

879308

UNIVERSIDAD LASALLISTA BENAVENTE



ESCUELA DE CONTADURIA PÚBLICA

Con estudios incorporados a la

Universidad Nacional Autónoma de México



CLAVE: 8793-08

**“PRESUPUESTO DE EXPORTACIÓN PARA
UNA EMPRESA TEXTIL (TELAS E HILOS, S.A.
DE C.V.)”**

TESIS

QUE PARA OBTENER EL TITULO DE:
LICENCIADA EN CONTADURIA

P R E S E N T A :

MARIANA FRIAS IBARRA

Asesora: C.P. MA. ISABEL SANDOVAL LAGUNA



Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



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.

ESTA TESIS NO SALE
DE LA BIBLIOTECA

**Ningún camino es fácil
nada llega por casualidad
y si algún sueño quieres alcanzar
tienes que luchar,
no basta con desear
hay que empeñarse hasta lograrlo
y nunca desistir.**

**Podrán llegar decepciones
Habrán obstáculos y trabas que vencer,
pero si tienes amor y fe
si crees en ti, en ello y en dios
si tu meta es lograrlo. . . . lo harás
y tarde o temprano probaras los frutos de
tu cosecha**

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

NOMBRE: Maricela Fariñas

IBERO

FECHA: 5/mayo/2004

FIRMA: R.A. B...

Agradezco a **Dios** por haberme puesto en este camino, por no dejarme desistir en mi lucha y por permitirme cada día enamorarme mas de la vida.....

A mi **familia** por darme la vida, por el amor que me han demostrado, por el apoyo incondicional que me han otorgado y por todos los esfuerzos que han realizado día a día para hacer de mi una mejor persona.....

A mis **amigas** que estuvieron conmigo en todo momento apoyándome en los momentos que mas lo necesitaba, así como los momentos divertidos que con ellas pase.....

A mi **alma mater**, sus directivos, catedráticos por sus enseñanzas y por sembrar en mi el amor hacia mi profesión.....

A mi asesora por su tiempo y orientación

Por todo eso y más

GRACIAS

INDICE

INTRODUCCION

PRIMERA UNIDAD

GENERALIDADES SOBRE PRESUPUESTOS

1.1	DEFINICIÓN.....	9
1.2	OBJETIVOS	10
1.3	CLASIFICACIÓN.....	12
1.4	CARACTERISTICAS	16
1.5	REQUISITOS PARA UN BUEN PRESUPUESTO.....	19
1.6	CONTROL PRESUPUESTAL	22
1.7	PRESUPUESTO INGRESOS	23
1.8	PRESUPUESTO EGRESOS	27

SEGUNDA UNIDAD

EXPORTACION

2.1	DEFINICIÓN EXPORTACIÓN.....	29
2.2	CONCEPTOS IMPORTANTES DE EXPORTACIÓN.....	29
2.3	CLASIFICACIÓN DE LAS EXPORTACIONES	30
2.4	VENTAJAS DE EXPORTAR.....	31
2.5	RIESGOS DE EXPORTAR	31
2.6	ASPECTOS ADUANEROS Y ARANCELARIOS	33
2.6.1	TRAMITES ADUNEROS.....	33

2.6.2	DOCUMENTACION	34
2.6.3	CLASIFICACIÓN ARANCELARIA.....	35
2.7	TRAMITES Y REQUISITOS GENERALES EN LA ADUANA EXTRANJERA..	37
2.7.1	PRINCIPALES TRAMITES QUE HAY QUE REALIZAR EN LA ADUANA.....	37
2.7.2	MUESTRAS.....	38
2.8	TRATAMIENTO ARANCELARIO EN EL SECTOR TEXTIL.....	39
2.8.1	ACUERDOS PREFERENCIALES	39
2.8.2	SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS (SGP) -UNION EUROPEA-.....	40
2.9	ASPECTOS NO ARANCELARIOS; SECTOR TEXTIL	46
2.9.1	REGULACIONES NO ARANCELARIAS	46
2.9.2	NORMAS TECNICAS	47
2.9.3	NORMAS DE CALIDAD.....	48
2.9.4	NORMAS DE SEGURIDAD	51
2.9.5	NORMAS DE ETIQUETADO.....	52
2.9.6	NORMAS AMBIENTALES.....	53
2.9.7	NORMAS DE EMPAQUE Y EMBALAJE.....	54

TERCERA UNIDAD

LA EMPRESA TEXTIL

3.1	HISTORIA DE LA EMPRESA TEXTIL.....	56
3.1.1	PRINCIPALES INVENTOS.....	56
3.1.2	ANTECEDENTES EN MÉXICO	57

3.2	DESARROLLO DE LA INDUSTRIA TEXTIL	58
3.3	PARTICIPACIÓN DE LA INDUSTRIA TEXTIL EN EL PRODUCTO INTERNO BRUTO.....	60
3.4	LA EMPRESA TEXTIL COMO PARTE DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA	63
3.4.1	PIB DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA DIVIDIDA EN RAMAS Y PORCENTAJES	64
3.5	ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL	65
3.5.1	ORGANIGRAMAS	65
	A) ADMINISTRACIÓN	67
	B) PRODUCCIÓN.....	70
	C) CONTROL DE CALIDAD	73
3.6	COMPETENCIA Y MERCADO	75
3.6.1	MERCADO	75
3.6.2	CANALES DE DISTRIBUCIÓN.....	78
3.6.3	COMPETENCIA	79
	A) DEMANDA	80
	B) OFERTA	82

CUARTA UNIDAD

CASO PRACTICO: ELABORACION DEL PRESUPUESTO

4.1	LA EMPRESA "TELAS E HILOS, S.A. DE C.V."	85
4.1.1	ANTECEDENTES	85
4.1.2	MISIÓN.....	86

4.1.3	VISIÓN	86
4.1.4	VALORES	86
4.1.5	FILOSOFÍA	87
4.1.6	OBJETIVOS	87
4.1.7	METAS.....	88
4.1.8	FORTALEZAS.....	88
4.1.9	DEBILIDADES.....	89
4.1.10	AMENAZAS.....	89
4.1.11	OPORTUNIDADES.....	89
	A) OPORTUNIDADES A NIVEL NACIONAL.....	90
	B) OPORTUNIDADES A NIVEL INTERNACIONAL.....	90
4.1.12	RETOS	90
4.2	ESTUDIO TECNICO.....	91
4.2.1	LOCALIZACION.....	91
4.2.2	DISTRIBUCION DE LA PLANTA.....	92
4.2.3	AUTOMATIZACION	93
	A) MAQUINARIA	93
	B) MANO DE OBRA.....	93
4.2.4	MARCO LEGAL.....	93
4.3	PRESUPUESTO PARA EL AÑO 2004.....	97

CONCLUSIONES

BIBLIOGRAFIA

INTRODUCCIÓN

En el pasado la realización de un presupuesto era casi nula, sobre todo para las pequeñas y medianas empresas, ya que sus inversiones las realizaban al día, es decir, en base a lo que se estaba obteniendo se fabricaba o se compraba.

Poco a poco, se empezó a ver la necesidad de realizar un presupuesto en las empresas, de tal manera que hoy en día, es una herramienta indispensable en las empresas para poder visualizar lo que pasara en el futuro de manera estimada. Para ello se puede tomar como base los ingresos, egresos, y gastos directos e indirectos obtenidos en el ejercicio anterior, así como la situación fiscal con que cuenta la empresa.

Una vez que las empresas se han dado cuenta de la importancia que tiene la elaboración de un presupuesto de manera constante, nos da la facilidad de poder utilizar esta herramienta en un tema tan importante en la actualidad como lo es la exportación.

La elaboración de un presupuesto en la exportación es de gran importancia, ya que podemos saber si la capacidad que tiene nuestra empresa es la necesaria para poder satisfacer los mercados nacionales e internacionales que pretende. Además, de que nos permite conocer de manera anticipada algunos de los gastos en los que se pueden incurrir, y por tanto saber si la empresa puede solventar tal inversión.

Uno de los mercados menos explotados hoy en día es la Unión Europea, (formada por una familia de países europeos democráticos, que se han comprometido a trabajar juntos en aras de la paz y la prosperidad, los países son: Bélgica. Alemania, Francia, Italia, Dinamarca, Irlanda, Reino Unido, Grecia, España, Portugal, Australia, Finlandia, Suecia, Luxemburgo, y Países Bajos, y en este año tendrá lugar la ampliación mas grande, con la adhesión de 10 nuevos

países.), por ser esta una economía fuerte y sólida, y por tanto exigiendo a los posibles exportadores una excelente calidad en los productos que ofrece.

En el pasado llegar a este mercado era casi imposible, o muy difícil, pero hoy en día por medio del tratado de libre comercio que se tiene con la Unión Europea se han simplificado los procedimientos, pero no por ello se ha descuidado la calidad de los productos.

La primera unidad trata de dar un concepto general acerca de lo que es un presupuesto, sus objetivos, clasificaciones, características, requisitos, control y tipos, que rigen este concepto.

La segunda unidad trata de los conceptos básicos de la exportación, por lo que nos muestra lo que se entiende por exportación, su clasificación, las ventajas y riesgos que se corren al exportar, los aspectos arancelarios y aduaneros, los trámites que se deben realizar en la aduana extranjera, el tratamiento arancelario que se le da al sector textil y los aspectos no arancelarios que reciben el sector textil, todo esto se encuentra enfocado a la Unión Europea, que es la materia de nuestra investigación

La tercera unidad trata de darnos a conocer los aspectos más importantes de la empresa textil en nuestro país, partiendo de la historia, su desarrollo, la participación que tiene en el producto interno bruto del país, la importancia que tiene como parte de la industria manufacturera, su estructura organizacional, y la competencia y mercado que enfrenta la empresa textil.

La cuarta unidad nos muestra las generalidades de la empresa "Telas e Hilos, S.A. de C.V.", un estudio técnico de la empresa, y por último el desarrollo práctico del presupuesto, contando con todas las cédulas necesarias para poder tomar la mejor decisión.



