



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA  
DE MÉXICO

FACULTAD DE CONTADURÍA Y ADMINISTRACIÓN

YAAGA MADERA Y DISEÑO  
PRESUPUESTO DE VENTAS PARA EL AÑO 2003 Y  
DETERMINACIÓN DE LOS COSTOS UNITARIOS DE FABRICACIÓN  
DE MUEBLES DE MADERA ESTILO CONTEMPORÁNEOS

DISEÑO DE PROYECTO PARA UNA ORGANIZACIÓN  
QUE PARA OBTENER EL TÍTULO DE:

LICENCIADO EN CONTADURÍA

PRESENTA:  
LUIS FERNANDO VALADEZ MEZA

ASESOR:  
C.P. LILIA ALEJANDRA GUTIÉRREZ PEÑALOZA

MÉXICO, D.F.  
2002



UNAM

TESIS CON  
FALLA DE ORIGEN



Universidad Nacional  
Autónoma de México



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

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

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

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

## INDICE

1. RESUMEN DEL PROYECTO
2. DESCRIPCION DEL NEGOCIO
  - 2.1 ¿QUÉ ES YAAGA MADERA Y DISEÑO?
  - 2.2 ANTECEDENTES DEL NEGOCIO
  - 2.3 ORGANIZACIÓN
  - 2.4 ESTRATEGIA DE INGRESO AL MERCADO META
  - 2.5 DESCRIPCION DEL PRODUCTO
3. ANÁLISIS DEL MERCADO
  - 3.1 DESCRIPCION DE LA REGION
  - 3.2 MERCADO META
  - 3.3 INVESTIGACION DE MERCADO
  - 3.4 ANÁLISI DE LA COMPETENCIA
  - 3.5 BARRERAS DE ACCESO AL MERCADO
4. RIESGOS CRITICOS
  - 4.1 DEBILIDADES DE LA EMPRESA
  - 4.2 POSIBLES AMENAZAS DEL MERCADO
  - 4.3 FORTALEZAS DE LA EMPRESA
  - 4.4 POSIBLES OPORTUNIDADES DEL MERCADO
5. PROYECCIONES FINANCIERAS
  - 5.1 REQUERIMIENTOS DE CAPITAL PARA EL PROYECTO
  - 5.2 DETERMINACIÓN DEL FLUJO DE EFECTIVO
  - 5.3 ESTADOS FINANCIEROS PRO FORMA
  - 5.4 PRINCIPALES RAZONES FINANCIERAS
  - 5.5 ANÁLISI DEL PUNTO DE EQUILIBRIO
  - 5.6 VALOR PRESENTE NETO Y TASA INTERNA DE RETORNO

autorizo a la Dirección General de Bibliotecas de la UNAM a difundir en formato electrónico e impreso el contenido de mi trabajo recepcional.

NOMBRE: Luis Fernando Valdez

Meza

FECHA: 07/ Noviembre / 2002

FIRMA: 

## **6. COSTOS POR ORDENES DE PRODUCCIÓN**

## **7. ASPECTOS A CONSIDERAR**

- 7.1 FISCALES**
- 7.2 SEGURO SOCIAL**
- 7.3 EXCEDENTES DE CAJA**
- 7.4 PAGO DE NÓMINA Y A PROVEEDORES**
- 7.5 INVENTARIOS**

## **8. PRESUPUESTO**

## **1. RESUMEN DEL PROYECTO**

Yaaga Madera y Diseño es un negocio joven que se encuentra en el ramo de la carpintería dentro de la Industria de la Construcción como subcontratistas, siendo nuestro mercado los supermercados y restaurantes.

El negocio inicio sus operaciones en Octubre de 1999, y desde su creación hasta la fecha, ha logrado posicionarse dentro del mercado como una empresa confiable, tanto en la calidad de su trabajo como en los tiempos de entrega de los mismos, características que son importantes en la construcción y que nos han permitido seguir desarrollándonos aun con la creciente competencia del mercado.

En junio del presente año Yaaga Madera y Diseño, cambió su taller y oficinas a la Ciudad de León, en el estado de Guanajuato. Esta decisión se tomo por la ubicación geográfica de la ciudad puesto que esta rodeada por una red carretera de primer nivel que la conecta a cualquier punto del país, así como a importantes ciudades de la región, lo cual para futuras obras nos ayudará a reducir costos de transportación de nuestros muebles y del traslado de nuestros carpinteros, al igual que nos permitirá ampliar nuestra cartera de clientes por ser una regio que se encuentra en crecimiento. Otra punto a observar es que en un radio de 300 km2 de la ciudad de León habitan más de 27 millones de personas, esta característica convierten a León en un lugar idóneo para la realización de negocios. Por estas razones y porque a pesar de contar con varias Constructoras como clientes, nuestro mercado de trabajo es reducido ya que estas constructoras, solo obtienen obras de Wal\*Mart y para evitar esta dependencia, se ha tomado la decisión de ampliar nuestro mercado aprovechando las características de la región, del importante desarrollo económico y social del Estado de Guanajuato y en particular de la ciudad de León.

Para lograr nuestro objetivo de ampliar nuestro mercado, se decidió fabricar muebles para el hogar, por lo que se analizaron los diversos estilos de muebles que se pueden fabricar destacando el estilo "Contemporáneo o Moderno Mexicano", por su facilidad de fabricación, por ser atractivos a la vista y por encontrarse dentro de las preferencias de consumo en relación a otros estilos de muebles como son los muebles Clásicos y Rústicos. Para lanzar nuestro nuevos muebles se concluyo que los diseños más convenientes para fabricar en un principio, por su precio de fabricación y venta, tamaño y demanda del mercado, son los Centros de Entretenimiento y los Desayunadores; por esta razón el presente proyecto esta destinado a la comercialización de estos dos diseños.

Una característica de nuestro producto que influye de manera fundamental en el mercado potencial, es su precio ya que este estilo de muebles no es accesible para cualquier bolsillo, por ello se tomo como delimitante de nuestro mercado el poder adquisitivo de los habitantes de la región, destacando que la ciudad de León, después de Guadalajara, como la ciudad que cuenta con mayores ingresos por habitante, de los anterior nos da un Mercado Potencial de 17,988 hogares que cuentan con los recursos necesarios para la adquisición de nuestros muebles, aunque de los cuales solo 10,073 se tienen estimados como Mercado Meta debido a la preferencia de otros estilos de muebles.

Para lograr entrar a este Mercado, se realizara una adecuada promoción de nuestros productos y en especial de nuestra marca para que la gente la identifique como parte de su sociedad ya que por las características culturales de la población, esta sería la barrera principal de acceso al mercado.

Este proyecto solo requiere en un principio una inversión de \$51,500.00 pesos, y con esa inversión se estima que pueda darnos una Tasa Interna de Retorno de hasta el 35% en el año de 2003, la cual es muy superior al 9% de rendimiento que ofrecen los Fondos de Inversión, es decir, ganaríamos más dinero si invirtiéramos el dinero en el proyecto a ponerlo en un fondo de inversión. Además de acuerdo a las proyecciones financieras medidas mediante razones financiera se puede concluir que el proyecto contaría con un importante flujo de efectivo que proporcionaría al negocio, en un mediano plazo, la posibilidad de adquirir maquinaria, para aumentar nuestra capacidad de producción y hacer frente a las posibles demandas del mercado y la reducción importante de costos, en cuanto a la mano de obra y el desperdicio de materiales.

Las ventas y el rendimiento esperado pueden crecer dado que las ciudades de Celaya, Salamanca, Guanajuato e Irapuato, en un mediano plazo podrán, formar parte de nuestro mercado meta por su cercanía y porque en las ciudades se encuentran más de 6,000 hogares en promedio, con la capacidad económica suficiente para comprar nuestros productos.

## **2. DESCRIPCION DEL NEGOCIO**

### **2.1. ¿Qué es Yaaga Madera y Diseño?**

Yaaga Madera y Diseño es una empresa joven, 100% mexicana, creada con el propósito de ofrecer un alto nivel de profesionalismo y respuesta a las necesidades y requerimientos de cambio de sus clientes.

En Yaaga Madera y Diseño nos dedicamos a la realización de trabajos de diseño y fabricación de todo tipo de muebles de madera, con la visión de una nueva cultura de servicio de calidad y buscando un enfoque ecológico.

#### **Misión:**

Hacer que el entorno en que se desarrollan las personas sea más agradable a sus sentidos, al igual que este entorno se convierta en un medio eficiente para lograr los objetivos por los que fue concebido.

#### **Visión:**

Ser y consolidarnos como una empresa reconocida por el mercado, por la calidad de nuestros servicios y productos, esto aunado a un bajo precio; es decir, ser una empresa con un alto grado de diferenciación con respecto a la competencia y ser líderes en costos de nuestros productos y servicios.

#### **Objetivos:**

- Lograr junto con nuestros proveedores formar una cadena de valor, que por medio de esta obtengamos beneficios todas las partes y con ello lograr una reducción en nuestros costos.
- Realizar y terminar nuestro trabajo en el tiempo presupuestado, lo cual nos ayudaría a realizar nuestra cobranza con mayor rapidez y nos proporcionaría una mejor liquidez.
- Proporcionar a nuestros trabajadores una excelente capacitación y apoyo para que ellos realicen su trabajo con calidad, es decir, hagan las cosas bien y a la primera, lo cual se vera manifestado en la reducción de desperdicio de material y el no tener que trabajar horas extras, lo que significaría un ahorro importante para poder lograr nuestro costo meta.
- Ayudar a la integración del personal con la empresa, es decir, que se sientan parte de ella, mediante de incentivos económicos y recreativos, para lograr con más eficiencia el punto anterior.

### **Filosofía de trabajo:**

- Establecer un ambiente agradable de trabajo mediante el respeto y la honestidad.
- En el área administrativa y directiva, promover la idea de "Puertas abiertas" para que el personal se sienta con la confianza de hacer llegar sus inquietudes, problemas o sugerencias, para que se tenga una buena comunicación entre todas las partes de la empresa y poder prever problemas o encontrar su solución de una forma más rápida y oportuna.

### **2.2. Antecedentes del Negocio**

Yaaga Madera y Diseño inicio sus operaciones en octubre de 1999, desde entonces a la fecha, fiscalmente se trata de una persona física con actividad empresarial a cargo del Arquitecto Fernando Alberto Valadez Meza, pero se tiene proyectado para el próximo año 2003 la realización de la constitución de una sociedad.

Hasta el mes de mayo de 2002, el taller de carpintería estaba ubicado en la ciudad de México D.F., y a partir del siguiente mes comenzó las actividades en la ciudad de León, Guanajuato. Dicho cambio se debió principalmente a que tanto la ciudad de León como en varias ciudades del Bajío existe un gran desarrollo urbano, lo cual implica mayores posibilidades de crecimiento para nuestro negocio.

Los trabajos de Yaaga Madera y Diseño, han sido principalmente en el ramo de la construcción en la parte de carpintería como subcontratista de diversas constructoras dentro de la República Mexicana, para la realización de restaurantes (Vip's y Porton principalmente), supermercados (Wal\*Mart, Sam's Club y Bodegas Aurrera) y muebles para áreas de trabajo de oficinas. Que en su conjunto han sido más de 30 proyectos realizados, siendo en su mayoría la carpintería de los supermercados y de los restaurantes la que destaca. Adicionales a estos trabajos, se pueden mencionar el suministro y colocación de puertas para casa habitación, muebles para capillas y centros de entretenimiento para salas y áreas para ver televisión .

Por la situación económica por la que pasa actualmente el país, cada día el mercado de la carpintería dentro de la industria de la construcción se vuelve más competido por lo que la compañía previendo posibles dificultades futuras para captar la misma cantidad de clientes como hasta ahora, se ha decidido diversificar nuestro mercado mediante la creación de nuestra propia línea de muebles dirigida al hogar, enfocándonos en un principio a Centros de entretenimiento y desayunadores en un estilo denominado "Contemporáneo".

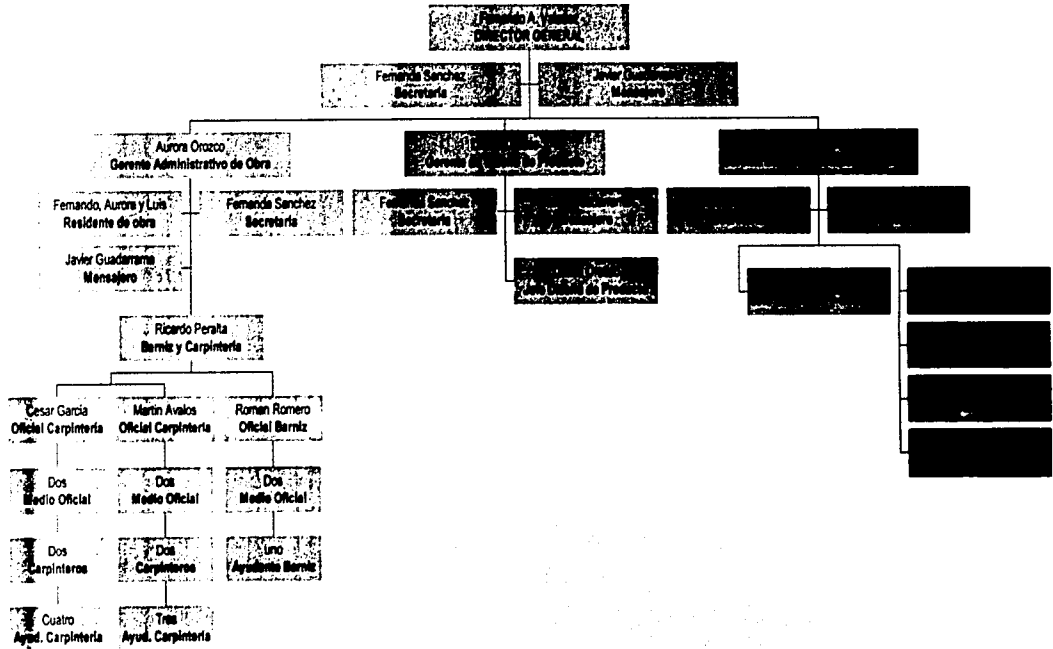
Por lo que el presente trabajo estará dirigido a valorar la viabilidad de la comercialización de nuestros nuevos productos: Muebles para el hogar.



### 2.3. Organización

Actualmente Yaaga Madera y Diseño es una empresa pequeña que cuenta con 22 carpinteros, un velador y 6 trabajadores en el área administrativa, conformados de la siguiente manera:

#### YAAGA MADERA Y DISEÑO ORGANIGRAMA



Por el actual tamaño de nuestras operaciones existe personal que realiza diversas actividades en el área administrativa y de supervisión, para evitar que existan duplicidad de funciones existe un manual de organización donde se establecen las diversas actividades que debe de desarrollar cada puesto.

Se cuenta con el personal suficiente en el área operativa para responder a una demanda aproximada de 3 a 4 desayunadores e igual cantidad de centros de entretenimiento a la semana. En el caso en que nuestras ventas lleguen a superar nuestra capacidad de producción, ya estamos contemplando las opciones de contratar más carpinteros con el conocimiento suficiente para realizar los trabajos o capacitar a más ayudantes de carpintería para que un corto plazo nos sean de gran utilidad; y la otra opción es comprar maquinaria que absorba más actividades en un menor tiempo (esta última sería como último recursos puesto que por el estilo de muebles que vamos a desarrollar no es necesario contar con maquinaria especializada por lo cual para la puesta en marcha de nuestro producto no requerimos la inversión de capital extra al que contamos. Pero dado el caso de que el mercado exigiera una diversidad de diseños de los muebles, implicaría comprar en ese caso maquinaria lo que sería una limitante por el alto costo de la maquinaria requerida para realizar dichos trabajos).

## **Políticas**

### **DE COBRO (Volumen)**

- Para la realización de cualquier trabajo se exigirá el 25% de anticipo del total a producir.
- El importe restante, se ira cobrando conforme a estimaciones realizadas semanalmente.

Consideraremos venta a mayoreo, a partir de 4 muebles.

### **(Público en general)**

- Este será de un 50% de anticipo al contado o mediante pago electrónico mediante tarjeta de debito o de crédito de las instituciones bancarias que tengamos convenio y para la entrega de los muebles se requerirá la liquidación total de los mismos.

### **DE PAGO**

- Con nuestros proveedores se cuentan por el momento 2 formas de pago, crédito 15 días y las de contado.
- Los sueldos del área administrativa, serán pagados los días 15 y 30 de cada mes, mientras que los salarios de los trabajadores se pagaran los días viernes de cada semana.

## 2.4. Estrategia de ingreso al mercado meta

Yaaga Madera y Diseño cuenta con su taller en la ciudad de León, Guanajuato. por esta razón el mercado meta a largo plazo que nos hemos fijado es la "Región del Bajío" de la República Mexicana (siendo principalmente los estados de Guanajuato, Aguascalientes y San Luis Potosí); y para lograr esto buscaremos consolidarnos primero en la Ciudad de León, Guanajuato por lo que para el presente trabajo será nuestro mercado meta.

En Yaaga Madera y Diseño, creemos que para que nuestros productos sean aceptados en la Ciudad de León, primero deben de identificar a nuestra marca, "Yaaga", como parte de su sociedad y como sinónimo de calidad y confianza para el comprador de nuestros productos. Y para lograrlo hemos decidido realizar las siguientes estrategias:

Como primer paso se participara en la "Expo Casa" 7ª edición, realizada por la Operadora Poliforum Conexpo, S.A. de C.V., la cual es ampliamente reconocida en la región del bajo; y nos brinda una plataforma importante para la promoción de nuestros productos y marca, no solo para compradores al menudeo sino también para compradores al mayoreo. Y un aspecto a considerar sería que no solamente habitantes de la ciudad de León asisten a estos eventos, sino principalmente de toda la "Región del Bajío". Por comentario de los organizadores de la "Expo Casa", se esperan alrededor de 12,000 asistentes, para lograrlo, la Expo será promocionada en Radio, Televisión y en los principales Periódicos de circulación de la Región. Dentro de la exposición, se proporcionarán a los posibles compradores mayoristas una tarjeta electrónica, con las mismas características de un CD, pero con la comodidad de poderse guardar en la cartera o en los bolsillos del pantalón, además puede ser leído en cualquier computadora e incluso en aparatos reproductores de DVD, donde podremos hacer ver a nuestros clientes potenciales, mediante un video lo que es la empresa, los productos con los que contamos y la variedad de materiales que podemos utilizar para la realización de diversos diseños; Aunado a esto, como es algo no muy conocido las tarjetas, tendrías la seguridad de que por la curiosidad de ver como funcionan nuestras tarjetas, verían la información que contienen. El costo de dichas tarjetas es de aproximadamente \$10.00 pesos por lo que solo se harían 200 ejemplares.

Se repartirán en los 2 principales centros comerciales y zonas residenciales de León, los días sábados y domingos, folletos con fotografías de nuestros muebles, donde se buscara resaltar su belleza, la calidad de los acabados y nuestros precios.

Actualmente se esta analizando el costo-beneficio de ubicar nuestra propia tienda donde podamos exhibir nuestros muebles, ya que se requiere de una fuerte inversión, en la renta y acondicionamiento del lugar, puesto que ya se tiene identificado la posible ubicación del local, esto antes de terminar el presente año y no como se tiene pensado hasta inicio del próximo, puesto que es un hecho que se requerirá para que nuestros mercado pueda identificarnos y así aumentar nuestra posibilidad de ventas.

## 2.5. Descripción del producto

Como se mostró en el estudio de mercado, los principales muebles que se compran son los centros de entretenimiento, los comedores, las salas y al último las recamaras, por lo que nuestros productos pioneros serán los Centros de entretenimiento y los comedores.

- Centro de entretenimiento fabricado a base de bastidor de madera de pino de 1a. Forrado con triplay de encino, entintado en color a escoger, acabado en barniz de poliuretano, el mueble tiene las siguientes dimensiones, largo 2.40 mts; alto 2.20 mts; y 0.60 mts. de fondo, incluye dos puertas correderizas con cristal esmerilado para ocultar aparatos eléctricos y varios entrepaños para el acomodo de diversas cosas. Con un precio de venta de \$10,500.00.



- Mesa para desayunador con 4 sillas, fabricado en madera maciza de encino, entintado en color a escoger, acabado en barniz de poliuretano, la mesa tiene las siguientes dimensiones: largo 1.40 mts; ancho 0.85 mts; y alto de 75 cms. Incluye cristal esmerilado sobre mesa y 4 sillas tapizadas, fabricadas en madera de encino. Con un precio de venta de \$15,300.00.

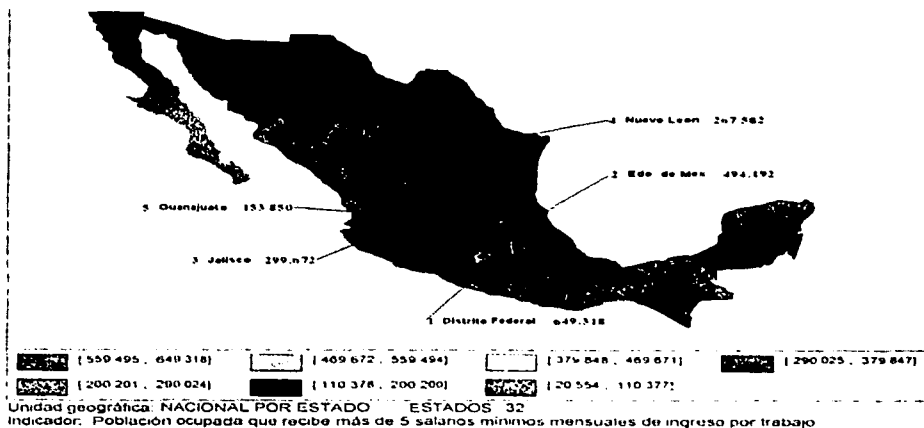


(Estos diseños no son los que vamos a realizar, solo nos sirvieron de base para crear nuestro propio diseño y como medio para cuantificar el material a utilizar).

### 3. ANÁLISIS DEL MERCADO

#### 3.1. Descripción de la región

El estado de Guanajuato en los últimos años ha empezado a abrir sus puertas a diversas industrias, lo que sea ha traducido como un importante desarrollo económico y social para sus habitantes y se ha convertido en el Estado de más importancia dentro de la Región del Bajío; lo cual se puede ver reflejado en su nivel de vida ya que de acuerdo a datos obtenidos del Censo de Población y Vivienda 2000, realizado por el Instituto Nacional de Geografía y Estadística (INEGI), el estado de Guanajuato se encuentra dentro de los 7 Estados de la República Mexicana con mayor ingreso per cápita. Esto se puede apreciar mejor mediante la siguiente imagen.



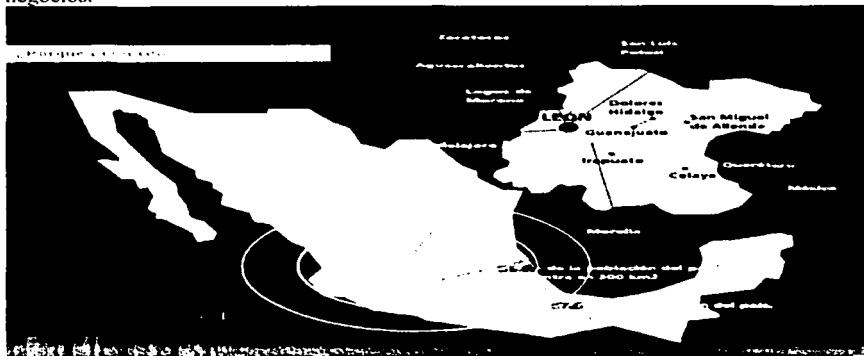
Dentro del Estado de Guanajuato existen 5 municipios más importantes que son: Guanajuato, Salamanca, Celaya, Irapuato y León, destacando esta última como la ciudad más importante del Estado, sólo después de Guanajuato, ya que está es la capital del Estado.



