productos en proceso y terminados.
- b) Mano de Obra.
- c) Materiales y productos asimilados.
- d) Cancelaciones.

**G) Clasificación de gastos.**

- a) Salarios.
- b) Comisiones.
- c) Servicios.
- d) Seguros y amortización.
- e) Otros Gastos.

**H) Análisis del Margen bruto por productos.**

**I) Análisis de gastos, según su función y categoría.**

- a) Producción.
- b) Mercadotecnia.
- c) Ingeniería.
- d) Otros gastos.

**J) Inversión de capital en cada proyecto.**

- K) Análisis de ventas según su función y categoría.
- L) Análisis de del espacio.
- M) Análisis de las reservas.
- N) Balance.
- Ñ) Cash-Flow
- O) Análisis de los Proyectos.
- P) Carga de trabajo de los talleres de diseño y utilización de la mano de obra.

## **CLASIFICACIÓN DE LOS PRESUPUESTOS**

Es común encontrar que existen distintos tipos o denominaciones del Presupuesto, en realidad estas diferentes formas de llamarlo, obedecen tan solo a características particulares del mismo. A continuación se expone una clasificación de acuerdo con sus aspectos sobresalientes:

A) Por el tipo de empresa.

a) Públicos

Son aquellos que realizan los Gobiernos, Estados, Empresas Descentralizadas, etc., para controlar las finanzas de sus diferentes dependencias.

b) Privados

Son los presupuestos que utilizan las empresas particulares como instrumento de su administración.

B) Por su Contenido.

**a) Principales**

Estos presupuestos son una especie de resumen en el que se presentan los elementos medulares de todos los presupuestos de la empresa.

**b) Auxiliares**

Son aquellos que muestran que muestran en forma analítica las operaciones estimadas por cada uno de los departamentos que integran la organización de la empresa.

**C) Por su forma.**

**a) Flexibles**

Estos presupuestos consideran anticipadamente las variaciones que pudiesen ocurrir y permiten cierta elasticidad en posibles cambios o fluctuaciones propias, lógicas o necesarias.

**b) Fijos**

Son los presupuestos que permanecen invariables durante la vigencia del periodo presupuestario, por que la razonable exactitud con que se ha formulado obliga a la empresa aplicados en forma inflexible a sus operaciones tratando de apegarse lo mejor posible a su contenido.

**D) Por Su Duración.**

La determinación del lapso que abarcaran los presupuestos, dependerá del tipo de operaciones que realice la empresa y de la mayor o menor exactitud y detalle que desee, ya que a menor tiempo corresponderá una menor precisión y análisis. Así pues pueden haber presupuestos:

**a) Cortos**

Los que abarcan un año o menos

**b) Largos**

Los que se formulan para más de un año.

**E) Por la Técnica de Valuación .**

**a) Estimados**

Son los presupuestos que se formulan sobre bases empíricas, sus cifras numéricas por ser determinadas sobre experiencias anteriores, que representan tan solo la probabilidad más o menos razonable de que efectivamente suceda lo que se ha planeado.

**b) Estándar**

Son aquellos que por ser formulados sobre bases casi científicas, eliminan en un porcentaje muy elevado las posibilidades de error, por lo que sus cifras a diferencia de las anteriores representan los resultados que se deben obtener.

**F) Por su Reflejo en los Estados Financieros.**

**a) De situación Financiera**

Este tipo de presupuestos muestran la posición estática que tendría la empresa en el futuro, en caso de que se cumpliera las predicciones. Se presenta por medio de lo que se conoce como Balance General.

**b) De resultados**

Que muestran las posibles utilidades a obtener en un periodo futuro.

**c) De Costos**

Se preparan tomando como base los principios establecidos en los pronósticos de ventas, y refleja a un periodo futuro las erogaciones que se hayan de efectuar por concepto del costo total o cualquiera de sus partes.

**G) Por las Finalidades que Pretenden.**

**a) De promoción**

Se presentan en forma de proyecto financiero y de expansión; para su elaboración es necesario estimar los ingresos y egresos que hayan de efectuarse en el periodo presupuestado.

**b) De Aplicación**

Normalmente se elaboran para solicitud de créditos. Constituyen pronósticos generales sobre la distribución de los recursos con que cuenta, o habrán de contar la empresa .

**c) Por Programas**

Este tipo de presupuestos es preparado normalmente por dependencias gubernamentales, descentralizadas, patronatos, instituciones, etc.

**d) De Fusión**

Se emplean para determinar anticipadamente las operaciones que hayan de resultar de la conjunción de empresas.

**H) De Trabajo.**

**a) Presupuestos Parciales**

Se elaboran en forma analítica, mostrando las operaciones estimadas por cada departamento de la empresa; Con base en ellos, se desarrollan los:

**b) Presupuestos Previos**

Son los que constituyen la fase anterior a la elaboración definitiva sujeta a estudios y a:

**c) Ajustes**

Son por medio de quienes se afinan los presupuestos anteriores para dar lugar al:

**d) Presupuestos Definitivos**

Es aquel que finalmente se va a ejercer en el período al cual se refiera. La experiencia obtenida con este tipo de presupuestos dará lugar a la elaboración de:

**e) Presupuestos Maestros o Tipo**

Con estos presupuestos se ahorra tiempo dinero y esfuerzo, ya que solo se hacen los presupuestos que tengan variación sustancial.

Los presupuestos deben hacer frente a las realidades de la empresa como una ampliación de los procedimientos generales descritos para preparar el plan de operación. Deben apoyarse en hojas de trabajo detalladas que ayudaran a establecer su credibilidad, ya que los presupuestos pueden caer en una, varias o en todas las clasificaciones anteriores, de acuerdo a sus características.

## **1.6. ANÁLISIS DE DESVIACIONES O VARIACIONES**

Para conocer las desviaciones y variaciones se deben organizar juntas donde se discutan los significados y se examinen las responsabilidades, conclusiones que se obtengan, traerán consigo felicitaciones, o acciones correctivas que deberán ser vigiladas.

Al mismo tiempo es importante decir que, el análisis de las principales variaciones deben recibir inmediata prioridad y dictarse las instrucciones necesarias para tomar la acción correctiva. Sin embargo; el proceso no debe detenerse en este punto, se deben establecer procedimientos para proseguir el asunto y asegurarse que se lleva a cabo la acción correctiva aprobada.

Al respecto cabe decir que cada responsable de área lo será de cada una de las variaciones existente. Lo anterior se afirma en virtud de que puede existir la pregunta: quién analiza las variaciones. la respuesta sería el comité de presupuestos, pero no es posible que estos ejecutivos estudien todos y cada uno de los informes, por lo tanto podemos afirmar como al inicio que la responsabilidad de área sea cual sea su nivel deben estar capacitados para comentar sus desviaciones y tomar decisiones a que hubiera lugar.

## **2. MARCO FISCAL**

Este tema, desde nuestro punto de vista siempre ha sido muy controvertido debido a que nunca nos ponemos de acuerdo entre contribuyentes y gobierno al momento de establecer las tasas, subsidios, derechos, etc. por lo cual hemos decidido dar un repaso al tema del I.V.A. que en el Oro se maneja con otro tipo de tasa, la cual es diferente al grueso de la mayoría de artículos que están en el mercado. El I.S.R. es igual a los diferentes empresas de Régimen General de Ley por lo que se grava a la tasa del 34% sobre utilidad, y así al mismo tiempo siempre que haya utilidad en el año anterior o antes de este se deberán hacer pagos provisionales, esto es en forma muy general la explicación de I.S.R., pero volviendo al I.V.A. le damos la explicación de como se maneja la tasa en cuanto al Oro:

De acuerdo al art. 2-A de la Ley del I.V.A. dice lo siguiente:

### **2-A- OPERACIONES AFECTAS A TASA DE 0%**

El impuesto se calculará aplicando la tasa del 0% a los valores a que se refiere esta Ley, cuando se realicen los actos o actividades siguientes:

h) Oro, joyería, orfebrería, piezas artísticas u ornamentales y lingotes, cuyo contenido mínimo de dicho material sea del 80%, siempre que su enajenación no se efectúe en ventas al menudeo con el público en general.

Así, mismo nos remontamos al art. 9 LIVA

## **9- ENAJENACIÓN EXENTAS DE PAGO DEL IMPUESTO**

No se pagará el impuesto en la enajenación de los siguientes bienes:

VIII. Lingotes de oro con un contenido mínimo de 99% de dicho material, siempre que su enajenación se efectúe en ventas al menudeo con el público en general.

## **2-C EXENCIÓN A PF CON ACTIVIDADES EMPRESARIALES. L.I.V.A.**

Las personas físicas con actividades empresariales que únicamente enajenen bienes o presten servicios al público en general no estarán obligadas al pago de impuesto por dichas actividades siempre que en el año de calendario anterior hayan obtenido ingresos y tenido o utilizado activos que no excedan de una cantidad equivalente a 77 y 15 veces el salario mínimo general del área geográfica del contribuyente elevado al año.

De este artículo nos pasamos al art. 25 L.I.V.A

## **25- IMPORTACIONES EXENTAS DE PAGO DEL IMPUESTO**

No se pagará el impuesto al valor agregado en las importaciones siguientes:

VII. Oro, con un contenido mínimo de dicho material del 80%.

## **ART.32 L.I.V.A. OTRAS OBLIGACIONES DE LOS CONTRIBUYENTES.**

I-Llevar contabilidad, de conformidad con el Código Fiscal de la Federación y el reglamento de esta Ley y efectuar conforme a este último la separación de los actos o actividades de las operaciones por las que deba pagarse el impuesto por las distintas tasas, de aquéllos por los cuales esta ley libera de pago.

IV. Presentar en la oficinas autorizadas las declaraciones señaladas en esta Ley. Si un contribuyente tuviera varios establecimientos, presentará por todos ellos, una sola

**declaración de pago provisional o del ejercicio, y en cada uno de los establecimientos deberán coservar dichos pagos.**

**A continuación daremos algunas sugerencias que creemos necesarias para el auge joyero en México:**

**Para Obtener condiciones similares a la de otros países y ser competitivos en el ambiente internacional es necesario participar con las autoridades hacendarias con el fin de encontrar los mecanismos adecuados a las leyes de aplicación de impuestos que obligan en ocasiones a suspender operaciones por el peso tributario.**

**Por esta razón es muy importante para nosotros solicitar el apoyo del gobierno federal en los siguientes aspectos:**

**-La eliminación total de aranceles en insumos y maquinaria para poder adquirir tecnología de punta más fácilmente.**

**-Eliminar el impuesto del 2% sobre el activo, tanto en oro como en plata y en piedra preciosas para quedar en igualdad de condiciones con E.U.A. y Canadá.**

**-Eliminación de tramites innecesarios como el certificado de contraste para exportación.**

### **3. SERVICIOS QUE PRESTA UNA JOYERIA**

#### **3.1 PRODUCCIÓN DE JOYERÍAS**

Cabe destacar que algunas empresas están especializadas en la fabricación de un solo producto, pero la gran mayoría se dedican a la fabricación de productos diversos, y no en alguno en especial. Incluso, hay empresas joyeras que tienen variedad no solo en el producto terminado y su quilataje, sino en el metal utilizado para producirlo.

Dentro de los insumos necesarios para la producción de los artículos mencionados encontramos: el oro y la plata las piedras preciosas y semipreciosas (perlas, diamantes, rubíes, zafiros, esmeraldas, y piedras preciosas sintéticas) y la maquinaria especializada, para el decapado de metales por inmersión, toneles giratorios, máquinas para galvanizar y recubrir metales máquinas para la limpieza de piezas metálicas enrolladoras de alambre, etc.

Nuestros insumos a excepción del oro y la plata se adquieren únicamente en el extranjero, por lo que nos vemos forzados a importarlos. Esto significa el pago de aranceles impuestos y cargos adicionales, por esto el costo de los insumos representa en promedio el 65% de los costos totales de producción, generando así un fuerte encarecimiento de nuestro producto en relación al costo internacional.

Los sectores productivos enfrentan cada día una creciente competencia y la función del estado como activo promotor de la inversión se ha tornado vital para estimular el sano desarrollo de la economía y en especial de la planta industrial.

Durante 1995, el precio de los minerales mejoro como resultado de la recuperación y crecimiento de las economías de Estados Unidos, Japón y Europa Occidental, aunada al efecto de disminución de costos comparativos por la devaluación del peso mexicano, esa revaluación de precio ha generado un impacto positivo en razón de que la minería nacional está sujeta a las cotizaciones internacionales de sus productos.

A continuación mencionaremos el comportamiento de la producción minero-metalúrgica.

## **PRODUCCIÓN NACIONAL DE ORO**

El comportamiento del mercado del oro durante 1995 fue muy diferente al comportamiento experimentado en 1994. Un porcentaje de las posiciones en papel mantenidas por inversionistas durante 1994 se liquidaron a lo largo de 1995 afectando la posibilidad de una recuperación mayor en la cotización de este metal, sin embargo, y a pesar de este hecho la cotización del oro en 1995 vio el primer incremento significativo en términos reales desde 1987.

Un factor muy importante que influyo en el comportamiento del oro durante el año de 1995, fue la entrada de fondos especulativos al mercado quienes limitaron y

sentaron las bases al comprar y liquidar sus posiciones en cuanto a la cotización de este metal llegando a los límites establecidos en su rango dándole un toque adicional en cuanto a volatilidad, y restando la posibilidad de mantener una tendencia definida en la cotización.

La entrada de dichos capitales al mercado del oro han hecho desaparecer algunos de los comportamientos típicos que se tenían identificados para este metal, como por ejemplo: el reporte de la cotización con la caída del dólar o la reactivación del mercado del oro debido a posibles presiones inflacionarias.

Se estima que la producción occidental de oro para 1995 fue semejante a la alcanzada en 1994 con un ligero incremento de 0.5% llegando alrededor de 61 millones de onzas.

Los principales productores a nivel mundial fueron Sudáfrica con 31%, Estados Unidos con 17%, Australia con 14% y Canadá disminuyeron la producción con respecto al año anterior, pero con esto se compeso con el incremento en otras regiones, principalmente América Latina donde se incremento un 9%.

Durante el año anterior fue relevante en la producción de oro, que llego a 14.6 toneladas, 31.7% más que las 11.1 toneladas registradas en 1994 El incremento obedeció a la puesta en marcha de varios importantes proyectos, contendencias de crecimiento en la medida que los resultados de la exploración en cursos sean satisfactorios.

La participación de los metales preciosos equivale al 20.1% del valor total de la producción nacional, significado un incremento de 34.3% mayor que la registrada en

**1994; reflejo directo de una mayor producción de oro, que aumento el volumen producido en 31.7%.**

Como principales productores dentro del grupo de metales preciosos destacan los estados de Sonora, Durango y Zacatecas, por su importante aportación de oro y plata, siendo significativo el incremento de oro en el estado de Sonora cuya contribución se registro en 29.5% del total en 1995 cuando en 1994 su cifra de participación fue de 18.5% hecho que lo colocó del tercer al primer lugar como productor de ese metal.

Reafirmando en ámbito internacional su destacada presencia como país tradicionalmente minero, México logró colocar en 1995 15 minerales dentro de los primeros 10 lugares de la producción mundial minero metalúrgica.