PRIMERA UNIDAD

GENERALIDADES SOBRE PRESUPUESTOS

OBJETIVO: *Obtener un marco teórico que sirva como base para la elaboración del presupuesto*

1.1. DEFINICIONES

El presupuesto es la expresión cuantitativa de los planes gerenciales y la previsión de gastos e ingresos que permite a la empresa evaluar el logro de los objetivos, que suele utilizarse como una herramienta para la toma de decisiones sobre la gestión y el crecimiento de la actividad empresarial.¹

El presupuesto es un proyecto detallado de los resultados de un proyecto oficial de operaciones, basado en la eficiencia razonable, Aunque el alcance de la "eficiencia razonable" es indeterminado y depende de la interpretación de la política directiva.²

El presupuesto es el cálculo anticipado de entradas, salidas, gastos, costos, ventas o cualquier otro evento a ocurrir en un periodo o proyecto determinado.³

Por lo tanto podemos resumir que **EL PRESUPUESTO es la estimación programada de entradas, salidas, gastos, costos y ventas, en forma sistemática, de los resultados a obtener por un organismo en un periodo determinado.**

Para que un presupuesto sea correcto deberá desprenderse de una planeación perfectamente especificada y elaborada

¹ Ver en HERNÁNDEZ HERNANDEZ, Abraham y HERNÁNDEZ VILLALOBOS, Abraham, *Formulación y evaluación de un proyecto de inversión*, 4ª ed., ECAFSA, México, 2001, p.99

² Ver en BURBANO RUIZ, Jorge, *Presupuestos: enfoque moderno de planeación y control*, Editorial McGraw Hill, México, 2000, p.7

³ Ver en SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA, *Moderno Diccionario de Contabilidad*, Editorial CEID, México, 1998, 9-p.202

1.2. OBJETIVOS

Los objetivos del presupuesto comprende las siguientes etapas:⁴



- ☉ *Objetivo de Previsión:* Consiste en contar anticipadamente con todo lo necesario para la realización y ejecución del presupuesto
- ☉ *Objetivo de Planeación:* Planificación sistemática y unificada de las posibles acciones de acuerdo a los objetivos.
- ☉ *Objetivo de Organización:* Debe de existir una adecuada y bien definida estructura en la entidad.
- ☉ *Objetivo de Coordinación o Integración:* Compaginación estrecha y coordinada de todas las secciones para lograr los objetivos de la entidad

⁴ Ver en HERNÁNDEZ HERNANDEZ, Abraham y HERNÁNDEZ VILLALOBOS, Abraham, *Formulación y evaluación de un proyecto de inversión*, 4ª ed., ECAFSA, México, 2001, p.96

- ☉ *Objetivo de Dirección:* Ayuda en políticas a seguir, toma de decisiones y visión de conjunto, así como una buena guía para conducir a los subordinados.
- ☉ *Objetivo de Control:* Comparación de lo presupuestado con los resultados obtenidos, dando lugar al análisis de las diferencias, para la realización de correcciones.

1.3. CLASIFICACIÓN

Clasificación de acuerdo con los aspectos sobresalientes:⁵

C
L
A
S
I
F
I
C
A
C
I
O
N

- | | | |
|----|--|--|
| 1) | POR EL TIPO DE
EMPRESA | <ul style="list-style-type: none"> — Públicos — Privados |
| 2) | POR SU CONTENIDO | <ul style="list-style-type: none"> — Principales — Auxiliares |
| 3) | POR SU FORMA | <ul style="list-style-type: none"> — Flexibles — Fijos |
| 4) | POR SU DURACIÓN | <ul style="list-style-type: none"> — Cortos — Largos |
| 5) | POR SU TÉCNICA DE
VALUACIÓN | <ul style="list-style-type: none"> — Estimados — Estándar |
| 6) | POR SU REFLEJO
EN LOS
ESTADOS FINANCIEROS | <ul style="list-style-type: none"> — De posición financiera — De resultados — De costos |
| 7) | POR LA FINALIDAD
QUE PRETENDE | <ul style="list-style-type: none"> — De promoción — De aplicación — De fusión |
| 8) | POR AREAS Y NIVELES
DE
RESPONSABILIDAD | <ul style="list-style-type: none"> — Por programas — Base cero — De trabajo |

⁵ Ver en DEL RIO GONZALEZ, Cristóbal, *El presupuesto*, Editorial ECAFSA, México 2000, p.20

1) POR EL TIPO DE EMPRESA:

- ☉ *Públicos:* Aquellos que se aplican en empresas gubernamentales.
- ☉ *Privados:* Aquellos que se utilizan en empresas particulares como instrumento de su administración.

Diferencias entre presupuesto público y privado:

PÚBLICOS	PRIVADOS
1. <i>Los realizan:</i> los Gobiernos, Estados, Empresas Descentralizadas, etc.	1. <i>Los realizan:</i> Las empresas de privada
2. <i>Base:</i> Los gastos	2. <i>Base:</i> Los ingresos
3. <i>Objetivo:</i> Búsqueda de los medios para satisfacer los gastos. (prestamos, Impuestos, etc.)	3. <i>Objetivo:</i> Busca la aplicación de ingresos a sus erogaciones
4. <i>Finalidad:</i> Lograr la estabilidad económica.	4. <i>Finalidad:</i> Obtención de utilidades.

2) POR SU CONTENIDO:

- ☉ *Principales:* presenta los elementos primordiales en todos los presupuestos de la entidad
- ☉ *Auxiliares:* Presentan en forma analítica las operaciones estimadas por cada uno de los departamentos que integran la entidad.

3) POR SU FORMA:

- ☉ *Flexibles:* Consideran con anticipación las variaciones que pueden existir, permiten cierta elasticidad por posibles cambios.
- ☉ *Fijos:* Permanecen invariables durante la vigencia del presupuesto, estos son formulados con razonable exactitud.

4) POR SU DURACIÓN:

- ☉ *Cortos:* Formulados para menos de un año o un año.
- ☉ *Largos:* formulados para más de un año.

5) POR LA TÉCNICA DE VALUACIÓN:

- ☉ *Estimados:* Formulados sobre bases empíricas, es decir, sobre experiencias anteriores.
- ☉ *Estándar:* Formulados sobre bases científicas, elimina las posibilidades de error en un porcentaje muy alto.

6) POR SU REFLEJO EN LOS ESTADOS FINANCIEROS:

- ☉ *De posición financiera:* Muestra la posición estática que puede tener la empresa a futuro, en caso de cumplir con lo presupuestado, balance general presupuestado.
- ☉ *De resultados:* Muestra la utilidades posibles a obtener en el periodo presupuestado.
- ☉ *De costos:* Reflejan a un periodo futuro, los egresos que haya que realizar por concepto del costo total.

7) POR LAS FINALIDADES QUE PRETENDE:

- ☉ *De promoción:* Es presentado en forma de proyecto financiero o de expansión, se estiman los ingresos y egresos que puedan realizarse en el periodo a presupuestar.
- ☉ *De aplicación:* Son elaborados principalmente para la solicitud de créditos.

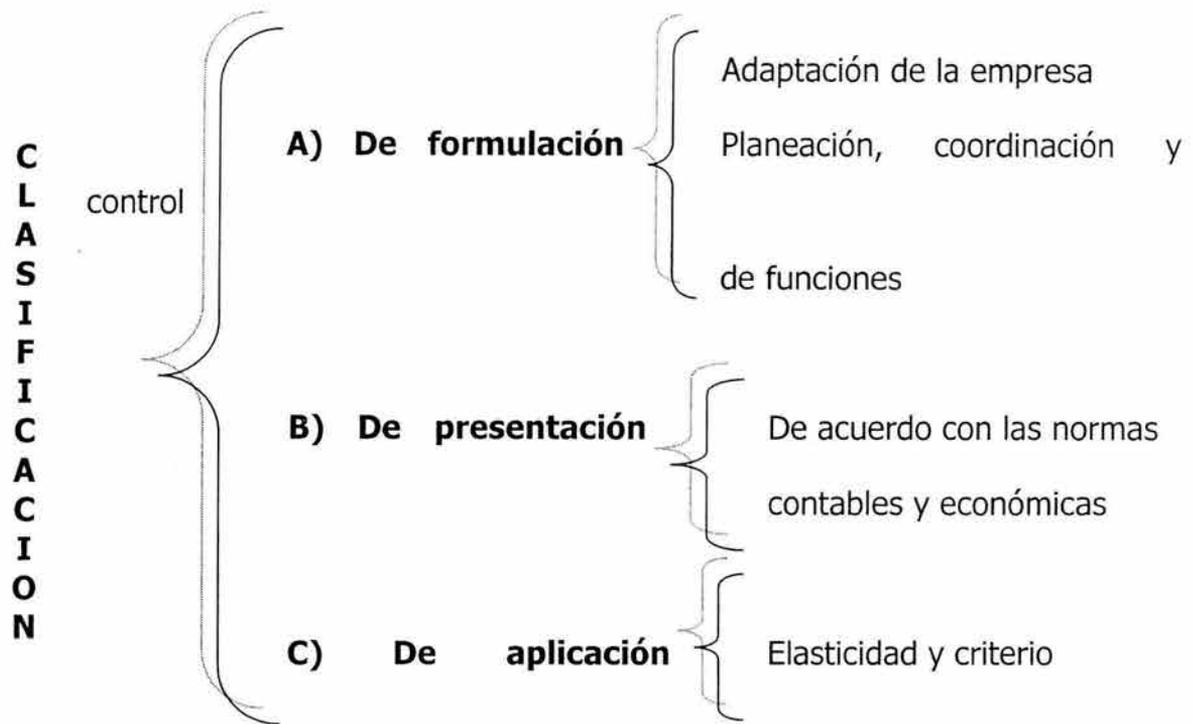
- ☉ *De fusión:* empleados para la determinación anticipada de las operaciones que resulten de un conjunto de entidades.

8) POR ÁREAS Y NIVELES DE RESPONSABILIDAD:

- ☉ *Por programas:* Preparado por lo regular por entidades gubernamentales, sus cifras representan el costo de las actividades que cada dependencia llevara acabo para realizar sus actividades.
- ☉ *Base cero:* Realizado sin tomar en cuenta las experiencias pasadas.
- ☉ *De trabajo:* Es el presupuesto utilizado por cualquier entidad y tiene las siguientes etapas:
 - a) Previsión
 - b) Planeación
 - c) Organización
 - d) Integración
 - e) Formulación
 - f) Agrupación
 - g) Presupuesto definitivo
 - h) Presupuesto maestro

1.4. CARACTERÍSTICAS

Principales características que debe contener un presupuesto:⁶



A) DE FORMULACIÓN:

- ☉ *Adaptación de la empresa:* la formulación del presupuesto debe de ir en función directa a las características de la entidad, debiendo ser adaptado a la finalidad de la misma en todos los aspectos.

El presupuesto no es sólo una simple estimación, ya que su implantación requiere de un estudio minucioso de las operaciones pasadas de la entidad, que en ciertos casos se realizará con bases científicas, del conocimiento de entidades similares y de un pronóstico de las futuras operaciones.

⁶ BURBANO RUIZ, Jorge, *Presupuestos: enfoque moderno de planeación y control*, Editorial McGraw Hill, México, 200, p.28

- ☉ *Planeación, coordinación y control de funciones:* Para la realización del presupuesto siempre se debe partir de un plan preconcebido, pero dicha planeación no resultará eficaz si se realiza en un momento que se presente alguna condición favorable o desfavorable.