[ 61 627 ; 60 225 ]	[ 43 028 ; 61 626 ]	[ 34 430 ; 43 026 ]	[ 26 832 ; 34 428 ]
[ 17 253 ; 26 831 ]	[ 8 635 ; 17 232 ]	[ 36 ; 8 634 ]	

Unidad geográfica: 11 GUANAJUATO MÚNICIOS: 46  
 Indicador: Población ocupada que recibe más de 5 salarios mínimos mensuales de ingreso por trabajo

La Ciudad de León Guanajuato, es reconocida en todo el país por su industria del calzado y de la piel para la producción de diversos artículos como los son: Bolsas, zapatos, botas, chamarras, cinturones, entre otros, pero en fechas recientes se han establecido empresas importantes de otras Industrias como la alimenticia y la automotriz principalmente, y de aquí se distribuyen a varios puntos del país al igual de que se exportan a algunos países, por esto León esta rodeada por una red carretera de primer nivel que la conecta a cualquier punto del país, así como a importantes ciudades de la región tales como: Ciudad de Guanajuato, Salamanca, Irapuato, Celaya, Lagos de Moreno, Querétaro, Aguascalientes, San Luis Potosí, entre otras, por lo que en un radio de 300 km<sup>2</sup> habitan más de 27 millones de personas, esta característica convierten a León en un lugar idóneo para la realización de negocios.



Por esta razón en Yaaga Madera y Diseño, hemos decidido comercializar en un inicio nuestros muebles únicamente en la Ciudad de León, puesto que si logramos consolidar nuestra marca en esta ciudad, sería más sencillo poder introducirnos a las demás ciudades del Estado de Guanajuato y posteriormente en la Región del Bajío.

### **3.2. Mercado meta**

Después de haber descrito la región económica a la cual dirigiremos nuestros productos, es preciso definir cual será nuestro mercado meta. Por las características de nuestros muebles, están enfocados a un sector de la población en específico, ya que es un producto caro en relación a los productos destinados al mismo fin pero con características totalmente diferentes que son los que le dan su valor agregado. Habiendo comentado esto, podemos ir seccionando el total de nuestro mercado, por el estilo de nuestros muebles el mercado principal son personas de entre 24 a 40 años de edad y que tengan un nivel de vida alto. (por no contar con una fuente que nos permitiera conocer el total de personas dentro del rango antes mencionado y porque el nivel de ingresos que maneja el INEGI, que es más de 5 Salarios Mínimos, no es muy específico para determinar que pueden ser compradores potenciales, se tomo la decisión de considerar otra variables que es la de los hogares que cuenten con todos los servicios y que además tengan grabadora, televisión, videograbadora, licuadora, refrigerador, lavadora, teléfono, calentador de agua (boiler), automóvil propio y computadoras). Como se puede ver en imágenes anteriores, León cuenta con 60,225 personas que ganan más de 5 salarios mínimos, pero solo 17,988 hogares cuentan con grabadora, televisión, videograbadora, licuadora, refrigerador, lavadora, teléfono, calentador de agua (boiler), automóvil propio y computadoras, y solo el 56% de los entrevistados prefirieron los muebles estilo contemporáneo, por lo que nuestro mercado meta serán 10,073 hogares.

Nuestro mercado es estacional puesto que no todo el año es constante, sino dependiendo de la época del año es la cantidad de ventas, porque en el mes de diciembre las personas cuentan con su aguinaldo y algunos ahorros principalmente, aprovechan para comprar muebles, en junio pasa una situación similar ya que en los últimos días de mayo, a más tardar, los trabajadores reciben su parte proporcional de la Participación de los Trabajadores en las Utilidades de las empresas (PTU) y caso contrario es el mes de septiembre ya que es cuando los padres de familia tienen que realizar gastos importantes con respecto a la formación académica de sus hijos y el mes de julio que es cuando la mayoría de las personas toma vacaciones, por lo que bajan las ventas considerablemente, lo anterior se puede corroborar en la siguiente tabla:

**INDICE DE VENTAS NETAS DE MERCANCIAS AL MENUDEO EN TERMINOS  
REALES POR CLASE DE ACTIVIDAD  
33 AREAS URBANAS  
(Variación porcentual anual)**

Clase de actividad	2001 P/							2002					
	Jun	Jul	Ago	Sept	Oct	Nov	Dic	Ene	Feb	Mar	Abr	May	Jun
Tiendas de abarrotes	-5.8	-8.8	-11.1	-10.6	-7.7	-8.7	-8.3	-3.0	-8.5	-3.1	4.9	-3.1	-8.4
Tiendas de discos, juguetes y regalos	11.7	11.8	4.7	8.3	15.3	13.5	16.0	-5.0	-0.2	1.4	4.3	10.3	-3.8
Tiendas de ropa y calzado	1.9	-7.5	-5.5	-5.3	-1.2	4.6	-1.7	-6.6	-6.2	-5.3	2.2	-0.9	-6.7
Mueblerías	4.7	-3.5	2.2	-4.2	3.3	1.3	9.3	3.0	1.8	2.9	3.9	4.3	6.0
Vehículos	-11.7	0.5	5.9	4.5	0.5	-1.5	6.4	2.8	-2.9	-12.4	16.5	10.6	2.5
Farmacias	5.8	2.6	3.0	0.4	1.9	1.7	-0.3	3.6	1.6	3.5	4.2	2.5	6.1
Papeterías y librerías	20.0	23.5	8.2	1.0	0.3	11.5	8.6	2.4	12.9	4.4	26.2	17.2	4.4
Tiendas departamentales	23.5	20.1	23.0	26.3	18.6	23.4	16.4	21.1	4.7	10.1	1.2	11.5	2.7
Supermercados	5.8	0.4	0.7	3.0	-0.2	2.3	3.2	3.0	3.6	7.5	1.1	4.3	6.1

NOTA: Cifras provenientes de los respectivos índices, base 1994=100.

P/ Cifras preliminares.

FUENTE: INEGI, Encuesta Mensual sobre Establecimientos Comerciales.

Por lo anterior creemos que como venta mínima de cada producto será un artículo en cada mes, con excepción de los meses de julio y septiembre pero con un incremento considerable en los meses de junio y diciembre.

### 3.4. Investigación del mercado

Para poder definir cual es nuestro mercado meta, se realizo la siguientes investigación:

1. *Definición del problema.* Saber que cantidad de personas, que ganan mas de 5 salarios mínimos están interesados en comprar nuestros productos.
2. *Determinación de las necesidades de información.* Saber si los posibles clientes se encuentran dentro de la Región del Bajío donde planeo vender mis productos.
3. *Establecimiento de objetivos de investigación.* Obtener cifras que sean cuantificables para poder medir el número de ventas probables para el año 2003
4. *Selección del tipo de investigación.* Para la obtención de la información requerida, se considero que la mejor opción es mediante una encuesta a 50 personas en edades de entre 25 y 40 años, la cual se realizara en el centro comercial Plaza Mayor



ubicada al norte de la ciudad y en la Plaza comercial Centro Max que son las dos plazas más exclusivas de la ciudad.

5. *Recopilación de datos.* Para la realización de este proceso se hizo la siguiente encuesta con los resultados obtenidos.

Qué edad tienes?	León			
	Prom. 32 años			
	Rústico	Clásico	Contemporáneo	Otro
Qué estilo de mueble mas te gusta?	32%	8%	56%	6%
	SI	NO		
Si el encuestado prefiere Contemporáneo, Gana más de 5 salarios mínimos	100%	0%		
	Centro Entrenimiento	Sala	Desayunador	Recamara
En este momento, que muebles comprarías para tu casa?	39%	28%	22%	11%
	SI	No	No sabe	
Crees que es caro este centro de entretenimiento a \$9,500 pesos.	29%	64%	7%	
	SI	No	No sabe	
Crees que es caro este desayunador a \$15,300 pesos.	32%	54%	14%	
	SI	NO	NO sabe	
Para quienes contestaron que estaba caro, lo comprarías si te diera un mes de crédito?	45%	34%	21%	
	Tiempo de entrega	Precio	Hacer el mueble a tu medida	Calidad
En orden de importancia cual es lo que prefieres que te ofrezca quienes venden muebles?	4	3	2	1

6. *Análisis e interpretación de la información.* De acuerdo a la información obtenida podemos observar lo siguiente: Del total de los encuestados el 56% prefieren el tipo de muebles contemporáneos, por lo que nuestro mercado inicial era de 17,988 hogares así que estimamos que el 56% de estos hogares son clientes potenciales, por esto nuestro mercado meta será de 10,073 hogares. También podemos observar que nuestros dos productos, El Centro de Entretenimiento y el desayunador, se encuentran en el interés de nuestro mercado meta, por lo que es muy viable su venta. Otro aspecto que podemos concluir es que más de la mitad de nuestra muestra considero que el precio de nuestro producto es bajo, también cabe mencionar que con respecto a los precios de la competencia nos encontramos entre un 10%, abajo en los precios y lo que es de gran importancia para nuestras ventas

futuras de que el público este enterado de esto. Cabe especial mención que nuestro producto por sus características solo se puede vender a personas con un nivel de vida alto por lo que resulta una limitante para la determinación de nuestro mercado, pero se puede ampliar este mercado hasta en un 15% más si les otorgamos un mes de crédito y podría ir creciendo en la medida en que se ampliara los meses de crédito, solo que esta situación por el momento no podemos ponerla en marcha, pero se mantendrá presente para que en un futuro se pueda implementar. Como se puede observar la mayoría de los encuestados puso la calidad y el hacer el mueble a la medida, antes que el precio, lo cual indica que nuestra encuesta estuvo dirigida en su mayoría a personas, con nivel de vida alto y que se encuentran dentro de nuestro mercado meta que son los 10,073 hogares.

### **3.5. Análisis de la competencia**

En la actualidad, la ciudad de León se encuentra en pleno crecimiento, tanto en población como en el aspecto comercial, puesto que ha dejado de ser una industria 100% zapatera y se están abriendo nuevos sectores como lo es la carpintería y en particular la de muebles para el hogar.

En León hay diversos oferentes de muebles de madera pero también de estilos diferentes, aunque el predominante es el estilo "Rústico", por lo que el mercado de nuestro producto no es tan competido y solo se han encontrado 3 competidores con la misma capacidad de producción o más que nosotros, los cuales son los siguientes:

**FICARE, S. A. DE C. V.** Al igual que Yaaga Madera y Diseño, Ficare es una empresa familiar, que lleva aproximadamente 7 años en el mercado, aunque es una empresa joven, ha logrado en poco tiempo posicionar sus productos dentro de su mercado, que es: Querétaro, la Ciudad de México y en la ciudad de León, principalmente, aunque en esta última solo ofrece sus productos mediante Ferias o Exposiciones; relacionado a esto cabe mencionar que Ficare estará participando en la "Expo Casa" en la ciudad de León. En cuanto a sus precios se puede mencionar que son elevados, y solo en ventas de 5 muebles en adelante ofrece crédito a sus clientes, para empezar a fabricar los muebles solicita el 30% de anticipo y el restante 70% lo difiere en 3 pagos quincenales contados a partir del pago del anticipo. En cuanto a la venta al menudeo, para la fabricación de los muebles solicita un anticipo del 50% y el resto en contra entrega del mueble. Las medidas de sus muebles y sus características son estandarizadas, lo único que el cliente puede cambiar es el tipo de madera que quiere para sus muebles. Sus muebles están hechos principalmente de triplay cubiertos de una chapa de la madera de ayacahuite o de la madera en que quieran presentar su mueble. Sus principales productos son: Recamaras para adultos, recamaras para niños (estas su característica principal son sus novedosos diseños), comedores, centros de entretenimiento y cantinas.

**MOBEL, S. A. DE C. V.** Esta compañía también es una empresa familiar, es originaria de la Ciudad de Guadalajara. Han buscado ampliar su mercado viniendo a la ciudad de León, porque en Guadalajara el mercado se ha vuelto muy competitivo, y observaron que León es

un lugar en desarrollo y donde existe la posibilidad de atraer a un mayor número de clientes. Cuentan con un local de ventas en uno de los bulevares más importantes de León. Por el momento **Mobel** no tiene pensado participar en la Expo Casa 7ª edición En cuanto a los precios en que ofrece sus productos están dentro del mercado. Su forma de cobro, por el momento solo es el 50% de anticipo y el resto a contra entrega del mueble, ya que se encuentran analizando la posibilidad de vender sus muebles a crédito. Una característica de **Mobel** es que puede hacer los muebles de acuerdo a las medidas y especificaciones del cliente, además si se desea realizar alguna variación del diseño la pueden hacer. Sus muebles al igual que **Ficare** están hechos de triplay y cubiertos con la chapa de la madera que se desee. Sus principales productos son: Salas, Comedores, recamaras para adultos y centros de entretenimiento. Además de fabricar Muebles estilo Contemporáneo, **Mobel** también fabrica muebles estilo Clásico.

**AZCUE MUEBLES, S.A. de C.V.** De las cuatro empresas que vendemos muebles estilo contemporáneo, Azcué es la única que no produce sus propios muebles, es decir, es comercializadora (Uno de sus principales proveedores de muebles contemporáneos es F&F Especialistas, S.A. de C.V., ubicados en la Ciudad de México) y tampoco es una empresa familiar. La parte más atractiva de Azcué, que la diferencia de las de más comercializadoras de muebles contemporáneos son los precios que ofrece, puesto que cuando realiza promociones solicita a sus proveedores que sean ellos quienes absorban los costos de rebajar los precios de los productos, además de que ofrece planes muy accesibles de crédito como lo es el de 12 meses sin intereses, con pago mediante tarjeta bancaria. Con respecto a los materiales utilizados para la fabricación de muebles son de menor calidad a los utilizados por **Ficare**, **Mobel** y **Yaaga Madera y Diseño**; puesto que en lugar de usar triplay utiliza el aglomerado MDF, aunque dentro del aglomerado el MDF es de mayor calidad, pero con respecto al triplay es de mucha menor calidad. Cuenta con varias tiendas en el Distrito Federal, una en el Estado de México y otra en la Ciudad de León. Como comercializadora de muebles, ofrece gran variedad de muebles, es decir, no solo de estilo contemporáneo.

### **3.6. Barreras de acceso al mercado**

En la ciudad de León, como en varias ciudades de provincia, los grupos sociales son muy cerrados y son reacios en aceptar algo nuevo, por lo que el principal obstáculo para ingresar al mercado es la aceptación de nuestra marca por la sociedad como parte de ella.

Nuestros productos tienen un mercado reducido por estar enfocados a personas con un nivel de vida alto.

Otro obstáculo es la falta de recursos económicos para una mayor promoción de nuestro producto mediante publicidad, ya que esta es de un costo muy elevado.

## **4. RIESGOS CRITICOS**

### **4.1. Debilidades de la Empresa**

- Es de gran importancia para cualquier empresa que quiere vender muebles tener un lugar donde poder exhibir sus muebles para que personas que pasen por el lugar puedan convertirse en posibles clientes o promocionar nuestros productos con terceras personas, con el solo hecho de haber visto los muebles. Y por el momento no contamos con los recursos económicos para obtener un lugar que pueda ser visto por nuestro mercado meta.
- No contar con mucha experiencia dentro de este ramo de la carpintería, para lograr una adecuada planeación y toma de decisiones.
- La carencia de recursos económicos para contar con maquinaria que nos permita reducir desperdicio de material y tiempo de realización de los muebles.
- Nuestra poca capacidad de producción en el caso de presentarse la posibilidad de realizar ventas al mayoreo.
- Los precios de los materiales son un poco más caros en León que en comparación con el Distrito Federal, además que en la Ciudad de León solo contamos con un proveedor de triplay que nos proporciona crédito, pero en ocasiones no cuenta en la cantidad de material que requerimos por lo cual debemos de recurrir a proveedores en el Distrito Federal que nos ofrecen crédito de hasta 30 días. Pero se deben de comprar cantidades mayores a las requeridas para que el precio del flete se reparta entre todas las hojas de triplay y no nos incremente demasiado el precio.

### **4.2. Posibles Amenazas del mercado**

- Como en toda la Región del Bajío, la Ciudad de León se encuentra en pleno desarrollo, por lo que siempre esta latente la aparición de nuevos competidores y con ellos la disminución de nuestro mercado.
- En nuestro país siempre existe la posibilidad de que surjan crisis económicas fuertes, que disminuyan el poder adquisitivo de la gente y por ende sus hábitos de consumo.
- Surgimiento de una nueva moda que cambie la preferencia actual del mercado por los muebles estilo contemporáneo.

### 4.3. Fortaleza de la Empresa

- Calidad de nuestros productos en todas sus etapas de elaboración.
- Contar con el taller en la Ciudad de León lo cual significa reducción en: los costos de distribución y tiempos de entrega de los muebles terminados.

### 4.4. Posibles Oportunidades del mercado

- El constante crecimiento de otras ciudades del Estado de Guanajuato, como lo son: Irapuato, Salamanca, Celaya y Guanajuato, en las cuales nuestra principal competencia no tiene presencia, lo que significa una mayor facilidad para entrar al mercado.
- Se ha visto que si se dan opciones de crédito se podría incrementar nuestro mercado en forma considerable.
- Podemos comprar cantidades mayores a las requeridas en cuanto al triplay para venderse a terceros, ya que al traerlas desde la Ciudad de México, podemos ofrecerlas a diversos comercializadoras a un precio mucho menor al que ofrece el mercado en general dentro de la ciudad de León. Además de que dicho material se contaría con un crédito de 30 días, y el pago del flete es del 50% de anticipo y el otro 15% dentro de los 15 días siguientes contados a partir de la fecha de entrega.

## 5. PROYECCIONES FINANCIERAS

### 5.1. Requerimientos de capital para el proyecto

Concepto	Cantidad	Importe
Sierras.	2	\$ 6,000.00
Raither.	2	\$ 3,000.00
Participación en la Expo Casa.		\$ 19,500.00
Publicidad en tarjetas electrónicas.	200	\$ 2,000.00
Publicidad en folletos.		\$ 3,000.00
Camión para transportar los muebles.		\$ 12,000.00
Depósito para la renta de local comercial.	1 mes	\$ 5,000.00
Mejoras al local arrendado.		\$ 1,000.00
<b>Total de Capital requerido</b>		<b>\$ 51,500.00</b>

La demás herramienta que es utilizada en la fabricación de los muebles es propiedad de cada trabajador, por tal razón no se considera dentro del requerimiento de capital para la puesta en marcha de nuestro proyecto.

## **5.2. Determinación del flujo de efectivo**

Después de desarrollado el proyecto, se puede observar que cuenta con un muy buen flujo de efectivo, estos se podrían mejorar si se ampliara de 15 a 30 días el crédito que contamos con nuestros proveedores, si se lograra lo anterior nosotros podríamos proporcionar a nuestros clientes 15 días de crédito para la liquidación de los muebles.

Para mayor información al respecto véase el anexo "L" del presupuesto.

## **5.3. Estados financieros pro forma**

Se elaboro un estado financiero independiente al de la compañía, para poder ejemplificar de una forma más clara el efecto que tendrá el nuevo proyecto dentro de la estructura financiera de Yaaga Madera y Diseño; Este estado financiero se realizó con la inversión requerida para iniciar el negocio, el cual fue de \$51,500.00 pesos y con base a nuestro presupuesto y al flujo de efectivo del proyecto se logro proyectar dichos estados financieros al 31 de diciembre de 2003. Para mayor información véase anexo "P" del presupuesto.

## **5.4. Principales razones financieras**

Una vez que hemos conseguido proyectar nuestros estados financieros para el año de 2003, estamos en condiciones de analizar la rentabilidad del proyecto, y las conclusiones fueron las siguientes:

- El proyecto contará con una excelente disponibilidad de recursos a corto plazo, es decir, que cuenta con una importante liquidez para afrontar sus compromisos con terceros a corto plazo. Aunado a esto es importante mencionar, que por los requerimientos iniciales de capital, el proyecto no tiene cuentas por pagar mayores a un año, por lo que además de contar con una buena liquidez, también se tiene de igual manera una solvencia económica. Esta situación podría cambiar dado que en el supuesto de que se requiera la compra de maquinaria se tendrá que optar por la obtención de un crédito a largo plazo con alguna Institución Financiera.
- Debido a que nuestros proveedores sólo nos dan como máximo 15 días de crédito, un poco más de la mitad de nuestras operaciones son financiadas por recursos propio en lugar de terceros.
- La productividad de la inversión reflejada en el capital contable, para el primer año de inicio del proyecto se tiene pronosticado un gran rendimiento debido a que nuestras utilidades esperadas serán mayores a nuestro capital social.

- Se comprobó que nuestra cartera esta siendo cobrada en el mismo mes en que se produce, por que nuestras cuentas por cobrar con terceros no existen. Este punto cambiaria de existir la posibilidad en un futuro de proporcionar crédito a nuestros clientes.
- La productividad de nuestro Activo Total, es aceptable, dado que por cada peso que se invierta en el activo se obtendrá treinta centavos de ganancia al final del año.

Esto se puede apreciar de una mejor manera en el anexo "P" del presupuesto.

### **5.5. Análisis del punto de equilibrio**

Un aspecto a considerar muy importante en la puesta en marcha de cualquier proyecto es sin duda el conocer cuanto es lo mínimo que se debe de vender para que no existan pérdidas y a partir de cuantas ventas se empieza a obtener ganancias con el objetivo de ver si nuestra producción y el mercado nos permiten a cubrir la producción requerida para que el proyecto sea redituable.

Con respecto a los puntos de equilibrio de nuestro proyecto se manejaron de forma conjunta y en lo individual por cada uno de nuestros productos. Dichos cálculos se pueden observar en el anexo "Q" del presupuesto, de los cuales podemos concluir que la venta esperada para el próximo año, tanto en su conjunto como por separado es suficiente para superar el punto de equilibrio, por lo cual se esperarían ganancias desde el primer año.

### **5.6. Valor presente neto y Tasa Interna de retorno**

Una herramienta que nos permite saber si es conveniente invertir en un proyecto o no es la determinación de la Tasa Interna de Retorno (TIR) y determinar el Valor Presente Neto (VPN) de nuestra inversión en un futuro.

Con base en nuestros flujos de efectivo determinamos la TIR de nuestro proyecto, para evaluar si esta tasa es buena o no, se comparó con la que ofrecen las Instituciones Financieras, y dentro de las que ofrecen mayor rendimiento son los Fondos de Ahorro, quienes ofrecen una tasa hasta del 9% anual sobre nuestra inversión. Se decidió comparar la inversión con los fondos de inversión ya que buscamos 3 cosas para invertir el dinero, la primera es que sea una inversión segura, la segunda es que nos proporcionen el mayor rendimiento posible a nuestra inversión y la tercera es la facilidad de disposición de nuestra inversión en periodos de tiempo cortos y estas características la ofrece un fondo de inversión.

Aclarado nuestro punto de comparación utilizado para el presente proyecto observamos que si invertimos en el obtendríamos una TIR del 35% como tasa mínima, la cual es muy alta en comparación al 9% que ofrecen los fondos de ahorro. De esto podemos decir que si

nuestro proyecto conlleva un grado de riesgo importante, los posibles beneficios podrían ser en una mayor medida en un corto plazo.

Para soportar lo anterior se realizó el cálculo del VPN de nuestros flujos de efectivo proyectados para el próximo año 2003 y se comprobó que el poder adquisitivo ese dinero tendrá un poder adquisitivo similar a tenerlo el día de hoy.

## 6. COSTOS POR ORDENES DE PRODUCCIÓN

Por las características de nuestro negocio, el sistema de costos idóneo para nosotros es el Costeo por Ordenes, ya que nos permite obtener el costo de un producto identificado mediante una orden de producción. Una orden es una actividad por la que se gastan recursos para llevar un producto distinto, identificable, al mercado.

1. Para el presente presupuesto se consideran ordenes de producción individuales por cada uno de nuestros productos.
2. Los costos directos identificados con cada una de las ordenes serán los material que a continuación se enlistan y la mano de obra de los carpinteros y barnizadores.