En la demanda a nivel internacional se tuvo un ligero decremento de la cantidad usada del oro en la fabricación, en general comparada con la consumida en 1994. Del total utilizado en este segmento, el 85% se usó en la joyería, y en el área de electrónica aumento su participación contra el año anterior. Por el contrario, la cantidad utilizada para la acuñación de monedas disminuyo 40%, diferencia considerable con respecto a 1994.

El volumen de oro producido en México durante 1995 creció con respecto a 1994, llegando a 14.6 toneladas o sea un 31.7% mayor que las 11.1 toneladas de 1994.

El valor de la producción nacional de este metal llegó a 605.8 millones de pesos , resultando 50.6% mayor que el valor de la producción del año pasado.

Los principales estados productores de oro en México son Sonora, Durango y Guanajuato, llegando al 71% del total de la producción. Sonora produjo el 29% del oro del país.

El valor de las exportaciones en 1995 fue de 11.2% mayor que en 1994 y el valor de las importaciones para el mismo año de 1995, se situó con 973 millones de dólares, 27.1% mayor que en 1994 como pro lo que se contempla un saldo favorable, de 405 millones de dólares que representa un descenso de 14.6% en 1995 con respecto al saldo favorable obtenido en 1994, afectado por un mayor valor proporcional de la importaciones en 1995, registradas casi en la totalidad de los grupos de los minerales contemplados.

El actual escenario nacional se caracteriza por una rescisión económica bajo la cual los diferentes sectores se enfrentan a falta de liquidez y a un mercado doméstico deteriorado, lo que hace imperativo reorientar la producción.

Las inversiones comprometidas permitirán acrecentar nuestra participación en el producto interno bruto, multiplicar en toda la cadena productiva el efecto económico positivo de la inversión, generar nuevos empleos directos e indirectos y llevar nuevos beneficios sociales alas comunidades aisladas del sector productivo.

A continuación mostraremos diferentes recuadros los cuales nos muestran la situación de México como productor de diversos metales.

**PARTICIPACION DE MEXICO EN LA PRODUCCION MUNDIAL 1995**

LUGAR	PRODUCTO	VOLUMEN DE PRODUCTOS (TONELADAS)		
		NACIONAL	MUNDIAL	PARTICIPACION %
PRIMERO	Celestita 1/ Plata	111,485 20	373,563.60	29.8
		2,214.60	14,014.60	15.8
SEGUNDO	Bismuto 2/ Cadmio Fluonta	1,046.80	3,146.80	33.3
		2,579.00	19,779.00	13
		327,378.40	3,857,378.40	8.5
TERCERO	Antimonio 2/	1,758.30	69,758.30	2.5
CUARTO	Arsenico	4,440.30	47,440.30	9.4
QUINTO	Plomo Grafito	170,322.00	2,920,322.00	5.8
		30,862.80	730,862.80	4.2
SEXTO	Zinc	381,689.00	6,681,689.00	5.7
SEPTIMO	Molibdèno	2,613.40	110,913.40	2.4
OCTAVO	Sal Manganeso	7,458,414.00	189,958,414.00	3.9
		91,272.40	7,041,272.40	1.3
DÉCIMO	Yeso Azufre 3/	3,438,109.30	107,438,109.30	3.2
		876,897.00	51,376,897.00	1.7

Fuente: SECOFI. Dirección General de Minas (Producción Nacional)  
Mineral Commodity Summaries 1995 (Producción Mundial)

**NOTAS**

- 1/ Excluye la anterior U.R.S.S. El volumen de celestita está expresado con un contenido de estroncio
- 2/ Excluye la producción de Estados Unidos
- 3/ Incluye la producción del azufre en todas sus formas

PRODUCCION MINERO METALURGICA APORTACION POR GRUPOS  
1995

Millones de  
Nuevos Pesos

5000

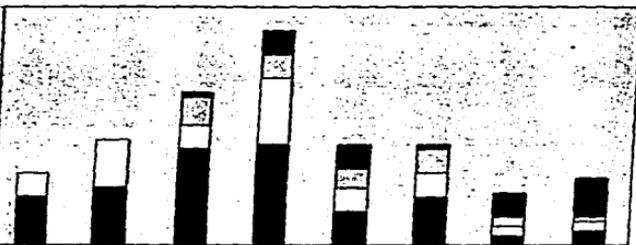
4000

3000

2000

1000

0



■ Oro  
□ Plata

■ Cobre  
□ Zinc  
■ Plomo  
■ Otros

■ Coque  
□ Carbón  
■ Hierro  
■ Manganeso

■ Sal  
□ Azufre  
■ Yeso  
■ Otros

PRECIOSOS

NO FERROSOS

SIDERURGICOS

NO METALICOS

**PRODUCCION MINERO-METALURGICA EN LA REPUBLICA MEXICANA  
PERIODO ENERO-DICIEMBRE 1995**

PRODUCTOS	VOLUMEN TONELADAS		BASE %	VALOR (MILES DE NUEVOS PESOS)		1995 %
	1994	1995		1994	1995	
<b>TOTAL</b>				<b>7,750,306 80</b>	<b>9,055,915 50</b>	<b>24 40</b>
<b>I - METALES PRECIOSOS (1)</b>				<b>1,447,800 50</b>	<b>1,944,907 80</b>	<b>34 30</b>
ORO (KG)	11,121 20	14,642 40	31 70	402,146 70	605,850 20	50 70
PLATA (KG)	2,415,805 20	2,334,181 40	(3 40)	1,045,850 90	1,336,057 40	28 10
<b>II - METALES INDS NO FERROSOS(1)</b>				<b>3,519,825 10</b>	<b>4,482,002 40</b>	<b>27 40</b>
PLOMO	181,740 80	163,836 10	(9 80)	305,681 40	457,306 80	15 80
COBRE	303,986 60	305,467 30	0 05	1,860,560 60	2,336,436 70	33 50
ZINC	306,432 00	350,952 80	(2 00)	1,150,786 10	1,321,759 40	14 30
ANTIMONIO	1,464 10	1,758 30	17 70	7,600 70	24,128 50	205 40
ARSENICO	4,447 20	4,440 30	(0 02)	11,717 00	12,708 50	8 50
BISMUTO	907 60	1,046 80	(15 30)	14,747 20	25,185 80	70 60
ESTAÑO	3 20	2 80	(11 50)	52 30	54 40	4 00
CADMIO	1,923 90	1,870 30	(2 80)	6,113 80	16,968 10	178 00
SELENIO						
TUNGSTENO						
MOLIBDENO	1,704 70	2,613 40	53 30	27,265 70	86,043 30	222 90
<b>III METS Y MRALES SIDERURGICOS</b>				<b>1,743,833 10</b>	<b>2,064,540 80</b>	<b>20 10</b>
CARBON MRAI. (2)	5,718,012 80	6,302,936 80	11 80	508,903 10	568,971 40	11 80
COQUE (2)	1,841,832 20	1,864,730 30	2 20	810,473 20	917,002 90	50 20
HIERRO (1)	5,598,952 10	5,518,183 20	(1 40)	538,426 80	530,057 80	(1 40)
MANGANESO (1)	115,969 80	91,272 40	(21 30)	86,029 90	77,917 70	(9 40)
<b>IV MRALES NO METALICOS (2)</b>				<b>1,047,847 90</b>	<b>1,133,655 70</b>	<b>8 20</b>
AZUFRE	905,713 00	878,897 00	(3 20)	237,738 20	219,833 10	(7 50)
GRAFITO	43,568 80	30,062 80	(29 20)	44,806 60	26,991 80	(39 80)
BARITA	135,891 30	86,004 60	(36 30)	30,682 90	21,229 10	(30 80)
DOLOMITA	545,483 90	601,648 90	10 30	108,553 30	119,728 10	10 30
FLUORITA	282,987 90	327,378 40	15 70	88,549 10	110,836 20	14 80
CAOLIN	12,094 70	9,511 20	(21 40)	3,475 90	2,737 00	(21 30)
SILICE (3)	1,310,133 70	1,380,548 70	3 80	59,797 10	68,958 10	15 30
FELDSPATO	123,512 30	133,440 70	8 00	14,207 30	16,700 50	17 50
YESO	3,283,443 90	3,438,109 30	4 70	131,798 20	180,136 10	21 50
FOSFORITA	228,328 30	536,532 30	135 00	23,285 10	59,295 30	154 60
SAL	7,480,820 00	7,458,414 00	(0 40)	279,742 80	302,204 70	8 00
WOLLASTONITA	705 10	294 20	(59 70)	364 80	158 10	(56 70)
CELESTITA	71,903 40	111,485 20	55 00	16,906 90	23,044 90	49 00

(1) Contando Metallúrgico (2) Volumen del mineral (3) Incluye arena para vidrio, cuarzo y silicosis  
Los valores están calculados sobre la Base de la cotización internacional, excepto el oro y la plata  
para los cuales se utilizan las cotizaciones publicadas por el Banco de México

Fuente: SECOFI, Dirección General de Minas  
Dirección de Estadística y Contro Documental

**VARIACION DE LA PRODUCCION MINERO-METALURGICA NACIONAL  
POR PRODUCTO Y FORMA DE PRESENTACION DURANTE  
EL PERIODO DE ENERO-DICIEMBRE 94/95**

PRODUCTOS	FORMA DE PRESENTACION	VOL. DE PRODUCCION (TONELADAS)		VARIACION	%	%
		1994	1995	94/95	PART. 94	PART. 95
<b>I. METALES PRECIOSOS</b>						
<b>ORO (KG)</b>		11121.2	14642.4	31.7	100	100
	AFINADO	8091.2	6449.4	5.9	54.8	44
	CONTENIDOS METALICOS EN					
	1.-VENTAS NACIONALES					
	BARRAS DE Cu IMPURO	147	197.3	34.2	1.3	1.3
	ANODOS DE COBRE	23.2	38.1	64.2	0.2	0.3
	BARRAS MIXTAS DE ORO Y PLATA					
	2.-DIFERENTES PRODUCTOS EXPORTADOS					
	METAL DORE	19.2	2061.2	14030.4	0.2	19.5
	LODOS ANODICOS	362.3			3.3	
	BARRA DE Cu IMPURO	1834.4	2146.7	17	16.5	14.7
	MATA COBRIZA					
	BARRAS MIXTAS DE ORO Y PLATA	1265.3	1473.8	16.5	11.4	10.1
	ANODOS DE COBRE	143.6	110.2	-23.3	1.3	0.8
	PRODUCTOS SECUNDARIOS DE C	2.4				
	PLOMO AURO-ARGENTIFERO					
	CONCENTRADOS	37.5	58	54.9	0.3	0.4
	PRECIPITADOS	1195.2	1307.9	9.4	10.7	8.9
<b>PLATA (KG)</b>		241580.6	2334181.4	-3.4	100	100
	AFINADA	1769690	1696282.5	-4.1	73.3	72.7
	BISMUTO METALICO IMPURO	-4.3	314.7			
	PLOMO CON LIGA DE PLATA	6376.3	3379.2	-47	0.3	0.1
	SULFATO DE PLOMO	356.4				
	CONTENIDOS METALICOS EN					
	1.-VENTAS NACIONALES					
	EN BARRAS DE Cu	31862.9	35101.3	10.2	1.3	1.5
	ANODOS DE COBRE	6757	13092	93.8	0.3	0.6
	BARRAS MIXTAS DE ORO Y PLATA					
	POLVILLOS DE FUNDICION					
	2.-DIFERENTES PRODUCTOS EXPORTADOS					
	METAL DORE	5675.5	10154.5	69.9	0.2	0.4
	LODOS ANODICOS	18288.9			0.8	
	EN BARRAS DE Cu	377476	381730.8	1.1	15.6	16.4
	MATA COBRIZA					
	BARRAS MIXTAS DE ORO Y PLATA	108624	113493.7	4.5	4.5	4.9
	ANODOS DE COBRE	40388	36094	-10.6	1.7	1.5
	PRODUCTOS SECUNDARIOS COB	835.4				
	PLOMO AURO-ARGENTIFERO					
	CONCENTRADOS	49107.6	44416.1	-9.6	2	1.9
	RESIDUOS DE FUNDICION DE Zn					
	PRECIPITADOS	70.9	122.5	72.7		

FUENTE: SECOFI, Dirección General de Minas  
Dirección de Estadística y Control Documental

**CIFRAS DEL VOLUMEN Y VALOR DE LA PRODUCCION MINERO-METALURGICA PARA EL AÑO DE 1995 PRECIOS CORRIENTES  
(TONELADAS Y MILES DE NUEVOS PESOS)**

PRODUCTOS	ENERO		FEBRERO		MARZO		ABRIL		MAYO		JUNIO		JULIO	
	VOLUM	VALOR	VOLUM	VALOR	VOLUME	VALOR								
<b>TOTAL</b>	<b>63007</b>	<b>620728</b>	<b>796716</b>	<b>733874</b>										
<b>I METALES PRECIOSOS (1)</b>	<b>132599</b>	<b>133904</b>	<b>164392</b>	<b>142787</b>	<b>146834</b>	<b>179007</b>	<b>147828</b>	<b>136836</b>	<b>179007</b>	<b>179007</b>	<b>179007</b>	<b>179007</b>	<b>179007</b>	<b>179007</b>
ORO (NGS)	1030	39813	10137	35580	10658	43416	9519	36502	10208	41024	1290	52596	13689	44019
PLATA (NGS)	163416	92160	175763	84924	212753	121115	179771	123204	161210	105112	202469	118221	172113	123247
<b>II METALES NO NO FERROSOS (1)</b>	<b>318190</b>	<b>264584</b>	<b>344307</b>	<b>318066</b>	<b>317064</b>									
PLOMO	139198	31852	140411	33327	132573	32958	132203	33326	114297	28859	139644	30529	130165	30920
COBRE	296791	178982	256403	161103	203716	175838	246171	166703	251155	191156	214327	178893	246193	215530
ZINC	25582	83510	197916	64017	374593	122467	328018	107728	316188	126482	375008	131175	283532	151965
ALUMINIO	1063	5532	1644	8527	1431	7821	1262	8068	1169	12627	2098	90319	1795	29783
ARSENICO	4338	11401	3187	837	341	9513	42	11908	958	10297	3454	90319	3659	10832
NIQUELO	793	12832	793	12839	705	1211	786	13822	488	811	66	11543	61	15155
ESTADIO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
CADMIUM	11598	5637	9027	2929	1076	8895	1015	8511	1469	9331	1727	11268	158	10967
SELENO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TUNGSTENO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
MOLIBDENO	3194	58847	1114	28432	2747	55163	2793	49201	2913	57617	234	57011	1754	44888
<b>III METALES Y MIN. NO FERROSOS</b>	<b>186088</b>	<b>142878</b>	<b>192846</b>	<b>186136</b>										
CARBON MINERAL (2)	45005	43170	401747	35756	584213	51995	51202	405748	41482	539775	40370	531195	47278	47278
COQUE (2)	18159	7578	153642	67292	158482	7597	164346	73621	17027	17824	162335	76860	16847	7578
HIERRO (2)	17136	3562	336824	36916	53313	5138	51722	46967	53558	51227	468275	40348	41902	41902
MANGANESO (2)	96	7254	15313	12119	16705	13667	134119	11114	13261	11465	143008	11918	108741	81547
<b>IV MINERALES NO METALICOS (2)</b>	<b>67939</b>	<b>79693</b>	<b>84471</b>	<b>88047</b>	<b>87374</b>	<b>88047</b>	<b>87374</b>	<b>88047</b>	<b>87374</b>	<b>88047</b>	<b>88047</b>	<b>88047</b>	<b>88047</b>	<b>88047</b>
AZUFRE	1224	19284	58016	17814	7239	19117	72758	14936	74195	20065	74660	29506	75700	17724
GRANITO	25439	20549	28083	22719	27851	24622	2221	19335	23722	20447	29908	2537	29788	25439
BARITA	76751	17465	56718	15112	22615	14916	62158	15088	85118	20505	126419	25963	68248	16831
COLOMITA	57244	11160	64744	54727	56290	11202	50544	12053	33625	74051	46911	62758	54343	13036
FLUORITA	274027	63117	274002	87205	344213	11133	206601	57148	222718	71441	154205	53129	279341	95749
CALIZA	2165	152	2208	561	170	1559	2051	642	23726	4501	14628	4187	18633	5388
SULFATO	174152	48481	101960	45713	139508	49662	124756	62357	126668	61172	114204	57182	112759	57182
FELDSPATO	126249	14348	24222	1116	96951	11820	13818	16827	66318	1200	120879	12011	95038	120511
YESO	319581	14120	214602	33393	257391	11420	212742	95032	358784	16720	347624	15782	311448	147400
ZOROPITA	419348	42527	38482	19187	440254	41534	44023	48376	487192	50119	48524	53347	48507	54061
SAL	531234	19726	518662	19944	611017	24221	607313	24308	681527	27104	651921	20318	671390	27981
SULFATO DE	375	193	04	02	11	06	363	292	335	184	942	528	15	04
CELESTITA	55784	12116	63741	15648	80023	17669	87271	27074	89606	19228	77778	17719	79228	18338