El presupuesto debe tener una proyección futura y estar encaminado un objetivo definido.

Aspectos recomendables para un mejor funcionamiento del presupuesto:

- a) Seccionar el presupuesto en tantas partes como responsables de éste haya en la entidad, dando autoridad precisa e individual a los interesados en el control y cumplimiento de éste; es decir, cada área de responsabilidad será controlada por un presupuesto específico.
- b) Los presupuesto debe elaborarse y desarrollarse dentro de los mecanismos contables, para su fácil comprobación, con el propósito de compararlo con el real, determinado y analizando las variaciones o desviaciones y corregirlas si en su caso las hay.
- c) No dejar lugar a malas interpretaciones
- d) Realizar el presupuesto en condiciones de poder ser alcanzado.

B) DE PRESENTACIÓN:

- ☉ *De acuerdo con las normas contables y económicas:* Los presupuestos si van a ser utilizados como herramientas de la administración ya sea pública o privada, tiene como requisito indispensable de presentación ir de acuerdo con las Normas contables y Económicas y con la estructura contable.
-

C) DE APLICACIÓN:

- ☉ *Elasticidad y criterio:* Las constantes fluctuaciones del mercado y la fuerte presión a la que se ven sometidas las entidades en la actualidad, debido a la competencia, obligan a los directivos a efectuar cambios en sus planes, en periodos relativamente cortos, de ahí que los presupuestos deban ser aplicados con elasticidad y criterio, ya que deben de aceptar cambios en su caso.

Características del presupuesto:

- ☉ **Deben ser adaptados y adaptables**
- ☉ **Debe de partir de un plan preconcebido**
- ☉ **Debe contar con una proyección futura e ir hacia un objetivo definido**
- ☉ **Debe realizarse de acuerdo con las Normas Contables y Económicas**
- ☉ **Debe realizarse de acuerdo con la estructura contable**
- ☉ **Debe involucrar a toda la organización**
- ☉ **Deben ser aplicados de manera elástica y con criterio.**

1.5. REQUISITOS PARA UN BUEN PRESUPUESTO⁷

R
E
Q
U
I
S
I
T
O
S



- Conocimiento de la empresa**
- Exposición del plan o política**
- Coordinación para la ejecución del plan o política**
- Fijación del periodo presupuestal**
- Dirección y vigilancia**
- Apoyo directivo**

- ☉ *Conocimiento de la empresa:* El presupuesto debe siempre ir ligado con el tipo de entidad de que se trate, con sus objetivos, organización y necesidades. Su forma y contenido pueden variar según la entidad, por lo que es indispensable el conocer ampliamente la empresa objetivos y necesidades en los que se vaya a aplicar el presupuesto.

La elaboración de presupuesto toma como base el principio de que todas las transacciones de la entidad están relacionadas entre sí, del tal suerte que si una parte del plan pudiera ser tomada como punto de partida, el resto del mismo puede ser establecido con un grado razonable de certeza y seguridad, permitiendo así a la gerencia de la entidad tomar las mejores decisiones.

- ☉ *Exposición del plan o política:* El conocer el criterio de los directivos de la entidad, en cuanto a la finalidad que se persigue con la implantación de un

⁷ Ver en BURBANO RUIZ, Jorge, *Presupuestos: enfoque moderno de planeación y control*, Editorial McGraw Hill, México, 2000, p.48

presupuesto, deberá ser expuesta en forma concreta y clara por medio de manuales o instructivos, con el propósito de uniformar el trabajo y coordinar las funciones del personal encargado de la elaboración y ejecución del presupuesto, definiendo las responsabilidades y limitando la autoridad para cada uno de ellos, evitando así las opiniones particulares o diversas.

- ☉ *Coordinación para la ejecución del plan o política:* La sincronía de las diferentes actividades se realizara con la elaboración de un calendario, en el cual se precisaran las fechas en las que cada departamento deberá tener lista de la información necesaria, para que los demás departamentos también puedan desarrollar sus estimaciones.

La responsabilidad de la elaboración del presupuesto recae sobre el mismo, pero los encargados de todos los departamentos tendrán la obligación de proporcionar los informes y estudios necesarios para su elaboración. De ahí la necesidad de determinar el campo de acción de cada departamento, su autoridad, responsabilidad y jerarquía.

- ☉ *Fijación del periodo presupuestal:* La determinación del periodo se realiza en función a diversos factores, como son:

- 1) La estabilidad o inestabilidad de las operaciones realizadas por la entidad.
- 2) El periodo del proceso de producción
- 3) Rotación de inventario
- 4) El mercado y su tendencia
- 5) Las ventas de temporada
- 6) Operaciones financieras

Se aconseja que el presupuesto no se elabore por un periodo demasiado largo, ya que no es posible prever las condiciones que puedan afectarlo.

Por lo general, en las entidades se elabora un presupuesto anual, que está formado de la suma de presupuestos trimestrales.

Por separado se analizará el primer presupuesto trimestral, dando por resultado presupuestos mensuales. Son éstos los que se utilizan para llevar a cabo la comparación los objetivos con los resultados reales que reporta la contabilidad.

- ☉ *Dirección y vigilancia:* Ya que se ha aprobado el plan, cada departamento elaborará el presupuesto que le corresponda, con las instrucciones y recomendaciones establecidas, que servirán de ayuda a los jefes para poner en práctica dichos planes.

El siguiente paso es el realizar en estudio minucioso de las diferencias que surjan de la comparación de los resultados reales con los presupuestados, revisando en forma periódica las estimaciones y de ser necesario, modificarlas según a la entidad a la que pertenezcan.

- ☉ *Apoyo directivo:* La implantación de un presupuesto debe de contar con la voluntad de los directivos de la entidad y con su respaldo, ya que esto es indispensable para la buena realización y desarrollo del presupuesto.

Esto da al presupuesto no sólo un uso informativo, sino que lo convierte en un plan de acción operativo y como un patrón de medida de lo ejecutado.

1.6. CONTROL PRESUPUESTAL

Se entiende por **CONTROL PRESUPUESTAL**, el que se ejerce al **comparar las cifras presupuestadas con las reales, es decir, con las que arroja la contabilidad.**



A) RESPONSABILIDAD Y PREPARACIÓN:

La responsabilidad de la preparación del control presupuestal es del **director de presupuestos**, ya que es él quien tiene amplio conocimiento y una gran experiencia de la empresa.

Funciones del director de presupuestos:

- ☉ Analizar y estudiar las variaciones, así como investigar sus causas.
- ☉ Formulación del presupuesto general.
- ☉ Elaboración de estados proforma y presupuestados.
- ☉ Coordinación y supervisión de los presupuestos parciales.
- ☉ Aprobación del diseño de las formas a utilizar.
- ☉ Elaboración de manuales.

- ☉ Comparación constante de lo real con lo presupuestado, para la realización de correcciones a tiempo
- ☉ Información oportuna a sus superiores
- ☉ Ofrecer las soluciones necesarias

B) FASES:

- ☉ Prever
- ☉ Planear
- ☉ Formular
- ☉ Aprobar
- ☉ Ejecutar y coordinar
- ☉ Controlar
- ☉ Evaluar

1.7. PRESUPUESTO DE INGRESOS

En las entidades de iniciativa privada el presupuesto se realizará en base a sus ingresos.

El primer paso en la implantación de un programa presupuestal será el calcular por anticipado de los ingresos que compete:

- ☉ Presupuesto de ventas.
- ☉ Presupuesto de otros ingresos.

A) PRESUPUESTO DE VENTAS

Factores a tomar en cuenta para la realización del presupuesto de ventas:

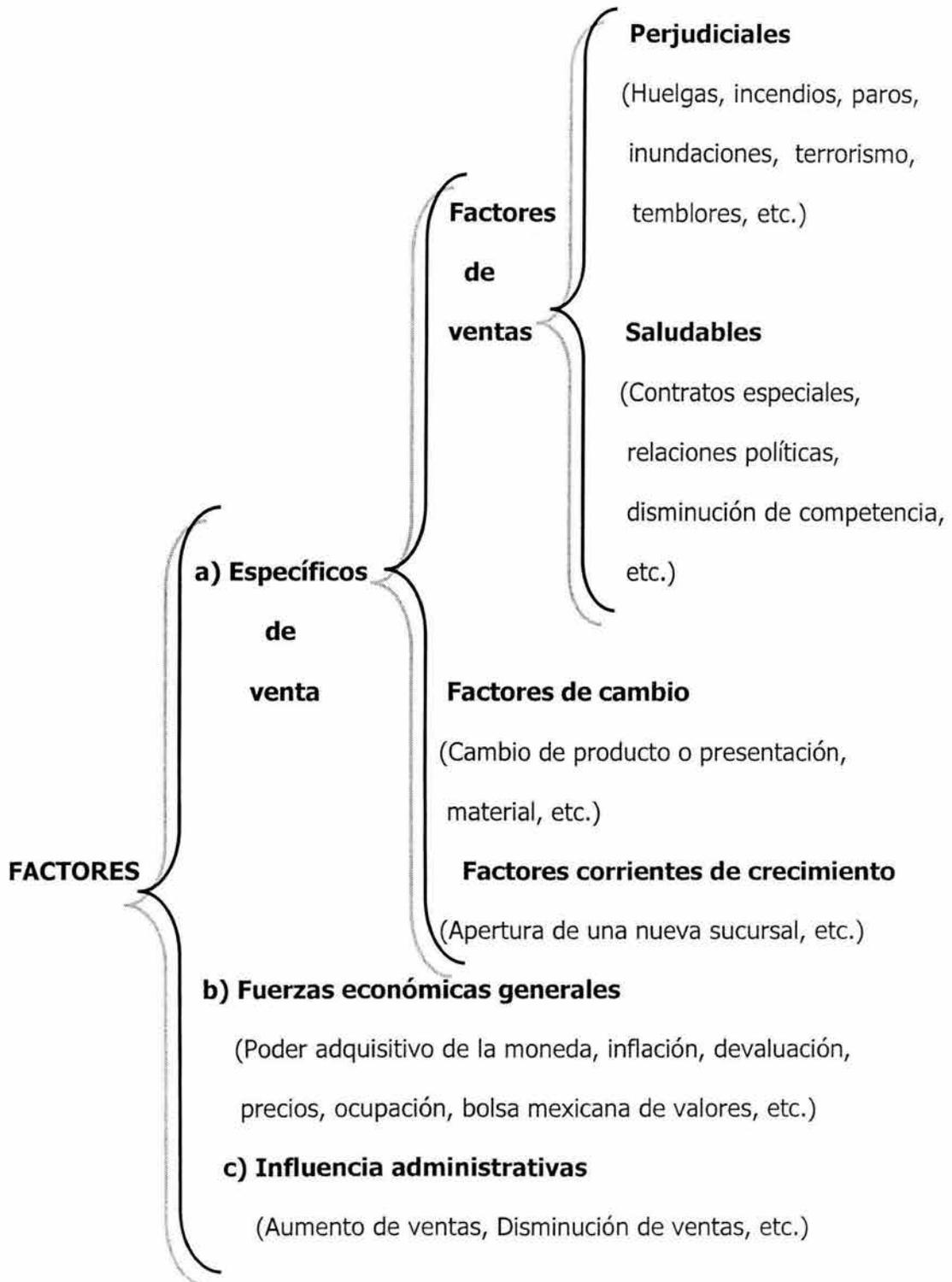
a) *Específicos de venta*

- ☉ *Factores de ajuste:* Acontecimientos de causa fortuita, pueden ser perjudiciales y saludables
- ☉ *Factores de cambio:* Modificaciones que van a realizarse y que como consecuencia influyen en las ventas.
- ☉ *Factores corrientes de crecimiento:* Supervisión en las ventas que proviene del desarrollo o expansión de la entidad económica.

b) *Fuerzas económicas federales:* Factores externos que influyen en las ventas que realiza un a entidad económica.

c) *Influencias administrativas:* Factores internos, influyen en las decisiones de directivos de la entidad. Considerando los dos incisos antes mencionados.