Material	Directo	Indirecto	Criterio
Triplay de encino blanco de 6 mm.	}		La hoja de triplay puede ser cortada a la medida que nosotros requerimos.
Triplay de pino de 6 mm.	}		La hoja de triplay puede ser cortada a la medida que nosotros requerimos.
Tabla de pino 1 1/2" x 10" x 8 1/4'	}		Al igual que el triplay las medidas de las tablas son perfectamente medibles.
Pija Tablaroca cuerda abierta dif. Med.		}	Porque no siempre se utiliza el mismo número de pijas ya que en ocasiones estas se suelen barrer y por tal motivo se necesitaría de una nueva
Clavo varias medidas	}		Se considera directo puesto que se mide por kilogramos.
Tornillo para madera de 4" x 1/4"		}	Si considera indirecto puesto que no siempre se utiliza la misma cantidad de tornillos.
Clavacote de madera	}		Se mide en piezas las cuales son perfectamente cuantificables
Resistol blanco		}	En la producción de los muebles no se utilizan cantidades exactas de este material por lo que no puede ser fácil su cuantificación
Sellador al 48 %		}	En la producción de los muebles no se utilizan cantidades exactas de este material por lo que no puede ser fácil su cuantificación
Resanador para madera de pino		}	Son cantidades muy pequeñas de material por lo que un puede ser perfectamente cuantificable
Laca automotiva		}	La cantidad utilizada de este material al igual que el resistol y del sellador depende de la habilidad de cada trabajador



<b>Material</b>	<b>Directo</b>	<b>Indirecto</b>	<b>Criterio</b>
Lija para madera	1		Es de fácil cuantificación porque las cantidades utilizadas son constantes
Estopa		1	No se puede cuantificar de forma exacta ya que depende de la habilidad de cada barnizador
Thinner		1	No se puede cuantificar de forma exacta ya que depende de la habilidad de cada barnizador
Riel para puertas	1		Son cantidades exactas y de fácil cuantificación
Cristal de 6 mm. Esmerilado	1		Son cantidades exactas y de fácil cuantificación puesto que se compran a la medida requerida.
Triplay de pino de 19 mm.	1		La hoja de triplay puede ser cortada a la medida que nosotros requerimos.
Tapiz para silla	1		Esta identificado por cada una de las sillas, este servicio nos lo proporciona un proveedor.
Madera Maciza de encino	1		La madera puede ser comprada a la medida que nosotros requiramos.

3. Los gastos indirectos serán aparte de los materiales indirectos antes mencionados, los siguientes gastos:
4. La base de asignación de los materiales indirectos y de los gastos que se desprendan de la nómina, a cada uno de los productos, será las horas hombre laboradas por los carpinteros y banizadores, las cuales pueden ser identificadas por cada uno de los muebles en que estuvieron laborando mediante reportes de tiempo y los demás gastos indirectos se asignaran por los ingresos que genere cada producto.

## **7. ASPECTOS A CONSIDERAR**

### **7.1. Fiscales**

Actualmente el negocio es una persona Física con actividad empresarial, y dependiendo a las perspectivas de crecimiento que tengamos para el próximo año, se determinara si nos convertimos en un Sociedad Anónima.

Aun cuando se encuentra en evaluación el cambio de persona Físicas a persona Moral, para la determinación de los impuestos presupuestados a pagar, durante el ejercicio de 2003, será bajo el régimen de Personas Físicas con Actividad Empresarial.

En cuanto al impuesto sustitutivo se tomo la decisión de pagar el 2% sobre los pagos de sueldos y salario y recuperar el excedente del crédito al Salario pagado a los trabajadores.

En junio del presente año se realizo la notificación del cambio de domicilio fiscal a la ciudad de León.

## **7.2. Seguro Social**

Actualmente contamos con una oficina en la Ciudad de México, donde sus actividades están ligadas únicamente en el área de la construcción y en la Ciudad de León, el personal administrativo y operacional su actividades estarán relacionadas tanto con la construcción como con la fabricación de los muebles, por lo que se cuentan con dos registros patronales.

Para el cálculo del Salario Base de Cotización, se proporcionan a nuestros trabajadores las prestaciones mínimas determinadas por la Ley.

Las cuotas obrero patronales son cubiertas en su totalidad por Yaaga Madera y Diseño.

## **7.3. Excedentes de caja**

De acuerdo a nuestros excedentes de flujos de efectivo por la venta de muebles, se invertirían en conjunto con los flujos de efectivo excedentes de la construcción en un fondo de Inversión, esto para lograr un mayor rendimiento de nuestros excedentes, solo que las inversiones se harán de corto plazo (máximo 7 días) para hacer frente a posibles contingencias y el pago de rayas, puesto que estas últimas se pagan en forma semanal los días viernes. Siendo las principales opciones las Instituciones en Fondos de Ahorro, como lo son: Prudential Apolo y Actinver, hasta los primero días del mes de septiembre de 2002, los Fondos de inversión ofrecían una tasa aproximada del 9% anual.

## **7.4. Pago de Nómina y a Proveedores**

Al personal operativo se le paga su rayas los días viernes de cada semana, el inicio de semana se considera los días viernes y su término los días jueves. Las horas extras que trabajó se pagaran hasta la siguiente semana, esto con el fin de evaluar el trabajo de cada trabajador y observar que no haya cometido errores de trabajo que le significaran el tener que repetir su trabajo y esto se vea traducido en tiempo extra, en este supuesto no serán pagadas sus horas extras, salvo que dichas equivocaciones sean causadas por decisiones tomadas por el supervisor o por personal administrativo. En cuanto al personal administrativo se pagara los días 15 y 30 de cada mes.

En la ciudad de León solo contamos con un solo proveedor con el que tenemos una línea de crédito, pero en ocasiones no cuenta con el material solicitado y pueden pasar varios días para surtirmos el pedido, por otra parte en la ciudad de México, contamos con dos empresas que nos proporcionaron línea de crédito y precios muy atractivos, por lo que se esta analizando el comprar el material en la ciudad de México en gran volumen para que el costo de transportación se absorba entre mayor cantidad de material, y el sobrante que no sea utilizado para la producción se podrá vender a otros distribuidores.

## **7.5. Inventarios**

Puesto que nuestra producción se realiza mediante pedidos, (ordenes de producción), nosotros no contamos con inventarios son nulos o tendientes a cero, ya que pueden existir pequeños sobrantes.

# YAAGA MADERA Y DISEÑO

## INDICE DE CEULAS PRESUPUESTARIAS

### FASE OPERATIVA

A	CEDULA DE COSTO ESTIMADO POR UNIDAD
B	CEDULA GLOBAL DE VENTAS
B-1	CEDULA ANALITICA DE VENTAS
C	CEDULA DE IVA TRASLADADO
D	CEDULA GLOBAL DE PRODUCCION
D-1	CEDULA ANALITICA DE PRODUCCION
E	CEDULA GLOBAL DE CONSUMO DE MATERIAL
E-1	CEDULA ANALITICA DE CONSUMO DE MATERIAL
F	CEDULA GLOBAL DE COMPRAS
F-1	CEDULA RESUMEN DE COMPRAS
F-2	CEDULA ANALITICA DE COMPRAS
F-3	CEDULA SUMARIA DE IVA ACREDITABLE POR COMPRAS
G	CEDULA GLOBAL DE COSTO DE TRANSFORMACION
G-1	CEDULA SUMARIA DE COSTO DE TRANSFORMACION
G-2	CEDULA ANALITICA DEL COSTO DE TRANSFORMACION
G-3	CEDULA DE IVA ACREDITABLE DE COSTO DE TRANSFORMACION
H	CEDULA SUMARIA DE COSTO DE DISTRIBUCION
H-1	CEDULA ANALITICA DEL COSTO DE DISTRIBUCION
H-2	CEDULA DE IVA ACREDITABLE DE COSTO DE DISTRIBUCION
I	CEDULA SUMARIA DE COSTO ADMINISTRATIVO
I-1	CEDULA ANALITICA DEL COSTO ADMINISTRATIVO
I-2	CEDULA DE IVA ACREDITABLE DE COSTO DE ADMINISTRACION
J	CEDULA COSTO DE PRODUCCION Y COSTO DE PRODUCCION DE LO VENDIDO
K	CEDULA RESULTADOS PRESUPUESTADOS
L	CEDULA DE PRESUPUESTO ANALITICO DE FLUJO DE EFECTIVO
M	CEDULA GLOBAL DE COBRANZA
N	CEDULA PAGO A PROVEEDORES Y ACREEDORES
O	CEDULA DE PAGO DE IVA A CARGO
P	CEDULA DE POSICION FINANCIERA PRESUPUESTA
Q	CEDULAS GLOBAL Y ANALITICAS DE PUNTO DE EQUILIBRIO PRESUPUESTO
R	CEDULA DEL CALCULO DE LA BASE DE ASIGNACION DE GASTOS INDIRECTOS
R-1	CEDULA DE ASIGNACION DE GASTOS INDIRECTOS
R-2	CEDULA DEL CALCULO DEL SALARIO DIARIO INTEGRADO
R-3	CEDULA DEL CALCULO DE PAGOS DEL IMSS E INFONAVIT
S	CEDULA DEL PAGO DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA

**YAAGA MADERA Y DISEÑO**

CEDULA DE COSTO ESTIMADO POR UNIDAD

DEL 1o DE ENERO DE 2003 AL 31 DE DICIEMBRE DE 2003

Centro de Entretenimiento**I. COSTO DE PRODUCCION****Material Directo**

Triplay de encino blanco de 6 mm.	1,804.00	
Triplay de pino de 6 mm.	-	
Tabla de pino 1 1/2" x 10" x 8 1/4"	640.00	
Riel para puertas	30.00	
Cristal de 6 mm. Esmerilado	360.00	
Triplay de pino de 19 mm.	-	
Tapiz para silla	-	
Madera Maciza de encino	-	2,834.00

**Costo de Transformación**

Sueldos y Salarios	2,937.84	
Gastos indirectos	913.91	3,851.75

**Costo de Distribución**

Constantes	1,922.77	
Variables	341.85	2,264.63

**Costo Administrativo**

Constantes	160.13	
Variables	255.89	416.01

**COSTO TOTAL** 9,366.39**YAAGA MADERA Y DISEÑO**

CEDULA DE COSTO ESTIMADO POR UNIDAD

DEL 1o DE ENERO DE 2003 AL 31 DE DICIEMBRE DE 2003

Desayunador**I. COSTO DE PRODUCCION****Material Directo**

Triplay de encino blanco de 6 mm.	-	
Triplay de pino de 6 mm.	943.00	
Tabla de pino 1 1/2" x 10" x 8 1/4"	-	
Riel para puertas	-	
Cristal de 6 mm. Esmerilado	360.00	
Triplay de pino de 19 mm.	176.00	
Tapiz para silla	1,400.00	
Madera Maciza de encino	2,878.75	5,757.75

**Costo de Transformación**

Sueldos y Salarios	-	
Gastos indirectos	908.97	908.97

**Costo de Distribución**

Constantes	2,076.59	
Variables	369.20	2,445.80

**Costo Administrativo**

Constantes	172.94	
Variables	276.36	449.30

**COSTO TOTAL** 9,561.81

CEDULA "A"

# YAAGA MADERA Y DISEÑO

## CEDULA GLOBAL DE VENTAS

DEL 1o DE ENERO DE 2003 AL 31 DE DICIEMBRE DE 2003

	<u>Centro de Entretenimiento</u>	<u>Desayunador</u>	<u>TOTAL DE VENTAS</u>
VENTAS DEL AÑO ANTERIOR	0 Unidades	0 Unidades	0 Unidades
(+ -) Factores Especificos de Venta			
A) De cambio: Nos encontramos en un mercado potencial muy importante	6 Unidades	5 Unidades	11 Unidades
B) De crecimiento: Nos daremos a conocer en la Expo Casa, lo que nos ayuda a mostrar nuestros muebles a una importante cantidad de clientes potenciales; y crecimiento de la población en la Ciudad de León.	10 Unidades	8 Unidades	18 Unidades
PRESUPUESTO HASTA FACTORES ESPECIFICOS	<u>16 Unidades</u>	<u>13 Unidades</u>	<u>29 Unidades</u>
(+ -) Factores Económicos y Sociales			
Posibles problemas económicos del país que pueden afectar el poder adquisitivo de la población	-3 Unidades	-4 Unidades	-7 Unidades
PRESUPUESTO HASTA FACTORES ECONOMICOS	<u>13 Unidades</u>	<u>9 Unidades</u>	<u>22 Unidades</u>
(+ -) Factores Administrativos			
Sabemos muy bien cuales son nuestros puntos debiles y fuertes dentro de la organización por lo que podremos preveer situaciones adversas antes de que estas nos afecten	4 Unidades	3 Unidades	7 Unidades
PRESUPUESTO DE VENTA	<u>17 Unidades</u>	<u>12 Unidades</u>	<u>29 Unidades</u>

**YAAGA MADERA Y DISEÑO**

**CEDULA ANALITICA DE VENTAS**

DEL 1o DE ENERO DE 2003 AL 31 DE DICIEMBRE DE 2003

PRODUCTO	Enero			Febrero			Marzo			Abril			Mayo		
	Unidades	P.U.	Importe	Unidades	P.U.	Importe	Unidades	P.U.	Importe	Unidades	P.U.	Importe	Unidades	P.U.	Importe
Centro de Entretenimiento	1	10,000	10,000	1	10,000	10,000	1	10,000	10,000	1	10,000	10,000	2	10,000	20,000
Desajunador	1	15,300	15,300	0	15,300	-	0	15,300	-	1	15,300	15,300	2	15,300	30,600

PRODUCTO	Junio			Julio			Agosto			Septiembre			Octubre		
	Unidades	P.U.	Importe	Unidades	P.U.	Importe	Unidades	P.U.	Importe	Unidades	P.U.	Importe	Unidades	P.U.	Importe
Centro de Entretenimiento	3	10,000	30,000	0	10,000	-	1	10,000	10,000	0	10,000	-	1	10,000	10,000
Desajunador	2	15,300	30,600	0	15,300	-	1	15,300	15,300	0	15,300	-	1	15,300	15,300

PRODUCTO	Novembre			Diciembre			Total		
	Unidades	P.U.	Importe	Unidades	P.U.	Importe	Unidades	P.U.	Importe
Centro de Entretenimiento	1	10,000	10,000	5	10,000	50,000	17	10,000	170,000
Desajunador	1	15,300	15,300	3	15,300	45,900	12	15,300	183,600
							<b>Total</b>		<b>353,600</b>

CEDULA "B-1"

# YAAGA MADERA Y DISEÑO

## CEDULA DE IVA TRASLADADO

DEL 1o DE ENERO DE 2003 AL 31 DE DICIEMBRE DE 2003

	<u>Centro de Entrenimiento</u>	<u>Desayunador</u>
Ventas Presupuestadas	170,000	183,600
Tasa del IVA	15%	15%
Importe	<u>25,500</u>	<u>27,540</u>

MES	<u>Centro de Entrenimiento</u>		<u>Desayunador</u>		<u>TOTAL</u>	
	<u>VENTAS</u>	<u>IVA</u>	<u>VENTAS</u>	<u>IVA</u>	<u>VENTAS</u>	<u>IVA</u>
ENERO	10,000	1,500	15,300	2,295	25,300	3,795
FEBRERO	10,000	1,500	-	-	10,000	1,500
MARZO	10,000	1,500	-	-	10,000	1,500
ABRIL	10,000	1,500	15,300	2,295	25,300	3,795
MAYO	20,000	3,000	30,600	4,590	50,600	7,590
JUNIO	30,000	4,500	30,600	4,590	60,600	9,090
JULIO	-	-	-	-	-	-
AGOSTO	10,000	1,500	15,300	2,295	25,300	3,795
SEPTIEMBRE	-	-	-	-	-	-
OCTUBRE	10,000	1,500	15,300	2,295	25,300	3,795
NOVIEMBRE	10,000	1,500	15,300	2,295	25,300	3,795
DICIEMBRE	50,000	7,500	45,900	6,885	95,900	14,385
TOTAL	<u>170,000</u>	<u>25,500</u>	<u>183,600</u>	<u>27,540</u>	<u>353,600</u>	<u>53,040</u>

CEDULA "C"

# YAAGA MADERA Y DISEÑO

## CEDULA GLOBAL DE PRODUCCION

DEL 1o DE ENERO DE 2003 AL 31 DE DICIEMBRE DE 2003

1 EN UNIDADES	<u>Centro de Entrenimiento</u>		<u>Desayunador</u>	
Presupuesto de Ventas		17		12
(+ -) Diferencia entre:				
Inventario inicial	0			
Inventario final	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>          </u>	<u>0</u>
		<u>17</u>		<u>12</u>
2 EN VALORES	<u>CUP</u>		<u>CUP</u>	
Unidades a producir		17		12
Material Directo	2,834.00	48,178.00	5,757.75	69,093.00
Sueldos y Salarios	2,937.84	49,943.22	-	-
Gastos indirectos	<u>913.91</u>	<u>15,536.47</u>	<u>908.97</u>	<u>10,907.67</u>
<b>COSTO DE PRODUCCION</b>	<u>6,685.75</u>	<u>113,657.69</u>	<u>6,666.72</u>	<u>80,000.67</u>

CEDULA "D"

CUP = Costo Unitario de Producción



# YAAGA MADERA Y DISEÑO

## CEDULA ANALITICA DE PRODUCCION

DEL 1o DE ENERO DE 2003 AL 31 DE DICIEMBRE DE 2003

### Centro de Entrenamiento

MES	VENTAS	INVENTARIO	INVENTARIO	UNIDADES
	ESTIMADAS	FINAL DESEABLE	INICIAL	A PRODUCIR
ENERO	1 Unidades	0 Unidades	0 Unidades	1 Unidades
FEBRERO	1	0	0	1
MARZO	1	0	0	1
ABRIL	1	0	0	1
MAYO	2	0	0	2
JUNIO	3	0	0	3
JULIO	0	0	0	0
AGOSTO	1	0	0	1
SEPTIEMBRE	0	0	0	0
OCTUBRE	1	0	0	1
NOVIEMBRE	1	0	0	1
DICIEMBRE	5	0	0	5
	<u>17 Unidades</u>	<u>0 Unidades</u>	<u>0 Unidades</u>	<u>17 Unidades</u>

MATERIAL DIRECTO	SUELDOS Y	GASTOS	TOTAL
	SALARIOS DIRECTOS	INDIRECTOS DE PRODUCCION	
2,834.00	2,660.38	1,182.44	6,676.82
2,834.00	2,937.84	949.97	6,721.80
2,834.00	2,660.38	952.29	6,446.66
2,834.00	2,973.55	1,154.46	6,962.01
5,668.00	5,320.75	1,622.51	12,611.26
8,502.00	8,920.66	1,836.79	19,259.46
-	-	706.54	706.54
2,834.00	2,991.41	1,149.44	6,974.85
-	-	734.79	734.79
2,834.00	2,986.07	1,153.69	6,973.76
2,834.00	2,647.86	1,147.76	6,629.62
<u>14,170.00</u>	<u>14,930.37</u>	<u>2,520.67</u>	<u>31,621.04</u>
<u>48,178.00</u>	<u>49,029.26</u>	<u>15,111.34</u>	<u>112,318.60</u>

### Desayunador

MES	VENTAS	INVENTARIO	INVENTARIO	UNIDADES
	ESTIMADAS	FINAL DESEABLE	INICIAL	A PRODUCIR
ENERO	1 Unidades	0 Unidades	0 Unidades	1 Unidades
FEBRERO	0	0	0	0
MARZO	0	0	0	0
ABRIL	1	0	0	1
MAYO	2	0	0	2
JUNIO	2	0	0	2
JULIO	0	0	0	0
AGOSTO	1	0	0	1
SEPTIEMBRE	0	0	0	0
OCTUBRE	1	0	0	1
NOVIEMBRE	1	0	0	1
DICIEMBRE	3	0	0	3
	<u>12 Unidades</u>	<u>0 Unidades</u>	<u>0 Unidades</u>	<u>12 Unidades</u>

MATERIAL DIRECTO	SUELDOS Y	GASTOS	TOTAL
	SALARIOS DIRECTOS	INDIRECTOS DE PRODUCCION	
5,757.75	2,382.95	1,180.08	9,320.78
-	-	947.91	947.91
-	-	949.37	949.37
5,757.75	2,653.68	1,149.33	9,560.77
11,515.50	4,765.91	1,617.44	17,898.85
11,515.50	5,307.37	1,826.85	18,649.72
-	-	707.03	707.03
5,757.75	2,669.13	1,146.17	9,573.05
-	-	737.94	737.94
5,757.75	2,664.51	1,148.85	9,571.11
5,757.75	2,372.12	1,145.12	9,274.99
<u>17,273.25</u>	<u>7,993.54</u>	<u>2,505.35</u>	<u>27,772.14</u>
<u>69,093.00</u>	<u>30,809.22</u>	<u>15,061.46</u>	<u>114,963.68</u>

CEDULA "D-1"

# YAAGA MADERA Y DISEÑO

## CEDULA GLOBAL DE CONSUMO DE MATERIAL

DEL 1o DE ENERO DE 2003 AL 31 DE DICIEMBRE DE 2003

MATERIAL	<u>Centro de Entretenimiento</u> 17 Unidades				<u>Desayunador</u> 12 Unidades		<u>CONSUMO</u>	
	CANTIDAD UNITARIA	C.U.	CANTIDAD	IMPORTE	CANTIDAD	IMPORTE	TOTAL CANTIDAD	IMPORTE
Triplay de encino blanco de 6 mm.	pza	220.00	139.4	30,668.00	0	-	139.4	30,668.00
Triplay de pino de 6 mm.	pza	115.00	0	-	98.4	11,316.00	98.4	11,316.00
Tabla de pino 1 1/2" x 10" x 8 1/4"	pza	160.00	68	10,880.00	0	-	68	10,880.00
Riel para puertas	pza	30.00	17	510.00	0	-	17	510.00
Cristal de 6 mm. Esmerilado	pza	180.00	34	6,120.00	24	4,320.00	58	10,440.00
Triplay de pino de 19 mm.	pza	220.00	0	-	9.6	2,112.00	9.6	2,112.00
Tapiz para silla	pza	350.00	0	-	48	16,800.00	48	16,800.00
Madera Maciza de encino	pza	35.00	0	-	987	34,545.00	987	34,545.00
<b>TOTAL</b>				<b><u>48,178.00</u></b>		<b><u>69,093.00</u></b>		<b><u>117,271.00</u></b>

CEDULA "E"

**YAAGA MADERA Y DISEÑO**  
**CEDELA ANALITICA DE CONSUMO DE MATERIAL**  
**DEL 1o DE ENERO DE 2003 AL 31 DE DICIEMBRE DE 2003**