(1) Corriente Metalica (2) volumen Metalico (3) incluye arena para acero (4) hierro y acero  
Fuente: SECOP, Dirección General de Minas, Dirección de Estadística y Control de Minería

**CIFRAS DEL VOLUMEN Y VALOR DE LA PRODUCCION MINERO METALURGICA PARA EL AÑO DE 1996 (PRECIOS CORRIENTES  
(TOMADAS Y MILES DE NUEVOS PESOS))**

PRODUCTOS	AGOSTO		SEPTIEMBRE		OCTUBRE		NOVIEMBRE		DICIEMBRE		TOTAL	
	VOLUMEN	VALOR	VOLUMEN									
<b>TOTAL</b>	<b>808364</b>	<b>829418</b>	<b>808364</b>									
<b>I METALES PRECIOSOS (1)</b>	<b>164336</b>	<b>171007</b>	<b>164336</b>									
ORO (KGS)	1268 6	52437	1306 4	55263	1841 9	67262	1563 1	64250	1416 4	65475	14642 4	805830
PLATA (KGS)	199938	112846	193993	115124	193450	113135	212328	121924	225589	137792	2334181	1332627
<b>II METALES NO FERROSOS (2)</b>	<b>367264</b>	<b>334378</b>	<b>367264</b>									
ALUMINO	13534 1	36421	13209 6	36836	16733 9	51559	15446 3	41761	14019 6	51270	183636	487367
COBRE	21777 1	217801	24844 4	252515	27142 7	251846	23243 8	236330	24998 7	210221	325487	2536437
ZINC	26517 4	89446	24668 7	81263	31205 9	102196	25431 8	114774	30761 4	155630	394652	1321756
NIQUEL MOJO	136	24815	122 8	2335 7	256 3	5409 4	162 3	3452 2	52 9	1302 3	1756 3	24126 5
ARSENICO	371 3	1261 9	282 5	812 8	431 2	1146 9	383 5	1134 3	373 2	1262 3	4440 3	12708 5
BIOMATO	62 4	181 8	73 7	2344 6	222	6395 5	127 4	3142 4	80 7	2633 8	1046 8	25165 8
ESTANO	0 2	3 6	0	0 9	0 2	2 9	0 4	8 4	0 2	6 1	2 8	54 4
CADMIO	141	1155 8	150 3	1655 2	113 6	2618 8	189 1	2671	176	2923 7	1870 3	16996 1
SELENO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TUNGSTENO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
MOLIBDENO	194	4689 1	184 2	5112 4	172 5	5265 5	183 5	10759	213	2495 3	2613 4	86243 3
<b>III META Y MIN. AERODERIVADOS (2)</b>	<b>178114</b>	<b>16633</b>	<b>178114</b>									
CARBON MINERAL (2)	81397 5	525 34	57802 7	51443	54029 29	49143	56357 4	52158	53341 7	47474	632293 7	566611
COQUE (2)	167330	79311	190819	78184	173533	81738	184348	76511	167586	82190	1964730	1871203
HERRO (2)	438846	4271 7	377795	34416	409661	47856	404845	47585	467371	45364	5518193	5300561
MANGANESEO (1)	63	52 7	3819 2	3278 7	15652 5	13511	2186 3	383 2	1027 9	13262	81272 4	17817 7
<b>IV METALES NO METALICOS (2)</b>	<b>106860</b>	<b>98808</b>	<b>106860</b>									
ALFARBE	7433 2	12149	6657 6	15564	73325	12255	7427 4	16345	7442	12923	87488 7	218833
GRANITO	2664 7	2272	1271 9	1743 6	3817 8	2632 7	3191 1	2914 6	1578 2	16381	33682 8	29591 8
BARITA	6240 7	1245 9	10216	17461	7369 8	18278 9	7296	1758 8	7021 4	2231 3	39664 8	21219 3
OLICMITA	5402 1	10746	4746 7	9549 4	46640 1	8512 2	51614 2	12271	49141 1	66895 7	80144	118726
FLODRITA	32579 5	12902	31128 1	12566	32971	11361	34829 7	12069	21101 9	8264 3	123738	1158638
CAOLIN	296 1	849	247 5	72 5	311 5	841	799 8	242 7	890 3	304 7	9511 2	2737
SAJICE (3)	11283 7	5737 7	115502	5968	119233	63691	114067	6563 2	112894	6852 4	1300549	685951
FELDSPATO	11424 2	1426 2	12648	1337 3	12368 3	1561 7	12562 5	1532 2	12022 2	1769 5	133441	180015
YESO	331643	1567 4	32017 8	15343	273028	13746	214135	12542	246489	13750	3484706	1801196
POSCORITA	45342 2	5028 2	40642 2	4315 8	50751 3	5668 6	47368	5128	34925 2	5204 8	536632	56295 5
SAL	771841	24956	899760	26502	517591	25332	711407	29381	454863	22223	7826414	302208
MOLLAESTONITA	0 1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	284 2	158 1
CELESTINA	3967 3	222 8	14022 1	3500 5	11817 9	2438 3	12641 9	2947 3	8364 9	2152 7	111485	25644 1

(1) Contando Metales; (2) Volumen Mineral; (3) Incluye arena para metales fundidos y aluminos.

Fuente: SECOP, Dirección General de Minas, Dirección de Estadística y Control Documental.

VARIAION DE LA PRODUCCION MINERA POR ESTADO 1994-1994  
(TONELADAS)

ESTADO	ORO (t)			PLATA (t)			PLOMO (t)			COBRE (t)			ZINC (t)			CADMIO (t)		
	1994	1996	%	1994	1996	%	1994	1996	%	1994	1996	%	1994	1996	%	1994	1996	%
AGUASCALIENTES	0	0		23	0		5	0		2	0		3	0		0	0	
BAJA CALIFORNIA	0	664		0	4773		0	0		0	0		0	0		0	0	
CHIHUAHUA	0	0		35291	51894	47	2652	2608	8.8	2	4	110.9	0	0		0	0	
CHIHUAHUA	470	485	3.2	337325	326158	-2.7	72194	78358	8.6	11303	12047	1.2	148939	145307	-2	592	711	20.2
DURANGO	2662	3083	7.6	350413	357657	2.1	7991	9383	17.4	1267	1917	56	13446	15859	18	33	46	37.4
GUANAJUATO	2687	2699	4.3	156301	157267	0.6	112	123	9.7	165	164	-0.2	94	96	0.8	0	0	
GUERRERO	72	87	21.1	23386	20807	-11	3215	4330	13.5	460	335	-27.1	15077	15425	2.3	141	145	3.1
HIDALGO	258	270	4.6	88654	57573	-1.4	11256	11632	5.2	248	348	40.2	19429	20597	31.5	135	163	20.4
JALISCO	0	14	3753.4	5	339	8295.4	0	2		0	0		0	0		0	0	
MEXICO	41	83	100.8	12386	22462	81.4	240	549	128.8	9	164	1648.1	411	512	8.8	4	5	8.5
MICHOCAN	85	57	-33.8	49042	25200	-48.6	2914	1194	-21.2	2394	1728	-28	20637	13138	-36.8	33	5	-85.9
MORELOS	0	0	-76.5	83	34	-46.2	1	0	-44.0	0	0	0	2.8	1	0	94.8	0	0
NAYARIT	217	127	-41.5	16871	7913	-58.1	363	158	-55.4	47	22	-53.5	21	1	-33.8	0	0	
NUEVO LEON	0	0		1	11		150	0	-99.7	1	0	-40	239	560	133.8	0	0	457.1
OAXACA	58	90	56.1	2331	2992	27	3	11	217.4	1	3	456.8	0	2	639.8	0	0	
PUEBLA	0	0		10			7	0		0	0		0	0		0	0	
QUERETARO	72	429	494.5	1697	4415	160.2	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
SAN LUIS POTOSI	303	621	68.5	55321	65783	18.9	4448	3297	-25.9	6245	8322	56.7	52978	58673	10.7	525	726	13
SINALOA	562	693	21.9	46849	45180	-3.9	4455	2694	-3.5	791	637	-19.5	2365	2717	14.8	4	8	81.8
SONORA	1839	4254	126.3	89141	108104	9	226	82	-72.8	263837	262423	-4.2	237	1	-99.8	2	0	
TAMAULIPAS	26	0		25838			4192	0		77	0		0	0		0	0	
ZACATECAS	364	414	13.8	832575	824122	-1	38748	55090	42.2	14898	16482	10.9	95558	103246	8	1754	790	54.9
TOTAL	9782	13888	41.8	2E+06	2E+06	3.7	153593	172322	10.9	301151	294688	-2.1	369657	381669	3.2	3323	2578	-22.4

FUENTE: BICOFL, Dirección General de Minas  
Dirección de Estadística y Control Documental

VOLUMEN DE LA PRODUCCION MINERO-METALURGICA NACIONAL  
DURANTE EL PERIODO DE 1986-1996

PRODUCTOS	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1996	PROMEDIO DE PRODUCCION EN EL PERIODO
<b>1 METALES PRECIOSOS (1)</b>											
ORO (KGS)	7524	7736	7969	8098	8813	8548	8937	12 412	11 121	14 642	8 468
PLATA (KGS)	2152 259	2303 142	2 414 954	2 359 267	2 306 251	2 351 561	2 223 647	2 317 362	2 415 805	2 334 181	2 317 803
<b>2 METALES NO FERROSOS (1)</b>											
PLOMO	208 732	182 872	177 161	171 937	163 031	177 278	162 468	172 563	161 741	163 836	175 674
COBRE	167 977	174 558	230 573	258 356	249 328	298 595	284 174	278 042	303 989	325 487	256 218
ZINC	275 473	271 351	271 480	252 228	284 028	322 487	300 706	295 116	306 432	358 953	300 223
ANTIMONIO	4 266	3 337	2 839	2 182	1 906	2 614	2 752	1 064	1 464	1 758	2 422
ARSENICO	4 782	5 315	5 304	5 184	5 551	4 828	4 822	4 253	4 447	4 440	4 903
BISMUTO	926	749	1 012	958	883	733	651	607	308	1 047	867
ESTANO	380	585	369	274	159	7	15	5	3	3	180
CAJMO	1 140	1 183	1 246	1 721	1 439	1 973	1 757	1 879	1 824	1 870	1 818
SELENO	42	23	29	10	21	42	3	-	-	-	171
TUNGSTENO	232	284	213	216	152	183	194	152	-	-	164
MOLIBDENO	3 761	3 260	4 430	4 456	4 159	2 007	1 718	1 458	1 726	2 813	2 265
<b>3 METALES Y MIN. SEMIPRECIOSOS</b>											
CARBON MINERAL (2)	2 440 350	3 677 618	4 251 715	4 270 842	4 243 836	4 279 841	4 854 733	5 251 947	5 718 073	6 332 937	4 507 983
COQUE (2)	2 389 811	3 050 212	3 240 265	3 332 245	3 260 480	3 337 159	3 107 529	3 233 203	3 641 832	3 984 330	2 177 728
HERRO (1)	5 981 144	4 817 410	4 953 133	5 564 482	5 373 051	5 327 890	4 978 287	6 154 048	5 596 952	5 918 959	5 240 236
MANGANESO (1)	150 647	174 418	146 407	158 573	144 815	138 850	78 451	137 746	118 000	91 272	130 223
<b>4 MINERALES NO METALICOS (2)</b>											
AZUFRE	2 219 753	2 550 726	2 363 775	2 138 240	2 248 333	2 122 482	1 814 525	1 484 487	905 773	878 597	1 780 298
GRAPATO	35 378	37 780	37 946	41 831	40 246	24 978	30 579	31 472	43 589	30 863	35 660
BARITA	407 633	321 196	401 336	534 624	324 339	326 716	203 975	443 742	135 631	86 626	322 586
COQUELITA	3 18 111	376 223	351 721	340 871	463 564	482 168	470 569	406 490	546 424	601 849	443 275
FLUORITA	637 410	756 758	723 554	758 299	779 357	633 874	370 297	246 640	262 288	327 378	581 434
CAOLIN	37 815	10 067	12 826	11 633	15 623	5 403	21 172	9 403	12 295	16 578	16 578
SEJICE (3)	97 873	833 599	992 171	925 719	1 113 000	1 174 095	1 146 274	1 129 332	1 212 134	1 260 543	1 113 112
FeLDES PATO	n.d.	n.d.	90 908	89 259	110 438	124 188	158 143	155 718	125 212	133 441	124 951
RESO	2 209 074	2 626 179	2 487 812	2 441 290	2 248 803	2 214 432	2 138 454	2 292 126	2 293 444	3 438 129	2 683 787
FORFORITA	645 259	862 425	833 224	665 253	626 366	52 126	445 835	338 744	228 220	536 532	533 762
SAL	5 450 858	5 928 782	6 333 221	6 665 173	6 642 165	7 135 121	7 532 421	7 326 152	7 440 820	7 458 474	6 868 010
MOLIBDOSTITA	2 329	118	n.d.	146	636	499	605	732	705	284	647
CELESTITA	30 482	24 289	32 407	38 754	37 847	51 308	50 000	53 088	71 903	111 485	50 790

(1) Contando Metales 2) Volumen Minera 3) Incluye BHPA para MOLO, COQUE 2) Y MOLIBD.  
Fuente: SECDEF, Dirección General de Minas, Dirección General de Estadística y Control Documental

**MEXICO**  
**PRODUCCION DE METALES AFINADOS NO FERROSOS**  
**EXCLUYENDO AL COBRE**  
**1991-1995**

ELEMENTO	1991	1992	1993	1994	1995
Oro (1)	192.7	145	221.8	198	218.8
Plata (1)	52460	56447	74023	57132	55396
Piomo (2)	176.6	174.6	198.4	181.1	154
Zinc (2)	199.5	188.8	151.4	209.7	213.1
1 - Miles de Onzas Troy					
2 - Miles de Toneladas					

Fuente: Empresas productoras

**MEXICO**  
**CUADRO COMPARTIVO DE PRODUCCION DE**  
**METALES AFINADOS 1994-1995**

PRODUCTO	1994	1995	VARIACION %
Oro Afinado (Kgs)	6091	6744	10.7
Plata Afinada (Tons.)	1770	1723	-2.7
Piomo (Tons.)	168475	154036	-8.6
Zinc (Tons.)	209931	213115	1.5
Cadmio (Tons.)	1332	1257	-5.6
Bismuto (Tons.)	649	867	33.6

Fuente: Empresa Productoras

**ESTA TESIS NO DEBE  
 SALIR DE LA BIBLIOTECA**

PRODUCCION NACIONAL DE ORO 1995



### **3.2.- REPARACIÓN Y MANTENIMIENTO DE JOYAS**

Este punto es muy importante debido a que las joyas deben de tener un mantenimiento regular. en este tema también entra lo relacionado a medidas, pulido, montaje, soldadura, hechuras, etc., casi siempre las joyerías no tienen personas que hagan este tipo de trabajos, por lo regular se mandan a talleres independientes los cuales siempre se encuentran cerca o adentro de los mismos centros joyeros.