Esquema de los factores del presupuesto de ventas y ejemplos de cada uno



FORMULA DE PRESUPUESTO DE VENTAS

$$PV = [(V + F) E] A$$

PV= Presupuesto e ventas

V= Ventas del año anterior

F= Factores específicos de venta

a) Factores de ajuste

b) Factores de cambio

c) Factores de corrientes de crecimiento

E= Fuerzas económicas

A= Influencias administrativas

CUADRO DEL PRESUPUESTO DE VENTAS

Presupuesto de ventas		
Ventas del ejercicio anterior		\$
Factores específicos de venta		(+) \$
a) Ajuste	(-) \$	
b) Cambio	(+)	
c) Corriente de crecimiento	(+) _____	
Presupuesto de factures específicos		\$ _____
Factores económicos		(-)
Presupuesto con factores económicos		\$ _____
Factores de influencias administrativas		(+)
Presupuesto de ventas de ejercicio		\$ _____

B) PRESUPUESTO DE OTROS INGRESOS

Es el presupuesto que se realiza por ingresos que no son normales en la entidad. Citaré algunos ejemplos: operaciones financieras, venta de inversiones, aumento de capital, venta de desperdicios, etc.

1.8 PRESUPUESTO DE EGRESOS

Se encuentra integrado por:

- ☉ Presupuesto de producción
- ☉ Presupuesto de inventarios
- ☉ Presupuesto de costos de producción
- ☉ Presupuesto de compras
- ☉ Presupuesto de costos de distribución y administración
- ☉ Presupuesto de ISR
- ☉ Presupuesto de aplicación de utilidades
- ☉ Presupuesto de otros egresos
- ☉ Presupuesto de inversiones a mas de un año.

En conclusión, después de conocer el marco teórico de lo que es un presupuesto y lo que se requiere para su elaboración, es importante resaltar la importancia que tiene su realización, ya que las empresas están expuestas a muchos factores que pueden afectar su productividad y por tanto su economía, y la realización del presupuesto nos permite tener un conocimiento anticipado de la manera en la que va a actuar nuestra empresa durante un periodo determinado, claro sin olvidar que son bases estimadas y que pueden variar.



SEGUNDA UNIDAD

EXPORTACIÓN A LA UNION EUROPEA: EMPRESA TEXTIL

OBJETIVO: *Obtener un marco conceptual de lo que es la exportación y de los requisitos necesarios para llevarla a cabo, cumpliendo todas las disposiciones legales y aduaneras.*

2.1 DEFINICIÓN DE EXPORTACION

EXPORTACION es la venta y salida a mercados externos de los bienes producidos, transformados, elaborados o almacenados, por los usuarios industriales o comerciales, de acuerdo con los términos establecidos en el estatuto aduanero.⁸

Es el participar en un mercado nuevo externo, muy diferente al domestico que se conoce y con el que se interactua de manera natural, bajo ciertas normas y reglas.⁹

Es la salida de mercancías de territorio aduanero nacional con destino a otro país. También se considera exportación la salida de mercancías a una zona franca industrial de bienes y servicios.¹⁰

Se podría decir que la EXPORTACIÓN es la salida de mercancías de un país a otro, cumpliendo con una serie de requisitos tanto legales, aduaneros y de calidad.

2.2 CONCEPTOS IMPORTANTES EN LA EXPORTACIÓN

- ☉ *Aduanas:* Es la entidad encargada de autorizar las salidas de mercancías del país, ya sea por puertos, aeropuertos y fronteras habilitadas, encargándose de revisar que cumpla con todas las normas de calidad y los requisitos fiscales que se requieren para tal efecto.

⁸ *Estatuto arancelario*, 1999. Artículo 395.

⁹ Bancomext

¹⁰ Art. 1 E.A.

- ☉ *Embarque:* Es la operación de carga en el medio de transporte de la mercancía y puede ser:
 - a) Embarque único: la totalidad de las mercancías salen en un solo documento de transporte.
 - b) Embarque fraccionado: despacha en diferentes envíos y con diferentes documentos el transporte
 - c) Embarque global con cargas parciales: se realiza cuando las exportaciones son muy frecuentes.

2.3 CLASIFICACIÓN DE LAS EXPORTACIONES

Por su naturaleza de operación pueden ser:¹¹

- ☉ *Exportación definitiva:* Salida de mercancías del territorio nacional, y dicha mercancías no regresaran al mismo
- ☉ *Exportación temporal:* Salida de mercancías del territorio nacional, permaneciendo en el extranjero por un tiempo limitado y teniendo una finalidad específica.
- ☉ *Exportación temporal par perfeccionamiento pasivo:* Se llevan temporalmente las mercancías a otro país, para su reparación, transformación o elaboración.
- ☉ *Exportación temporal para reimportación en el mismo estado:* Modalidad de exportación en la cual se lleva temporalmente una mercancía al extranjero con fines específicos y sin ser modificado.

¹¹ Artículo 263 E. A.

2.4 VENTAJAS DE EXPORTAR¹²

- ☉ Acceso a mercados con amplia demanda de sus productos.
- ☉ Desarrollo y crecimiento de la empresa al generar mayor dinamismo en ventas e ingresos.
- ☉ Mayor estabilidad en los negocios de la empresa al no depender solamente del mercado interno.
- ☉ No depender de un solo mercado.
- ☉ Rentabilidad al generarse ingresos mayores y disminuir costos.
- ☉ Capacidad de producción instalada ociosa.
- ☉ Reducción de costos al manejarse mayores volúmenes.
- ☉ Mejora de la competitividad de la empresa y la calidad de los productos.
- ☉ Imagen empresarial.
- ☉ Generación de empleos.

2.5 RIESGOS AL EXPORTAR

Los riesgos pueden ser provocados por:

A) *Problemas operativos:*

- ☉ No tener la capacidad de producción para atender los volúmenes demandados.

¹² Bancomext

- ☹ No cumplir con las características requeridas del producto
- ☹ Falta de insumos o materia prima de buena calidad
- ☹ No calcular bien los costos dentro de la negociación del precio de venta.
- ☹ No cubrir los trámites requeridos por el país destinatario.

B) *Problemas legales:*

- ☹ No considerar los derechos y obligaciones de cada una de las partes.
- ☹ No elaborar contratos
- ☹ No contratar seguros de responsabilidad civil
- ☹ Demandas legales por incumplimiento de acuerdos.

C) *Problemas financieros:*

- ☹ No cumplir con los periodos establecidos por falta de capital de trabajo.
- ☹ No conocer la contabilidad de los clientes, puede ocasionar problemas de falta de pago
- ☹ No contratar un seguro comercial o garantías de exportación.

Estos son sólo algunos riesgos que muestran las exportaciones, pero que si se cuidan adecuadamente sólo van a convertirse en retos que debemos de lograr.

2.6 ASPECTOS ADUANEROS Y ARANCELARIOS EN EL SECTOR TEXTIL

2.6.1 TRAMITES ADUANEROS

Los trámites que se deben cumplir se indican en la Ley del Impuesto General de Exportación (TIGE), es por ello que se debe definir el tratamiento arancelario par la mercancía a exportar.

Es muy importante la contratación por parte de la empresa de un agente aduanal el cual fungirá como representante legítimo y solidario, y tendrá las siguientes funciones:

- Asignación de la clasificación arancelaria.
- Preparación de la documentación requerida para el desaduanamiento de las mercancías
- Elaboración del pedimento de exportación

PEDIMENTO DE EXPORTACIÓN:

Documento en el que se especifica la descripción de las mercancías y su valor comercial determinado en la factura comercial.

Importancia: Con este documento el exportador podrá comprobar sus exportaciones ante la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

Presentación: este documento se deberá presentar ante la caja aduanal para el pago del Derecho de trámite Aduanero.

Los principales trámites son los siguientes

- ☉ Contratación de un agente aduanal,
- ☉ Elaboración del pedimento de exportación por parte del agente aduanal
- ☉ Presentación del pedimento y pago de DTA.¹³
- ☉ Verificación de los documentos por parte de la aduana
- ☉ El embarque pasa al área de inspección del sistema aleatorio (semáforo fiscal)
 - a) Luz verde: Desaduanamiento libre
 - b) Luz roja: Inspección física de la mercancía

2.6.2 DOCUMENTACIÓN

Es necesario presentar la siguiente documentación:

- ☉ Pedimento de exportación
- ☉ Factura comercial de la empresa
- ☉ Certificado de origen
- ☉ Documento de embarque
- ☉ Lista de empaque
- ☉ Certificado de inspección
- ☉ Permiso de exportación

¹³ Derecho de Trámite Aduanero.