**Centro de Entrenamiento**

MES	PRODUCCION ESTIMADA	Triplay de encino blanco de 8 mm.			Triplay de pino de 8 mm.			Tabla de pino 1 1/2" x 10" x 8 1/4"			Riel para puertas			Cristal de 8 mm. Esmerilado			Triplay de pino de 18 mm.			Tapte para silla			Madera Maciza de encino			TOTAL
		CANTIDAD	P.U.	IMPORTE	CANTIDAD	P.U.	IMPORTE	CANTIDAD	P.U.	IMPORTE	CANTIDAD	P.U.	IMPORTE	CANTIDAD	P.U.	IMPORTE	CANTIDAD	P.U.	IMPORTE	CANTIDAD	P.U.	IMPORTE	CANTIDAD	P.U.	IMPORTE	
ENERO	1	8 20	220 00	1,804 00	0	115 00	-	4	180 00	640 00	1 00	30 00	2 00	180 00	360 00	-	270 00	-	-	350 00	-	-	36 00	-	-	2,834 00
FEBRERO	1	8 20	-	1,804 00	0	-	-	4	-	640 00	1 00	30 00	2 00	-	360 00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2,834 00	
MARZO	1	8 20	-	1,804 00	0	-	-	4	-	640 00	1 00	30 00	2 00	-	360 00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2,834 00	
ABRIL	1	8 20	-	1,804 00	0	-	-	4	-	640 00	1 00	30 00	2 00	-	360 00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2,834 00	
MAYO	2	16 40	-	3,608 00	0	-	-	8	-	1,280 00	2 00	60 00	4 00	-	720 00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	5,888 00	
JUNIO	3	24 60	-	5,412 00	0	-	-	12	-	1,920 00	3 00	90 00	6 00	-	1,080 00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	8,502 00	
JULIO	0	0	-	-	0	-	-	0	-	-	0	0	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
AGOSTO	1	8 20	-	1,804 00	0	-	-	4	-	640 00	1 00	30 00	2 00	-	360 00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2,834 00	
SEPTIEMBRE	0	0	-	-	0	-	-	0	-	-	0	0	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
OCTUBRE	1	8 20	-	1,804 00	0	-	-	4	-	640 00	1 00	30 00	2 00	-	360 00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2,834 00	
NOVIEMBRE	1	8 20	-	1,804 00	0	-	-	4	-	640 00	1 00	30 00	2 00	-	360 00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	2,834 00	
DICIEMBRE	5	41	-	9,020 00	0	-	-	20	-	3,200 00	5 00	150 00	10 00	-	1,800 00	-	-	-	-	-	-	-	-	-	14,170 00	
	17	139 4	-	30,668 00	0	-	-	68	-	10,880 00	17	510 00	34	-	4,120 00	0	-	-	0	-	-	0	-	-	0	48,178 00

**Desarrollador**

MES	PRODUCCION ESTIMADA	Triplay de encino blanco de 8 mm.			Triplay de pino de 8 mm.			Tabla de pino 1 1/2" x 10" x 8 1/4"			Riel para puertas			Cristal de 8 mm. Esmerilado			Triplay de pino de 18 mm.			Tapte para silla			Madera Maciza de encino			TOTAL
		CANTIDAD	P.U.	IMPORTE	CANTIDAD	P.U.	IMPORTE	CANTIDAD	P.U.	IMPORTE	CANTIDAD	P.U.	IMPORTE	CANTIDAD	P.U.	IMPORTE	CANTIDAD	P.U.	IMPORTE	CANTIDAD	P.U.	IMPORTE	CANTIDAD	P.U.	IMPORTE	
ENERO	1	0	220 00	-	8 20	115 00	943 00	0	180 00	-	0	30 00	2 00	180 00	360 00	0 80	270 00	176 00	4 00	350 00	1 400 00	82 25	35 00	2 878 75	5 757 75	
FEBRERO	0	0	-	-	8 20	-	-	0	-	-	0	-	2 00	-	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
MARZO	0	0	-	-	-	-	-	0	-	-	0	-	0	-	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	
ABRIL	1	0	-	-	8 20	-	943 00	0	-	-	0	-	2 00	360 00	0 8	176 00	4 00	1 400 00	82 25	35 00	2 878 75	82 25	35 00	5 757 75		
MAYO	2	0	-	-	16 40	-	1,886 00	0	-	-	0	-	4 00	720 00	1 6	352 00	8 00	2 800 00	164 50	8 00	2 800 00	164 50	8 00	5 757 50		
JUNIO	2	0	-	-	16 40	-	1,886 00	0	-	-	0	-	4 00	720 00	1 6	352 00	8 00	2 800 00	164 50	8 00	2 800 00	164 50	8 00	5 757 50		
JULIO	1	0	-	-	8 20	-	943 00	0	-	-	0	-	2 00	360 00	0 8	176 00	4 00	1 400 00	82 25	35 00	2 878 75	82 25	35 00	5 757 75		
AGOSTO	1	0	-	-	8 20	-	943 00	0	-	-	0	-	2 00	360 00	0 8	176 00	4 00	1 400 00	82 25	35 00	2 878 75	82 25	35 00	5 757 75		
SEPTIEMBRE	0	0	-	-	8 20	-	943 00	0	-	-	0	-	2 00	360 00	0 8	176 00	4 00	1 400 00	82 25	35 00	2 878 75	82 25	35 00	5 757 75		
OCTUBRE	1	0	-	-	8 20	-	943 00	0	-	-	0	-	2 00	360 00	0 8	176 00	4 00	1 400 00	82 25	35 00	2 878 75	82 25	35 00	5 757 75		
NOVIEMBRE	1	0	-	-	8 20	-	943 00	0	-	-	0	-	2 00	360 00	0 8	176 00	4 00	1 400 00	82 25	35 00	2 878 75	82 25	35 00	5 757 75		
DICIEMBRE	3	0	-	-	24 60	-	2,829 00	0	-	-	0	-	6 00	1,080 00	2 4	328 00	12 00	4,200 00	248 75	8 00	2,800 00	164 50	8 00	5,838 25		
	12	0	-	-	68 40	-	11,316 00	0	-	-	0	-	24	4,320 00	9 6	3,112 00	48	16,800 00	248 75	32	12,800 00	867	34 545	88 000 00		
AL UTILIZADO		139 4	-	30,668 00	68 4	-	11,316 00	68	-	10,880 00	17	510 00	58	-	10,440 00	9 6	3,112 00	48	-	-	16,800 00	867	34 545	88 000 00	112,271 00	

**VALORES UNITARIOS**

PRODUCCION ESTIMADA	Triplay de encino blanco de 8 mm.			Triplay de pino de 8 mm.			Tabla de pino 1 1/2" x 10" x 8 1/4"			Riel para puertas			Cristal de 8 mm. Esmerilado			Triplay de pino de 18 mm.			Tapte para silla			Madera Maciza de encino		
	CANTIDAD	P.U.	IMPORTE	CANTIDAD	P.U.	IMPORTE	CANTIDAD	P.U.	IMPORTE	CANTIDAD	P.U.	IMPORTE	CANTIDAD	P.U.	IMPORTE	CANTIDAD	P.U.	IMPORTE	CANTIDAD	P.U.	IMPORTE	CANTIDAD	P.U.	IMPORTE
Entrenamiento	1 00	8 20	1,804 00	0	115 00	943 00	0	180 00	640 00	1 00	30 00	2 00	180 00	360 00	0 80	176 00	4 00	1 400 00	82 25	35 00	2 878 75	82 25	35 00	5 757 75
Desarrollador	1 00	-	-	8 20	-	943 00	-	-	-	-	-	-	2 00	360 00	0 80	176 00	4 00	1 400 00	82 25	35 00	2 878 75	82 25	35 00	5 757 75

**CEDELA "E-1"**

# YAAGA MADERA Y DISEÑO

## CEDULA GLOBAL DE COMPRAS

DEL 1o DE ENERO DE 2003 AL 31 DE DICIEMBRE DE 2003

### 1. EN CANTIDAD

	Triplay de encino blanco de 6 mm.	Triplay de pino de 6 mm.	Tabla de pino 1 1/2" x 10" x 8 1/4'	Riel para puertas	Crstal de 6 mm. Esmenlado	Triplay de pino de 19 mm.	Tapiz para silla	Madera Maciza de encino
Consumo de Material Directo	139.4	98.4	68	17	58	9.6	48	987
(-) Inventario Inicial	0	0	0	0	0	0	0	0
(+) Inventario Final	0	0	0	0	0	0	0	0
Compras	<b>139.4</b>	<b>98.4</b>	<b>68</b>	<b>17</b>	<b>58</b>	<b>9.6</b>	<b>48</b>	<b>987</b>

### 2. EN VALOR

MATERIAL	CANTIDAD A COMPRAR	COSTO UNITARIO	IMPORTE COMPRAS	IVA ACREDITABLE	TOTAL A PAGAR
Triplay de encino blanco de 6 mm	139.4	220.00	30,668.00	4,600.20	35,268.20
Triplay de pino de 6 mm.	98.4	115.00	11,316.00	1,697.40	13,013.40
Tabla de pino 1 1/2" x 10" x 8 1/4'	68	160.00	10,880.00	1,632.00	12,512.00
Riel para puertas	17	30.00	510.00	76.50	586.50
Crstal de 6 mm. Esmenlado	58	180.00	10,440.00	1,566.00	12,006.00
Triplay de pino de 19 mm.	9.6	220.00	2,112.00	316.80	2,428.80
Tapiz para silla	48	350.00	16,800.00	2,520.00	19,320.00
Madera Maciza de encino	987	35.00	34,545.00	5,181.75	39,726.75
<b>TOTAL</b>			<b>117,271.00</b>	<b>17,590.65</b>	<b>134,861.65</b>

CEDULA "F"

# YAAGA MADERA Y DISEÑO

## CEDULA RESUMEN DE COMPRAS

DEL 1o DE ENERO DE 2003 AL 31 DE DICIEMBRE DE 2003

MES	Triplay de encino blanco de 6 mm.		Triplay de pino de 6 mm.		Tabla de pino 1 1/2" x 10" x 8 1/4'		Riel para puertas	
	CANTIDAD	VALOR	CANTIDAD	VALOR	CANTIDAD	VALOR	CANTIDAD	VALOR
Enero	8.2	1,804.00	8.20	943.00	4	640.00	1.00	30.00
Febrero	8.2	1,804.00	-	-	4	640.00	1.00	30.00
Marzo	8.2	1,804.00	-	-	4	640.00	1.00	30.00
Abril	8.2	1,804.00	8.20	943.00	4	640.00	1.00	30.00
Mayo	16.4	3,608.00	16.40	1,886.00	8	1,280.00	2.00	60.00
Junio	24.6	5,412.00	16.40	1,886.00	12	1,920.00	3.00	90.00
Julio	0	-	-	-	0	-	-	-
Agosto	8.2	1,804.00	8.20	943.00	4	640.00	1.00	30.00
Septiembre	0	-	-	-	0	-	-	-
Octubre	8.2	1,804.00	8.20	943.00	4	640.00	1.00	30.00
Noviembre	8.2	1,804.00	8.20	943.00	4	640.00	1.00	30.00
Diciembre	41	9,020.00	24.60	2,829.00	20	3,200.00	5.00	150.00
	<b>139.4</b>	<b>30,668.00</b>	<b>98.4</b>	<b>11,316.00</b>	<b>68</b>	<b>10,880.00</b>	<b>17</b>	<b>510.00</b>

	Cristal de 6 mm. Esmerilado		Triplay de pino de 19 mm.		Tapiz para silla		Madera Maciza de encino		TOTAL
	CANTIDAD	VALOR	CANTIDAD	VALOR	CANTIDAD	VALOR	CANTIDAD	VALOR	
Enero	4.00	720.00	0.80	176.00	4.00	1,400.00	82.25	2,878.75	8,591.
Febrero	2.00	360.00	-	-	-	-	-	-	2,834.
Marzo	2.00	360.00	-	-	-	-	-	-	2,834.
Abril	4.00	720.00	0.80	176.00	4.00	1,400.00	82.25	2,878.75	8,591.
Mayo	8.00	1,440.00	1.60	352.00	8.00	2,800.00	164.50	5,757.50	17,183.
Junio	10.00	1,800.00	1.60	352.00	8.00	2,800.00	164.50	5,757.50	20,017.
Julio	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Agosto	4.00	720.00	0.80	176.00	4.00	1,400.00	82.25	2,878.75	8,591.
Septiembre	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Octubre	4.00	720.00	0.80	176.00	4.00	1,400.00	82.25	2,878.75	8,591.
Noviembre	4.00	720.00	0.80	176.00	4.00	1,400.00	82.25	2,878.75	8,591.
Diciembre	16.00	2,880.00	2.40	528.00	12.00	4,200.00	246.75	8,636.25	31,443.
	<b>58</b>	<b>10,440.00</b>	<b>9.6</b>	<b>2,112.00</b>	<b>48</b>	<b>16,800.00</b>	<b>987</b>	<b>34,545.00</b>	<b>117,271.</b>

# AAGA MADERA Y DISEÑO

## ETULA ANALITICA DE COMPRAS

EL 1o DE ENERO DE 2003 AL 31 DE DICIEMBRE DE 2003

play de encino blanco de 6 mm.

MES	(+)		(-)	
	CONSUMO ESPERADO	INV. FINAL DESEABLE	INVENTARIO INICIAL	COMPRAS
Enero	8.2	0	0	8.2
Febrero	8.2	0	0	8.2
Marzo	8.2	0	0	8.2
Abril	8.2	0	0	8.2
Mayo	16.4	0	0	16.4
Junio	24.6	0	0	24.6
Julio	0	0	0	0
Agosto	8.2	0	0	8.2
Septiembre	0	0	0	0
Octubre	8.2	0	0	8.2
Noviembre	8.2	0	0	8.2
Diciembre	41	0	0	41
<b>TOTAL</b>	<b>139.4</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>139.4</b>

play de pino de 6 mm.

MES	(+)		(-)	
	CONSUMO ESPERADO	INV. FINAL DESEABLE	INVENTARIO INICIAL	COMPRAS
Enero	8.2	0	0	8.2
Febrero	0	0	0	0
Marzo	0	0	0	0
Abril	8.2	0	0	8.2
Mayo	16.4	0	0	16.4
Junio	16.4	0	0	16.4
Julio	0	0	0	0
Agosto	8.2	0	0	8.2
Septiembre	0	0	0	0
Octubre	8.2	0	0	8.2
Noviembre	8.2	0	0	8.2
Diciembre	24.6	0	0	24.6
<b>TOTAL</b>	<b>98.4</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>98.4</b>

Riel para puertas

MES	(+)		(-)	
	CONSUMO ESPERADO	INV. FINAL DESEABLE	INVENTARIO INICIAL	COMPRAS
Enero	1	0	0	1
Febrero	1	0	0	1
Marzo	1	0	0	1
Abril	1	0	0	1
Mayo	2	0	0	2
Junio	3	0	0	3
Julio	0	0	0	0
Agosto	1	0	0	1
Septiembre	0	0	0	0
Octubre	1	0	0	1
Noviembre	1	0	0	1
Diciembre	5	0	0	5
<b>TOTAL</b>	<b>17</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>17</b>

Triplay de pino de 19 mm.

MES	(+)		(-)	
	CONSUMO ESPERADO	INV. FINAL DESEABLE	INVENTARIO INICIAL	COMPRAS
Enero	0.8	0	0	0.8
Febrero	0	0	0	0
Marzo	0	0	0	0
Abril	0.8	0	0	0.8
Mayo	1.6	0	0	1.6
Junio	1.6	0	0	1.6
Julio	0	0	0	0
Agosto	0.8	0	0	0.8
Septiembre	0	0	0	0
Octubre	0.8	0	0	0.8
Noviembre	0.8	0	0	0.8
Diciembre	2.4	0	0	2.4
<b>TOTAL</b>	<b>9.6</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>9.6</b>

# YAAGA MADERA Y DISEÑO

## CEDULA ANALITICA DE COMPRAS

DEL 1o DE ENERO DE 2003 AL 31 DE DICIEMBRE DE 2003

CEDULA "F-2/1"

# YAAGA MADERA Y DISEÑO

## CEDULA ANALITICA DE COMPRAS

DEL 1o DE ENERO DE 2003 AL 31 DE DICIEMBRE DE 2003

Tabla de pino 1 1/2" x 10" x 8 1/4"

MES	( + )		( - )	
	CONSUMO ESPERADO	INV. FINAL DESEABLE	INVENTARIO INICIAL	COMPRAS
Enero	4	0	0	4
Febrero	4	0	0	4
Marzo	4	0	0	4
Abril	4	0	0	4
Mayo	8	0	0	8
Junio	12	0	0	12
Julio	0	0	0	0
Agosto	4	0	0	4
Septiembre	0	0	0	0
Octubre	4	0	0	4
Noviembre	4	0	0	4
Diciembre	20	0	0	20
<b>Total</b>	<b>68</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>68</b>

Tapiz para silla

MES	( + )		( - )	
	CONSUMO ESPERADO	INV. FINAL DESEABLE	INVENTARIO INICIAL	COMPRAS
Enero	4	0	0	4
Febrero	0	0	0	0
Marzo	0	0	0	0
Abril	4	0	0	4
Mayo	8	0	0	8
Junio	8	0	0	8
Julio	0	0	0	0
Agosto	4	0	0	4
Septiembre	0	0	0	0
Octubre	4	0	0	4
Noviembre	4	0	0	4
Diciembre	12	0	0	12
<b>Total</b>	<b>48</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>48</b>

Cristal de 6 mm. Esmerilado

MES	( + )		( - )	
	CONSUMO ESPERADO	INV. FINAL DESEABLE	INVENTARIO INICIAL	COMPRAS
Enero	4	0	0	4
Febrero	2	0	0	2
Marzo	2	0	0	2
Abril	4	0	0	4
Mayo	8	0	0	8
Junio	10	0	0	10
Julio	0	0	0	0
Agosto	4	0	0	4
Septiembre	0	0	0	0
Octubre	4	0	0	4
Noviembre	4	0	0	4
Diciembre	20	0	0	20
<b>Total</b>	<b>68</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>68</b>

Madera Maciza de encino

MES	( + )		( - )	
	CONSUMO ESPERADO	INV. FINAL DESEABLE	INVENTARIO INICIAL	COMPRAS
Enero	82.25	0	0	82.25
Febrero	0	0	0	0
Marzo	0	0	0	0
Abril	82.25	0	0	82.25
Mayo	164.5	0	0	164.5
Junio	164.5	0	0	164.5
Julio	0	0	0	0
Agosto	82.25	0	0	82.25
Septiembre	0	0	0	0
Octubre	82.25	0	0	82.25
Noviembre	82.25	0	0	82.25
Diciembre	82.25	0	0	82.25
<b>Total</b>	<b>822.50</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>822.50</b>

## YAAGA MADERA Y DISEÑO

### CEDULA ANALITICA DE COMPRAS

DEL 1o DE ENERO DE 2003 AL 31 DE DICIEMBRE DE 2003

Noviembre	4	0	0	4
Diciembre	16	0	0	16
	<u>58</u>	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>58</u>

Noviembre	82.25	0	0	82.25
Diciembre	246.75	0	0	246.75
	<u>987</u>	<u>0</u>	<u>0</u>	<u>987</u>

CEDULA "F-2/2"



## YAAGA MADERA Y DISEÑO

### CEDULA SUMARIA DE IVA ACREDITABLE POR COMPRAS

DEL 1o DE ENERO DE 2003 AL 31 DE DICIEMBRE DE 2003

<u>MES</u>	<u>IMPORTE COMPRAS</u>	<u>15% IVA</u>	<u>TOTAL A PAGAR</u>
Enero	8,591.75	1,288.76	9,880.51
Febrero	2,834.00	425.10	3,259.10
Marzo	2,834.00	425.10	3,259.10
Abril	8,591.75	1,288.76	9,880.51
Mayo	17,183.50	2,577.53	19,761.03
Junio	20,017.50	3,002.63	23,020.13
Julio	-	-	-
Agosto	8,591.75	1,288.76	9,880.51
Septiembre	-	-	-
Octubre	8,591.75	1,288.76	9,880.51
Noviembre	8,591.75	1,288.76	9,880.51
Diciembre	31,443.25	4,716.49	36,159.74
	<u>117,271.00</u>	<u>17,590.65</u>	<u>134,861.65</u>

CEDULA "F-3"

## YAAGA MADERA Y DISEÑO

### CEDULA GLOBAL DE COSTO DE TRANSFORMACION

DEL 1o DE ENERO DE 2003 AL 31 DE DICIEMBRE DE 2003

CONCEPTO	Centro de Entrenimiento		Desayunador		TOTAL
	17	UNIDADES IMPORTE	12	UNIDADES IMPORTE	
Sueldos y salarios Directos	2,884.07	49,029.26	2,567.44	30,809.22	79,838.49
Gastos Indirectos de Producción	888.90	15,111.34	1,255.12	15,061.46	30,172.80
COSTO DE TRANSFORMACION	888.90	64,140.60	1,255.12	45,870.68	110,011.28
DEPRECIACIONES		432.69		467.31	
NETO		<u>63,707.91</u>		<u>45,403.37</u>	<u>110,011.28</u>

CEDULA "G"

# YAAGA MADERA Y DISEÑO

## CEDULA SUMARIA DE COSTO DE TRANSFORMACION

DEL 1o DE ENERO DE 2003 AL 31 DE DICIEMBRE DE 2003

MES	CONSTANTES	VARIABLES	DERECIACION	TOTAL COSTO	SUELDOS	IVA	TOTAL A		
	(+)	COSTO TOTAL	(-)	DE TRANSF.	(-)	BASE IVA	PAGAR		
Enero	1,211.10	6,194.76	7,405.85	75.00	7,330.85	5,043.33	2,287.52	343.13	7,673.98
Febrero	1,211.10	3,624.62	4,835.72	75.00	4,760.72	2,937.84	1,822.88	273.43	5,034.15
Marzo	1,211.10	3,350.94	4,562.03	75.00	4,487.03	2,660.38	1,826.66	274.00	4,761.03
Abril	1,211.10	6,719.93	7,931.03	75.00	7,856.03	5,627.24	2,228.79	334.32	8,190.35
Mayo	1,211.10	12,115.51	13,326.61	75.00	13,251.61	10,086.66	3,164.95	474.74	13,726.35
Junio	1,211.10	16,680.58	17,891.68	75.00	17,816.68	14,228.03	3,588.65	538.30	18,354.98
Julio	1,211.10	202.47	1,413.57	75.00	1,338.57	-	1,338.57	200.78	1,539.35
Agosto	1,211.10	6,745.05	7,956.15	75.00	7,881.15	5,660.54	2,220.61	333.09	8,214.24
Septiembre	1,211.10	261.64	1,472.73	75.00	1,397.73	-	1,397.73	209.66	1,607.39
Octubre	1,211.10	6,742.02	7,953.12	75.00	7,878.12	5,650.59	2,227.53	334.13	8,212.25
Noviembre	1,211.10	6,101.76	7,312.86	75.00	7,237.86	5,019.98	2,217.88	332.68	7,570.54
Diciembre	1,211.10	26,738.83	27,949.93	75.00	27,874.93	22,923.91	4,951.02	742.65	28,617.58
<b>TOTAL</b>	<b>14,533.16</b>	<b>95,478.12</b>	<b>110,011.28</b>	<b>900.00</b>	<b>109,111.28</b>	<b>79,838.49</b>	<b>29,272.80</b>	<b>4,390.92</b>	<b>113,502.20</b>

CEDULA "G-1"