El mantenimiento se da cada semana debido a que la mercancía debe de estar lo más presentable y limpia posible.

Los servicios principales que da una joyería son, cuando a los anillos hay que dar una medida específica; soldar cadenas, anillos, esclavas, pulseras, aretes; montajes de piedras para aretes, anillos; grabados en medallas, esclavas, pulidos, y en menor cantidad hechuras especiales, estos son casos muy específicos debido a que en este tipo de trabajos no hay reclamaciones por gustos, etc.

### **3.3.- VENTA MAYOREO Y MENUDEO**

Las ventas de mayoreo y menudeo se dan casi siempre a la capacidad de la joyería, esto debido a que se necesita tener un gran precio, surtido y calidad en la mercancía. A veces hay joyerías que venden piezas de menor quilataje del que anuncian o dicen dar, para lo cual hay laboratorios en los cuales se puede ir a verificar su calidad,

pero esto es muy difícil debido a que es mucha mercancía y sería muy costoso checar todas las piezas. Las ventas de mayoreo son muy comunes debido a que hay muchas personas (sobre todo en áreas de casa) las cuales se dedican a vender de casa en casa, en oficinas, escuelas, trabajos, etc. y esto hace que muchas joyerías sobre todo en el centro de la Ciudad de México, (Centros Joyeros) las ventas al menudeo, casi siempre se dan por gente que compra para una ocasión muy especial como es: bodas, 15 años, cumpleaños, día de la madre, navidad, etc. por lo cual las joyerías dan precios mucho más elevados, y se presta a dar mercancías de menor calidad y quilataje, debido a que casi siempre la gente que adquiere estas piezas no conoce de joyería.

Una vez que conocimos el mercado interno es importante conocer como se encuentra México a nivel Internacional en cuanto a importaciones y exportaciones, también la cotización de los diferentes metales en el mundo y las inversiones de las empresas.

Durante 1995, el precio de los minerales mejoró como resultado de la recuperación y crecimiento de las economías de Estados Unidos, Japón y Europa Occidental. Aunada al efecto de disminución de costos comparativos por la devaluación del peso mexicano a finales de año, esa revaluación de precios ha generado un impacto positivo, en razón de que la minería nacional está sujeta a las cotizaciones internacionales de sus productos.

## **BALANZA COMERCIAL MINERO METALURGICA**

El valor de las exportaciones durante 1995 fue 11.2% mayor que en 1994, y el valor de las importaciones para el mismo año de 1995, se situó con 973 millones de dólares, 27.1% mayor que en 1993, por lo cual se contempla un saldo favorable de 405 millones de dólares que representa un descenso de 14.6% en 1995 con respecto a el saldo también favorable obtenido en 1994, afectado por un mayor valor proporcional de las importaciones en 1995, registradas en casi la totalidad de los grupos de los minerales contemplados.

El valor de las exportaciones de acuerdo a estas cifras, los valores de exportación más altos registrados corresponden en orden de importancia al cobre 24.4%, plata 15.5%, zinc, 11.8% sal común 6.2% y plomo 2.5%.

El valor de las importaciones más altos en el ejercicio de 1995, en orden de importancia se ubicaron con el aluminio 9.3% matas de cobre en bruto 9.1% arenas sílica, arcillas y caolín 6.1%, combustibles sólidos 5.1% y fosforitas y fosfatos de calcio 4.9% principalmente

En el ámbito internacional los precios de los metales no ferrosos mejoraron en 1995 con respecto a los bajos niveles que tuvieron que tuvieron en 1994 debido principalmente al crecimiento y consolidación de la economía de Estados Unidos, a la recuperación en Europa Occidental a a la manifestación de los primeros signos positivos de la economía de Japón. La cotización de los metales preciosos oro y plata aumentar

6.8 y 22.6% respectivamente, el plomo aumentó 35% el zinc, 4% el cadmio 157% y el bismuto 28%.

Debido a lo anterior y a un incremento de 31.7% en la producción de oro a nivel nacional, el valor de los metales preciosos oro y plata producidos en el país durante 1995 creció en 34.1 % llegando a 1941 millones de nuevos pesos.

Para poder visualizar el comportamiento de los mercados a continuación mostraremos unos cuadros para conocer las variaciones en importaciones y exportaciones cotizaciones, e inversiones.

**BALANZA COMERCIAL MINERO-METALURGICA PARA EL PERIODO 1983-1995**  
(MILES DE DOLARES)

EXPORTACIONES	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	MGM %
METALES PRECIOSOS	366 430	371 956	337 682	262 816	359 276	352 543	312 058	347 351	351 290	231 258	298 160	185 043	214 258	15.8
METALES INDUSTRIALES NO FE	385 925	439 878	442 786	391 335	377 120	422 251	741 630	875 568	915 138	713 153	812 712	902 623	947 822	8.4
METALES Y MINERALES SIDERUJ	11 044	6 321	8 580	12 422	12 123	19 834	13 134	15 021	8 946	8 108	6 074	8 175	4 288	56.7
MINERALES NO METALICOS	172 559	228 556	250 608	271 078	299 372	338 045	338 369	318 432	320 025	293 666	137 937	143 482	172 083	29.4
TOTAL	864 068	1 046 710	1 029 658	806 629	947 061	1 172 473	1 410 191	1 668 922	1 626 969	1 246 667	1 222 544	1 240 323	1 378 066	11.2

**IMPORTACIONES**

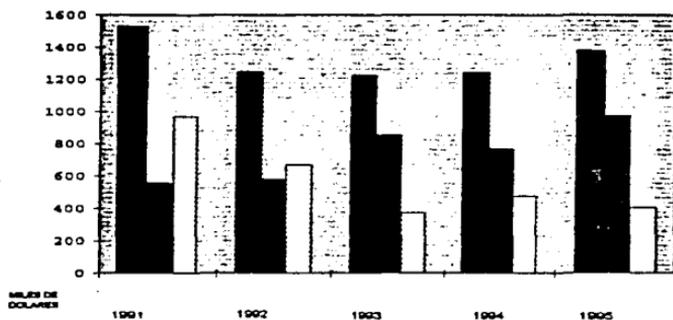
METALES PRECIOSOS	139 467	111 583	181 369	225 571	77 048	127 748	250 817	320 839	278 915	308 249	813 544	541 557	681 628	27.7
METALES INDUSTRIALES NO FE	56 172	19 481	24 293	48 784	25 577	17 350	48 028	45 842	33 755	34 424	58 352	63 259	67 333	8.8
METALES Y MINERALES SIDERUJ	106 742	89 927	110 978	121 886	122 064	185 967	217 185	187 518	248 273	236 814	186 957	181 298	214 485	33
MINERALES NO METALICOS	302 381	300 991	318 848	396 341	227 889	338 496	614 830	668 396	668 873	679 087	863 863	798 802	974 428	27.1

**BALADO**

METALES PRECIOSOS	366 430	371 956	337 682	262 816	359 276	352 543	319 038	347 351	351 290	231 258	298 160	185 043	214 258	15.8
METALES INDUSTRIALES NO FE	248 458	324 293	261 327	135 824	330 022	364 903	690 813	548 459	639 123	467 504	199 731	361 066	296 024	17.4
METALES Y MINERALES SIDERUJ	(45 128)	(13 162)	(15 703)	(28 352)	(18 474)	(5 515)	(32 834)	(30 751)	(24 806)	(27 718)	(52 775)	(53 884)	(63 264)	(34.7)
MINERALES NO METALICOS	85 957	158 629	159 832	148 190	147 306	120 048	118 904	120 918	51 822	55 474	18 958	(17 804)	(41 792)	14.0
TOTAL	645 687	864 728	723 008	608 264	746 162	841 878	1 096 641	1 068 827	1 017 366	668 478	376 383	474 421	606 221	(14.8)

Fu: Banco de México, Dirección de Investigación Económica  
SECOFI, Dirección General de Minas  
Dirección de Estadística y Análisis Minero

**BALANZA COMERCIAL MINERO  
METALURGICA 1991-1995**



EXPORTACIONES	1526	1246	1223	1240	1379
IMPORTACIONES	558	579	853	766	974
SALDO	968	667	370	474	405

METALICOS  
COTIZACIONES INTERNACIONALES 1985-1995  
(PROMEDIO ANUAL)

PRODUCTOS	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
ORO (Añado) 1	380 287	317 299	367 887	444 412	456 851	381 283	389 711	363	343 74	368 85	384 81
PLATA (Añada) 2	814 048	614 218	648 996	700 881	663 48	648 917	611 06	467 78	394	429	628 13
ALUMINIO (Añado) Productores de Norteamérica 3	81	81	81	72 351	113 4	84 41	73 96	62 68	68 823	63 84	68 90
ANTIMONIO (Añado) N.Y. 3	181 188	131 09	127 963	119 423	103 897	94 29	83 73	82 77	79 887	74 86	138
CADMO (Añado) E.U.A. Productor 3	163 3	126 8	124 8	198 2	691 3	637 7	337 8	298 8	98 88	46 08	198
COBRE (Añado) L.A.B. Refinería E.U.A. 3	68 787	66 688	64 862	61 097	519 168	529 634	528 88	567 83	594 822	60 16	184 646
MERCURIO (Metalico) N.Y. 4	314 381	318 867	232 788	295 863	336 817	287 722	287 22	138 8	291 38	184 81	88 54
MOLIBDENO (Mineral) Oxido, L.A.B. mercado de E.U.A. 6	3 7	3 82	6 08	2 8	3 68	3 341	2 861	2 378	2 288	2 332	3 3
PLOMO (Añado) E.U.A. Entregado 3	28 648	18 867	21 938	38 843	37 14	38 35	37 1	35 3	34 8	38	24 88
ZNC (Añado) Primer Western U.S. - High Grade 3	48 651	48 386	38	41 922	86 86	77 89	68 96	60 7	64 3	43 86	48 27

1) Dólares por onza troy  
2) Centavos de dólar por onza troy  
3) Centavos de dólar por libra  
4) F/Dólares por basko de 78 libras  
6) Dólares por libra de contenido Mo

FUENTE: Metals Week, MW MEAN, London Metal Exchange y Handy and Harman

**COTIZACIONES INTERNACIONALES  
PRINCIPALES METALES NO FERROSOS, EXCLUYENDO AL COBRE  
1991-1995**

ELEMENTO	1991	1992	1993	1994	1995
Oro, London Final (1)	383 47	362 18	343 73	359 77	384 01
Plata, Handy & Harman (1)	4 82	4 04	3 94	4 3	5 28
Plomo, LME Settl (2)	37 09	25 29	24 52	18 43	24 85
Zinc, LME SHG Settl (2)	68 96	50 7	56 26	43 65	45 27
Cadmio, Merc. Libre Europeo (3)	3 34	2 02	0 86	0 43	1 05
Bismuto, Merc. Libre Europeo (3)	3 4	2 93	2 59	2 37	2 8
1 - Dólares por Onza Troy					
2 - Centavos de Dólar por Libra					
3 - Dólares por Libra					

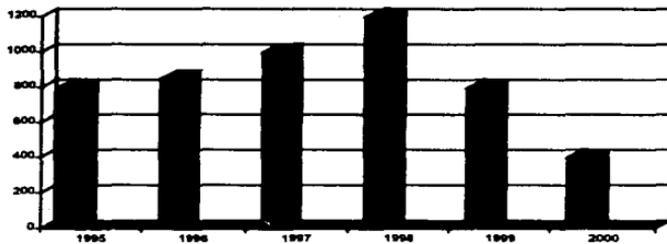
Fuente: Metals Week

**INVENTARIOS TERMINALES  
PRINCIPALES METALES NO FERROSOS, EXCLUYENDO AL COBRE  
1991-1995**

	1991	1992	1993	1994	1995
Oro, Invent COMEX (1)	1636	1604	1494	2524	1622
Plata, Invent COMEX (2)	265	271	275	263	258
Plomo, Invent LME (3)	58	126	213	304	343
Zinc, Invent, LME (3)	54	152	458	907	1185
1 -Miles de Onzas					
2 -Millones de Onzas					
3 -Miles de Toneladas					

Fuente: Metals Week

**CONSOLIDADO DE EMPRESAS  
INVERSION ANUAL**



Inversiones 1200 Millones de dólares

#### **4.-BENEFICIOS DE LA JOYERÍA ANTE EL TRATADO DE LIBRE COMERCIO.**

El 23 de mayo de 1991, después de que George Bush pide tramitar el T.L.C. por la vía rápida (fast track), el congreso estadounidense aprueba, con 231 votos a favor y 192 en contra, el plazo de dos años para negociar con sus contrapartes, El termino de vía rápida, significa que los legisladores no podrán enmendar el contenido del T.L.C. y sólo les permite aprobarlo o rechazarlo en paquete, Para el 12 de agosto de 1992 los secretarios de Comercio de los tres países: Jaime Serra Puche por México, Carla Hills por E.U. y Michel Wilson, por Canadá anuncian en Washington la conclusión de las negociaciones sobre el texto del Tratado de Libre Comercio. El 7 de octubre de 1992, los secretarios de comercio de los tres países firman en San Antonio Texas el texto del T.L.C. siendo testigos del evento los presidentes y primer ministro de México, Canadá y Estados Unidos. Con destacada importancia, el 17 de diciembre de 1992, George Bush, Carlos Salinas de Gortari y Bryan Mulroney firman el texto del T.L.C. en sus respectivos países. Del 17 de marzo al 13 de agosto de 1993, se llevan a cabo las rondas de negociaciones correspondientes a acuerdos complementarios al T.L.C. El 14 de septiembre de 1993, Bill Clinton, por Estados Unidos, Kim Kambell por Canadá y Carlos Salinas de Gortari, firman los acuerdos complementarios. El 20 de octubre de 1993 se aprueba el borrador del proyecto de ley de T.L.C. por el comité de finanzas de la Cámara de senadores de E.U. por unanimidad, y destacando 20 enmiendas técnicas. Cinco días después, el nuevo primer ministro de Canadá, Jean Chretien expresa sus intenciones de renegociar el T.L.C.