Ejemplo del Pedimento de Exportación

HOJA ____ DE ____

FECHA DE PAGO _____ No. PEDIMENTO _____ TIPO DE OPERACION ____ CLAVE PEDIMENTO ____ T.C. _____ ADUANA/SEC. _____ FACTOR MONEDA EXTRANJERA _____ FECHA PRESENT. _____ TRANSPORTE ____ PESO _____ R.F.C. _____ PAIS COMPRADOR ____ PAIS DESTINO ____ EXPORTADOR _____ DOMICILIO _____ CIUDAD/EDO. _____ CODIGO _____ FACTURAS/FECHAS/FORMA DE FACTURACION/COMPRADOR/DOMICILIO _____ TAX No. ____ NUMERO, TOTAL DE BULTOS CONOCIMIENTOS/GUIA O VEHICULOS Nos. _____ V. ME _____ V. DLS _____ VALOR COMERCIAL _____					SELLOS _____ _____			
No. ORDEN	DESCRIPCION DE MERCANCIAS			PRECIO UNITARIO	COMERCIAL	TASA	FP	IMPUESTO
	FRACCION	CANTIDAD	UNIDAD	CANT.TFA/U				
	N	AD	AD	.M.T.				
	PERMISO(S), AUTORIZACION(ES) E IDENTIFICADORES CLAVES/NUMEROS/FIRMA				DLS			
ACUSE DE RECIBO		CODIGO DE BARRAS			CONTRIBUCIONES			
					TOTALES EFECTIVO _____ OTROS _____ TOTAL _____			
OBSERVACIONES								
PATENTE, NOMBRE, RFC Y FIRMA DEL AGENTE O APODERADO ADANAL								

(DISTRIBUCION DE COPIAS Y COLORES SEGUN INSTRUCTIVO)

2.6.3 CLASIFICACIÓN ARANCELARIA

La clasificación de las mercancías en casi todo el mundo se rige en base a la nomenclatura del Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías.

De acuerdo al sistema armonizado, los productos textiles y prendas de vestir están comprendidos en la sección XI, capítulos 50-63 de este sistema.

A continuación se muestra una tabla de las partidas arancelarias el sector textil con mayor demanda:

Materiales textiles y sus manufacturas¹⁴

<i>Capítulo</i>	<i>Descripción</i>
50	Seda
51	Lana y pelo fino u ordinario y tejidos de crin
52	Algodón
53	Demás fibras textiles vegetales; hilados de papel y tejidos De hilados de papel
54	Filamentos sintéticos o artificiales
55	Fibras sintéticas o artificiales discontinuas
56	Guata, fieltro telas sin tejer; hilados especiales; cordeles, Cuerdas y cordajes; artículos de cordería
57	Alfombras y demás revestimientos para el suelo, de materias Textiles

¹⁴ Sistema Armonizado de Designación y Codificación de mercancías, sección XI, capítulos 50-63.

58	Tejidos especiales; superficies textiles con pelo insertado; encajes; tapicería; pasamanería; bordados
59	Tejidos impregnados; recubiertos, revestidos o estratificados; Artículos técnicos de materiales textiles
60	Tejidos de punto
61	Prendas y complementos de vestir, de punto
62	Prendas y complementos de vestir, excepto los de punto
63	Los demás artículos textiles confeccionados conjuntos o Surtidos; prendería y trapos

2.7 TRÁMITES Y REQUISITOS GENERALES EN LA ADUANA EXTRANJERA

Cuando los productos textiles mexicanos llegan a un país extranjero se deberán de presentar la documentación al director de aduana de ese mercado, para el despacho de las mercancías.

2.7.1 PRINCIPALES TRAMITES QUE HAY QUE REALIZAR EL LA ADUANA

- ☉ Presentación de documentos
- ☉ Declaración de despacho
- ☉ Inspección del cargamento

- ☉ Firma del manifiesto del despacho
- ☉ Pago de impuestos

Es muy importante mencionar que el sector textil es considerado como un artículo de particular sensibilidad comercial y como tal se lleva un mayor control que en otros productos

2.7.2 MUESTRAS

Al iniciar la exportación de productos textiles o prendas de vestir al extranjero, los países receptores solicitan una muestra del producto, la cual tiene un tratamiento arancelario diferente ha mencionado anteriormente.

Muestras comerciales y muestrarios para no retornar a México

Si el exportador mexicano participa en una exhibición comercial, una feria o una misión comercial las muestras se podrán considerar importadas temporalmente y estarán libres de impuestos. Para que se reciba este tratamiento se requiere un carnet de ATA (Admisión Temporal) que la misma aduana del país receptor otorga o dar un fianza que asegure que el producto no será vendido en ese país.

El producto deberá ser regresado a México en una fecha no mayor a un año contado desde la fecha de ingreso al país extranjero.

Muestras comerciales que no retornan a México

Si el exportador mexicano requiere mandar muestras al país receptor, éstas deberán carecer un valor comercial. En la factura comercial se deberá mencionar

que el producto es una muestra, asignándole un valor comercial de cero, y describiendo el producto en cuanto a su contenido en fibras, tallas, etc., además de cumplir con cualquier requerimiento no arancelario que la aduana del país receptor solicite.

Se entiende que **carecen de un valor comercial las muestras cuando han sido privadas de valor mediante operaciones físicas de industrialización que eviten toda posibilidad de ser comercializadas o las que por su peso, cantidad, volumen y otras condiciones de presentación, indiquen sin lugar a dudas que solo pueden servir de muestra.**

2.8 TRATAMIENTO ARANCELARIO EN EL SECTOR TEXTIL

2.8.1 ACUERDOS PREFERENCIALES

Se podrán aplicar tasa preferenciales en la exportación de productos textiles y prendas de vestir, de acuerdo a los siguientes criterios:

- Derivadas de los tratados de libre comercio, que ha firmado México con otros países
- Bajo las tasa del principio de la nación mas favorecida (NFM)
- Bajo el Sistema Generalizado de Preferencias (SGP) emanado de los acuerdos internacionales convenidos en el marco de la Conferencia para el Comercio y Desarrollo de las Naciones Unidas (UNCTAD).

2.8.2 SISTEMA GENERALIZADO DE PREFERENCIAS (SGP); UNION EUROPEA

En los 15 países de la Unión Europea, existe este sistema, al cual da un tratamiento especial a las exportaciones provenientes de México en cuanto a los productos textiles, ya que a partir 1 de enero de 1995 estos productos están considerados como "super sensibles" y pagan solamente al 85% de arancel, en la Unión Europea.

Para ser beneficiarios de este arancel, es necesario presentar a la autoridad aduanera de la Unión Europea:

- ① Certificado de origen "Forma A"; el cual deberá ir sellado por la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI)
- ② Comprobar que los productos cuenten con la integración nacional
- ③ Salto arancelario o 40% del Grado de Integración Nacional (GIN)

Es necesario mencionar que el SGP¹⁵ tiene límites máximos en la entrada de estas mercancías, en el caso de ser rebasado dicho límite los productos entrarán con los aranceles normales.

¹⁵ Sistema Generalizado de Preferencias

Unión Europea: Niveles arancelarios¹⁶

F.A.	Descripción del Producto	Arancel SGP (%)	Arancel General (%)
5201	<i>Algodón sin cardar ni peinar</i>		
5201.00	Algodón sin cardar ni peinar	Libre	Libre
5209	<i>Tejidos de algodón con un contenido de algodón superior o igual al 85% en peso, de gramaje superior a 200g/m²</i>		
5209.12	Crudos: De ligamento sarga, incluyendo el cruzado, de curso inferior o igual a cuatro	7.8	9.2
5513	<i>Tejidos de fibras sintéticas discontinuas con un contenido de estas fibras inferior al 85% en peso, mezcladas exclusiva o principalmen-</i>		
5513.11	<i>te con algodón de gramaje inferior o igual a 170g/m².</i> Crudos o blanqueados: De fibras discontinuas de poliéster	8.3	9.8

¹⁶ Arancel de aduanas (TARIC).

Ejemplo del certificado de circulación de mercancías EUR-1

CERTIFICADO DE CIRCULACIÓN DE MERCANCÍAS

1. Exportador (nombre, apellidos, dirección completa y país)	EUR. 1 No A		
	<i>Véanse las notas del reverso antes de llenar el impreso</i>		
3. Destinatario (nombre, apellidos, dirección, completa y país) (mención facultativa)	2. Certificado utilizado en los intercambios preferenciales entre		
	y (indíquense los países, grupos de países o territorios a que se refiera)		
	4. País, grupo de países o territorio de donde se consideran originarios los productos.	5. País, grupo de países o territorio de destino	
6. Información relativa al transporte (mención facultativa)	7. Observaciones		
8. Número de orden; marcas, numeración; número y naturaleza de los bultos (1); Designación de las mercancías (2)	9. Masa bruta (kg) u otra medida (litros, m³, etc.)	10. Factura (mención facultativa)	

<p>11. VISADO DE LA ADUANA O DE LA AUTORIDAD GUBERNAMENTAL COMPETENTE</p> <p>Declaración certificada conforme.....</p> <p>Documento de exportación (3):.....</p> <p>Sello Modelo</p> <p>.....No.....</p> <p>.....</p> <p>Aduana o Autoridad gubernamental competente:.....</p> <p>País o territorio de expedición</p> <p>.....</p> <p>En.....,</p> <p>a.....</p> <p>.....</p> <p>(Firma)</p>	<p>12. DECLARACIÓN DEL EXPORTADOR</p> <p>El que suscribe declara que las mercancías arriba designadas cumplen las condiciones exigidas para la expedición del presente certificado.</p> <p>En.....,</p> <p>a.....</p> <p>.....</p> <p>(Firma)</p>
---	--

- (1) En caso de que las mercancías no estén embaladas, indíquese el número de artículos o escríbase "a granel" según sea el caso.
- (2) Incluye la clasificación arancelaria de la mercancía al nivel de partida (4 dígitos).
- (3) Rellénese únicamente si la normativa del país o territorio de exportación lo exige.

<p>13. SOLICITUD DE CONTROL, con destino a:</p>	<p>14. RESULTADO DEL CONTROL</p> <p>El control efectuado ha demostrado que este certificado(1)</p> <p>Ha sido efectivamente expedido por la aduana o la autoridad gubernamental competente indicada y</p>
--	--

<p>Se solicita la verificación de la autenticidad y de la regularidad del presente certificado.</p> <p>En, a</p> <p>Sello</p> <p>(Firma)</p>	<p>que la información que contiene es exacta.</p> <p><input type="checkbox"/> No cumple las condiciones de autenticidad y exactitud requeridas (véanse notas adjuntas)</p> <p>En.....a.....</p> <p>....</p> <p>Sello</p> <p>(Firma)</p> <hr/> <p>(1) Márquese con una X el cuadro que corresponda.</p>
--	---

Notas

- (1) El certificado no deberá llevar raspaduras ni correcciones superpuestas. Cualquier modificación deberá hacerse tachando los datos erróneos y añadiendo, en su caso, los correctos. Tales rectificaciones deberán ser aprobadas por la persona que haya extendido el certificado y ser visadas por las autoridades aduaneras o la autoridad gubernamental competente del país o territorio de expedición.
- (2) No deberán quedar renglones vacíos entre los distintos artículos indicados en el certificado y cada artículo irá precedido de un número de orden. Se trazará una línea horizontal inmediatamente después del último artículo. Los espacios no utilizados deberán rayarse de forma que resulte imposible cualquier añadido posterior.
- (3) Las mercancías deberán designarse de acuerdo con los usos comerciales y con el detalle suficiente para que puedan ser identificadas.