**YAAGA MADERA Y DISEÑO**

**CEDULA ANALITICA DEL COSTO DE TRANSFORMACION**  
**DEL 1o DE ENERO DE 2003 AL 31 DE DICIEMBRE DE 2003**

Centro de Entrenamiento

CONSTANTES	TOTAL	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Rentas	6,177.16	514.76	514.76	514.76	514.76	514.76	514.76	514.76	514.76	514.76	514.76	514.76	514.76
Depreciaciones	432.69	36.06	36.06	36.06	36.06	36.06	36.06	36.06	36.06	36.06	36.06	36.06	36.06
Vigilancia y limpieza	377.25	31.44	31.44	31.44	31.44	31.44	31.44	31.44	31.44	31.44	31.44	31.44	31.44
<b>PARCIAL</b>	<b>6,987.10</b>	<b>582.26</b>	<b>582.26</b>	<b>582.26</b>	<b>582.26</b>	<b>582.26</b>	<b>582.26</b>	<b>582.26</b>	<b>582.26</b>	<b>582.26</b>	<b>582.26</b>	<b>582.26</b>	<b>582.26</b>
<b>VARIABLES</b>													
Sueldos y salarios	37,732.78	2,219.58	2,219.58	2,219.58	2,219.58	4,439.15	8,658.73	-	2,219.58	-	2,219.58	2,219.58	11,097.88
Costas IMSS e INFONAVIT	11,298.49	440.80	718.26	440.80	753.98	881.60	2,261.94	-	771.84	-	766.50	428.28	3,832.49
Materiales indirectos	6,466.89	438.39	241.24	241.24	438.39	876.78	1,118.02	-	438.39	-	438.39	438.39	1,797.65
Electricidad	38.21	3.23	3.08	3.13	3.26	3.27	3.32	3.03	3.13	3.00	3.24	3.09	3.43
Agua	269.48	22.77	21.71	22.11	22.97	23.06	23.43	21.33	22.11	21.18	22.84	21.82	24.16
Fumigaciones	87.44	29.14	-	-	-	29.14	-	-	-	29.15	-	-	-
Pasajes material	1,262.22	106.65	101.68	103.55	107.58	108.00	109.78	99.92	103.55	99.20	108.98	102.20	113.18
<b>PARCIAL</b>	<b>57,153.50</b>	<b>3,260.56</b>	<b>3,305.55</b>	<b>3,030.40</b>	<b>3,545.75</b>	<b>6,361.00</b>	<b>10,175.20</b>	<b>124.28</b>	<b>3,558.59</b>	<b>152.53</b>	<b>3,557.50</b>	<b>3,213.36</b>	<b>18,868.78</b>
<b>TOTALES</b>	<b>64,140.60</b>	<b>3,842.82</b>	<b>3,887.80</b>	<b>3,612.66</b>	<b>4,128.01</b>	<b>6,843.26</b>	<b>10,757.48</b>	<b>706.54</b>	<b>4,140.85</b>	<b>734.79</b>	<b>4,139.78</b>	<b>3,795.62</b>	<b>17,451.04</b>
<b>MENOS</b>													
Depreciaciones	432.69	36.06	36.06	36.06	36.06	36.06	36.06	36.06	36.06	36.06	36.06	36.06	36.06
<b>TOTAL</b>	<b>63,707.91</b>	<b>3,806.76</b>	<b>3,851.73</b>	<b>3,576.60</b>	<b>4,091.95</b>	<b>6,807.20</b>	<b>10,721.40</b>	<b>670.48</b>	<b>4,104.79</b>	<b>698.73</b>	<b>4,103.70</b>	<b>3,759.56</b>	<b>17,414.98</b>

CEDULA "G-21"

**YAAGA MADERA Y DISEÑO**

**CEDULA ANALITICA DEL COSTO DE TRANSFORMACION**  
**DEL 1o DE ENERO DE 2003 AL 31 DE DICIEMBRE DE 2003**

# YAAGA MADERA Y DISEÑO

## CEDULA ANALITICA DEL COSTO DE TRANSFORMACION

DEL 1o DE ENERO DE 2003 AL 31 DE DICIEMBRE DE 2003

Desayunador

CONSTANTES	TOTAL	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Rentas	6.671,33	555,94	555,94	555,94	555,94	555,94	555,94	555,94	555,94	555,94	555,94	555,94	555,94
Depreciaciones	467,31	38,94	38,94	38,94	38,94	38,94	38,94	38,94	38,94	38,94	38,94	38,94	38,94
Vigilancia y limpieza	407,43	33,95	33,95	33,95	33,95	33,95	33,95	33,95	33,95	33,95	33,95	33,95	33,95
<b>PARCIAL</b>	<b>7.546,07</b>	<b>628,84</b>	<b>628,84</b>	<b>628,84</b>	<b>628,84</b>	<b>628,84</b>	<b>628,84</b>	<b>628,84</b>	<b>628,84</b>	<b>628,84</b>	<b>628,84</b>	<b>628,84</b>	<b>628,84</b>
<b>VARIABLES</b>													
Sueldos y salarios	24.019,89	2.001,66	-	-	2.001,66	4.003,32	4.003,32	-	2.001,66	-	2.001,66	2.001,66	6.004,97
Cuotas IMSS e INFCNAVIT	6.789,33	381,30	-	-	652,03	782,59	1.304,05	-	667,47	-	662,86	370,47	1.988,57
Materiales Indirectos	6.433,26	436,31	239,51	239,51	436,31	872,62	1.112,13	-	436,31	-	436,31	436,31	1.787,95
Electricidad	41,27	3,49	3,32	3,39	3,52	3,53	3,59	3,27	3,39	3,24	3,50	3,34	3,70
Agua	291,04	24,59	23,45	23,88	24,81	24,90	25,31	23,04	23,88	22,87	24,65	23,56	26,10
Fumigaciones	94,44	31,48	-	-	-	31,48	-	-	-	31,48	-	-	-
Pasajes material	655,39	55,38	52,80	53,78	55,88	56,08	58,99	51,88	53,76	51,51	55,54	53,07	58,76
<b>PARCIAL</b>	<b>38.324,62</b>	<b>2.934,19</b>	<b>319,08</b>	<b>320,53</b>	<b>3.174,18</b>	<b>5.754,51</b>	<b>8.505,38</b>	<b>78,19</b>	<b>3.186,46</b>	<b>109,11</b>	<b>3.184,52</b>	<b>2.888,40</b>	<b>9.870,05</b>
<b>TOTALES</b>	<b>45.870,88</b>	<b>3.563,03</b>	<b>947,91</b>	<b>949,37</b>	<b>3.803,02</b>	<b>6.383,35</b>	<b>7.134,22</b>	<b>707,03</b>	<b>3.815,30</b>	<b>737,94</b>	<b>3.813,36</b>	<b>3.517,24</b>	<b>10.498,85</b>
<b>MEHOS</b>													
Depreciaciones	467,31	38,94	38,94	38,94	38,94	38,94	38,94	38,94	38,94	38,94	38,94	38,94	38,94
<b>TOTAL</b>	<b>45.403,57</b>	<b>3.524,09</b>	<b>908,97</b>	<b>910,43</b>	<b>3.764,08</b>	<b>6.344,41</b>	<b>7.095,28</b>	<b>668,09</b>	<b>3.776,36</b>	<b>698,00</b>	<b>3.774,42</b>	<b>3.478,30</b>	<b>10.459,85</b>
<b>GRAN TOTAL</b>	<b>109.111,28</b>												

CEDULA "0-2"

**YAAGA MADERA Y DISEÑO**  
**CEDULA DE IVA ACREDITABLE DE COSTO DE TRANSFORMACION**  
**DEL 1o DE ENERO DE 2003 AL 31 DE DICIEMBRE DE 2003**

**CALCULO GLOBAL**

	CONSTANTES	VARIABLES	TOTAL
TOTAL:	14,533.16	95,478.12	110,011.28
NO CAUSAN IVA			
Sueldos y salarios		61,752.67	61,752.67
Depreciaciones	900.00		900.00
Cuotas IMSS e INFONAVIT		18,085.82	18,085.82
BASE IVA	13,633.16	15,639.63	29,272.80
IVA AL 15%	<u>2,044.97</u>	<u>2,345.94</u>	<u>4,390.92</u>

**ANALISIS POR MES**

MES	TOTAL VARIABLE	VARIABLES NO CAUSAN IVA	BASE IVA	IVA ACREDITABLE		TOTAL
				EN COSTOS VARIABLES	EN COSTOS CONSTANTES	
Enero	6,194.76	5,043.33	1,151.43	172.71	170.41	343.13
Febrero	3,624.62	2,937.84	686.79	103.02	170.41	273.43
Marzo	3,350.94	2,660.38	690.56	103.58	170.41	274.00
Abril	6,719.93	5,627.24	1,092.69	163.90	170.41	334.32
Mayo	12,115.51	10,086.66	2,028.85	304.33	170.41	474.74
Junio	16,680.58	14,228.03	2,452.55	367.88	170.41	538.30
Julio	202.47	-	202.47	30.37	170.41	200.78
Agosto	6,745.05	5,660.54	1,084.51	162.68	170.41	333.09
Septiembre	261.64	-	261.64	39.25	170.41	209.66
Octubre	6,742.02	5,650.59	1,091.44	163.72	170.41	334.13
Noviembre	6,101.76	5,019.98	1,081.78	162.27	170.41	332.68
Diciembre	26,738.83	22,923.91	3,814.92	572.24	170.41	742.65
	<u>95,478.12</u>	<u>79,838.49</u>	<u>15,639.63</u>	<u>2,345.94</u>	<u>2,044.97</u>	<u>4,390.92</u>

MES	TOTAL CONSTANTES	CONSTANTES NO CAUSAN IVA	BASE IVA
Enero	1,211.10	75.00	1,136.10
Febrero	1,211.10	75.00	1,136.10
Marzo	1,211.10	75.00	1,136.10
Abril	1,211.10	75.00	1,136.10
Mayo	1,211.10	75.00	1,136.10
Junio	1,211.10	75.00	1,136.10
Julio	1,211.10	75.00	1,136.10
Agosto	1,211.10	75.00	1,136.10
Septiembre	1,211.10	75.00	1,136.10
Octubre	1,211.10	75.00	1,136.10
Noviembre	1,211.10	75.00	1,136.10
Diciembre	1,211.10	75.00	1,136.10
	<u>14,533.16</u>	<u>900.00</u>	<u>13,633.16</u>

# YAAGA MADERA Y DISEÑO

## CEDULA SUMARIA DE COSTO DE DISTRIBUCION

DEL 1o DE ENERO DE 2003 AL 31 DE DICIEMBRE DE 2003

MES	CONSTANTES	VARIABLES		DERECIACION	TOTAL COSTO	IVA	TOTAL A
		(+)	COSTO TOTAL	(-)	DE TRANSF.	(+)	PAGAR
Enero	4,441.03	747.03	5,188.07	441.67	4,746.40	711.96	5,458.36
Febrero	4,441.03	711.06	5,152.09	441.67	4,710.42	706.56	5,416.98
Marzo	4,441.03	724.55	5,165.58	441.67	4,723.91	708.59	5,432.50
Abril	4,441.03	753.78	5,194.81	441.67	4,753.14	712.97	5,466.11
Mayo	4,441.03	756.77	5,197.81	441.67	4,756.14	713.42	5,469.56
Junio	4,441.03	769.52	5,210.55	441.67	4,768.88	715.33	5,484.21
Julio	4,441.03	698.32	5,139.35	441.67	4,697.68	704.65	5,402.33
Agosto	4,441.03	724.55	5,165.58	441.67	4,723.91	708.59	5,432.50
Septiembre	4,441.03	693.07	5,134.10	441.67	4,692.43	703.87	5,396.30
Octubre	4,441.03	749.28	5,190.31	441.67	4,748.64	712.30	5,460.94
Noviembre	4,441.03	714.80	5,155.84	441.67	4,714.17	707.13	5,421.29
Diciembre	4,441.03	794.14	5,235.17	441.67	4,793.50	719.03	5,512.53
<b>TOTAL</b>	<b>53,292.42</b>	<b>8,836.85</b>	<b>62,129.27</b>	<b>5,300.04</b>	<b>56,829.23</b>	<b>8,524.38</b>	<b>65,353.61</b>

CEDULA "H"

## YAAGA MADERA Y DISEÑO

### CEDULA ANALITICA DEL COSTO DE DISTRIBUCION

DEL 1o DE ENERO DE 2003 AL 31 DE DICIEMBRE DE 2003

#### Centro de Entretenimiento

CONSTANTES	TOTAL	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Rentas	20,192.31	1,682.69	1,682.69	1,682.69	1,682.69	1,682.69	1,682.69	1,682.69	1,682.69	1,682.69	1,682.69	1,682.69	1,682.69
Depreciación	576.92	48.08	48.08	48.08	48.08	48.08	48.08	48.08	48.08	48.08	48.08	48.08	48.08
Participación en la Expo	1,875.00	156.25	156.25	156.25	156.25	156.25	156.25	156.25	156.25	156.25	156.25	156.25	156.25
Publicidad tarjetas	1,250.02	104.17	104.17	104.17	104.17	104.17	104.17	104.17	104.17	104.17	104.17	104.17	104.17
Publicidad folletos	1,442.31	120.19	120.19	120.19	120.19	120.19	120.19	120.19	120.19	120.19	120.19	120.19	120.19
Amortización de mejoras	96.17	8.01	8.01	8.01	8.01	8.01	8.01	8.01	8.01	8.01	8.01	8.01	8.01
Vigilancia y limpieza	188.62	15.72	15.72	15.72	15.72	15.72	15.72	15.72	15.72	15.72	15.72	15.72	15.72
<b>PARCIAL</b>	<b>25,621.35</b>	<b>2,135.11</b>	<b>2,135.11</b>	<b>2,135.11</b>	<b>2,135.11</b>	<b>2,135.11</b>	<b>2,135.11</b>	<b>2,135.11</b>	<b>2,135.11</b>	<b>2,135.11</b>	<b>2,135.11</b>	<b>2,135.11</b>	<b>2,135.11</b>
<b>VARIABLES</b>													
Gasolina	3,372.47	285.13	271.28	276.48	287.73	288.88	293.78	266.38	276.48	264.36	286.00	272.73	303.25
Teléfono	492.54	41.62	39.68	40.41	41.98	42.14	42.83	38.99	40.41	38.71	41.74	39.88	44.16
Electricidad	127.37	10.76	10.26	10.45	10.86	10.90	11.08	10.08	10.45	10.01	10.79	10.31	11.42
Papelena	256.11	21.64	20.63	21.01	21.83	21.91	22.27	20.27	21.01	20.13	21.70	20.74	22.96
<b>PARCIAL</b>	<b>4,248.49</b>	<b>359.15</b>	<b>341.85</b>	<b>348.34</b>	<b>362.39</b>	<b>363.83</b>	<b>369.96</b>	<b>335.73</b>	<b>348.34</b>	<b>333.21</b>	<b>360.23</b>	<b>343.66</b>	<b>381.80</b>
<b>TOTALES</b>	<b>29,869.84</b>	<b>2,494.26</b>	<b>2,476.97</b>	<b>2,483.45</b>	<b>2,497.51</b>	<b>2,498.95</b>	<b>2,505.07</b>	<b>2,470.84</b>	<b>2,483.45</b>	<b>2,468.32</b>	<b>2,495.34</b>	<b>2,478.77</b>	<b>2,516.91</b>
<b>MENOS:</b>													
Depreciaciones y Amort	2,548.10	212.34	212.34	212.34	212.34	212.34	212.34	212.34	212.34	212.34	212.34	212.34	212.34
<b>TOTAL</b>	<b>27,321.74</b>	<b>2,281.92</b>	<b>2,264.63</b>	<b>2,271.11</b>	<b>2,285.16</b>	<b>2,286.61</b>	<b>2,292.73</b>	<b>2,258.50</b>	<b>2,271.11</b>	<b>2,255.98</b>	<b>2,283.00</b>	<b>2,266.43</b>	<b>2,304.57</b>

CEDULA "H-1/1"

## YAAGA MADERA Y DISEÑO

### CEDULA ANALITICA DEL COSTO DE DISTRIBUCION

DEL 1o DE ENERO DE 2003 AL 31 DE DICIEMBRE DE 2003



# YAAGA MADERA Y DISEÑO

## CEDULA ANALITICA DEL COSTO DE DISTRIBUCION

DEL 1o DE ENERO DE 2003 AL 31 DE DICIEMBRE DE 2003

### Desayunador

CONSTANTES	TOTAL	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Rentas	21,807.69	1,817.31	1,817.31	1,817.31	1,817.31	1,817.31	1,817.31	1,817.31	1,817.31	1,817.31	1,817.31	1,817.31	1,817.31
Depreciación	623.08	51.92	51.92	51.92	51.92	51.92	51.92	51.92	51.92	51.92	51.92	51.92	51.92
Participación en la Expo	2,025.00	168.75	168.75	168.75	168.75	168.75	168.75	168.75	168.75	168.75	168.75	168.75	168.75
Publicidad tarjetas	1,350.02	112.50	112.50	112.50	112.50	112.50	112.50	112.50	112.50	112.50	112.50	112.50	112.50
Publicidad folletos	1,557.69	129.81	129.81	129.81	129.81	129.81	129.81	129.81	129.81	129.81	129.81	129.81	129.81
Amortización de mejoras	103.87	8.66	8.66	8.66	8.66	8.66	8.66	8.66	8.66	8.66	8.66	8.66	8.66
Vigilancia y limpieza	203.71	16.98	16.98	16.98	16.98	16.98	16.98	16.98	16.98	16.98	16.98	16.98	16.98
PARCIAL	27,671.06	2,305.92	2,305.92	2,305.92	2,305.92	2,305.92	2,305.92	2,305.92	2,305.92	2,305.92	2,305.92	2,305.92	2,305.92
VARIABLES													
Gasolina	3,642.26	307.94	292.99	298.59	310.74	311.99	317.29	287.69	298.59	285.51	308.87	294.54	327.51
Telefono	531.94	44.95	42.85	43.64	45.34	45.51	46.26	42.11	43.64	41.80	45.08	43.07	47.70
Electricidad	137.56	11.62	11.08	11.29	11.73	11.77	11.96	10.89	11.29	10.81	11.66	11.14	12.33
Papelería	276.60	23.37	22.28	22.69	23.58	23.67	24.05	21.90	22.69	21.74	23.44	22.40	24.80
PARCIAL	4,588.37	387.88	369.20	376.21	391.38	392.94	399.56	362.59	376.21	359.86	389.05	371.15	412.34
TOTALES	32,259.43	2,693.80	2,675.12	2,682.13	2,697.31	2,698.86	2,705.48	2,668.51	2,682.13	2,665.78	2,694.97	2,677.07	2,718.26
MENOS													
Depreciaciones	2,751.94	229.33	229.33	229.33	229.33	229.33	229.33	229.33	229.33	229.33	229.33	229.33	229.33
TOTAL	29,507.48	2,464.47	2,445.80	2,452.80	2,467.98	2,469.53	2,476.15	2,439.18	2,452.80	2,436.46	2,465.64	2,447.74	2,488.93
GRAN TOTAL	<u>56,829.23</u>												

CEDULA "H-112"

**YAAGA MADERA Y DISEÑO**  
**CEDULA DE IVA ACREDITABLE DE COSTO DE DISTRIBUCION**  
**DEL 1o DE ENERO DE 2003 AL 31 DE DICIEMBRE DE 2003**

**CALCULO GLOBAL**

	<b>CONSTANTES</b>	<b>VARIABLES</b>	<b>TOTAL</b>
<b>TOTAL:</b>	53,292.42	8,836.85	62,129.27
<b>NO CAUSAN IVA</b>			
Sueldos y Salarios	-	-	-
Depreciaciones y Amortiz.	5,300.04		5,300.04
<b>BASE IVA</b>	<u>47,992.38</u>	<u>8,836.85</u>	<u>56,829.23</u>
<b>IVA AL 15%</b>	<u><u>7,198.86</u></u>	<u><u>1,325.53</u></u>	<u><u>8,524.38</u></u>

**ANALISIS POR MES**

<b>MES</b>	<b>TOTAL VARIABLE</b>	<b>VARIABLES NO CAUSAN IVA</b>	<b>BASE IVA</b>	<b>IVA ACREDITABLE</b>		<b>TOTAL</b>
				<b>EN COSTOS VARIABLES</b>	<b>EN COSTOS CONSTANTES</b>	
Enero	747.03	-	747.03	112.05	599.90	711.96
Febrero	711.06	-	711.06	106.66	599.90	706.56
Marzo	724.55	-	724.55	108.68	599.90	708.59
Abril	753.78	-	753.78	113.07	599.90	712.97
Mayo	756.77	-	756.77	113.52	599.90	713.42
Junio	769.52	-	769.52	115.43	599.90	715.33
Julio	698.32	-	698.32	104.75	599.90	704.65
Agosto	724.55	-	724.55	108.68	599.90	708.59
Septiembre	693.07	-	693.07	103.96	599.90	703.87
Octubre	749.28	-	749.28	112.39	599.90	712.30
Noviembre	714.80	-	714.80	107.22	599.90	707.13
Diciembre	794.14	-	794.14	119.12	599.90	719.03
	<u>8,836.85</u>	-	<u>8,836.85</u>	<u>1,325.53</u>	<u>7,198.86</u>	<u>8,524.38</u>

<b>MES</b>	<b>TOTAL CONSTANTES</b>	<b>CONSTANTES NO CAUSAN IVA</b>	<b>BASE IVA</b>
Enero	4,441.03	441.67	3,999.36
Febrero	4,441.03	441.67	3,999.36
Marzo	4,441.03	441.67	3,999.36
Abril	4,441.03	441.67	3,999.36
Mayo	4,441.03	441.67	3,999.36
Junio	4,441.03	441.67	3,999.36
Julio	4,441.03	441.67	3,999.36
Agosto	4,441.03	441.67	3,999.36
Septiembre	4,441.03	441.67	3,999.36
Octubre	4,441.03	441.67	3,999.36
Noviembre	4,441.03	441.67	3,999.36
Diciembre	4,441.03	441.67	3,999.36
	<u>53,292.42</u>	<u>5,300.04</u>	<u>47,992.38</u>

# YAAGA MADERA Y DISEÑO

## CEDULA SUMARIA DE COSTO ADMINISTRATIVO

DEL 1o DE ENERO DE 2003 AL 31 DE DICIEMBRE DE 2003

MES	CONSTANTES	VARIABLES	COSTO TOTAL	DERECIACION	TOTAL COSTO	IVA	TOTAL A
		(+)		(-)	DE TRANSF.	(+)	PAGAR
Enero	333.07	573.42	906.48	-	906.48	135.97	1,042.45
Febrero	333.07	532.24	865.31	-	865.31	129.80	995.11
Marzo	333.07	542.00	875.07	-	875.07	131.26	1,006.33
Abril	333.07	563.14	896.20	-	896.20	134.43	1,030.64
Mayo	333.07	580.46	913.53	-	913.53	137.03	1,050.56
Junio	333.07	574.52	907.59	-	907.59	136.14	1,043.73
Julio	333.07	523.03	856.10	-	856.10	128.41	984.51
Agosto	333.07	542.00	875.07	-	875.07	131.26	1,006.33
Septiembre	333.07	534.40	867.46	-	867.46	130.12	997.58
Octubre	333.07	559.89	892.95	-	892.95	133.94	1,026.90
Noviembre	333.07	534.95	868.02	-	868.02	130.20	998.22
Diciembre	333.07	592.41	925.47	-	925.47	138.82	1,064.29
<b>TOTAL</b>	<b>3,996.80</b>	<b>6,652.46</b>	<b>10,649.25</b>	<b>-</b>	<b>10,649.25</b>	<b>1,597.39</b>	<b>12,246.64</b>

CEDULA "I"

**YAAGA MADERA Y DISEÑO****CEDULA ANALITICA DEL COSTO ADMINISTRATIVO**

DEL 1o DE ENERO DE 2003 AL 31 DE DICIEMBRE DE 2003

Centro de Entrenamiento

CONSTANTES	TOTAL	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Sueldos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Renta	1.544.29	128.69	128.69	128.69	128.69	128.69	128.69	128.69	128.69	128.69	128.69	128.69	128.69
Vigilancia y limpieza	377.25	31.44	31.44	31.44	31.44	31.44	31.44	31.44	31.44	31.44	31.44	31.44	31.44
PARCIAL	1.921.54	160.13	160.13	160.13	160.13	160.13	160.13	160.13	160.13	160.13	160.13	160.13	160.13
VARIABLES													
Teléfono	1.970.15	166.47	158.71	161.62	167.92	168.57	171.32	155.96	161.62	154.83	166.95	159.52	176.65
Internet	62.75	5.30	5.05	5.15	5.35	5.37	5.46	4.97	5.15	4.93	5.32	5.08	5.63
Electricidad	89.16	7.53	7.18	7.31	7.60	7.63	7.75	7.06	7.31	7.01	7.56	7.22	7.99
Agua	29.94	2.53	2.41	2.46	2.55	2.56	2.60	2.37	2.46	2.35	2.54	2.42	2.68
Papelera	1.024.43	86.56	82.53	84.04	87.32	87.65	89.08	81.10	84.04	80.51	86.81	82.95	91.85
Fumigaciones	21.86	7.29	-	-	-	7.29	-	-	-	7.29	-	-	-
PARCIAL	3.198.30	275.68	255.89	260.58	270.74	279.07	276.21	251.46	260.58	256.92	269.18	257.19	284.81
TOTALES	5.119.83	435.81	416.01	420.71	430.87	439.20	436.34	411.59	420.71	417.05	429.30	417.32	444.94
MENOS:													
Depreciaciones	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL	5.119.83	435.81	416.01	420.71	430.87	439.20	436.34	411.59	420.71	417.05	429.30	417.32	444.94