13 de noviembre, Clinton envía al Congreso de EUA, el proyecto de ley de T.L.C. (con 234 votos a favor y 200 en contra). Del 18 al 20 de noviembre, el T.L.C. es aprobado por el senado de México y Estadounidense, y posteriormente, por Canadá. El 1o de enero de 1994 entra en vigor el T.L.C.

#### **Calendario de desgravación.**

Los artículos se expresan por su fracción arancelaria, de acuerdo al Código del Sistema Armonizado que se utiliza mundialmente para efectos del comercio internacional. La descripción de cada código, para México, Estados Unidos y Canadá, se expone en un listado anexo al calendario de desgravación.

Al analizar el calendario, se observa la columna que describe los plazos de desgravación para México, presenta las siguientes sub-columnas: ARA ( y la correspondiente al arancel que se cobra actualmente), y DES (con una letra que indica el plazo de desgravación, sea A,B,C, O D).

La columna de Estados Unidos y la de Canadá, presentan tres datos: ARA, SGP, DES. La primera cifra indica el arancel que se cobra normalmente; la segunda cifra indica el arancel que se cobra según una tarifa preferencial que beneficia a México, hasta ciertos volúmenes de exportación. La letra señala el plazo de desgravación (A,B,C o D).

#### **Plazos de Desgravación**

**A:** Eliminación completa del arancel el día primero de enero de 1994.

**B:** Eliminación del arancel en cinco etapas como se muestra a continuación:

- a) 20% de reducción el 1o de enero 1994

b) 20% de reducción el 1o de enero 1995

c) 20% de reducción el 1o de enero 1996

d) 20% de reducción el 1o de enero 1997

e) 20% de reducción el 1o de enero 1998

y los bienes a los que se aplique este código quedarán libres de arancel el primero de enero de 1998.

**C: Eliminación del arancel en diez etapas como se muestra a continuación:**

a) 10% de reducción el 1o de enero 1994

b) 10% de reducción el 10 de enero 1995

c) 10% de reducción el 1o de enero 1996

d) 10% de reducción el 1o de enero 1997

e) 10% de reducción el 10 de enero 1998

f) 10% de reducción el 1o de enero 1999

g) 10% de reducción el 1o de enero 2000

h) 10% de reducción el 1o de enero 2001

Y) 10% de reducción el 1o de enero 2002

j) 10% de reducción el 1o de enero 2003

y los bienes a los que se aplique este código quedarán libres de arancel el primero de enero de 2003.

**Ejemplo:**

Un artículo de joyería de oro en México (711311.01. según el código armonizado de nuestro país), para ingresar a Estados Unidos y Canadá, paga un arancel del 20% (primera cifra de la columna de México), y con el T.L.C. se desgravará según el código C (segundo dato de la columna México) descrito arriba, es decir el 1o de enero de 2003.

En Estados Unidos, el mismo artículo (711311.01 según el código armonizado de aquel país), si se exporta de México no paga arancel (0.0%, segunda cifra de la columna de Estados Unidos, recuerde que México es beneficiado por una tarifa preferencial), pero si se supera cierto limite deberá pagar 7.0% (primera cifra de la columna de Estados Unidos ) y con el T.L.C. se desgravará completamente según el código A ( segundo dato de la columna de Estados Unidos) descrito arriba, es decir, el 1o de enero de 1994.

En Canadá el mismo artículo (711311.01 según el código armonizado en Canadá) si se exporta de México paga 8.5% de arancel (segunda cifra de la columna de Canadá, recuerde que México es beneficiado por una tarifa preferencial), y con el T.L.C. se desgravará según el código C (segundo dato de la columna Canadá) descrito arriba, es decir, el 1o de enero de 2003.

A continuación se presenta el calendario de desgravación de los principales artículos y maquinaria para el sector joyero:

CALENDARIO DE DESGRAVACION

FRACCION	ARA	DES	ARA	SGP	DES	ARA	SGP	DES
71 01 Perlas finas o cultivadas, incluso trabajadas o clasificadas, pero sin embalar, montar ni engarzar, o sin clasificar, empuñadas								
71011000			0		D			
71011001	10	A						
71011099	10	A						
71012100			21	0	A	0	0	0
71012101	10	A				0	0	0
71012199	10	A				0	0	0
71012200			21	0	A	0	0	0
71012201	10	A						
71 02 Diamantes, incluso trabajados sin montar ni engarzar								
71021000			0		D	0	0	0
71021001	10	A				0	0	D
71022101	10	A				0	0	D
71022110			0		D			
71022130			49	0	A			
71022140			0		D			
71022900			0		D			
71022999	10	A				0	0	0
71023100			0		D			
71023101	10	A				0	0	0
71023900			0		D			
71023901	10	A				0	0	0
71023999	10	A						
71 03 Piedras preciosas, y semipreciosas, excepto los diamantes, incluso trabajadas o clasificadas sin embalar, montar ni engarzar								
71031001	10	A			D	0	0	D
71031020			0		D			
71031040			21	0	A			
71039100			0		D			
71039101	10	A				0	0	0
71039910			21	0	A			
71039990			21	0	A			
71039999	10	A				0	0	0
71 05 Póvoro de piedras, preciosas, semipreciosas y sintéticas+B02								
71051000			0		D			
71051001	10	A				0	0	0
71059000			03	0	A			
71059099	10	B				0	0	0
71 06 Plata, incluida la plata dorada y la platabrada, en bruto semilabrada o en póvoro								
71061000			0		D			
71061001	15	B				4	0	A
71069101	15	A				0	0	D
71069110			0		D			
71069150			6	0	A			
71069200			6	0	A			
71069201	15	A				0	0	D
71069202	15	A				11	7	A
71069299	15	A				4	25	A
71 10 Manufacturas de perlas finas, o cultivadas de piedras preciosas, semipreciosas, sintéticas y reconstruidas								
71161001	10	A				0	0	D
71161010			65	0	A			
71161015			21	0	A			
71161020			11	0	A			
71162001	20	A				133	85	A
71162002	20	A						
71162003	20	A						
71162010			65	0	A			
71162020			21	0	A			
71162090			67	0	A			

**CALENDARIO DE DESGRAVACION**

FRACCION	ARA	DES	ARA	SGP	DES	ARA	SGP	DES
<b>71 06 Oro, incluido el oro platinado, en bruto, semibruto o en polvo</b>								
71061100			0		D			
71061101	20	A				11	7	A
71061201	20	A				0	0	D
71061210			0		D			
71061250			82		A			
71061301	20	A				0	0	D
71061310			31	0	A			
71061350			82		A			
71061399	20	A				103	65	A
71062000			0	D				
71062001	0	D				0	0	D
71062099	20	A						
<b>71 09 Chapados de oro, sobre metales comunes o sobre plata, en bruto o semibrutos</b>								
71090000			20	0	A			
71090001	20	B				102	65	A
<b>71 13 Artículos de joyería, y sus partes de metales preciosos o de chapados de metales preciosos</b>								
71131101	20	C						
71131110			7	0	A	133	85	C
71131120			275	0	A			
71131150			85	0	A	0	0	D
<b>Otros metales preciosos</b>								
71131901	20	C				133	85	C
71131922	10	C						
71131910			7	0	A			
71131921			65	0	A			
71131925			65	0	A			
71131929			65	0	A			
71131930			65	0	A			
71131950			65	0	A			
<b>Chapados sobre metales comunes</b>								
71132001	10	C				133	85	C
71132010			7	0	A			
71132021			65	0	A			
71132025			65	0	A			
71132029			65	0	A			
71131930			65	0	A			
71131950			65	0	A			
<b>71 14 Artículos de orfebrería, y sus partes de metales preciosos o chapados de metales preciosos</b>								
<b>De plata</b>								
71141101	20	B				11	7	B
71141110			55	0	A			
71141120			54	0	A			
71141130			66	0	A			
71141140			44	0	A			
71141145			6		B			
71141150			66	0	A			
71141180			6	0	A			
71141170			6	0	A			

**CALENDARIO DE DESGRAVACION  
MAQUINARIA PARA LA INDUSTRIA JOYERA**

FRACCION	DESCRIPCION	ARA	DES	ARA	SGP	DES	ARA	SGP	DES
84536003	Presas para troquetar, perforar	10	A						
84536004	Máquinas para igualar, cortar, divi reforzar ranurar, moldear y vulcanización	10	A						
84536009	Los demás	10	A						
84539001	-Partes	15	B						
84542001	-Partes	10	B						
84543001	Máquinas de colar(moldear) proc	10	A						
84543008	Los demás	10	A						
84552202	Laminadores de cilindros fríos	10	A						
84552203	Laminadores de cilindros fríos ac	10	A						
84563001	Que trabajen por electroerosión	20	B						
84581101	Paralelos Universales con distan puntos hasta 4.5 metros	20	A						
84591001	Fresadoras	20	A						
84591005	Taleadoras	10	A						
84602901	Herramientas para treñidoras	10	A						
84611002	Copadoras	10	A						
84621001	Máquinas para presas forjar y e	10	A						
84621002	Planchado	20	A						
84622102	Rotadoras	20	A						
84622901	Enderazadoras de alambre o alé	20	B						
84622903	Presas hidráulicas de presión d	20	B						
84623103	Presas hidráulicas de presión d	20	B						
84623904	Presas mecánicas cap. 200 tone	20	B						
84631001	Treñidoras	10	A						
84633001	Para trabajar alambres	10	B						
84635099	Los demás	10	A						
84681001	Sopletes manuales	20	B						
84682002	Sopletes	20	B						
84682099	Los demás	15	A						
84798102	Tornos giratorios para el decapa pulido o abrillado de piezas	20	B						
84798103	Para galvanizar, estañar o recubr	20	B						
84798104	Para limpieza pulido o brillantado con abrazos en circulación	20	B						
84801001	Cajas de fundición	20	B						
84804901	De acero, cilindricos para maquin gas de moldeo	10	B						

Nuestro sector ante el T.L.C. con Norteamérica, se verá beneficiado en el aspecto de insumos, ya que éstos en su mayoría reducirán sus aranceles de inmediato, lo que nos permitirá reducir nuestros costos de producción, además de permitirnos adquirir tecnología de punta con mayor facilidad.

Nuestro gran potencial, consiguiendo el apoyo necesario, nos ayudará a convertirnos en uno de los principales productores de joyería en el mundo.

Estamos seguros que el T.L.C. motivará un gran crecimiento en nuestras ventas al exterior, y en consecuencia un incremento en nuestra producción, empleo, utilidades y generación de divisas para el país.

Dentro del aspecto de aranceles, el criterio de obtener una desgravación arancelaria rápida de nuestros insumos antes de que el T.L.C. se ponga en marcha, nos permitiría lograr una industria joyera competitiva a nivel internacional, y por otro lado, ayudarnos a incrementar nuestra producción.

Por otro lado, el Tratado trae mayor seguridad en la prevención del contrabando, y por lo tanto, mayor consolidación del comercio organizado, frente al comercio no organizado que tanto afecta a nuestra industria.

En el exterior, México está siendo considerado un país con grandes posibilidades de crecimiento económico, y un mercado potencial impresionante. Es por esto que muchos extranjeros buscan ingresar en el mercado mexicano, aprovechando su excelente ubicación, y sobre todo, su mano de obra, afamada por ser barata.

Es un reto porque va a significar más competencia porque los productores mexicanos tendremos que competir con los americanos y los canadienses sin ninguna protección, en igualdad de circunstancias. porque el mercado va a estar abierto, es decir, vamos a tener que competir en el mercado interno con las importaciones. Tendremos que tener en el mercado interno calidad precio de exportación. Este es un reto muy importante, sin la menor duda, al cual tenemos que reaccionar con calidad y con buen precio. Pero el tratado ofrece una gran oportunidad para hacernos más competitivos. para hacerle frente a esa mayor competencia.

## **CAPITULO III.**

### **ASPECTOS CONTABLES DE UNA JOYERÍA**

#### **1. COMPRAS**

Las firmas que perciben ingresos por la compra y venta de artículos se conocen como negocios comerciales, lo que pueden ser detallistas (que venden directamente a los consumidores) o mayoristas (que venden a detallistas y, a veces, a consumidores importantes). Los artículos que se compran para su reventa se conocen como mercancías. Las mercancías que un negocio tiene en sus almacenes se conocen como inventario de mercancías.

En todo negocio comercial, cualquiera que sea su importancia o la naturaleza de sus operaciones, debe establecerse algún sistema para controlar la forma en que se compran y manejan las mercancías .

#### **SISTEMA PARA EL CONTROL DE LAS COMPRAS**

En un sistema de contabilidad diseñado para controlar la compra de mercancías deben establecerse formas y procedimientos para las cuatro operaciones principales que

intervienen: 1) ordenar la mercancía, 2) recibir la mercancía, 3) contabilizar la mercancía y 4) almacenar la mercancía.

## **PEDIDO DE LAS MERCANCÍAS A LOS PROVEEDORES**

En un negocio pequeño, todas las actividades que se realizan para ordenar las mercancías a los proveedores pueden ser manejadas por el dueño. Pero en una negociación importante, tales actividades están a cargo de un departamento especial de compras, dirigido por un agente de compras. Cualquiera que sea la magnitud del negocio, la operación de ordenar comprende: 1) determinar qué necesita comprarse, 2) escoger al proveedor, y 3) colocar el pedido.

**Determinación de las necesidades.** En un negocio pequeño, una simple anotación en un pedazo de papel o en una libreta podría ser la señal de que la existencia de determinado artículo es baja, y que por lo necesita volver a pedirse. En un negocio grande en donde hay diferentes departamentos de mercancías, la señal de que la mercancía necesita volver a ordenarse proviene de las tarjetas de inventario.

La tarjeta inventario proporciona un registro de la existencia de un solo artículo en este caso, Oro Italiano. La existencia mínima para reordenar este artículo ha sido fijada en 20 lotes, cada lote se compone de 20 piezas, cuando el inventario de estos lotes desciende a 20, el gerente del departamento de compras sabe que ha llegado el momento de ordenar una existencia adicional. Ahora bien, como la existencia máxima para los lotes

de Oro Italiano ha sido fijada en 40, el gerente puede determinar rápidamente determinar que necesita comprar 20 lotes más con el fin de re abastecer su existencia. Estas cantidades que se fijan como el máximo y el mínimo son establecidas en base al volumen promedio de ventas y al tiempo que se necesita para obtener nueva existencia.

Para iniciar la función completa de compras, el gerente del departamento prepara una solicitud por escrito llamada requisición de compra, en la que pide al agente de compras que ordene la mercancía que se necesita. La requisición de compra contiene la siguiente información: QUIEN hace la solicitud, que va a comprarse, y CUANDO se necesita.