DECLARACIÓN DEL EXPORTADOR

El que suscribe, exportador de las mercancías designadas en el reverso,

DECLARA que estas mercancías cumplen los requisitos exigidos para la obtención del certificado anexo;

PRECISA las circunstancias que han permitido que estas mercancías cumplan tales requisitos:

.....
.....
.....

PRESENTA los documentos justificativos siguientes :

.....
.....
.....

SE COMPROMETE a presentar, a petición de las autoridades competentes, todo justificante suplementario que éstas consideren necesario con el fin de expedir el certificado anexo, y se compromete a aceptar, si fuera necesario, cualquier control por parte de tales autoridades, de su contabilidad y de las circunstancias de la fabricación de las anteriores mercancías.

SOLICITA la expedición del certificado anexo para estas mercancías.

En a
.....

.....
.....
(Firma)

2.9. ASPECTOS NO ARANCELARIOS EN EL SECTOR TEXTIL

2.9.1. REGULACIONES NO ARANCELARIAS

Son las medidas establecidas por los gobiernos para controlar el flujo de mercancías que hay entre los países, ya sea para proteger la planta productora o las economías nacionales, o sea para preservar los bienes de cada país en lo que respecta al medio ambiente, o para asegurar a los consumidores buena calidad de la mercancía.

Es importante tener en consideración que en muchos casos, aunque el exportador puede obtener una preferencia arancelaria parcial o total para su producto, al llegar a la aduana del país al que se exportó, incluso en los casos en que existan Tratados de Libre Comercio de México con otros países.

Las regulaciones no arancelarias se dividen en dos clases que son:

A) Cuantitativas

- Permiso de exportación
- Cupos
- Precios oficiales
- Medidas contra prácticas desleales del comercio internacional.

B) Cualitativas

- Regulaciones de etiquetado
- Regulaciones de envase y embalaje
- Normas técnicas
- Normas de calidad

- ☉ Regulaciones ecológicas
- ☉ Mercado del país de origen

2.9.2. NORMAS TECNICAS

Estas normas son muy necesarias en la industria textil que sea en el nivel final de la demanda o en un nivel intermedio, para otorgar confianza al consumidor de que obtendrá un producto de calidad.

Las normas en materia textil son:

- ☉ Normas de salud y seguridad
- ☉ Normas de medio ambiente o ecológicas
- ☉ Normas de etiquetado.
- ☉ Normas de calidad.

En el sector textil interesa particularmente el comportamiento de los textiles al quemarse, ya que en el caso particular del algodón se emplean plaguicidas, y para el teñido y el tratamiento en húmedo se utilizan sustancias químicas.

En cuanto a la Unión Europea, el acceso a este mercado en los últimos años se ha dificultado como consecuencia de la rápida proliferación de reglamentos en las áreas de:

- ☉ Seguridad
- ☉ Salud
- ☉ Calidad
- ☉ Medio ambiente

Se pretende fijar parámetros mínimos de requisitos, lo que significa que cualquier producto que cumpla con estos requisitos gozará de libre circulación en la Unión Europea.

En resumen, se puede decir que es **conveniente para los productores mexicanos del sector textil, cumplir con los criterios de seguridad, salud y medio ambiente, ya que le puede traer muchos beneficios, siendo que estos criterios son producto de la actitud del consumidor que cada vez son mas exigentes en relación a los posibles efectos perjudiciales que tenga el producto.**

2.9.3. NORMAS DE CALIDAD

El Comité Europeo de Normalización (CEN) es la Organización Normalizada de Europa Occidental, quien fija y vigila las normas en Europa. Este comité tiene cuatro subcomités dedicados especialmente a los textiles que son:

- ☉ Comportamiento de estos al quemarse
- ☉ Pruebas físicas
- ☉ Pruebas químicas
- ☉ Terminología del etiquetado para su cuidado

Dentro de la industria textil hay **Normas de Alcance Mundial** que se deben cumplir como son:

- ☉ Pruebas de resistencia
- ☉ Pruebas de uniformidad
- ☉ Comportamiento al quemarse
- ☉ Prueba de toxicidad
- ☉ Prueba de solidez de los colores
- ☉ Efectos del lavado
- ☉ Prueba de manchas

- ☉ Prueba del calor y la luz
- ☉ Durabilidad del producto

La Organización Internacional de Normalización (ISO) ha desarrollado normas para garantizar y tener mayor control de la calidad del producto.

Las normas del ISO 9000, representan un consenso internacional en relación a las características esenciales del sistema de calidad, los productores mexicanos que cuentan con el certificado de la serie ISO 9000, tienen una valiosa ventaja, pues aumentan las posibilidades de entrar en el mercado de la Unión Europea.

El ISO también ha elaborado normas relacionadas con la protección ambiental:

- ☉ Calidad del aire
- ☉ Características de los desechos
- ☉ Calidad del suelo, entre otras

Lista de normas de ISO sobre textiles y prendas de vestir¹⁷

<i>Terminología</i>	<i>Descripción</i>
En general:	
ISO 105-A01:1989	Textiles – Prueba de solidez del color – Parte A01: Principios generales de las pruebas
ISO 105-A02:1987	Textiles – Prueba de solidez del color – Parte A02: Escala de grises para la evaluación de los cambios de color
ISO 105-A03:1987	Textiles – Prueba de solidez del color – Parte A03: Escala de grises para la evaluación de manchas

¹⁷ Consultar en: <http://www.europa.eu.int>

ISO 105-B01:1989	Textiles – Prueba de solidez del color – Parte B01: Solidez del color Ante la luz; luz diurna
ISO 105-C01:1989	Textiles – Prueba de solidez del color – Parte C01: Solidez del color durante el lavado
ISO 105-D01:1987	Textiles – Prueba de solidez del color – Parte D01: Solidez del color durante la limpieza en seco
ISO 105-E01:1989	Textiles – Prueba de solidez del color – Parte E01: Solidez del color ante la acción del agua
ISO 105-E04:1989	Textiles – Prueba de solidez del color – Parte E04: Solidez del color ante la acción de la transpiración.
ISO 1144:1973	Textiles – Sistema universal para la designación de la densidad lineal
ISO 3071:1980	Textiles – Determinación de pH del extracto acuoso
ISO 3758:1991	Textiles – Etiquetado para el cuidado con empleo de símbolos
ISO/TR 9240:1992	Textiles – Diseño de las prendas de vestir para reducir el peligro de Incendios
Algodón:	
ISO 2403:1972	Textiles – Fibras de algodón – Determinación del valor micronaire
ISO 4912:1981	Textiles – Fibras de algodón – Evaluación de la madurez – Método Microscópico
ISO 4913:1981	Textiles – Fibras de algodón – Determinación de la longitud e índice de uniformidad
ISO 8115:1986	Balas de algodón – Dimensiones y densidad

2.9.4. NORMAS DE SEGURIDAD

En la actualidad gran parte de los aspectos de salud y seguridad de los textiles en los países, se relaciona con áreas sensibles como son:

- ☉ Niveles de residuos de los pesticidas
- ☉ Presencia de metales pesados y de contaminantes
- ☉ Uso de químicos
- ☉ Contaminación de aire y del agua
- ☉ Comportamiento al quemarse

Es necesario someter el producto a una revisión para establecer su impacto en el medio ambiente, mediante la revisión de:

- ☉ Materia primas utilizadas para su elaboración
- ☉ Proceso de producción
- ☉ Mantenimiento
- ☉ Transporte
- ☉ Almacenamiento
- ☉ Uso y desecho
- ☉ Tratamiento de los residuos

En resumen, **el producto se someterá a una revisión de todo su ciclo de vida completo, es decir, desde su elaboración hasta que se desecha.**

En cuanto a **la Unión Europea**, divide los textiles para efectos de normas de seguridad en tres clases que son:

- ☉ *Textiles en la construcción:* Son los utilizados para recubrir la construcción, por ejemplo alfombras, cortinas, tapizados, etc. Su normatividad no está bien definida.
- ☉ *Textiles de uso doméstico:* Son los utilizados para tapizar los muebles, artículos para cama y sábanas, etc. Se determina su seguridad mediante la prueba del cigarrillo y la prueba del cerillo.
- ☉ *Prendas de vestir:* Su comportamiento al quemarse es un rubro muy importante. Es necesario que diga en la etiqueta "pirorretardante" u otra que diga "mantenga alejada del fuego".

En la legislación también se prevé la prohibición del uso de diversos productos químicos en el proceso de teñido y lavado, así como el uso de algunos pesticidas y plaguicidas.

2.9.5. NORMAS DE ETIQUETADO

En relación con la **Unión Europea**, es necesario que cada textil o prenda que se venda esté acompañada de información sobre su composición de fibras textiles, por norma general cada artículo debe llevar su etiqueta por separado.

En caso de que el textil o la prenda esté compuesta por varias fibras, se deberá:

- ☉ Artículo compuesto por 2 o más fibras, de las cuales una represente al menos el 85% de la composición, podrá presentarse:
 1. Por denominación de esta fibra, seguida de su porcentaje en peso
 2. Por la denominación de esta fibra, seguida de la indicación 85% mínimo

3. Por la composición detallada del producto

- ☉ Artículo compuesto por 2 ó más fibras, de las cuales ninguna alcanza el 85% del peso total, la etiqueta deberá:
 1. Indicar el porcentaje de fibras dominantes
 2. Seguido de las demás fibras que componen el producto. Con o sin indicación del porcentaje
- ☉ Los artículos cuya composición al momento de la fabricación no se pueda precisar se le pondrá la expresión "Fibras diversas" o "composición textil no determinada".

Datos a incluir en la etiqueta:

- ⇒ Marca comercial
- ⇒ Composición de fibras
- ⇒ Símbolos de conservación
- ⇒ Nombre y dirección de la empresa (exportante)
- ⇒ Razón social o denominación del importador
- ⇒ País de origen "Fabricado en México"

2.9.6. NORMAS AMBIENTALES

La legislación sobre aspectos específicamente relacionados con el sector textil y prendas de vestir esta principalmente enfocada al etiquetado ecológico, a la auditoria ambiental y a la gestión y envases.

En cuanto a la **Unión Europea**, el sistema de concesión del etiquetado ecológico, concede esta etiqueta a los artículos con repercusiones reducidas en el medio ambiente.

Los criterios ambientales para el etiquetado ecológico se elaboran en base a un planteamiento global, que implica, el análisis del ciclo de vida integro del artículo, desde que se extrae la materia prima, pasando por su ciclo de producción y terminando con la eliminación después de su uso.