CEDULA "I-111"

**YAAGA MADERA Y DISEÑO****CEDULA ANALITICA DEL COSTO ADMINISTRATIVO**

DEL 1o DE ENERO DE 2003 AL 31 DE DICIEMBRE DE 2003

# YAAGA MADERA Y DISEÑO

## CEDULA ANALITICA DEL COSTO ADMINISTRATIVO

DEL 1o DE ENERO DE 2003 AL 31 DE DICIEMBRE DE 2003

Desayunador

CONSTANTES	TOTAL	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE
Sueldos	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Renta	1.667.83	138.99	138.99	138.99	138.99	138.99	138.99	138.99	138.99	138.99	138.99	138.99	138.99
Vigilancia y limpieza	407.43	33.95	33.95	33.95	33.95	33.95	33.95	33.95	33.95	33.95	33.95	33.95	33.95
PARCIAL	2,075.26	172.94	172.94	172.94	172.94	172.94	172.94	172.94	172.94	172.94	172.94	172.94	172.94
VARIABLES													
Teléfono	2,127.76	179.79	171.41	174.55	181.36	182.06	185.02	168.44	174.55	167.22	180.31	172.28	190.78
Internet	67.77	5.73	5.46	5.56	5.78	5.80	5.89	5.36	5.56	5.33	5.74	5.49	6.08
Electricidad	96.30	8.14	7.76	7.90	8.21	8.24	8.37	7.62	7.90	7.57	8.16	7.80	8.63
Agua	32.34	2.73	2.61	2.65	2.76	2.77	2.81	2.56	2.65	2.54	2.74	2.62	2.90
Papetería	1,106.39	93.48	89.13	90.76	94.30	94.66	96.21	87.59	90.76	86.95	93.76	89.58	99.20
Fumigaciones	23.61	7.87	-	-	-	7.87	-	-	-	7.87	-	-	-
PARCIAL	3,454.16	297.74	276.36	281.42	292.40	301.39	298.31	271.57	281.42	277.47	290.71	277.76	307.60
TOTALES	5,529.42	470.67	449.30	454.36	465.34	474.33	471.25	444.51	454.36	450.41	463.65	450.70	480.53
MENOS:													
Depreciaciones	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
TOTAL	5,529.42	470.67	449.30	454.36	465.34	474.33	471.25	444.51	454.36	450.41	463.65	450.70	480.53
GRAN TOTAL	<u>10,649.25</u>												

CEDULA "1-1/2"

64

**YAAGA MADERA Y DISEÑO****CEDULA DE IVA ACREDITABLE DE COSTO DE ADMINISTRACION  
DEL 1o DE ENERO DE 2003 AL 31 DE DICIEMBRE DE 2003****CALCULO GLOBAL**

	<b>CONSTANTES</b>	<b>VARIABLES</b>	<b>TOTAL</b>
<b>TOTAL:</b>	3,996.80	6,652.46	10,649.25
<b>NO CAUSAN IVA</b>			
Sueldos y salarios	-	-	-
Amortizaciones	-	-	-
<b>BASE IVA</b>	3,996.80	6,652.46	10,649.25
<b>IVA AL 15%</b>	<u>599.52</u>	<u>997.87</u>	<u>1,597.39</u>

**ANALISIS POR MES**

<b>MES</b>	<b>TOTAL VARIABLE</b>	<b>VARIABLES NO CAUSAN IVA</b>	<b>BASE IVA</b>	<b>IVA ACREDITABLE</b>		<b>TOTAL</b>
				<b>EN COSTOS VARIABLES</b>	<b>EN COSTOS CONSTANTES</b>	
Enero	573.42	-	573.42	86.01	49.96	135.97
Febrero	532.24	-	532.24	79.84	49.96	129.80
Marzo	542.00	-	542.00	81.30	49.96	131.26
Abril	563.14	-	563.14	84.47	49.96	134.43
Mayo	580.46	-	580.46	87.07	49.96	137.03
Junio	574.52	-	574.52	86.18	49.96	136.14
Julio	523.03	-	523.03	78.45	49.96	128.41
Agosto	542.00	-	542.00	81.30	49.96	131.26
Septiembre	534.40	-	534.40	80.16	49.96	130.12
Octubre	559.89	-	559.89	83.98	49.96	133.94
Noviembre	534.95	-	534.95	80.24	49.96	130.20
Diciembre	592.41	-	592.41	88.86	49.96	138.82
	<u>6,652.46</u>	-	<u>6,652.46</u>	<u>997.87</u>	<u>599.52</u>	<u>1,597.39</u>

<b>MES</b>	<b>TOTAL CONSTANTES</b>	<b>CONSTANTES NO CAUSAN IVA</b>	<b>BASE IVA</b>
Enero	333.07	-	333.07
Febrero	333.07	-	333.07
Marzo	333.07	-	333.07
Abril	333.07	-	333.07
Mayo	333.07	-	333.07
Junio	333.07	-	333.07
Julio	333.07	-	333.07
Agosto	333.07	-	333.07
Septiembre	333.07	-	333.07
Octubre	333.07	-	333.07
Noviembre	333.07	-	333.07
Diciembre	333.07	-	333.07
	<u>3,996.80</u>	-	<u>3,996.80</u>

# YAAGA MADERA Y DISEÑO

CEDULA COSTO DE PRODUCCION Y COSTO DE PRODUCCION DE LO VENDIDO  
DEL 1o DE ENERO DE 2003 AL 31 DE DICIEMBRE DE 2003

	<u>Centro de Entrenimiento</u>	<u>Desayunador</u>
Inventario Inicial Material Directo	-	-
Más:		
Compras Netas de Material Directo	48,178.00	69,093.00
MATERIAL DISPONIBLE	<u>48,178.00</u>	<u>69,093.00</u>
Menos:		
Inventario Final de Material Directo	-	-
MATERIAL DIRECTO A CONSUMIR	<u>48,178.00</u>	<u>69,093.00</u>
Más:		
Sueldos y Salarios Directos	49,029.26	30,809.22
COSTO DIRECTO	<u>97,207.26</u>	<u>99,902.22</u>
Más:		
GASTOS INDIRECTOS DE PRODUCCION		
A) Constantes	6,987.10	7,546.07
B) Variables	8,124.24	7,515.39
Suma	<u>15,111.34</u>	<u>15,061.46</u>
<b>COSTO DE PRODUCCION DE ARTICULOS TERMINADOS</b>	<u>112,318.60</u>	<u>114,963.68</u>
Más:		
Inventario Inicial de Articulos Terminados	-	-
Menos:		
Inventario Final de Articulos Terminados	<u>-</u>	<u>-</u>
<b>COSTO DE PRODUCCION DE LO VENDIDO</b>	<u>112,318.60</u>	<u>114,963.68</u>

## YAAGA MADERA Y DISEÑO

### CEDULA RESULTADOS PRESUPUESTADOS

DEL 1o DE ENERO DE 2003 AL 31 DE DICIEMBRE DE 2003

	<u>Centro de Entretenimiento</u>	<u>Desayunador</u>
Ventas Netas	170,000.00	183,600.00
Menos:		
Costo de Producción de lo vendido	112,318.60	114,963.68
<b>UTILIDAD BRUTA PRESUPUESTADA</b>	<u>57,681.40</u>	<u>68,636.32</u>
Menos: COSTO DE OPERACIÓN		
Costo de Distribución	29,869.84	32,259.43
Costo de Administración	5,119.83	5,529.42
	<u>34,989.67</u>	<u>37,788.85</u>
<b>UTILIDAD EN OPERACIÓN PRESUPUESTA</b>	22,691.72	30,847.47
Menos:		
Impuesto Sobre la Renta	4,239.86	4,579.05
Utilidad a los trabajadores	2,269.17	3,084.75
Suma	<u>6,509.04</u>	<u>7,663.80</u>
<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO PRESUPUESTA</b>	<u><u>16,182.69</u></u>	<u><u>23,183.67</u></u>

CEDULA "K"



# YAAGA MADERA Y DISEÑO

## CEDULA DE PRESUPUESTO ANALITICO DE FLUJO DE EFECTIVO

DEL 1o DE ENERO DE 2003 AL 31 DE DICIEMBRE DE 2003

	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	
SALDO INICIAL	5.000.00	15.802.05	7.866.99	4.665.46	13.493.52	35.116.82	55.050.41	24.075.44	35.016.43	20.336.14	31.220.15	35.531.75	
Más:													
INGRESOS	29.095.00	11.500.00	11.500.00	29.095.00	58.190.00	69.690.00	-	29.095.00	-	29.095.00	29.095.00	110.285.00	
Menos:													
Pago IVA	-	1,315.18	-	34.89	38.95	1,324.52	3,687.28	4,697.61	-	299.45	-	282.22	1,336.23
Pago IMSS		822.10	718.26	440.80		1,406.01	1,644.19	3,565.99	-	1,439.31	-	1,429.36	798.75
Pago ISR				14.19		413.14	1,717.44	3,275.11	-	-	-	-	-
Proveedores	4,940.26	6,569.81	3,259.10	6,569.81	14,820.77	21,390.58	11,510.06	4,940.26	4,940.26	4,940.26	9,880.51	23,020.13	
Acreedores	13,352.69	10,727.98	10,759.06	13,281.09	18,602.28	21,316.92	7,926.19	13,213.76	8,001.27	13,270.73	13,191.31	29,373.34	
SALDO FINAL	15.802.05	7.866.99	4.665.46	13.493.52	35.116.82	55.050.41	24.075.44	35.016.43	20.336.14	31.220.15	35.531.75	91.288.30	

### DETERMINACION DE LA TASA INTERNA DE RENDIMIENTO

Inversion requerida	51,500.00
Enero	15,802.05
Febrero	7,866.99
Marzo	4,665.46
Abril	13,493.52
Mayo	35,116.82
Junio	55,050.41
Julio	24,075.44
Agosto	35,016.43
Septiembre	20,336.14
Octubre	31,220.15
Noviembre	35,531.75
Diciembre	91,288.30

TIR 35%

### DETERMINACION DEL VALOR PRESENTE NETO DEL PROYECTO

Inversion requerida	51,500.00
Enero	15,802.05
Febrero	7,866.99
Marzo	4,665.46
Abril	13,493.52
Mayo	35,116.82
Junio	55,050.41
Julio	24,075.44
Agosto	35,016.43
Septiembre	20,336.14
Octubre	31,220.15
Noviembre	35,531.75
Diciembre	91,288.30

VPN = - 51,500.00 51,500.00

VPN =                     -

CEDULA "L"

## YAAGA MADERA Y DISEÑO

### CEDULA GLOBAL DE COBRANZA

DEL 1o DE ENERO DE 2003 AL 31 DE DICIEMBRE DE 2003

MES	VETAS	IVA	TOTAL	COBRADO	POR COBRAR	IVA POR PAGAR
ENERO	25,300.00	3,795.00	29,095.00	29,095.00	-	
FEBRERO	10,000.00	1,500.00	11,500.00	11,500.00	-	3,795.00
MARZO	10,000.00	1,500.00	11,500.00	11,500.00	-	1,500.00
ABRIL	25,300.00	3,795.00	29,095.00	29,095.00	-	1,500.00
MAYO	50,600.00	7,590.00	58,190.00	58,190.00	-	3,795.00
JUNIO	60,600.00	9,090.00	69,690.00	69,690.00	-	7,590.00
JULIO	-	-	-	-	-	9,090.00
AGOSTO	25,300.00	3,795.00	29,095.00	29,095.00	-	-
SEPTIEMBRE	-	-	-	-	-	3,795.00
OCTUBRE	25,300.00	3,795.00	29,095.00	29,095.00	-	-
NOVIEMBRE	25,300.00	3,795.00	29,095.00	29,095.00	-	3,795.00
DICIEMBRE	95,900.00	14,385.00	110,285.00	110,285.00	-	3,795.00
ENERO 2004					-	14,385.00
	<u>353,600.00</u>	<u>53,040.00</u>	<u>406,640.00</u>	<u>406,640.00</u>		<u>53,040.00</u>

CEDULA "M"

# A MADERA Y DISEÑO

## PAGO A PROVEEDORES Y ACREEDORES

DE ENERO DE 2003 AL 31 DE DICIEMBRE DE 2003

S	GASTOS								PAGO	POR PAGAR
	COMPRAS	PAGO	POR PAGAR	TRANSFORMACION	DISTRIBUCION	ADMINISTRACION	SUBTOTAL	PAGO		
	9,880.51	4,940.26	4,940.26	6,851.88	5,458.36	1,042.45	13,352.69	13,352.69	-	
D	3,259.10	6,569.81	3,310.71	4,315.89	5,416.98	995.11	10,727.98	10,727.98	-	
	3,259.10	3,259.10	-	4,320.23	5,432.50	1,006.33	10,759.06	10,759.06	-	
	9,880.51	6,569.81	3,310.71	6,784.34	5,466.11	1,030.64	13,281.09	13,281.09	-	
	19,761.03	14,820.77	4,940.26	12,082.16	5,469.56	1,050.56	18,602.28	18,602.28	-	
	23,020.13	21,390.58	1,629.55	14,788.98	5,484.21	1,043.73	21,316.92	21,316.92	-	
	-	11,510.06	11,510.06	1,539.35	5,402.33	984.51	7,926.19	7,926.19	-	
	9,880.51	4,940.26	4,940.26	6,774.93	5,432.50	1,006.33	13,213.76	13,213.76	-	
IBRE	-	4,940.26	4,940.26	1,607.39	5,396.30	997.58	8,001.27	8,001.27	-	
E	9,880.51	4,940.26	4,940.26	6,782.89	5,460.94	1,026.90	13,270.73	13,270.73	-	
PRE	9,880.51	9,880.51	-	6,771.80	5,421.29	998.22	13,191.31	13,191.31	-	
RE	36,159.74	23,020.13	13,139.61	22,796.52	5,512.53	1,064.29	29,373.34	29,373.34	-	
	<b>134,861.65</b>	<b>116,781.78</b>	<b>18,079.87</b>	<b>95,416.38</b>	<b>65,353.61</b>	<b>12,246.64</b>	<b>173,016.64</b>	<b>173,016.64</b>	-	

-A "N"

TOTAL

23,233.21

13,987.08

14,018.16

23,161.60

38,363.30

44,337.05

7,926.19

23,094.27

8,001.27

23,151.24

23,071.83

65,533.08

307,878.29

# YAAGA MADERA Y DISEÑO

## CEDULA DE PAGO DE IVA A CARGO

DEL 1o DE ENERO DE 2003 AL 31 DE DICIEMBRE DE 2003

SALDO INICIAL	ENERO	FEBRERO	MARZO	ABRIL	MAYO	JUNIO	JULIO	AGOSTO	SEPTIEMBRE	OCTUBRE	NOVIEMBRE	DICIEMBRE	SUBTOTAL	IVA TOTAL	POR PAGAR
	-	-	-	-	-	-	-	-	1,033.85	-	-	1,043.64	-		
Ingresos cobrados															
IVA a cargo	3,795.00	1,500.00	1,500.00	1,500.00	3,795.00	7,590.00	9,090.00	-	3,795.00	-	3,795.00	3,795.00	38,655.00	53,040.00	14,385.00
Gastos pagados															
Materiales Directos	1,288.76	425.10	425.10	1,288.76	2,577.53	3,002.63	-	1,288.76	-	1,288.76	1,288.76	1,288.76	12,874.16	17,590.65	4,716.49
Gastos Transformación	343.13	273.43	274.00	334.32	474.74	538.30	200.78	333.09	209.66	334.13	332.68	3,648.27	4,390.92	742.65	
Gastos Distribución	711.96	706.56	708.59	712.97	713.42	715.33	704.65	708.59	703.87	712.30	707.13	7,805.36	8,524.38	719.03	
Gastos Administración	135.97	129.80	131.26	134.43	137.03	136.14	128.41	131.26	130.12	133.94	130.20	1,458.57	1,597.39	138.82	
IVA a cargo (a favor)	-	1,315.18	- 34.89	- 38.95	1,324.52	3,687.28	4,697.61	-1,033.85	299.45	- 1,043.64	282.22	1,336.23			8,068.01
Pago	1,315.18	- 34.89	- 38.95	1,324.52	3,687.28	4,697.61		299.45		282.22	1,336.23				
Saldo	-	-	-	-	-	-	-	-1,033.85	-	- 1,043.64	-	-			8,068.01

CEDULA "0"

## YAAGA MADERA Y DISEÑO

### CEDULA DE POSICION FINANCIERA PRESUPUESTA

AL 31 DE DICIEMBRE DE 2002

ACTIVO	31-dic-02
Activo circulante	
Efectivo e inversiones temporales	\$ 5.000
Cuentas por cobrar	
Cuentas fidei	
Otras cuentas por cobrar	
IVA Acreditada	
Suma el activo circulante	5.000
Activo Fijo Neto	21.000
Depositos en Garantía	5.000
Gastos de Instalación	20.500
<b>Total activo</b>	<b>\$ 81.800</b>

## YAAGA MADERA Y DISEÑO

### CEDULA DE POSICION FINANCIERA PRESUPUESTA

AL 31 DE DICIEMBRE DE 2003

ACTIVO	31-dic-03
Activo circulante	
Efectivo e inversiones temporales	\$ 91.288
Cuentas por cobrar	
Cuentas fidei	
Otras cuentas por cobrar	
IVA Acreditada	
Suma el activo circulante	91.288
Activo Fijo Neto	18.500
Depositos en Garantía	5.000
Gastos de Instalación	16.450
<b>Total activo</b>	<b>\$ 131.888</b>

PASIVO Y CAPITAL CONTABLE	31-dic-02
Pasivo a corto plazo	
Proveedores	
Acreedores diversos	
Impuesto al Valor Agregado por Pagar	
Otras cuentas por pagar	
Suma el pasivo	
Capital Contable	
Capital Social	51.500
Resultado del Ejercicio	
Utilidades acumuladas	
Suma el Capital Contable	51.500
<b>Total pasivo y Capital Contable</b>	<b>\$ 81.800</b>

PASIVO Y CAPITAL CONTABLE	31-dic-03
Pasivo a corto plazo	
Proveedores	\$ 18.080
Acreedores diversos	
Impuesto al Valor Agregado por pagar	8.068
IVSS e INFONAVIT por pagar	5.821
Impuesto Sobre la Renta por pagar	3.399
PTU por pagar	5.354
Suma el pasivo	40.722
Capital Contable	
Capital Social	51.500
Resultado del Ejercicio	39.368
Utilidades acumuladas	
Suma el Capital Contable	90.868
<b>Total pasivo y Capital Contable</b>	<b>\$ 131.888</b>

### DETERMINACION DE LAS RAZONES FINANCIERAS

Capital de Trabajo	Activo Circulante	Interrelación
	Pasivo Circulante	La compañía cuenta con una gran liquidez, puesto que tiene el dinero suficiente para pagar su pasivo más de dos veces
	91.288 30	
	40.721 91	
	2.24	
	<b>Rotación de cuentas por cobrar</b>	Ventas
	Cuentas por cobrar	353.692 00
	353.692 00	0 00
	0 00	0 00
	<b>Plazo menor de cobro</b>	Días del año
	Indice rotación cuentas por	365 00
	365 00	0 00
	0 00	0 00
	<b>Apalancamiento financiero</b>	Pasivo Total
	Capital contable-Utilidad	40.721 81
	40.721 81	51.500 00
	0 78	0 78
	<b>Productividad del Capital Contable</b>	Utilidad de ejercicio
	Capital Contable	30.368 36
	51.500 00	51.500 00
	0 78	0 78
	<b>Razón de Estructura entre las Cuentas de Reasentamiento</b>	Activo Total
	Activo Total	131.586 28
	Pasivo Total	40.721 91
	131.586 28	3 23
	3 23	
	<b>Indice de productividad del Activo Total</b>	Utilidad de Ejercicio
	Activo Total	30.368 36
	131.586 28	131.586 28
	0 23	0 23
	0 23	Este índice también conocido como "Return Over Investment" (ROI), nos permite conocer que tan productivo es nuestro activo total, con respecto a las utilidades constantes.

## YAAGA MADERA Y DISEÑO

### CEDULAS GLOBAL Y ANALITICAS DE PUNTO DE EQUILIBRIO PRESUPUESTO

DEL 1o DE ENERO DE 2003 AL 31 DE DICIEMBRE DE 2003

#### CEDULA GLOBAL DE PUNTO DE EQUILIBRIO

CONCEPTO	COSTOS		TOTAL	CONSTANTES	VARIABLES	INGRESOS
	CONSTANTES	VARIABLES				
Material Directo		117,271.00	117,271.00	71,822.38	71,822.38	-
Costo de Transformación	14,533.16	95,478.12	110,011.28	71,822.38	242,411.26	353,600.00
Productos Terminados	-	-	-			
Costo de Distribución	53,292.42	8,836.85	62,129.27			PUNTO DE EQUILIBRIO
Costo Administrativo	3,996.80	6,652.46	10,649.25			a
Impuesto Sobre la Renta		8,818.92	8,818.92			1-b
PTU		5,353.92	5,353.92			PUNTO DE EQUILIBRIO
						71,822.38
TOTALES	<u>71,822.38</u>	<u>242,411.26</u>	<u>314,233.64</u>			0.31
						PUNTO DE EQUILIBRIO
VENTAS TOTALES			<u>353,600.00</u>			228,407.96

Debo de tener ventas por lo menos de \$228,408 pesos más IVA para no tener pérdidas, pero tampoco tendría ganancias.

#### CEDULA ANALITICA DE PUNTO DE EQUILIBRIO CENTRO ENTRETENIMIENTO

CONCEPTO	COSTOS		TOTAL	CONSTANTES	VARIABLES	INGRESOS
	CONSTANTES	VARIABLES				
Material Directo		48,178.00	48,178.00	34,529.99	34,529.99	-
Costo de Transformación	6,987.10	57,153.50	64,140.60	34,529.99	119,287.32	170,000.00
Productos Terminados	-	-	-			
Costo de Distribución	25,621.35	4,248.49	29,869.84			PUNTO DE EQUILIBRIO
Costo Administrativo	1,921.54	3,198.30	5,119.83			a
Impuesto Sobre la Renta		4,239.86	4,239.86			1-b
PTU		2,269.17	2,269.17			PUNTO DE EQUILIBRIO
						34,529.99
TOTALES	<u>34,529.99</u>	<u>119,287.32</u>	<u>153,817.31</u>			0.30
						PUNTO DE EQUILIBRIO
VENTAS TOTALES			<u>170,000.00</u>			115,752.09

Debo de tener ventas por lo menos de \$115,752 pesos más IVA para no tener pérdidas, pero tampoco tendría ganancias.

## YAAGA MADERA Y DISEÑO

### CEDULAS GLOBAL Y ANALITICAS DE PUNTO DE EQUILIBRIO PRESUPUESTO

DEL 1o DE ENERO DE 2003 AL 31 DE DICIEMBRE DE 2003

CEDULA "Q1"

## YAAGA MADERA Y DISEÑO

### CEDULAS GLOBAL Y ANALITICAS DE PUNTO DE EQUILIBRIO PRESUPUESTO

DEL 1o DE ENERO DE 2003 AL 31 DE DICIEMBRE DE 2003

#### CEDULA ANALITICA DE PUNTO DE EQUILIBRIO DESAYUNADOR

CONCEPTO	COSTOS		TOTAL	CONSTANTES	VARIABLES	INGRESOS
	CONSTANTES	VARIABLES				
Material Directo		69,093.00	69,093.00	37,292.39	37,292.39	-
Costo de Transformación	7,546.07	38,324.62	45,870.68	37,292.39	123,123.94	183,600.00
Productos Terminados	-	-	-			
Costo de Distribución	27,671.06	4,588.37	32,259.43			
Costo Administrativo	2,075.26	3,454.16	5,529.42			
Impuesto Sobre la Renta		4,579.05	4,579.05			
PTU		3,084.75	3,084.75			
<b>TOTALES</b>	<b>37,292.39</b>	<b>123,123.94</b>	<b>160,416.33</b>			
<b>VENTS TOTALES</b>			<b>183,600.00</b>			
						<b>a</b>
						<b>1-b</b>
						<b>37,292.39</b>
						<b>0.33</b>
						<b>113,216.41</b>

Debo de tener ventas por lo menos de \$113,216 pesos más IVA para no tener pérdidas, pero tampoco tendría ganancias.