**Elección del proveedor.** El agente de compras hace una lista de proveedores para la mayoría de los artículos que vayan a comprarse. De esta lista, escoge a aquel proveedor mejor capacitado para suministrar la mercancía que se necesita. Un proveedor puede ser escogido a causa del precio que cotee. Para la elección de un proveedor podría basarse sólo en el servicio y entrega satisfactoria que hubiera dado en compras anteriores.

Si los artículos que se solicitan no han sido ordenados antes, o si el agente de compras desea considerar otras fuentes de suministro, podría entonces solicitar precios a los distintos probables proveedores. Estos precios los solicita enviando una carta o una forma especial llamada solicitud de cotización, informando al probable proveedor QUIEN hace la solicitud de cotización, QUE artículos y cantidades se desean, y CUANDO se necesitan.

La solicitud de cotización se prepara por el agente de compras en la cual conserva una copia en su archivo; las demás copias son enviadas a los probables proveedores, en una de las cuales los proveedores indicaran en la forma de solicitud de cotización que pueden surtir los artículos necesitados, así como el costo de la unidad en las condiciones mencionadas.

Una empresa comercial compra artículos con el propósito de revenderlos. El costo de la mercancía comprada se lleva a una cuenta llamada Compras al momento de efectuarse las cuentas, las compras se convertirán en un gasto aun cuando se le denominará y clasificará como la cuenta de costo de la mercancía vendida. Esta cuenta aparecerá en el estado de resultados y será cerrada al término del período fiscal contra la cuenta de pérdidas y ganancias.

La cuenta de compras solo se usará para la compra de artículos que se destinaran a ser revendidas. Cuando se compren activos que se utilizarán en la operación del negocio, el cargo debe hacerse a una cuenta de activo. Por ejemplo, cuando se compran materiales de oficina se hace un débito a la cuenta de materiales de oficina. Cuando la compra es de mercancías que se volverán a vender, se cargarán a la cuenta de compras y se acreditará a la cuenta de efectivo, o a cuentas por pagar en el caso de que se haya hecho a crédito.

## **DEVOLUCIONES Y BONIFICACIONES SOBRE COMPRAS**

En algunas ocasiones alguna entidad tendrá que devolver algunas mercancías compradas debido a que llegaron dañadas por el mal embarque, por estar defectuosas o por haber comprado más de las necesarias, etc. Una vez que el vendedor está de acuerdo en aceptar la devolución y acreditarla en cuenta, se hace un débito a cuentas por pagar y se acredita a devoluciones y bonificaciones sobre compras. Si se usará la cuenta de compras, para registrar el crédito y se deseara conocer cuantos artículos se devolvieron, sería necesaria una revisión completa de cada una de las compras que aparecen en los registros. El mantener una cuenta por separado para las devoluciones de compras, permite a las empresas tomar medidas cuando sea necesario, para eliminar futuras devoluciones que pueden ser causadas por defectos en el empaque, en el embarque, en los procedimientos de compras o por tratarse de inferior calidad.

La cuenta devoluciones y bonificaciones sobre compras está, clasificada como una cuenta "Compensatoria de Compras" y aparecerá en el estado de resultados como una deducción del costo de la mercancía comprada. Por lo general la cuenta de devoluciones y bonificaciones sobre compras tiene un saldo acreedor y se cierra al finalizar el período contable contra la cuenta de pérdidas y ganancias.

## **DESCUENTOS SOBRE COMPRAS**

La mayoría de los proveedores ofrecen un descuento por pronto pago, si este se realiza antes de una fecha determinada. La cuenta descuentos sobre compras se utiliza para registrar el importe que se ha ahorrado al pagar anticipadamente.

La cuenta de descuentos sobre compras se cierran al finalizar el periodo fiscal contra las cuentas de pérdidas y ganancias.

## **2. INVENTARIOS**

Las mercancías que mantienen en existencia un negocio comercial para su reventa cambian debido a las compras y a las ventas. A estas mercancías se les conoce como Inventarios de Mercancías, para controlar en forma efectiva, el inventario de mercancías un negocio debe hacer lo siguiente:

1. Conocer el número de artículos en el inventario
2. Llenar registros exactos y actualizados
3. Almacenar en forma adecuada las mercancías

Un negocio industrial tiene tres tipos de inventarios: Materias Primas, Producción en Proceso y Productos terminados.

Las Materias Primas son las mercancías con las que el negocio inicia la fabricación de sus productos. Otro tipo de inventario de fabricación lo constituyen las mercancías parcialmente terminadas y se le conoce como Producción en Proceso. El tercer tipo de inventario de fabricación es el inventario de Productos Terminados que son los productos acabados por completo y listos para la venta.

### **CONTROL DE LA CANTIDAD**

Para operar con éxito un negocio comercial debe mantener un inventario adecuado de cada artículo que tenga para su venta. Es necesario de que disponga de una diversidad de tamaños, estilos y modelos. Si no puede brindar una amplia selección de productos y una entrega rápida, perderá clientes. Por consiguiente, cuando el inventario llegue al mínimo es necesario pedir más mercancía.

Es importante mantener un inventario apropiado como también que el negocio no mantenga un producto existencias mayores de las que pueda vender en un tiempo razonable. Debido a que el exceso de inventarios inmoviliza dinero que podría ser invertido en otras cosas, por lo que también un inventario excesivo, puede ocupar un espacio muy valioso así como a determinado tiempo la mercancía pierde su valor.

Un control para el inventario de mercancías es el uso de procedimientos de inventarios perpetuos que consiste en utilizar tarjetas de inventarios, en los que se proporciona saldos diarios de todas las existencias de artículos disponibles. El procedimiento de inventario perpetuo actualiza de las cantidades de artículos en existencias en cualquier momento que sean añadidos o retirados del inventario.

Para actualizar los registros de inventarios y la cuenta de mayor inventario de mercancías. Las personas, formas, procedimientos y equipos utilizados para brindar información continua sobre el inventario de mercancías integran el subsistema de inventarios perpetuos. Con frecuencia las empresas emplean equipos computarizados para ofrecer sistemas diarios de existencias.

## **TIPOS DE INVENTARIO**

Los dos métodos de inventario son el método analítico o pormenorizado del inventario físico y del inventario perpetuo. Muchos negocios no actualizan su cuenta de mayor de inventario de mercancías cada vez que se compra o vende un artículo ni calculan el costo de las mercancías vendidas cada vez que venden un producto. Este método se llama método analítico o pormenorizado implica contabilizar un periodo contable.

Algunos negocios mantienen un registro de cada artículo que forma parte del inventario mediante tarjetas de almacén. Llevar un registro diario del inventario se llama el procedimiento de inventarios perpetuos

## **ASPECTO CONTABLE DEL MÉTODO ANALÍTICO**

**Inventario Inicial.** En el método analítico o pormenorizado las existencias disponibles se registran sólo al finalizar el periodo contable. El inventario final para ese periodo se convierte en el inventario inicial para el siguiente periodo.

**Compras.** Cuando se compran mercancías nuevas se debita o carga a la cuenta compras y se acredita o abona caja o a la cuenta cuentas por pagar. Recuerde que no se utiliza la cuenta de inventario de mercancías para registrar la compra de artículos.

**Costo de las Mercancías disponibles para la Venta.** En el método analítico o pormenorizado el costo de las mercancías disponibles para la venta se calcula sólo al finalizar el periodo contable. Para calcular este importe se utilizan dos cuentas: El importe del inventario inicial en la cuenta inventario de mercancías y las mercancías adicionales compradas que aparecen en la cuenta compras.

**Ventas.** Cuando se venden mercancías se acredita o abona a la cuenta ventas y se debita o carga la cuenta caja o la cuenta cuentas por cobrar.

**Costo de las Mercancías Vendidas.** Al finalizar el periodo contable se toma un inventario físico. Se necesita tener el saldo de las cuentas de mercancías a una fecha determinada y el de la cuenta compras, para calcular el costo de las mercancías vendidas.

**Utilidad Bruta en Ventas.** La utilidad bruta en ventas se calcula en el Estado de Resultados al final del periodo. Hasta este momento no existe registro en el mayor de la utilidad bruta en ventas.

## **ASPECTO CONTABLE DEL INVENTARIO PERPETUO**

Muchas de las desventajas del método analítico o pormenorizado se resuelven mediante el método del inventario perpetuo. A continuación se revisará este método del inventario perpetuo utilizando las mismas operaciones.

**Inventario Inicial.** No hay diferencia en la forma de presentar el inventario inicial. La cuenta de inventario de mercancías o Almacén muestra el inventario inicial, que es a su vez el inventario final del periodo contable anterior.

**Compras.** En el método del inventario perpetuo se observan dos diferencias.

1) Las compras de mercancías se registran en la cuenta de inventarios de mercancías ó almacén. de esta forma los aumentos del inventario se registran como activos circulantes, no como costos.

2) No se lleva cuenta de compras en el mayor.

**Costos de las Mercancías Disponibles para la Venta.** La cuenta inventarios de mercancías o almacén muestra el costo de la mercancía disponible para la venta. No es necesario sumar el inventario inicial, en la cuenta inventario de mercancía o almacén las compras registradas en la cuenta de compras.

**Ventas.** Bajo el método del inventario perpetuo se necesitan dos asientos para cada venta.

1) El primer asiento registra el ingreso. Este asiento es el mismo que se hace en el método analítico.

2) El segundo asiento registra el costo de las mercancías vendidas, en una cuenta denominada costo de las mercancías vendidas ó costo de ventas. El asiento traspasa el costo de los productos de la cuenta de activos circulante inventario de mercancías ó almacén a la cuenta costo de las mercancías vendidas ó costo de ventas.

**Costo de las Mercancías o Costo de Ventas.** El segundo asiento de ventas traspasó el costo del inventario de la cuenta de activo ( Inventario de Mercancía o almacén ) a una cuenta de costos ( Costo de las Mercancías Vendidas ó Costos de Ventas ). Como resultado de ello el costo de las mercancías vendidas para cada venta se muestra en forma directa en el mayor.

**Utilidad Bruta en Ventas.** Con base en el importe del mayor se puede calcular con facilidad la Utilidad Bruta en Ventas.

## **ASIGNACIÓN DE COSTO AL INVENTARIO.**

Los negocios que mantienen registros perpetuos pueden usar varios procedimientos para asignar costos a los artículos del inventario final estos procedimientos incluyen el costo promedio por unidad, primeras entrada primeras salidas (PEPS), últimas entradas primeras salidas (UEPS), costo promedio total e identificación específica.

**Costo Promedio por Unidad.** Cuando se compran varios artículos a diferentes costos se pueden utilizar el costo promedio por unidad. El Costo Promedio por Unidad se calcula dividiendo el costo total de las unidades entre su número.

**Primeras Entradas Primeras Salidas (PEPS).** Otra forma de calcular el costo de inventario se conoce como el procedimiento PEPS, es un procedimiento mediante el cual:

- 1) El inventario final incluye los artículos comprados en fecha más reciente.
- 2) Las mercancías vendidas se consideran que son artículos comprados hace más tiempo, comenzando con el inventario inicial.

Cuando se utiliza PEPS para asignar los costos a los artículos en existencia se supone que las unidades que se reciben primero, se venden primero. Una ventaja de este procedimiento es que se le asigna al inventario final los precios más recientes y esto hace que el inventario final este valorado a un precio más cercano al valor del mercado

**Costo Promedio Total e Identificación Específica.** Para valuar inventarios requiere que se lleve un registro detallado de la información relacionada con cada operación de compra, con el fin de que puedan identificarse las facturas específicas a que corresponden las mercancías disponibles, al final del periodo. A cada compra se le puede asignar un número especial, o a los productos de un pedido específico se les puede poner una tarjeta, de modo que al momento de la venta sea posible determinar la factura a la que corresponde el artículo vendido. En esta forma puede conocerse a qué facturas corresponden el artículo vendido. En esta forma puede conocerse a qué facturas corresponden las mercancías disponibles y puede calcularse el costo real con base a dichas facturas. El método del costo específico es el mejor para las compañías que compran productos que pueden identificarse con facilidad mediante un número especial de serie o modelo, o bien, para compañías que manejan un número limitado de mercancías.

Este método no es práctico para grandes organizaciones que compren cantidades importantes de mercancías durante el periodo contable, debido al trabajo que representa identificarlas y llevar los registros de costos. A pesar de que se obtiene una medida exacta del costo de las mercancías disponibles y del costo de las mercancías vendidas en el periodo contable, mediante el método del costo específico, este rara vez se utiliza debido a la dificultad para identificar los productos y representa llevar registros detallados.

**Últimas Entradas Primeras Salidas (UEPS).** En este método las últimas mercancías compradas son las primeras que se venden. Las mercancías que se encuentran sin venderse al final del periodo representan las que se encontraban en existencia en el inventario inicial o los productos comprados. Cuando se utiliza este método se supone que los primeros artículos comprados son los últimos que se venden: por tanto, el inventario final debe valuarse según el primer precio de compra o el más antiguo.

### **3. VENTAS**

Los ingresos de un negocio comercial se derivan principalmente de las ventas de las mercancías. Algunos negocios efectúan únicamente de contado; otros, venden tanto al contado como a crédito.

Para las ventas se debe implantar un sistema para el control de las ventas que se usan en los negocios comerciales, van a variar según la naturaleza y tamaño de estos. Todo negocio debe tener un sistema que permita procesar con eficiencia y exactitud, tanto la mercancía que se entrega al cliente como los datos para registrar la operación de venta. Así pues, todo sistema debe asegurar que el pedido del cliente sea recibido apropiadamente y aprobado o rechazado con prontitud; por otro lado los artículos ordenados se tomen de la existencia. Los ingresos de un negocio comercial se derivan principalmente de la venta de mercancías. Algunos se empaquen y se entreguen, así como facturar al cliente con exactitud la mercancía. Cuando se hacen ventas de mostrador se realizan todos los procedimientos al mismo instante.

La preparación del embarque se realiza una vez que se haya hecho las visitas a los clientes, levantado el pedido, o que se toman pedidos en el mostrador o por teléfono, posteriormente se procede a realizar una orden de entrega, el cual contendrá el nombre y domicilio del cliente, fecha de entrega, las condiciones de entrega, mencionar las condiciones de crédito desacuerdo a la política de la empresa, o verificar clave de los artículos estén correctos, así como los precios de los artículos que se describen en la orden de compra.

En un organismo joyero, la entrega de mercancía así como la aprobación de crédito se otorga ya sea por recomendaciones, por un aval o a través del tiempo.

Ventas es el nombre de la cuenta que se utiliza para registrar la venta de mercancías y la contabilización de ésta se realiza en al misma forma que la cuenta de ingresos por servicios.

Cuando se venden mercancías, se hace un débito a cuenta de activo (efectivo, o a una cuenta por cobrar si es que la venta es a crédito) y se acredita a la cuenta de ventas. El asiento de ventas se registra en el diario cuando las mercancías salen del almacén.

La cuenta de ventas sólo se usa para la venta de mercancías, cuando una empresa vende un activo fijo, se hace el cargo a la cuenta de efectivo o a una cuenta por cobrar y se acredita la cuenta de activo fijo.