2.9.7. NORMAS DE EMPAQUE Y EMBALAJE

No existe una regla específica sobre estos conceptos, estas normas varían según el producto y si se va a embarcar directamente para la venta directa al público o a un intermediario.

Es necesario realizar en estudio de los requerimientos técnicos, de gusto y preferencia para incluir en los empaques, entre los factores a considerar se tiene los siguientes:

- ☉ Protección de las características físicas y químicas del producto, tomando en cuenta los puntos mas delicados y los factures que pueden alterar, romper, dañar o contaminar el producto durante su transporte y almacenamiento.
- ☉ Cumplimiento de los requisitos legales.
- ☉ Promoción y facilidad en el manejo del producto.

Se puede concluir **que la exportación hoy en día ya no es tan complicada de llevar a cabo como lo era en el pasado, ya que los mercados, en este caso específico la Unión Europea, se encuentran abiertos a los diferentes países, incluyendo a México. Para poder expandir el mercado es necesario ser una empresa competitiva.**



TERCERA UNIDAD

LA EMPRESA TEXTIL

OBJETIVO: *Conocer los antecedentes, estructura y mercados con los que cuenta este ramo.*

3.1 HISTORIA DE LA EMPRESA TEXTIL

Hace miles de años, el hombre primitivo descubrió que podía retorcer entre sí largas y finas fibras producidas por ciertas plantas y animales, para formar hilos y entrelazarlos para confeccionar un material flexible con qué cubrir su cuerpo: ***la tela.***

El principio de la Revolución Industrial estuvo marcado por el invento de la máquina de hilar y de tejer. Gracias a este descubrimiento con el paso del tiempo la fabricación de tejidos se convirtió en una de las más grandes industrias del mundo.

3.1.1 PRINCIPALES INVENTOS

Hasta hace unos 200 años, todavía las mujeres hilaban las fibras a mano, empleando aparatos muy sencillos, hasta llegar a la tecnología que se tiene en la actualidad.

Evolución de la maquinaria:¹⁸

- ☉ El huso: palo aguzado y cargado en el centro con un disco de barro cocido o de piedra.
- ☉ La rueca (año 1200 D.C.).
- ☉ La rueca con pedal (1533).
- ☉ La lanzadera volante (1733): la cual permitió aumentar la producción por parte de los tejedores, con lo que fue más fácil manejar mayores cantidades de hilo.

¹⁸ "Historia Textil", Enciclopedia Microsoft Encarta

- La máquina de hilar algodón (1764): inventada por el inglés James Hargreaves, en la que sus husos funcionaban al mismo tiempo.
- La Water-frame (1769): inventada por Richard Askwright.
- La Mule Jenny (1779): inventada por Samuel Crompton, capaz de producir hilos muy finos.

Podemos concluir de los anterior que **los dos últimos inventos constituyeron el fundamento de la moderna industria textil. Es importante resaltar que parte de la revolución industrial comenzó con la industria textil.**

En la actualidad, las nuevas tecnologías informáticas y robóticas, han obligado a las grandes corporaciones a asumir estos cambios e introducir tecnología que permita rentabilizar las series cortas con sistemas de producción conjunta, cediendo a las pequeñas empresas la producción de ciertos componentes o partes determinadas del proceso productivo. Y esto trae como consecuencia la sustitución casi completa del factor trabajo (genero humano).

3.1.2 ANTECEDENTES EN MÉXICO

Los pobladores del México antiguo no conocían otra fuerza de trabajo que la humana. Sus necesidades eran limitadas y producían por sí mismos sus bienes principales: casa, coa (instrumentos de labranza, metates, vasijas, flechas, lanzas y sus *prendas de vestir*).

En la confección de estas últimas, usaban fibras de algodón, henequén y maguey, a las cuales daban color rojo con la cochinilla de grana (nochixtli); rubio y anaranjado, con la semilla de achiote; amarillo y ocre, con las hojas del xoxhipalli y del zacatlaxcalli; azul añil, con la planta xiuchquitilt, y otros tonos con la hierba

xiuhquilitzahoac y la flor de matlalxihuit; negro, con una tierra mineral (tlalihicac), humo de ocote (tilliocotl) o cascalote; verde, mezclando el amarillo y el azul; púrpura,

con un cracolillo procedente del territorio de los suaves, y blanco, calcinando el sultato de cal. Para dar consistencia a los pigmentos los mezclaban con jugo de tzacutli o con aceite de chía (chiametl).¹⁹

Confeccionaban prendas para abrigarse y vestir: mantas, faldas de enredo (chincuate), quechquémeles, taparrabos (maztlatl), túnicas de manga corta (xicolli), enaguas (cuetl), corpiños (huipilli) y fajas, y se servían de pieles y plumas para hacer vestidos, que a veces adornaban con plata, oro y piedras preciosas. También se fabricaban prendas de vestir con las fibras de la corteza de los amates y las colas del maguey.

En la actualidad podemos ver trajes típicos en los indígenas, que nos muestran las fibras, colores y texturas que en la antigüedad usaba la industria textil y que en la actualidad muchas de ellos se siguen usando.

3.2 DESARROLLO DE LA INDUSTRIA TEXTIL

Las técnicas de producción en serie proveen al hombre moderno de cuanto necesita, en grandes cantidades, rápidamente, con eficacia y a buen precio. Y la producción de vestido no es la excepción.

La producción en serie sólo es posible gracias a la estandarización, es decir, productos idénticos o casi idénticos pasan continuamente en grandes cantidades por cadenas sin fin. Hace muchos años que las fábricas producen mediante la

estandarización. Pero la industria textil muestra un problema muy especial, ya que todos los individuos somos diferentes, y un traje que le sienta bien a una persona puede sentarle mal a otra.²⁰

Hasta hace unos 50 años, las prendas de vestir eran confeccionadas, por millares de sastres individuales, en pequeños talleres o en sus casas, en base de puntadas a mano, incluso en los países mas industrializados.

En algunas partes del mundo, se utilizan todavía prendas de vestir hechos a medida. Pero, en la mayor parte de los países la confección se encuentra mecanizada.

Se podría concluir de lo anterior que **la industria textil se ha convertido en una industria de producción masiva por la implementación de un sistema de fabricación en línea, es decir, la estandarización**

Algunas ventajas que tiene la estandarización en la industria textil, son:

- ☉ Poder elegir entre una gran variedad de telas y formas que antes no existían.
- ☉ La existencia de una gran variedad de medidas estándar, que permite que todos podamos encontrar una prenda de vestir que nos sienta bien.

La estandarización de las medidas permite al fabricante cortar las diversas partes de una prenda de vestir en grandes cantidades, es decir, veinte o más

¹⁹ VIVES, Luis, *Historia de México*, Editorial Trillas, México, 1993, p.134.

²⁰ Vangstrup Ulrik, Ob. Cit. P.98

piezas de tela son colocadas por encima de otra, y el operario pone un patrón de metal o cartón encima del último. Con un cortador portátil, resigue el patrón y corta veinte o más piezas idénticas.

En la industria de los géneros de punto, las operaciones son casi totalmente mecánicas. Las máquinas en este género producen prendas de diversas formas y tamaños, que sólo necesitan el acabado y el planchado. La variedad de materiales en esta industria trae como consecuencia que en la actualidad muchos fabricantes adjuntan a la prenda instrucciones sobre la manera de lavarla, la composición de la prenda, etc., es decir, que el etiquetado contenga descripciones más específicas sobre la prenda.

3.3 PARTICIPACIÓN DE LA EMPRESA TEXTIL EN EL PIB

Antes que nada es necesario recordar que la industria textil forma parte del sector industrial, y éste a su vez, como productor de bienes secundarios, ha participado en distintos grados o proporciones en la generación de la riqueza de nuestro país.

Para tener una idea más clara, veremos el siguiente cuadro con el movimiento productivo solamente de las tres principales ramas de sector, tomando como base el valor de la producción. Es importante resaltar que las cifras tomadas como base son millones de pesos, registrados por año.

***Población total y población económicamente activa
por sectores en México, 1990-2000
(Miles de personas)²¹***

SECTOR	1990	2000
Población Total		
PEA total	812,449.60	1'480,851.88
Agropecuario	234,003.40	454,434.60
Industrial	5,300.10	5,501.20
Servicios	6,503.30	9,967.16
	11,600.10	11,405.30

Para hablar de la participación de la industria textil en el PIB (Producto Interno Bruto), es necesario que veamos de qué forma parte la industria textil.

La industria textil mexicana y del vestido, comprende lo referente al cuero y el calzado, excluyendo el hule y/o plástico, prendas de vestir, otras industrias textiles, los hilados y los tejidos de fibras duras, (como el tejido, el torcido, y el hilado del henequén), hilados y tejidos de fibras blandas (como los estables, la lana y las mezclas para hilos de cocer, empaques de algodón).

Otras industrias textiles son las siguientes: las telas impermeabilizadas y tapizadas, el fieltro, entretelas y otros tejidos, alfombras, tapetes, encajes, cintas, vendas, pañales, forro de botones, sabanas, toallas y manteles.

Para efectos de esta investigación es necesario resaltar la estructura de la producción de fibras blandas para uso textil, ya que son las que contienen algodón que es el material de esta investigación.

²¹ Instituto Nacional de Estadística Geográfica e Informática, Censos de Población y Vivienda.

Estructura de la producción de fibras blandas para uso textil:

Fibras Químicas 74.80%

Algodón 25.00%

La industria textil mexicana, dentro de un contexto de materias primas textiles, los tipos de fibras que mas se utilizan son el algodón, puro y mezclado, la lana pura y mezclada, el lino, el ramio, el cáñamo, el yute, la seda, las fibras celulósicas y las fibras no celulósicas.

A continuación se expondrán los valores de la industria textil, en la participación del PIB, según la división de los aspectos económicos.