CEDULA "Q2"



## YAAGA MADERA Y DISEÑO

### CEDULA DEL CALCULO DE LA BASE DE ASIGNACION DE GASTOS INDIRECTOS DEL 1o DE ENERO DE 2003 AL 31 DE DICIEMBRE DE 2003

#### CEDULA PARA DETERMINAR LA BASE DE PROPORCION DE GASTOS INDIRECTOS

Se consideraran como base de prorrateo la cantidad de ingresos por cada una de nuestras actividades, es decir, cuanto corresponde a la construcción y cuanto a la producción de muebles de hogar. Una vez teniendo lo que le corresponde a los muebles de hogar, la base de prorrateo sera también la cantidad de ingresos que proporcione cada uno de los productos

#### CONSTRUCCION DE BASE DE PROPORCION

Ingresos Construcción	2,948,890.00	89%
Ingresos Muebles hogar	353,600.00	11%
Total de ingresos	3,302,490.00	100%

Del 12% que le corresponde a los muebles del hogar se determinara la parte correspondiente para cada uno de nuestros productos

Ingresos Centro Entretenimiento	170,000.00	48%
Ingresos desayunador	183,600.00	52%
Total de ingresos	353,600.00	100%

\* Estos datos fueron tomados del año pasado con un incremento del 3% que es la inflación hasta lo que tenemos el presente año

#### BASE DE PROPORCION DE GASTOS INDIRECTOS

Del total de gastos a incurrirse en el año 2003, el 12% de estos serán cargados a los muebles del hogar y estos a su vez correspondera el 48% a los Centros de Entretenimiento y el restante 52% a los desayunadores

#### CEDULA PARA DETERMINAR LA BASE DE PROPORCION DE MATERIALES, HOMBRES Y GASTOS DE HONORARIO

Para determinar la parte correspondientes a cada producto los gastos indirectos serán las horas hombre trabajadas de carpinteros y barromezores

<u>Materia</u>	<u>Horas de Trabajo</u>
Plata Tablaroca cuerda abenta 07' med	Carpinteria
Tornillo para madera de 2" x 1 1/2"	Carpinteria
Resistor blanco	Carpinteria
Senador al 48%	Barnoz
Resanador de madera	Barnoz
Laca automotiva	Barnoz
Estopa	Barnoz
Thinner	Barnoz
Cuotas al IMSS e Infonavit	Carpinteria Barnoz

CEDULA "RUI"

**YAAGA MADERA Y DISEÑO**
**CEDULA DEL CALCULO DE LA BASE DE ASIGNACION DE GASTOS INDIRECTOS  
DEL 1o DE ENERO DE 2003 AL 31 DE DICIEMBRE DE 2003**

Centro de Entrenimiento	Horas		Horas trabajables a la semana	No. Semanas al año	Subtotal	Vacaciones	Enfermedad Promedio	Horas trabajables al año	Meses	Cuotas IMSS e IFONAVIT	
	por mueble	Costo por hora								Horas trabajables al mes	% aplicable por mueble al mes
Carpintero	24 00	31.25	40.00	52	2,080.00	40.00	24.00	2,016.00	12	168.00	14.29%
Ayudante	24 00	13.75	40.00	52	2,080.00	40.00	24.00	2,016.00	12	168.00	14.29%
Barnizador	20 00	29.17	40.00	52	2,080.00	40.00	24.00	2,016.00	12	168.00	11.90%
Pulidor	20 00	13.75	40.00	52	2,080.00	40.00	24.00	2,016.00	12	168.00	11.90%
Cabo	5 00	37.50	40.00	52	2,080.00	40.00	24.00	2,016.00	12	168.00	2.98%
Maestro de Obras	0.50	187.50	40.00	52	2,080.00	40.00	24.00	2,016.00	12	168.00	0.30%
	<u>93.50</u>										

Desayunador	Horas		Horas trabajables a la semana	No. Semanas al año	Subtotal	Vacaciones	Enfermedad Promedio	Horas trabajables al año	Meses	Horas trabajables al mes	% aplicable por mueble al mes
	por mueble	Costo por hora									
Carpintero	16 00	31.25	40.00	52	2,080.00	40.00	24.00	2,016.00	12	168.00	9.52%
Ayudante	16 00	13.75	40.00	52	2,080.00	40.00	24.00	2,016.00	12	168.00	9.52%
Barnizador	22 00	29.17	40.00	52	2,080.00	40.00	24.00	2,016.00	12	168.00	13.10%
Pulidor	22 00	13.75	40.00	52	2,080.00	40.00	24.00	2,016.00	12	168.00	13.10%
Cabo	4 00	37.50	40.00	52	2,080.00	40.00	24.00	2,016.00	12	168.00	2.38%
Maestro de Obras	1 00	187.50	40.00	52	2,080.00	40.00	24.00	2,016.00	12	168.00	0.80%
	<u>81.00</u>										

Centro de Entrenimiento	Horas Carpintería	% de prorrateo de Materiales Ind.
Centro de Entrenimiento	48 50	60%
Desayunador	33 00	40%
Total Horas	<u>81.50</u>	

Centro de Entrenimiento	Horas Barnes	% de prorrateo de Materiales Ind.
Centro de Entrenimiento	45 00	48%
Desayunador	48 00	52%
Total Horas	<u>93.00</u>	

CEDULA "R2"

**YAAGA MADERA Y DISEÑO**  
**CEDULA DE ASIGNACION DE GASTOS INDIRECTOS**  
**DEL 10 DE ENERO DE 2003 AL 31 DE DICIEMBRE DE 2003**

Gastos Indirectos	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Renta Taller	1.338 38	1.338 38	1.338 38	1.338 38	1.338 38	1.338 38	1.338 38	1.338 38	1.338 38	1.338 38	1.338 38	1.338 38
Renta local	3.500 00	3.500 00	3.500 00	3.500 00	3.500 00	3.500 00	3.500 00	3.500 00	3.500 00	3.500 00	3.500 00	3.500 00
Depreciacion Sierras	50 00	50 00	50 00	50 00	50 00	50 00	50 00	50 00	50 00	50 00	50 00	50 00
Depreciacion Router	25 00	25 00	25 00	25 00	25 00	25 00	25 00	25 00	25 00	25 00	25 00	25 00
Depreciacion Camion	100 00	100 00	100 00	100 00	100 00	100 00	100 00	100 00	100 00	100 00	100 00	100 00
Participacion en la Expo	325 00	325 00	325 00	325 00	325 00	325 00	325 00	325 00	325 00	325 00	325 00	325 00
Publicidad tarjetas	216 67	216 67	216 67	216 67	216 67	216 67	216 67	216 67	216 67	216 67	216 67	216 67
Publicidad folletos	250 00	250 00	250 00	250 00	250 00	250 00	250 00	250 00	250 00	250 00	250 00	250 00
Amonizacion de mejoras	16 67	16 67	16 67	16 67	16 67	16 67	16 67	16 67	16 67	16 67	16 67	16 67
Vigilancia y limpieza	163 47	163 47	163 47	163 47	163 47	163 47	163 47	163 47	163 47	163 47	163 47	163 47
Gasolina	593 07	564 27	575 07	598 47	600 87	611 07	554 07	575 07	549 87	594 87	567 27	630 76
Telefono	432 82	412 65	420 21	436 60	438 28	445 43	405 50	420 21	402 56	434 08	414 75	459 29
Internet	11 03	10 51	10 71	11 12	11 17	11 35	10 33	10 71	10 26	11 06	10 57	11 70
Electricidad	44 77	42 69	43 47	45 16	45 34	48 08	41 95	43 47	41 64	44 90	42 90	47 51
Agua	52 62	50 17	51 09	53 08	53 29	54 16	49 30	51 09	48 94	52 78	50 43	55 64
Papelena	225 06	214 57	218 50	227 02	227 90	231 61	210 85	218 50	209 32	225 71	215 66	238 82
Fumigaciones	75 78				75 78				75 80			
Pasa, es para comprar material	106 65	101 68	103 55	107 58	108 00	109 76	99 92	103 55	99 20	106 96	102 20	113 18
	<b>7.528 89</b>	<b>7.381 74</b>	<b>7.407 79</b>	<b>7.464 25</b>	<b>7.543 81</b>	<b>7.484 64</b>	<b>7.357 13</b>	<b>7.407 79</b>	<b>7.422 79</b>	<b>7.455 56</b>	<b>7.388 94</b>	<b>7.542 30</b>

Materiales Indirectos	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Pija Tabaroca cuerda abierta de med	17 20	10 00	10 00	17 20	34 40	44 40	-	17 20	-	17 20	17 20	71 60
Tomillo para madera de 4" x 1 1/4"	44 00	30 00	30 00	44 00	88 00	118 00	-	44 00	-	44 00	44 00	192 00
Resistol blanco	75 00	37 50	37 50	75 00	150 00	187 50	-	75 00	-	75 00	75 00	300 00
Serador al 48%	245 00	140 00	140 00	245 00	490 00	630 00	-	245 00	-	245 00	245 00	1.015 00
Resanador de madera	12 50	6 25	6 25	12 50	25 00	31 25	-	12 50	-	12 50	12 50	50 00
Laca automotiva	330 00	165 00	165 00	330 00	660 00	675 00	-	330 00	-	330 00	330 00	1.320 00
Estopa	25 00	15 00	15 00	25 00	50 00	65 00	-	25 00	-	25 00	25 00	105 00
Thinner	126 00	77 00	77 00	126 00	252 00	329 00	-	126 00	-	126 00	126 00	532 00
Cuotas al IFASS e Infortavit												
	<b>874 70</b>	<b>480 75</b>	<b>480 75</b>	<b>874 70</b>	<b>1.748 40</b>	<b>2.230 15</b>	<b>-</b>	<b>874 70</b>	<b>-</b>	<b>874 70</b>	<b>874 70</b>	<b>3.583 80</b>

CEDULA "R-11"

Renta Taller	12,500.00	150,000.00	133,939.39	16,060.61	1,338.38
Renta Local	3,500.00	42,000.00		42,000.00	3,500.00
Depreciación Sierras	50.00	600.00		600.00	50.00
Depreciación Raulter	25.00	300.00		300.00	25.00
Depreciación Camión	100.00	1,200.00		1,200.00	100.00
Participación en la Expo	375.00	3,900.00		3,900.00	375.00
Publicidad tarjetas	216.67	2,600.04		2,600.04	216.67
Publicidad folletos	250.00	3,000.00		3,000.00	250.00
Mejoras local atendido	16.67	200.04		200.04	16.67
Vigilancia y limpieza	1,526.79	18,321.43	16,359.74	1,961.69	163.47
Cuotas y suscripciones	433.40	5,200.74	4,643.89	556.85	46.40
Gasolina	600.00	7,200.00		7,200.00	600.00
Telefonos	3,924.62	47,095.49	42,052.94	5,042.55	420.21
Internet	100.00	1,200.00	1,071.52	128.48	10.71
Electricidad	405.98	4,871.73	4,350.11	521.62	43.47
Agua	477.17	5,726.00	5,112.91	613.09	51.09
Papelena	2,040.71	24,488.57	21,866.56	2,622.01	218.50
Fumigaciones	173.85	2,086.17	1,862.60	223.37	74.46
Pasajes	967.08	11,604.94	10,362.39	1,242.55	103.55
	<u>27,632.93</u>	<u>331,595.15</u>	<u>241,822.28</u>	<u>89,972.89</u>	<u>7,553.58</u>

Sojo se fumiga 3 veces al año

				enero	febrero	marzo	abril	mayo	junio	julio	agosto	septiembre
				1	1	1	1	2	3	0	1	0
VENTAS												
Pija Tablaroca cuerda abierta dif.	50.00	pza	\$ 0.20	10.00	10.00	10.00	10.00	20.00	30.00	-	10.00	-
Tornillo para madera de 4" x 1/4"	30.00	pza	\$ 1.00	30.00	30.00	30.00	30.00	60.00	90.00	-	30.00	-
Resistol blanco	1.50	lt	\$ 25.00	37.50	37.50	37.50	37.50	75.00	112.50	-	37.50	-
Sellador al 48 %	4.00	lt	\$ 35.00	140.00	140.00	140.00	140.00	280.00	420.00	-	140.00	-
Resanador para madera de pino	0.25	lt	\$ 25.00	6.25	6.25	6.25	6.25	12.50	18.75	-	6.25	-
Laca automotiva	1.50	lt	\$ 110.00	165.00	165.00	165.00	165.00	330.00	495.00	-	165.00	-
Estopa	1.50	kg	\$ 10.00	15.00	15.00	15.00	15.00	30.00	45.00	-	15.00	-
Thinner	11.00	lt	\$ 7.00	77.00	77.00	77.00	77.00	154.00	231.00	-	77.00	-
VENTAS				1	0	0	1	2	2	0	1	0
Pija Tablaroca cuerda abierta dif.	36.00	pza	\$ 0.20	7.20	-	-	7.20	14.40	14.40	-	7.20	-
Tornillo para madera de 4" x 1/4"	14.00	pza	\$ 1.00	14.00	-	-	14.00	28.00	28.00	-	14.00	-
Resistol blanco	1.50	lt	\$ 25.00	37.50	-	-	37.50	75.00	75.00	-	37.50	-
Sellador al 48 %	3.00	lt	\$ 35.00	105.00	-	-	105.00	210.00	210.00	-	105.00	-
Resanador para madera de pino	0.25	lt	\$ 25.00	6.25	-	-	6.25	12.50	12.50	-	6.25	-
Laca automotiva	1.50	lt	\$ 110.00	165.00	-	-	165.00	330.00	330.00	-	165.00	-
Estopa	1.00	kg	\$ 10.00	10.00	-	-	10.00	20.00	20.00	-	10.00	-
Thinner	7.00	lt	\$ 7.00	49.00	-	-	49.00	98.00	98.00	-	49.00	-

Se compraran cantidades cerradas de material, puesto que no es facil la cuantificación exacta de estos materiales en la elaboración de cada mueble y los sobrantes se manejaran como recuperación de material que seran ocupados en los meses de junio y diciembre, que son los meses que más producción se espera

El comportamiento del mercado pueden afectar a los gastos indirectos variables, aunque los meses de febrero noviembre son positivos el consumo disminuye puesto que disminuyen también las ventas, mientras que los rangos del 2 al 3% se consideraran compras constantes

CEDULA "R-12"

Jan	Feb	Mar	Abr	May	Jun	Jul	Agos	Sept	Oct	Nov	Dic
1%	1.5%	2.0%	3.0%	4.0%	5%	1.5%	2.2%	4.2%	3.8%	1.3%	0.9%

Total	Centro de		Transformación	Distribución	Administración	Criterio	I	D	A
	Entretención	Desayunador							
	48%	52%							
16,060.61	7,721.45	8,339.16	12,848.49		3,212.12	Dado que las oficinas se encuentran en el taller, 80% transformación y 20% administración	80%	0%	20%
42,000.00	20,192.31	21,807.69		42,000.00		Gasto totalmente de distribución	0%	100%	0%
600.00	288.46	311.54	600.00			Gasto totalmente de transformación	100%	0%	0%
300.00	144.23	155.77	300.00			Gasto totalmente de transformación	100%	0%	0%
1,200.00	576.52	623.08	1,200.00			Gasto totalmente de distribución	0%	100%	0%
3,900.00	1,875.00	2,025.00		3,900.00		Gasto totalmente de distribución	0%	100%	0%
2,600.04	1,250.02	1,350.02		2,600.04		Gasto totalmente de distribución	0%	100%	0%
3,000.00	1,442.31	1,557.69		3,000.00		Gasto totalmente de distribución	0%	100%	0%
200.04	96.17	103.87		200.04		Gasto totalmente de distribución	0%	100%	0%
						Se asigna un 20% a distribución por la tienda y el resto en partes iguales a transformación y administración por encontrarse en el mismo lugar			
1,561.69	943.12	618.57	784.68	392.34	784.68		40%	20%	40%
							0%	0%	0%
							0%	0%	0%
7,014.73	3,372.12	3,642.61		7,014.73		Gasto totalmente de distribución	0%	100%	0%
						Dado que el mayor número de llamadas se realizan en el taller, por solicitud de material, llamadas de larga distancia, etc. Y solo para necesidades urgentes se utilizan en el local, que el 20% distribución y 80% admón			
5,122.39	2,457.12	2,665.27		5,122.39	4,097.91		0%	20%	80%
130.52	67.77	62.75		130.52	130.52	Gasto totalmente de administración	0%	0%	100%
						Por el consumo de luz será el 15% transformación, administración 35% y distribución 50%	15%	50%	35%
529.88		275.13	132.47	264.94	132.47				
622.79	299.42	323.37		622.79	560.51	Es consumida principalmente por las regaderas y de los baños de los trabajadores y por los baños de la oficina. Serán utilizadas facturas y notas de venta principalmente en distribución, por lo que es un 20% distribución y 80% administración	90%	0%	10%
2,663.52	1,280.54	1,382.98		2,663.52	532.70	2,130.82	0%	20%	80%
						Es reparado entre el taller y las oficinas de acuerdo al espacio ocupado por lo que es un 80% transformación y 20% administración			
227.35	109.30	118.05		227.35	181.88		80%	0%	20%
1,262.22	606.64	655.59		1,262.22	45.47	Gasto totalmente de transformación	100%	0%	0%
<b>89,395.78</b>	<b>42,978.74</b>	<b>46,417.04</b>	<b>17,870.25</b>	<b>60,829.27</b>	<b>10,596.27</b>				

CEGULA "R-13"

Total	Centro de		Entretención	Desayunador
	Carpintería	Barriz		
256.40	256.40		152.14	104.26
678.00	678.00		493.47	274.53
1,087.50	1,087.50		647.16	440.34
3,640.00		3,640.00	1,761.29	1,878.71
181.25		181.25	87.70	93.55
4,785.00		4,785.00	2,315.32	2,469.68
375.00		375.00	181.45	193.55
1,897.00		1,897.00	917.95	979.10
<b>12,900.15</b>	<b>2,021.90</b>	<b>10,878.25</b>	<b>6,466.89</b>	<b>6,431.26</b>

<u>octobre</u>	<u>no.vembre</u>	<u>decembre</u>	
1	1	5	
10 00	10 00	50 00	170 00
30 00	30 00	150 00	510 00
37 50	37 50	187 50	637 50
140 00	140 00	700 00	2.380 00
6 25	6 25	31 25	106 25
165 00	165 00	825 00	2.805 00
15 00	15 00	75 00	255 00
77 00	77 00	385 00	1.309 00

1	1	3	
7 20	7 20	21 60	66 40
14 00	14 00	42 09	168 00
37 50	37 50	112 50	450 00
105 00	105 00	315 00	1.260 00
6 25	6 25	18 75	75 00
165 00	165 00	495 00	1.980 00
10 00	10 00	30 00	120 00
49 00	49 00	147 00	588 00

12.900 15

# YAAGA MADERA Y DISEÑO

## CEDULA DEL CALCULO DEL SALARIO DIARIO INTEGRADO

DEL 16 DE ENERO DE 2003 AL 31 DE DICIEMBRE DE 2003

FACTOR DE INTEGRACION TIJUANA				
AÑOS	VACACIONES	PRIMA		FACTOR
		VACACIONAL	AGUINALDO	
0	6	25%	15	1.0452
1	8	25%	15	1.0465
2	10	25%	15	1.0479
3	12	25%	15	1.0493
4	12	25%	15	1.0493
5	12	25%	15	1.0493
6	12	25%	15	1.0493
7	12	25%	15	1.0493
8	14	25%	15	1.0506
9	14	25%	15	1.0506
10	14	25%	15	1.0506
11	14	25%	15	1.0506
12	14	25%	15	1.0506
13	16	25%	15	1.0520
14	16	25%	15	1.0520
15	16	25%	15	1.0520
16	16	25%	15	1.0520
17	16	25%	15	1.0520
18	18	25%	15	1.0534
19	18	25%	15	1.0534
20	18	25%	15	1.0534
21	18	25%	15	1.0534
22	18	25%	15	1.0534
23	20	25%	15	1.0547
24	20	25%	15	1.0547
25	20	25%	15	1.0547
26	20	25%	15	1.0547

NOMBRE	ANTIGÜEDAD	SALARIO DIARIO	E.L.	SALARIO FUO		VARIABLES	VALES	S.B.C.
				INTEGRADO				
Carpintero	2	178.57	5,357.10	1.0479	187.12	-	-	187.12
Ayudante	2	78.57	2,357.10	1.0479	82.33	-	-	82.33
Barnizador	2	164.29	4,928.70	1.0479	172.16	-	-	172.16
Pulidor	2	78.57	2,357.10	1.0479	82.33	-	-	82.33
Cabo	2	214.29	6,428.70	1.0479	224.55	-	-	224.55
Maestro de Obras	2	257.14	7,714.20	1.0479	269.46	-	-	269.46
Carpintero	2	178.57	5,357.10	1.0479	187.12	-	-	187.12
Ayudante	2	78.57	2,357.10	1.0479	82.33	-	-	82.33
Barnizador	2	164.29	4,928.70	1.0479	172.16	-	-	172.16
Pulidor	2	78.57	2,357.10	1.0479	82.33	-	-	82.33
Cabo	2	214.29	6,428.70	1.0479	224.55	-	-	224.55
Maestro de Obras	2	257.14	7,714.20	1.0479	269.46	-	-	269.46





**YAAGA, MADERA Y DISEÑO**  
**Calculo por el mes de Abril de 2003**

Nombre	Semana Inicio	Das del mes	INCIDENCIA INC	Das Aus	Das Laborados	Costo Fijo 16.50%	Excedente 3.50%	Prestaciones en Dinero 8.95%	Gastos Medicos Proposados 1.42%	Riesgo de Tránsito 5.95%	Inventos y Más 2.94%	Guarderías y Post. Sociales 1.00%	Seguro Salud 2.00%	Impuesto 5.00%	% Aplicado a los miembros	Total	Centro de Embarcaciones	Desempleado			
Carretero	11-12	30-30			30-00	236.84	42.30	53.33	80.00	313.74	133.33	58.14	1,225.46	228.29	570.73	798.02	1,024.48	14.20%	260.64	260.64	
Auxiliar	11-13	30-30			30-00	236.84	-	23.47	35.20	138.04	58.86	24.70	488.71	100.45	251.12	351.56	840.27	120.04	120.04	120.04	
Barbero	11-16	30-30			30-00	236.84	153.33	43.07	73.60	288.63	127.84	51.65	958.80	210.03	529.09	738.12	1,054.72	11.90%	201.75	201.75	
Pulido	11-20	30-30			30-00	236.84	-	23.47	35.20	138.04	58.86	24.70	488.71	100.45	251.12	351.56	840.27	11.90%	100.03	100.03	
Caro	11-25	30-30			30-00	236.84	217.73	84.20	96.00	378.49	160.00	67.37	1,190.22	273.98	684.89	954.85	2,149.07	2.20%	63.96	63.96	
Masero de Casas	11-24	30-30			30-00	236.84	262.63	78.90	115.19	451.78	191.99	80.84	1,387.96	328.74	821.84	1,190.58	2,538.44	0.90%	7.85	7.85	
Carretero	11-12	30-30			30-00	236.84	153.33	43.07	73.60	313.74	133.33	58.14	1,225.46	228.29	570.73	798.02	1,024.48	8.52%	173.78	173.78	
Auxiliar	11-13	30-30			30-00	236.84	-	23.47	35.20	138.04	58.86	24.70	488.71	100.45	251.12	351.56	840.27	8.52%	80.03	80.03	
Pulido	11-16	30-30			30-00	236.84	153.33	43.07	73.60	288.63	127.84	51.65	958.80	210.03	529.09	738.12	1,054.72	13.10%	221.93	221.93	
Caro	11-20	30-30			30-00	236.84	-	23.47	35.20	138.04	58.86	24.70	488.71	100.45	251.12	351.56	840.27	13.10%	118.04	118.04	
Caro	11-25	30-30			30-00	236.84	217.73	84.20	96.00	378.49	160.00	67.37	1,190.22	273.98	684.89	954.85	2,149.07	2.26%	51.17	51.17	
Masero de Casas	11-24	30-30			30-00	236.84	262.63	78.90	115.19	451.78	191.99	80.84	1,387.96	328.74	821.84	1,190.58	2,538.44	0.90%	15.11	15.11	
<b>Total</b>						<b>2,563.71</b>		<b>580.24</b>	<b>878.34</b>	<b>3,415.48</b>	<b>1,450.90</b>	<b>618.78</b>	<b>11,061.12</b>	<b>2,483.83</b>	<b>6,299.87</b>	<b>8,993.28</b>	<b>19,774.31</b>		<b>1,688.91</b>	<b>753.98</b>	<b>682.63</b>
<b>Total a pagar</b>																					
<b>1,688.91      753.98      682.63</b>																					