#### **4. DESCUENTOS Y DEVOLUCIONES SOBRE VENTAS**

En el momento en que se entrega la mercancía, se le debe entregar al cliente su factura de los artículos vendidos. Sin embargo hay veces que el cliente recibe la mercancía en mal estado por un imprevisto en la entrega. Para la cual este pide ya sea un descuento o una devolución debido a que no le satisface sus necesidades.

##### **DEVOLUCIONES SOBRE VENTAS**

Siempre que una empresa realiza ventas de mercancías, por lo general existen clientes que devuelven todo o parte de los artículos comprados. Las devoluciones, se deben a varias razones: La mercancía puede haberse dañado en el embarque, los clientes pueden haber cambiado de idea y no quieren o no necesitan los productos, o los clientes pueden haber comprado más de lo que les hacía falta.

Se utiliza una cuenta especial denominada devoluciones y bonificaciones sobre ventas para registrar las devoluciones y de esta forma poder conocer en cualquier momento la cantidad de productos devueltos.

Si hay demasiadas devoluciones tal vez sea necesario tomar ciertas medidas para eliminar o reducir el monto de las mismas, antes que se vuelvan excesivas. Las devoluciones son costosas para una compañía debido al gasto extraordinario que representa el registro, empaque, manipulación y embarque de la mercancía.

La cuenta devoluciones y bonificaciones sobre ventas está catalogada como una "cuenta compensatoria" y se mostrará en el estado de resultado.

## **DESCUENTOS SOBRE VENTAS**

Para alentar a los clientes a pagar pronto sus cuentas, a menudo se les hace un descuento por pronto pago, si éste se efectúa dentro de un número determinado número de días a partir de la fecha de venta.

La empresa que ofrece el descuento por pronto pago presentará las condiciones de pago en la factura. La cuenta descuentos sobre ventas es una cuenta "compensatoria de ingresos" y debe presentarse en el estado de resultados como una deducción de la cuenta ventas.

Las cuentas ventas y bonificaciones sobre ventas y la de descuentos sobre ventas se encierran al final del periodo fiscal contra la cuenta pérdidas y ganancias.

## **5. FACTURACIÓN**

Al momento en que realizamos una venta tenemos la obligación de facturar, las cuales deben llevar ciertos requisitos que vienen establecidos en el Código Fiscal de la Federación y que a continuación presentaremos:

## **REQUISITOS DE LOS COMPROBANTES**

I. Contener impreso el nombre, denominación o razón social, domicilio fiscal y clave de registro federal de contribuyentes de quien los expida. Tratándose de contribuyentes que tengan más de un local o establecimiento, deberán señalar en los mismos el domicilio del local o establecimiento en el que se expidan los comprobantes.

II. Contener impreso el número de folio.

III. Lugar y fecha de expedición.

IV. Clave del registro federal de contribuyentes de la persona a favor de quien se expida.

V. Cantidad y clase de mercancías o descripción del servicio que amparen.

VI. Valor unitario consignado en número e importe total consignado e importe total consignado en número y letra, así como el monto de los impuestos que en los términos de las disposiciones fiscales deban trasladarse, en su caso.

VII. Número y fecha del documento aduanero, así como la aduana por la cual se realizó la importación, tratándose de ventas de primera mano de mercancías de importación.

Los contribuyentes que realicen operaciones con el público en general deberán expedir comprobantes simplificados en los términos que señale el Reglamento de este Código. (art. 29-A).

### **CERCIORARSE DE LA CORRECCIÓN DE LOS DATOS DE LOS COMPROBANTES.**

Para poder deducir o acreditar fiscalmente con base en los comprobantes a que se refiere el párrafo anterior, quien los utilice deberá cerciorarse de que el nombre, denominación o razón social y clave del registro federal de contribuyentes que se asiente en dichos comprobantes. La Secretaría de Hacienda y Crédito Público mediante disposiciones de carácter general, podrá establecer facilidades para la identificación del adquirente. (art. 29).

El procedimiento que se emplea en un organismo joyero consiste en que al momento de levantar un pedido se hace a través de una orden de venta en la que se menciona el número o la cantidad de los productos así como la clave del producto y sus características, por otro lado se menciona la forma de pago y la forma de embarque, la orden de venta original la conserva el cliente.

La diferencia entre la factura y la orden de venta, es que la primera se desglosa la suma del costo de los productos más los gastos de envío y el iva dándonos el total de lo que el cliente debe pagar. Al expedir la factura o al hacer entrega de la misma, se hace en el momento en que se entrega el pedido a cambio del pago de la misma.

## **6.-GASTOS DIRECTOS E INDIRECTOS**

Este punto se hizo referencia en el capítulo II, pero para recordar mencionaremos que los costos y los gastos se clasifican en dos grupos:

A) Constituidas por partidas tales como mantenimiento, consumo de papelería, etc. que dependen de su importe y de su eficiencia con que las maneje el encargado de la joyería, a estos gastos los denominaremos Gastos Variables.

B) El segundo grupo por el contrario se refiere a partidas cuyo aprovechamiento recae en una area especial y no se puede evitar o controlar ese gasto, como por ejemplo, a la depreciación de la maquinaria, inmuebles, los impuestos prediales a estos gastos los denominaremos no controlables o fijos.

En ocasiones los gastos no controlables se confunden con los gastos fijos, sin embargo deben analizarse detenidamente cada caso, pues no se trata de los mismos conceptos y en ocasiones un gasto fijo puede ser un gasto controlable el cual deben situarse responsabilidades como sucede con la mayor parte de los gastos de Administración.

Es por ello que mencionamos los gastos directos e indirectos ya que teniendo una organizada contabilidad podemos detectar quienes son los responsables de cada centro de costos, coordinar e identificar los gastos, el costo y el ingreso en cada area y personas responsables para poder dar una oportuna toma de decisiones.

## **7.PROVEEDORES NACIONALES Y EXTRANJEROS**

Al seleccionar a nuestros proveedores ya sean nacionales o extranjeros, pedimos a través de cotizaciones los productos que ofrecen y el costo de los mismos, las formas y condiciones de pago y que tan atractivos son sus descuentos ya sea por volumen o por el pronto pago de los productos o servicios que ofrecen al igual los costos por envío y fechas de entrega, así como catálogos de muestra para conocer más profundamente las características de los productos.

También a través de la experiencia podemos conocer al proveedor, esto es, si se ha suministrado a tiempo nuestros pedidos, la mercancía recibida es la que se pidió y no llega con daños etc.

Al igual de la selección del proveedor, se selecciona al agente aduanal para la importación de mercancías, para que de agilidad a los tramites correspondientes y el pago de los aranceles de los productos.

## **CAPITULO IV.**

### **CASO PRACTICO**

En el presente Capítulo veremos la aplicación de una Contabilidad al 28 de Febrero de 1997, que estará enfocado a un Organismo Joyero llamado " LA JOYA ".

"LA JOYA".. es una Mediana Empresa que se dedica a la compra y venta al menudeo y mayoreo de una amplia variedad de artículos de Joyería así como también a la reparación y mantenimiento de los mismos.

#### **DIA 1**

Se compro 30 grs. de C.P. 10 K a \$62.00, 40 grs. de C.A. 14K. a \$70.00, 25 grs. de F.L. a \$61.00, 20 grs. de argolla 10 K. a \$55.00, 60 grs. de medalla 14 K. a \$89.00, 60 grs. de esclava a \$53.00, 65 grs. de cadena a \$48.00, 45 grs. de HM. Y B10K. a \$58.00 y 100 grs. de O.I. 14 K. a \$80.00, se pago de contado.

#### **DIA 2**

Vendimos par de argollas 10 K. las cuales pesaron 7 grs. a \$89.00, las cuales se pagaron al contado.

Vendimos 10 grs. de C.P. 10 K. a \$90.00, 5 grs. de C.A. 14 K. a \$130.00 6 grs. de F.L. 10 K. a \$90.00 y 10 grs. de Medalla a \$115.00, se pago contra cheque Bancomer.

**DIA 3**

Se deposito el dinero de la venta en efectivo de un día anterior.

**DIA 4**

Compramos 20 grs. Argolla de 10 K. a \$55.00, 50 grs. Cadena de 10 K. a \$48.00, 20 grs. C.A. de 14 K: a \$70.00 , Medalla 14 K. a \$89.00 se pago de contado.

**DIA 5**

Vendimos 20 grs. Argolla de 10 k. a \$85.00, 50 grs. Cadena 10 K. a \$80.00 y 35 grs. de Medalla 14 K, a \$115.00, se pago al contado.

**DIA 8**

Se deposito la cantidad de la venta del día 5 del mes.

**DIA 9**

Se `paga recibo telefonico por \$655.00 y recibo de luz por \$150.00.

Vendimos 20 grs. C.A. 14 K. a \$130.00, se cobro de contado.

**DIA 10**

Se deposita la cantidad de la venta del día 9 del presente mes.

**DIA 11**

Compramos 35 grs. de Argollas 10 K. a \$55.00, 40 grs. NC. de 14K. a \$75.00, 10 grs. de 14 K. a \$80.00, 20 grs. de Solitario de 10 K. a \$50.00, se pago de contado.

**DIA 15**

Se compro 30 grs. de Argolla de 10 K. a \$55.00, 20 grs. de A.B. de 14 K. a \$80.00 se pago de contado.

**DIA 16**

Vendimos 45 grs. de Argollas de 10 K. a \$85.00, de contado.

**DIA 17**

Vendimos 15 grs. de Argollas de 10K. a \$85.00, 30 grs. A.B. de 14 K. a \$120.00, 10 grs. de Solitario de 10 K. a \$70.00, de contado.

**DIA 18**

Se compro 40grs. de Argollas de 10 K. a \$55.00, 30 grs. Solitario de 10 K. a \$50.00, 35 grs. de Cadena de 10 K. a \$48.00 se pago de contado.

**Se realizo el reembolso de Caja Chica por \$575.00**

**DIA 19**

**Se compro 60 grs. de Esclava de 10 K. a \$52.00 se pago de contado.**

**Se vendio 40 grs. de Argollas de 10 K. a \$85.00 y 30 grs. de Solitario de 10K. a \$70.00 de contado.**

**DIA 21**

**Se compro 20 grs. A.B. de 14K. a \$80.00 y 40 grs. N.C. de 14K. a \$75.00 de contado.**

**DIA 21**

**Se deposito la venta del dia 19 del presente mes.**

**DIA 22**

**Se vendio 10 grs. de A.B. de 14 K. a \$120.00 y 20 grs. N.C. de 14 K. a \$110.00, de contado.**

**DIA 23**

**Se deposito la venta del dia anterior del presente mes.**

**DIA 24**

**Se vendio 20 grs. N.C. de 14 K. a \$110.00 de contado.**

**DIA 25**

**Se deposito la venta del dia 24 del presente mes.**

**DIA 26**

**Se vendio 10 grs. A.B. de 14 K. a \$120.00 de contado.**

**Se deposito la venta del mismo día.**

**LA JOYA**

**DIARIO GENERAL**

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
	-----1-----			
01-FEB-97	ALMACEN		\$ 29,535.00	
	C.P. 10 K	\$ 1,800.00		
	C.A. 14 K	\$ 2,800.00		
	F.L. 10 K	\$ 1,525.00		
	ARGOLLA 10 K	\$ 1,100.00		
	MEDALLA 14 K	\$ 5,340.00		
	ESCLAVA 10 K	\$ 3,180.00		
	CADENA 10 K	\$ 3,120.00		
	H.M. Y.B. 10 K	\$ 2,610.00		
	O.I. 14 K	\$ 8,000.00		
	BANCOS			
	BANCOMÉR	\$ 29,535.00		\$ 29,535.00
	-----2-----			
02-FEB-97	CAJA		\$ 716.45	
	VENTAS			\$ 623.00
	IVA. POR PAGAR			\$ 93.45
	-----3-----			
	COSTO DE VENTAS		\$ 385.00	
	ALMACEN			\$ 385.00
	ARGOLLAS 10 K.	\$ 385.00		
	-----4-----			
	BANCOS		\$ 3,240.00	
	BANCOMER	\$ 3,240.00		
	VENTAS			\$ 3,240.00
	SUMAS		\$ 33,876.45	\$ 33,876.45

**LA JOYA**

**DIARIO GENERAL**

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
	<u>5</u>		\$ 33,876.45	\$ 33,876.45
02-FEB-97	COSTO DE VENTA		\$ 2,226.00	
	ALMACEN			\$ 2,226.00
	C.P. 10 K.	\$ 620.00		
	C.A. 14 K.	\$ 350.00		
	F.L. 10 K.	\$ 366.00		
	MEDALLA 14 K.	\$ 890.00		
	<u>6</u>			
03-FEB-97	BANCOS		\$ 716.45	
	BANCOMER	\$ 716.45		
	CAJA			\$ 716.45
	<u>7</u>			
04-FEB-97	ALMACEN		\$ 8,015.00	
	ARGOLLA 10 K.	\$ 1,100.00		
	CADENA 10 K.	\$ 2,400.00		
	C.A. 14 K.	\$ 1,400.00		
	MEDALLA 14 K.	\$ 3,115.00		
	BANCOS			\$ 8,015.00
	BANCOMER	\$ 8,015.00		
	<u>8</u>			
05-FEB-97	CAJA		\$ 9,725.00	
	VENTAS			\$ 9,725.00
	SUMAS		\$ 54,558.90	\$ 54,558.90

**LA JOYA**

**DIARIO GENERAL**

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
	-----9-----		\$ 54,558.90	\$ 54,558.90
05-FEB-97	COSTO DE VENTAS		\$ 6,615.00	
	ALMACEN			\$ 6,615.00
	ARGOLLAS 10 K	\$ 1,100.00		
	CADENA 10 K	\$ 2,400.00		
	MEDALLA 14K	\$ 3,115.00		
	-----10-----			
08-FEB-97	BANCOS		\$ 9,725.00	
	BANCOMER	\$ 9,725.00		
	CAJA			\$ 9,725.00
	-----11-----			
08-FEB-97	GASTO DE VENTA		\$ 300.00	
	COMBUSTIBLES Y LUBRICANTES	\$ 245.00		
	PAPELERIA	\$ 55.00		
	I.V.A. ACREDITABLE		\$ 45.00	
	BANCOS			\$ 345.00
	BANCOMER	\$ 345.00		
	-----12-----			
09-FEB-97	GASTOS DE VENTA		\$ 700.00	
	ENERGIA ELECTRICA Y TELEFONIC	\$ 700.00		
	IVA ACREDITABLE		\$ 105.00	
	BANCOS			\$ 805.00
	BANCOMER	\$ 805.00		
	SUMAS		\$ 72,048.90	\$ 72,048.90