**YAAGA, MADERA Y DISEÑO**  
**Calculo por el mes de Mayo de 2003**

Nombre	Semana Inicio	Das del mes	INCIDENCIA INC	Das Aus	Das Laborados	Costo Fijo 16.50%	Excedente 3.50%	Prestaciones en Dinero 8.95%	Gastos Medicos Proposados 1.42%	Riesgo de Tránsito 5.95%	Inventos y Más 2.94%	Guarderías y Post. Sociales 1.00%	Seguro Salud 2.00%	Impuesto 5.00%	% Aplicado a los miembros	Total	Centro de Embarcaciones	Desempleado		
Carretero	11-12	31-31			31-00	219.80	180.30	55.11	82.86	321.18	137.77	58.21	1,033.63	-	-	1,033.63	29.57%	301.04	301.04	
Auxiliar	11-13	31-31			31-00	219.80	-	24.25	38.37	142.84	60.82	29.52	505.00	-	-	505.00	28.57%	144.89	144.89	
Barbero	11-16	31-31			31-00	219.80	153.33	50.72	76.06	298.27	129.75	53.37	988.27	-	-	988.27	23.17%	234.78	234.78	
Pulido	11-20	31-31			31-00	219.80	-	24.25	38.37	142.84	60.82	29.52	505.00	-	-	505.00	23.81%	122.24	122.24	
Caro	11-25	31-31			31-00	219.80	217.73	88.13	99.25	388.94	163.33	69.81	1,222.84	-	-	1,222.84	5.95%	72.78	72.78	
Masero de Casas	11-24	31-31			31-00	219.80	262.63	79.38	119.23	468.84	198.99	83.33	1,429.37	-	-	1,429.37	2.62%	8.48	8.48	
Carretero	11-12	31-31			31-00	219.80	180.30	55.11	82.86	321.18	137.77	58.21	1,033.63	-	-	1,033.63	18.00%	220.88	220.88	
Auxiliar	11-13	31-31			31-00	219.80	-	24.25	38.37	142.84	60.82	29.52	505.00	-	-	505.00	18.00%	98.19	98.19	
Barbero	11-16	31-31			31-00	219.80	153.33	50.72	76.06	298.27	129.75	53.37	988.27	-	-	988.27	26.19%	254.28	254.28	
Pulido	11-20	31-31			31-00	219.80	-	24.25	38.37	142.84	60.82	29.52	505.00	-	-	505.00	26.19%	132.28	132.28	
Caro	11-25	31-31			31-00	219.80	217.73	88.13	99.25	388.94	163.33	69.81	1,222.84	-	-	1,222.84	4.76%	58.22	58.22	
Masero de Casas	11-24	31-31			31-00	219.80	262.63	79.38	119.23	468.84	198.99	83.33	1,429.37	-	-	1,429.37	1.92%	14.97	14.97	
<b>Total</b>						<b>2,847.17</b>		<b>599.54</b>	<b>898.37</b>	<b>3,327.26</b>	<b>1,498.95</b>	<b>631.14</b>	<b>11,399.42</b>			<b>11,399.42</b>		<b>1,664.13</b>	<b>861.88</b>	<b>762.98</b>
<b>Total a pagar</b>																				
<b>1,664.13      861.88      762.98</b>																				

**YAAGA, MADERA Y DISEÑO**  
**Calculo por el mes de Junio de 2003**

Nombre	Semana Inicio	Das del mes	INCIDENCIA INC	Das Aus	Das Laborados	Costo Fijo 16.50%	Excedente 3.50%	Prestaciones en Dinero 8.95%	Gastos Medicos Proposados 1.42%	Riesgo de Tránsito 5.95%	Inventos y Más 2.94%	Guarderías y Post. Sociales 1.00%	Seguro Salud 2.00%	Impuesto 5.00%	% Aplicado a los miembros	Total	Centro de Embarcaciones	Desempleado			
Carretero	11-12	30-30			30-00	236.84	180.30	53.33	80.00	313.74	133.33	58.14	1,225.46	228.29	570.73	798.02	1,024.48	42.88%	781.82	781.82	
Auxiliar	11-13	30-30			30-00	236.84	-	23.47	35.20	138.04	58.86	24.70	488.71	100.45	251.12	351.56	840.27	42.88%	362.13	362.13	
Barbero	11-16	30-30			30-00	236.84	153.33	43.07	73.60	288.63	127.84	51.65	958.80	210.03	529.09	738.12	1,054.72	36.71%	638.26	638.26	
Pulido	11-20	30-30			30-00	236.84	-	23.47	35.20	138.04	58.86	24.70	488.71	100.45	251.12	351.56	840.27	36.71%	300.10	300.10	
Caro	11-25	30-30			30-00	236.84	217.73	84.20	96.00	378.49	160.00	67.37	1,190.22	273.98	684.89	954.85	2,149.07	8.83%	191.86	191.86	
Masero de Casas	11-24	30-30			30-00	236.84	262.63	78.90	115.19	451.78	191.99	80.84	1,387.96	328.74	821.84	1,190.58	2,538.44	0.90%	22.88	22.88	
Carretero	11-12	30-30			30-00	236.84	153.33	43.07	73.60	288.63	127.84	51.65	958.80	210.03	529.09	738.12	1,054.72	28.20%	443.85	443.85	
Auxiliar	11-13	30-30			30-00	236.84	-	23.47	35.20	138.04	58.86	24.70	488.71	100.45	251.12	351.56	840.27	28.20%	220.27	220.27	
Pulido	11-20	30-30			30-00	236.84	153.33	43.07	73.60	288.63	127.84	51.65	958.80	210.03	529.09	738.12	1,054.72	4.76%	122.24	122.24	
Caro	11-25	30-30			30-00	236.84	217.73	84.20	96.00	378.49	160.00	67.37	1,190.22	273.98	684.89	954.85	2,149.07	4.76%	32.22	32.22	
Masero de Casas	11-24	30-30			30-00	236.84	262.63	78.90	115.19	451.78	191.99	80.84	1,387.96	328.74	821.84	1,190.58	2,538.44	1.9%	32.22	32.22	
<b>Total</b>						<b>2,563.71</b>		<b>580.24</b>	<b>878.34</b>	<b>3,415.48</b>	<b>1,450.90</b>	<b>618.78</b>	<b>11,061.12</b>	<b>2,483.83</b>	<b>6,299.87</b>	<b>8,993.28</b>	<b>19,774.31</b>		<b>1,688.91</b>	<b>753.98</b>	<b>682.63</b>
<b>Total a pagar</b>																					
<b>1,688.91      753.98      682.63</b>																					

**YAAGA, MADERA Y DISEÑO**

**Calculo por el mes de Julio de 2003**

Nombre	Salario Base Intereso	Dias del mes	INCIDENCIA		Dias Laborados	Costo Fija 16.50%	Excedente 3 SMOG 1.40%	Prestaciones de Dinero 0.95%	Gastos Medicos Paramoedicos 1.42%	Riesgo de Trabajo 1.50%	Invalidez y Vida 2.30%	Guarderías y Prev. Sociales 1.80%	Seguro Retiro 2.90%	Innovati 0.90%	Subtotal	Total	% Aplicable a los puebles	Total	Centro de Entrenamiento		
			Inc	Aus															Desarrollador	Docente	
Carliero	1610	31.00			31.00	216.60	150.30	55.11	82.86	224.19	137.77	58.01	1,063.63	-	-	1,253.63	0.00%	-	-	-	
Auzuberto	4100	31.00			31.00	216.60	24.25	38.37	142.84	80.82	53.37	888.07	-	-	1,208.56	0.00%	-	-	-	-	
Barralzar	1510	31.00			31.00	216.60	145.33	50.75	78.26	208.27	128.75	53.37	988.07	-	-	1,968.07	0.00%	-	-	-	
P. Jari	1100	31.00			31.00	216.60	-	24.25	38.37	142.84	80.82	25.32	535.00	-	-	928.50	0.00%	-	-	-	
Carli	1100	31.00			31.00	216.60	217.73	66.13	99.20	389.04	148.33	89.61	1,222.84	-	-	1,722.84	0.00%	-	-	-	
Marta de Casas	2648	31.00			31.00	216.60	262.63	79.38	119.03	468.84	198.39	83.53	1,425.37	-	-	1,425.37	0.00%	-	-	-	
Carliero	1610	31.00			31.00	216.60	150.30	55.11	82.86	224.19	137.77	58.01	1,063.63	-	-	1,253.63	0.00%	-	-	-	
Auzuberto	4100	31.00			31.00	216.60	-	24.25	38.37	142.84	80.82	25.32	535.00	-	-	928.50	0.00%	-	-	-	
Barralzar	1510	31.00			31.00	216.60	145.33	50.75	78.26	208.27	128.75	53.37	988.07	-	-	1,968.07	0.00%	-	-	-	
P. Jari	1100	31.00			31.00	216.60	-	24.25	38.37	142.84	80.82	25.32	535.00	-	-	928.50	0.00%	-	-	-	
Carli	1100	31.00			31.00	216.60	217.73	66.13	99.20	389.04	148.33	89.61	1,222.84	-	-	1,722.84	0.00%	-	-	-	
Marta de Casas	2648	31.00			31.00	216.60	262.63	79.38	119.03	468.84	198.39	83.53	1,425.37	-	-	1,425.37	0.00%	-	-	-	
<b>Total</b>						2,587.17		599.58	899.37	3,527.20	1,498.95	631.14	11,399.42			11,399.42		-	-	-	
<b>Total a pagar</b>																					

**YAAGA, MADERA Y DISEÑO**

**Calculo por el mes de Agosto de 2003**

Nombre	Salario Base Intereso	Dias del mes	INCIDENCIA		Dias Laborados	Costo Fija 16.50%	Excedente 3 SMOG 1.40%	Prestaciones de Dinero 0.95%	Gastos Medicos Paramoedicos 1.42%	Riesgo de Trabajo 1.50%	Invalidez y Vida 2.30%	Guarderías y Prev. Sociales 1.80%	Seguro Retiro 2.90%	Innovati 0.90%	Subtotal	Total	% Aplicable a los puebles	Total	Centro de Entrenamiento		
			Inc	Aus															Desarrollador	Docente	
Carliero	1610	31.00			31.00	216.60	150.30	55.11	82.86	224.19	137.77	58.01	1,063.63	232.03	590.28	812.12	1,865.76	14.20%	296.54	266.54	
Auzuberto	4100	31.00			31.00	216.60	-	24.25	38.37	142.84	80.82	25.32	535.00	122.08	258.23	357.33	862.33	14.23%	123.18	123.18	
Barralzar	1510	31.00			31.00	216.60	145.33	50.75	78.26	208.27	128.75	53.37	988.07	213.48	533.86	747.17	1,733.24	11.80%	208.34	208.34	
P. Jari	1100	31.00			31.00	216.60	-	24.25	38.37	142.84	80.82	25.32	535.00	122.08	255.23	357.33	862.33	11.80%	122.86	122.86	
Carli	1100	31.00			31.00	216.60	217.73	66.13	99.20	389.04	148.33	89.61	1,222.84	278.45	698.12	874.37	2,187.25	2.80%	63.38	63.38	
Marta de Casas	2648	31.00			31.00	216.60	262.63	79.38	119.03	468.84	198.39	83.53	1,425.37	334.13	835.32	1,188.64	2,594.81	0.50%	7.72	7.72	
Carliero	1610	31.00			31.00	216.60	150.30	55.11	82.86	224.19	137.77	58.01	1,063.63	232.03	590.28	812.12	1,861.75	0.52%	173.80	173.80	
Auzuberto	4100	31.00			31.00	216.60	-	24.25	38.37	142.84	80.82	25.32	535.00	122.08	258.23	357.33	862.33	0.52%	80.13	80.13	
Barralzar	1510	31.00			31.00	216.60	145.33	50.75	78.26	208.27	128.75	53.37	988.07	213.48	533.86	747.17	1,733.24	13.12%	228.87	228.87	
P. Jari	1100	31.00			31.00	216.60	-	24.25	38.37	142.84	80.82	25.32	535.00	122.08	255.23	357.33	862.33	13.12%	112.80	112.80	
Carli	1100	31.00			31.00	216.60	217.73	66.13	99.20	389.04	148.33	89.61	1,222.84	278.45	698.12	874.37	2,187.25	2.30%	52.31	52.31	
Marta de Casas	2648	31.00			31.00	216.60	262.63	79.38	119.03	468.84	198.39	83.53	1,425.37	334.13	835.32	1,188.64	2,594.81	0.60%	15.48	15.48	
<b>Total</b>						2,587.17		599.58	899.37	3,527.20	1,498.95	631.14	11,399.42	2,524.54	6,311.34	6,626.91	26,231.31		1,436.21	771.64	867.57
<b>Total a pagar</b>																					

**YAAGA, MADERA Y DISEÑO**

**Calculo por el mes de Septiembre de 2003**

Nombre	Salario Base Intereso	Dias del mes	INCIDENCIA		Dias Laborados	Costo Fija 16.50%	Excedente 3 SMOG 1.40%	Prestaciones de Dinero 0.95%	Gastos Medicos Paramoedicos 1.42%	Riesgo de Trabajo 1.50%	Invalidez y Vida 2.30%	Guarderías y Prev. Sociales 1.80%	Seguro Retiro 2.90%	Innovati 0.90%	Subtotal	Total	% Aplicable a los puebles	Total	Centro de Entrenamiento		
			Inc	Aus															Desarrollador	Docente	
Carliero	1610	30.00			30.00	208.84	140.33	53.33	80.80	219.76	133.33	56.14	1,025.46	-	-	1,025.46	0.00%	-	-	-	
Auzuberto	4100	30.00			30.00	208.84	-	23.47	38.25	138.56	80.86	24.75	501.86	-	-	688.71	0.00%	-	-	-	
Barralzar	1510	30.00			30.00	208.84	145.33	49.77	77.66	208.88	122.88	51.88	988.07	-	-	1,618.82	0.00%	-	-	-	
P. Jari	1100	30.00			30.00	208.84	-	23.47	38.25	138.56	80.86	24.75	488.71	-	-	688.71	0.00%	-	-	-	
Carli	1100	30.00			30.00	208.84	217.73	64.25	96.80	378.48	140.80	87.37	1,180.22	-	-	1,180.22	0.00%	-	-	-	
Marta de Casas	2648	30.00			30.00	208.84	262.63	76.80	115.18	461.78	191.88	82.86	1,367.88	-	-	1,367.88	0.00%	-	-	-	
Carliero	1610	30.00			30.00	208.84	140.33	53.33	80.80	219.76	133.33	56.14	1,025.46	-	-	1,025.46	0.00%	-	-	-	
Auzuberto	4100	30.00			30.00	208.84	-	23.47	38.25	138.56	80.86	24.75	488.71	-	-	688.71	0.00%	-	-	-	
Barralzar	1510	30.00			30.00	208.84	145.33	49.77	77.66	208.88	122.88	51.88	988.07	-	-	1,618.82	0.00%	-	-	-	
P. Jari	1100	30.00			30.00	208.84	-	23.47	38.25	138.56	80.86	24.75	488.71	-	-	688.71	0.00%	-	-	-	
Carli	1100	30.00			30.00	208.84	217.73	64.25	96.80	378.48	140.80	87.37	1,180.22	-	-	1,180.22	0.00%	-	-	-	
Marta de Casas	2648	30.00			30.00	208.84	262.63	76.80	115.18	461.78	191.88	82.86	1,367.88	-	-	1,367.88	0.00%	-	-	-	
<b>Total</b>						2,963.71		582.24	878.26	3,613.66	1,458.66	618.78	11,881.12			11,881.12		-	-	-	
<b>Total a pagar</b>																					



Horas													
	Actividad	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
Carintero	24.00	31.25	750.00	750.00	750.00	750.00	1,500.00	2,250.00	-	750.00	-	750.00	750.00
Asistente	24.00	13.75	330.00	330.00	330.00	330.00	660.00	990.00	-	330.00	-	330.00	1,650.00
Barnizador	20.00	29.17	583.33	583.33	583.33	583.33	1,166.65	1,749.98	-	583.33	-	583.33	2,916.63
Pulido	20.00	13.75	275.00	275.00	275.00	275.00	550.00	825.00	-	275.00	-	275.00	1,375.00
Cabo	3.00	37.50	187.50	187.50	187.50	187.50	375.00	562.50	-	187.50	-	187.50	937.50
Maestro de Obras	4.50	187.50	81.75	81.75	81.75	81.75	163.50	245.25	-	81.75	-	81.75	408.75
Centro de Entrenamiento		2,219.58	2,219.58	2,219.58	2,219.58	4,439.15	6,658.73	-	2,219.58	-	2,219.58	2,219.58	11,997.68
Carintero	18.00	31.25	500.00	-	-	500.00	1,000.00	1,500.00	-	500.00	-	500.00	1,500.00
Asistente	18.00	13.75	225.00	-	-	225.00	440.00	660.00	-	225.00	-	225.00	860.00
Barnizador	22.00	29.17	641.66	-	-	641.66	1,283.32	1,923.32	-	641.66	-	641.66	3,208.87
Pulido	22.00	13.75	302.50	-	-	302.50	605.00	907.50	-	302.50	-	302.50	1,075.00
Cabo	4.00	37.50	150.00	-	-	150.00	300.00	300.00	-	150.00	-	150.00	450.00
Maestro de Obras	1.00	187.50	187.50	-	-	187.50	375.00	375.00	-	187.50	-	187.50	562.50
Despachador		2,981.66	-	-	7,051.66	4,903.32	4,903.32	-	2,981.66	-	2,981.66	2,981.66	6,054.87

**YAAGA MADERA Y DISEÑO**

CECULA DEL PAGO DEL IMPUESTO SOBRE LA RENTA  
DEL 1o DE ENERO DE 2003 AL 31 DE DICIEMBRE DE 2003

I - CALCULO DEL IMPUESTO MENSUAL (ART. 80)	Ingresos diciembre	Ingresos nov	Ingresos oct	Ingresos sept	Ingresos ago	Ingresos julio	Ingresos junio	Ingresos mayo	Ingresos abril	Ingresos marzo	Ingresos febrero	Ingresos enero
INGRESOS CORRIENTES	52,095.00	81,190.00	139,380.00	209,070.00	259,070.00	238,165.00	238,165.00	267,260.00	296,365.00	426,540.00		
DEDUCCIONES PAGADAS	51,143.25	71,440.95	126,270.00	150,821.69	173,823.94	151,777.95	206,156.78	224,269.78	248,870.95	302,063.18		
TOTAL DE GRUABLE DIFERENCIA MESES DE PAGO BASE MENSUAL	945.75	9,749.05	13,110.00	58,248.31	85,246.06	86,387.05	32,008.21	42,990.22	47,494.04	104,576.82		
IMPUESTO SUSCRIPTO CREDITABLE	3.00	4.00	5.00	8.00	7.00	8.00	9.00	10.00	11.00	12.00		
IMPUESTO A PAGAR	3.00	4.00	5.00	8.00	7.00	8.00	9.00	10.00	11.00	12.00		
PAGOS PROFESIONALES ANTERIORES PAGO PROFESIONAL A PAGAR	315.25	2,437.26	6,822.00	9,741.38	5,063.72	5,756.38	3,556.25	4,260.02	4,316.73	8,714.74		
BASE DEL IMPUESTO MENSUAL LÍMITE IMPERSONALizable	0.01	429.45	6,425.56	8,919.23	3,644.95	3,644.95	429.45	3,644.95	3,644.95	7,446.30		
IMPORTE SOBRE EL LÍMITE SUPERIOR PORCENTAJE IMPERSONALizable	315.24	2,007.81	216.34	826.13	1,416.77	2,153.43	3,176.90	644.07	871.78	1,254.44		
IMPUESTO MARGINAL MENSUAL FISCAL	9.46	200.78	54.08	272.82	241.19	366.08	312.58	120.49	114.20	425.90		
IMPUESTO CASUAL	0.00	12.86	803.73	1,533.96	336.43	334.43	12.86	334.43	334.43	1,093.92		
IMPUESTO CASUAL 2o	9.46	213.66	857.84	1,868.80	575.82	700.51	325.56	443.82	448.83	1,469.82		
II - DETERMINACION DEL SUBSIDIO MENSUAL (ART. 80-A)												
SUBSIDIO CUOTA Fija	0.00	8.44	401.85	766.94	167.22	167.22	8.44	167.22	167.22	531.96		
IMPUESTO MARGINAL RESCATORIOS PORCENTAJE DEL LÍMITE IMPERSONALizable	9.46	200.78	54.08	272.82	241.19	366.08	312.58	120.49	114.20	425.90		
SUBSIDIO SOBRE IMPUESTO MARGINAL	4.73	100.39	27.01	136.31	120.60	183.04	156.34	54.75	57.10	220.95		
SUBSIDIO ANTES DE REDUCCION	4.73	106.83	428.89	803.29	287.82	350.26	152.78	221.87	224.32	734.81		

CECULA "B"

APLICABLES PARA EL 2do. TRIMESTRE DE 2003 MENSUAL				
Tarifa Art. 113				
Límite Inferior	Límite Superior	Costa Fija	% a Límite Inferior	
0.01	429.44	0.00	3%	
429.45	3,644.94	12.86	10%	
3,644.95	8,425.85	334.43	17%	
8,425.86	7,446.29	803.78	25%	
7,446.30	8,915.24	1,063.92	32%	
8,915.25	17,980.78	1,533.96	33%	
17,980.77	52,419.18	6,525.80	34%	
52,419.19	En adelante	19,234.65	35%	
Tarifa Art. 113 Subsidio Acrescentable				
Límite Inferior	Límite Superior	Costa Fija	% a Límite Inferior	
0.01	429.44	0.00	50%	
429.45	3,644.94	6.44	50%	
3,644.95	8,425.85	167.22	50%	
8,425.86	7,446.29	401.85	50%	
7,446.30	8,915.24	531.96	50%	
8,915.25	17,980.78	766.94	40%	
17,980.77	28,340.15	1,063.95	30%	
28,340.16	En adelante	1,020.30	0%	
8,818.92				
Tarifa Art. 60-B Crédito al Salario				
Límite Inferior	Límite Superior	Costa Fija		
0.01	357.77	82.32		
357.78	526.82	82.25		
526.83	538.98	82.25		
538.99	702.38	82.25		
702.39	715.54	78.45		
715.55	785.06	77.35		
785.07	899.28	77.35		
899.29	954.10	71.81		
954.11	1,578.72	63.73		
1,578.73	1,258.86	58.87		
1,258.87	1,438.85	51.31		
1,438.86	1,493.10	44.63		
1,493.11	En adelante	35.96		