## LA JOYA

## DIARIO GENERAL

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
	13		\$ 72,048 90	\$ 72,048 90
09-FEB-97	CAJA		\$ 2,600 00	
	VENTAS			\$ 2,600 00
	14			
09-FEB-97	COSTO DE VENTAS		\$ 1,400 00	
	ALMACEN C A 14 K	\$ 1,400 00		\$ 1,400 00
	15			
10-FEB-97	BANCOS		\$ 2,600 00	
	BANCOMER	\$ 2,600 00		
	CAJA			\$ 2,600 00
	16			
11-FEB-97	ALMACEN		\$ 6,725 00	
	ARGOLLA 10 K.	\$ 1,925 00		
	N.C 14 K.	\$ 3,000 00		
	A.B. 14 K.	\$ 800 00		
	SOLITARIO 10 K.	\$ 1,000 00		
	BANCOS			\$ 6,725 00
	BANCOMER	\$ 6,725 00		
	SUMAS		\$ 85,373 90	\$ 85,373 90

**LA JOYA**

**DIARIO GENERAL**

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
	-----17-----		\$ 85,373 90	\$ 85,373 90
15-FEB-97	ALMACEN		\$ 3,250 00	
	ARGOLLAS 10 K.	\$ 1,650 00		
	A.B. 14 K.	\$ 1,600 00		
	BANCOS			\$ 3,250 00
	BANCOMER	\$ 3,250 00		
	-----18-----			
16-FEB-97	CAJA		\$ 3,825 00	
	VENTAS			\$ 3,825 00
	-----19-----			
16-FEB-97	COSTO DE VENTAS		\$ 2,475 00	
	ALMACEN			\$ 2,475 00
	ARGOLLAS 10 K.	\$ 2,475 00		
	-----20-----			
17-FEB-97	CAJA		\$ 5,575 00	
	VENTAS			\$ 5,575 00
	-----21-----			
17-FEB-97	COSTO DE VANTAS		\$ 3,725 00	
	ALMACEN			\$ 3,725 00
	ARGOLLAS 10 K.	\$ 825 00		
	A.B. 14 K.	\$ 2,400 00		
	SOLITARIO 10 K.	\$ 500 00		
	SUMAS		\$ 104,223 90	\$ 104,223 90

## LA JOYA

## DIARIO GENERAL

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
	-----22-----		\$ 104,223 90	\$ 104,223 90
18-FEB-97	ALMACEN		\$ 5,380 00	
	ARGOLLAS 10 K.	\$ 2,200 00		
	SOLITARIO 10 K	\$ 1,500 00		
	CADENA 10 K.	\$ 1,680 00		
	BANCOS			\$ 5,380 00
	BANCOMER	\$ 5,380 00		
	-----23-----			
18-FEB-97	GASTOS DE VENTA		\$ 500 00	
	GASOLINA	\$ 250 00		
	PAPELERIA	\$ 200 00		
	DIVERSOS	\$ 50 00		
	IVA ACREDITABLE		\$ 75 00	
	BANCOS			\$ 575 00
	BANCOMER	\$ 575 00		
	-----24-----			
19-FEB-97	ALMACEN		\$ 3,120 00	
	ESCLAVA	\$ 3,120 00		
	CAJA			\$ 3,120 00
	-----25-----			
19-FEB-97	CAJA		\$ 3,500 00	
	VENTAS			\$ 3,500 00
	SUMAS		\$ 116,798 90	\$ 116,798 90

## LA JOYA

## DIARIO GENERAL

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
	-----26-----		\$ 110,798 00	\$ 110,798 00
19-FEB-97	COSTO DE VENTAS		\$ 3,700 00	
	ALMACEN			\$ 3,700 00
	ARGOLLAS 10 K.	\$ 2,200 00		
	SOLITARIO 10 K.	\$ 1,500 00		
	-----27-----			
21-FEB-97	ALMACEN		\$ 4,600 00	
	A.B 14 K	\$ 1,600 00		
	N.C 14 K.	\$ 3,000 00		
	CAJA			\$ 4,600 00
	-----28-----			
21-FEB-97	BANCOS		\$ 5,500 00	
	BANCOMER	\$ 5,500 00		
	CAJA			\$ 5,500 00
	-----29-----			
22-FEB-97	CAJA		\$ 3,400 00	
	VENTAS			\$ 3,400 00
	-----30-----			
22-FEB-97	COSTO DE VENTAS		\$ 2,300 00	
	ALMACEN			\$ 2,300 00
	A.B. 14 K.	\$ 800 00		
	N.C. 14 K.	\$ 1,500 00		
	SUMAS		\$ 136,298 00	\$ 136,298 00

**LA JOYA**

**DIARIO GENERAL**

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
	-----31-----		\$ 136,298.90	\$ 136,298.90
23-FEB-97	BANCOS		\$ 3,400.00	
	BANCOMER	\$ 3,400.00		
	CAJA			\$ 3,400.00
	-----32-----			
24-FEB-97	CAJA		\$ 200.00	
	VENTAS			\$ 200.00
	-----33-----			
24-FEB-97	COSTO DE VENTAS		\$ 1,500.00	
	ALMACEN			\$ 1,500.00
	N.C. 14 K.	\$ 1,500.00		
	-----34-----			
25-FEB-97	BANCOS		\$ 2,200.00	
	BANCOMER	\$ 2,200.00		
	CAJA			\$ 2,200.00
	-----35-----			
26-FEB-97	CAJA		\$ 1,200.00	
	VENTAS			\$ 1,200.00
	SUMAS		\$ 144,798.90	\$ 144,798.90

**LA JOYA**

**DIARIO GENERAL**

FECHA	CONCEPTO	PARCIAL	DEBE	HABER
	-----36-----		\$ 144,798 90	\$ 144,798 90
26-FEB-97	COSTO DE VENTAS		\$ 800 00	
	ALMACEN			\$ 800 00
	A.B. 14 K.	\$ 800 00		
	-----37-----			
26-FEB-97	BANCOS		\$ 1,200 00	
	BANCOMER	\$ 1,200 00		
	CAJA			\$ 1,200 00
	SUMAS		\$ 146,798.90	\$ 146,798.90

**LA JOYA**

**ALMACEN**

S) 20,000 00	385 00 (3)
1) 29,535 00	2,228 00 (5)
7) 8,015 00	6,815 00 (9)
16) 6,725 00	1,400 00 (14)
17) 3,250 00	2,475 00 (19)
22) 5,380 00	3,725 00 (20)
24) 3,120 00	3,700 00 (26)
27) 4,600 00	2,300 00 (30)
	1,500 00 (33)
	800 00 (36)
<u>80,825 00</u>	<u>25,128 00</u>
<u>S) 55,499 00</u>	

**BANCOS**

S) 35,000 00	29,535 00 (1)
4) 3,240 00	8,015 00 (7)
6) 718 45	345 00 (11)
10) 9,745 00	805 00 (12)
15) 2,600 00	6,725 00 (16)
28) 5,500 00	3,250 00 (17)
31) 3,400 00	5,380 00 (22)
34) 2,200 00	575 00 (23)
37) 1,200 00	
<u>63,581 45</u>	<u>54,630 00</u>
<u>S) 8,951 45</u>	

**CAJA**

S) 4,000 00	718 45 (6)
2) 718 45	9,725 00 (10)
8) 9,725 00	2,600 00 (15)
13) 2,600 00	3,120 00 (4)
18) 3,825 00	4,600 00 (27)
20) 5,575 00	5,500 00 (28)
25) 5,500 00	3,400 00 (31)
29) 3,400 00	2,200 00 (34)
32) 2,200 00	1,200 00 (37)
35) 1,200 00	
<u>38,741 45</u>	<u>33,061 45</u>
<u>S) 5,680 00</u>	

**VEHICULOS**

S) 40,000

**CAPITAL SOCIAL**

113,310 00 (S)

**MOB Y EQUIPO DE O**

S) 18,000 00

**DEP ACUM VEHICULOS**

900 00 (6)

**P T U POR PAGAR**

90 00 (S)

**DEP ACUM M Y E OF**

100 00 (S)

**VENTAS**

623 00 (2)
3,240 00 (4)
9,725 00 (8)
2,600 00 (13)
3,825 00 (18)
5,575 00 (20)
5,500 00 (25)
3,400 00 (29)
2,200 00 (32)
1,200 00 (35)
<u>37,888 00 (S)</u>

**COSTO DE VENTAS**

3) 385 00
5) 2,228 00
9) 6,815 00
14) 1,400 00
19) 2,475 00
20) 3,725 00
26) 3,700 00
30) 2,300 00
33) 1,500 00
36) 800 00
<u>S) 25,128 00</u>

**I V A POR PAGAR**

93 45 (S)

**COMBUSTIBLES Y LUB**

11) 245 00  
23) 250 00  
S) 495 00

**PAPELERIA**

11) 60 00  
23) 200 00  
S) 260 00

**I V A ACREDITABLE**

11) 45 00  
12) 105 00  
23) 75 00  
S) 225 00

**DIVERSOS**

23) 50 00

**IMPUESTOS POR PAGAR**

600 00 (S)

**LA JOYA**  
**BALANCE GENERAL AL 28 DE FEBRERO DE 1997**

ACTIVO CIRCULANTE			PASIVO CIRCULANTE		
BANCOS	\$	8,951.45	P.T.U.	\$	90.00
CAJA	\$	5,680.00	IMP. POR PAG.	\$	600.00
ALMACEN	\$	55,499.00	IVA POR PAGAR	<u>\$</u>	<u>93.45</u>
IVA ACRED.	<u>\$</u>	<u>225.00</u>			\$ 783.45
		\$ 70,355.45			
FIJO					
VEHICULOS	\$	40,000.00			
DEP. ACUM. VEHICULOS	<u>\$</u>	<u>(900.00)</u>			\$ 39,100.00
MOB. Y EQ. OF.	\$	16,000.00	CAPITAL SOCIAL		\$ 113,310.00
DEP. ACUM. MOB. Y EQ. OF.	<u>\$</u>	<u>(100.00)</u>	UTILIDAD DEL EJERCICIO	<u>\$</u>	<u>11,262.00</u>
		\$ 55,000.00			\$ 124,572.00
TOTAL ACTIVO		<u>\$ 125,355.45</u>	PASIVO MAS CAPITAL		<u>\$ 125,355.45</u>

**LA JOYA**  
**ESTADO DE RESULTADOS AL 28 DE FEBRERO DE 1997**

VENTAS	\$	37,888.00
MENOS COSTO DE VENTAS	\$	<u>25,126.00</u>
UTILIDAD BRUTA	\$	12,762.00
GASTOS DE OPERACION		
MENOS: GASTOS GENERALES	\$ 1,500.00	
GASTOS FINANCIEROS	\$ -	<u>1,500.00</u>
RESULTADO DE OPERACION	\$	11,262.00
MAS OTROS INGRESOS	\$	<u>-</u>
UTILIDAD ANTES DE IMPUESTO	\$	11,262.00
I.S.R.	\$ 600.00	
P.T.U.	\$ 90.00	<u>690.00</u>
UTILIDAD NETA	\$	<u>10,572.00</u>

LA JOYA  
HOJA DE TRABAJO AL 28 FEBRERO DE 1997

NOMBRE DE LA CUENTA	BALANZA SALDOS INICIALES		BALANZA MOVIMIENTOS		SALDOS		BALANZA AJUSTES		BALANZA SALDOS AJUSTADOS	
	D	H	D	H	D	H	D	H	D	H
CAJA	\$ 4,000.00		\$ 34,745.45	\$ 33,065.45	\$ 5,680.00				\$ 5,680.00	
BANCOS	\$ 35,000.00		\$ 28,561.45	\$ 54,630.00	\$ 8,951.45				\$ 8,951.45	
ALMACEN	\$ 20,000.00		\$ 80,875.00	\$ 25,126.00	\$ 55,886.00				\$ 55,498.00	
VEHICULOS	\$ 40,000.00				\$ 40,000.00				\$ 40,000.00	
DEP. ACUM. VEHICULOS		\$ 900.00				\$ 900.00				\$ 900.00
MOB. Y EQUIPO DE OF.	\$ 18,000.00				\$ 18,000.00				\$ 18,000.00	
DEP. ACUM. MOB. Y EQUIPO DE OF.		\$ 100.00				\$ 100.00				\$ 100.00
IVA ACREDITABLE			\$ 225.00		\$ 225.00				\$ 225.00	
P.T.U. POR PAGAR	\$ 80.00				\$ 80.00				\$ 80.00	
IVA POR PAGAR			\$ 83.45		\$ 83.45				\$ 83.45	
IMPUESTOS POR PAGAR	\$ 800.00				\$ 800.00				\$ 800.00	
CAPITAL SOCIAL	\$ 113,310.00				\$ 113,310.00				\$ 113,310.00	
VENTAS				\$ 37,868.00	\$ 37,868.00		\$ 37,868.00			
COSTO DE VENTAS			\$ 25,126.00		\$ 25,126.00		\$ 25,126.00			
GASTOS GENERALES			\$ 1,500.00		\$ 1,500.00		\$ 1,500.00			
GANANCIA O PERDIDA DEL EJERCICIO							\$ 11,282.00			\$ 11,282.00
SUMAS	\$ 115,000.00	\$ 115,000.00	\$ 150,802.90	\$ 150,802.90	\$ 152,981.45	\$ 152,981.45	\$ 37,868.00	\$ 37,868.00	\$ 126,355.45	\$ 126,355.45

## **CONCLUSIONES**

Con la presentación de este trabajo podemos resumir: México es un gran importador de oro, en el mundo, creemos que se puede ir eliminando esta tendencia con más apoyos financieros y fiscales a la micro y pequeña empresa que son la gran mayoría en México, esto debido a que nuestras piezas tienen un gran valor en los mercados extranjeros, pero no solo se necesitan de estos, también necesitamos de implementar buenos sistemas administrativos y contables, ya que a través de estos vamos a poder tener un mayor control en nuestros negocios y al mismo tiempo hacerlos más competitivos con las joyerías de otros países.

## BIBLIOGRAFIA

Araiza /Weaver  
Sistemas y Procedimientos  
Actualizaciones, Inventarios y Automatización  
Mc Graw Hill.  
México D.F.1986

Araiza /Weaver  
Sistemas y Procedimientos  
Ingresos y Egresos.  
Mc Graw Hill.  
México D.F.1986

Araiza /Weaver  
Sistemas y Procedimientos  
Elementos de los Estados Financieros  
Mc Graw Hill.  
México D.F.1986

Enrique Domínguez Mota  
Compilación Tributaria  
Dofiscal Editores.  
México 1996.

Henry R. Anderson , Mitchell H. Raiborn  
Conceptos Básicos de Contabilidad de Costos.  
Ed. Continental, S.A. de C.V.  
México D.F., 1987

Ernest Dale.  
Organización  
Ed. Técnica S.A.  
México 1980.

Dennis Cooper-Jones.

**Organización, Planeación y Pronóstico de Empresa.**  
Ed. Logos Consorcio Editorial, S.A.  
México 1976.

**Cristobal del Río González**  
**Técnica Presupuestal**  
Ed. Comercio Administración UNAM  
México, D.F., 1971

**García Mendoza Alberto**  
**Análisis e Interpretación de la Información Financiera**  
Ed. CECSA

**Perea Francisco.**  
**La Contabilidad por Areas de Responsabilidad.**  
Ed. Ecasa.

**Nuestra Joya**  
Revista Oficial de Cámara Regional de la Industria de Joyería y Platería del Estado de Jalisco

**Asamblea General Ordinaria de Minería.**  
Secofi. Dirección de Estadística y Control Documental.