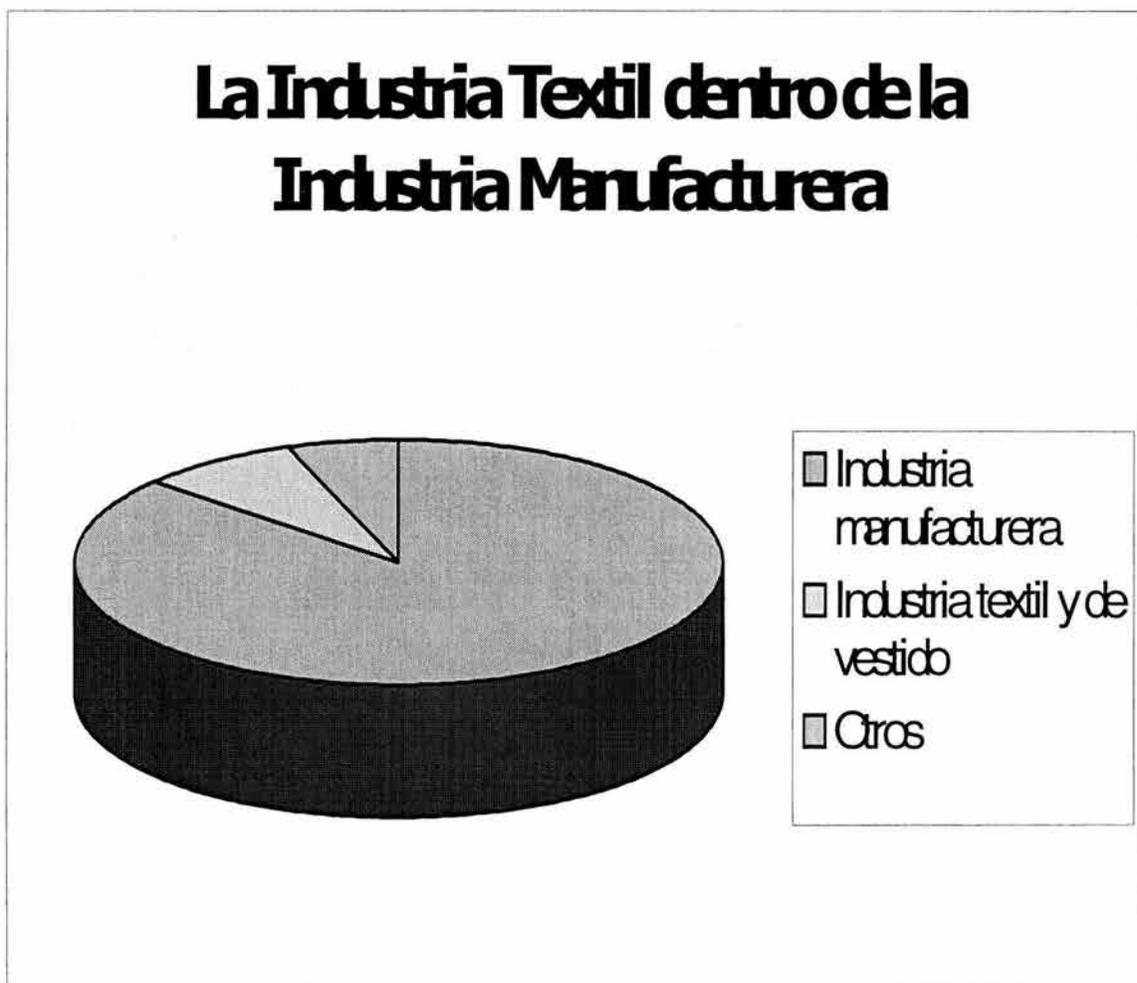
ESTADO	PORCENTAJE
Guanajuato	33.5%
Yucatán	30.2%
Aguascalientes	25.8%
Tlaxcala	22.4%
Puebla	20.1%

Es importante conocer que la importación de telares a nuestro país, provienen generalmente de Alemania, Bélgica, Luxemburgo, España, Estados Unidos, Francia.

3.4 LA INDUSTRIA TEXTIL, COMO PARTE DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA

En el sector industrial está la industria manufacturera y dentro de esta industria tenemos la industria textil.

Para hacer más clara la comprensión de la importancia que tiene la industria textil, dentro de la industria manufacturera, a continuación se presenta una gráfica con datos reales obtenidos del INEGI.



Datos:

86.50% de la Industria Manufacturera

8.00% de la industria Textil y de Vestido

5.50% Otros

Podemos concluir con la **gráfica anterior que la industria textil ocupa cerca del 10% de la industria manufacturera.**

3.4.1 PIB DE LA INDUSTRIA MANUFACTURERA DIVIDIDA EN RAMAS Y PORCENTAJES

La industria textil es uno de los principales ramos de la industria manufacturera, y a continuación veremos una tabla para facilitar su comprensión:

ACTIVIDAD	PORCENTAJE
<i>Textiles, prendas de vestir e industria del cuero</i>	26.6%
Producción alimenticia Bebidas y tabaco.	25.1%
Industria de la madera y su producción	0.5%
Sustancias químicas, derivadas de petróleo, productos de cartucho y plástico.	23.9%
Productos de minerales, no metálicos, exceptuando derivados de petróleo y carbón	9.9%
Industria metálica básica	0.9%
Productos metálicos, maquinaria y equipo	10.2%
Otras industrias manufactureras	0.6%

3.5 ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL

Estructura: distribución y orden de las partes importantes de una organización²²

Organización: Elemento del sistema o proceso administrativo que pretende coordinar en tiempo y espacio, los recursos humanos, materiales y técnicos, así como el señalamiento, distribución de actividades, descripción y jerarquía de los puestos.²³

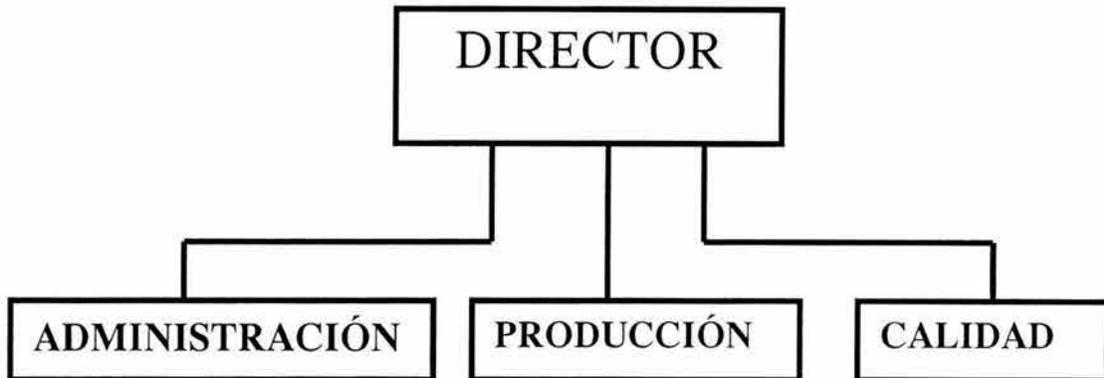
Entendamos como **ESTRUCTURA ORGANIZACIONAL** la **coordinación y fijación de funciones mediante la determinación de autoridad y responsabilidad dentro de una estructura optima, incluyendo la asignación de puestos y su estructura.**

3.5.1 ORGANIGRAMAS

Visión amplia del organigrama que debe de tener una industria en este caso textil, se plantea la siguiente:

²² SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA, *Moderno Diccionario de Contabilidad*, Editorial CEID, México, 1998, p.116

²³ Idem.



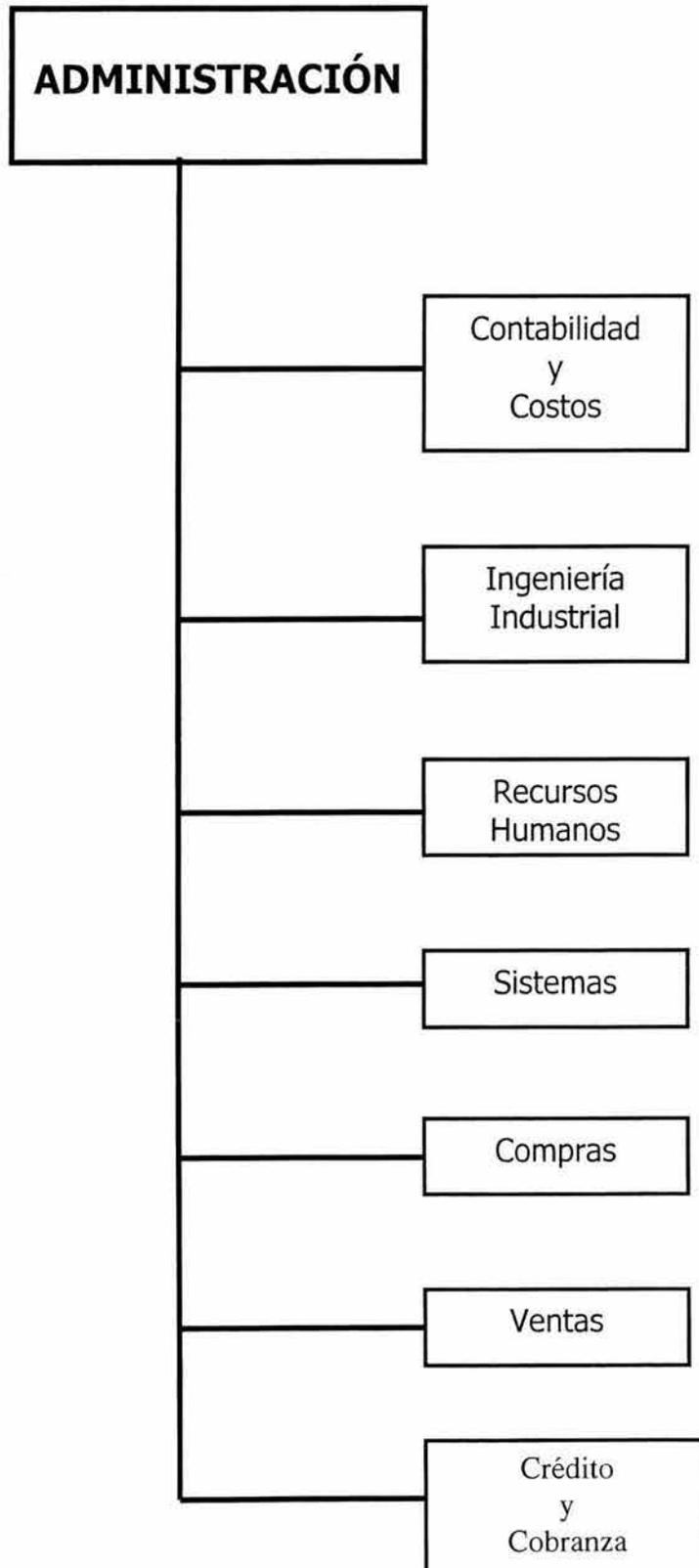
Director General: Es el encargado de establecer las políticas y procedimientos, administrar los recursos, delegar responsabilidad, vigilar y controlar el buen funcionamiento de la empresa.

Administración: Este departamento se encarga de prever, planear, organizar, dirigir y controlar a la empresa pero de manera más específica, es decir, llevar un control de la empresa por departamentos.

Producción: Departamento encargado de tener todos los insumos necesarios para la producción del bien o bienes, del mantenimiento de la maquinaria, de supervisar el proceso de producción, encargado de que el producto este a tiempo.

Control de calidad: Departamento encargado de cuidar la calidad de la materia prima, la calidad del bien, la calidad del personal (capacitación).

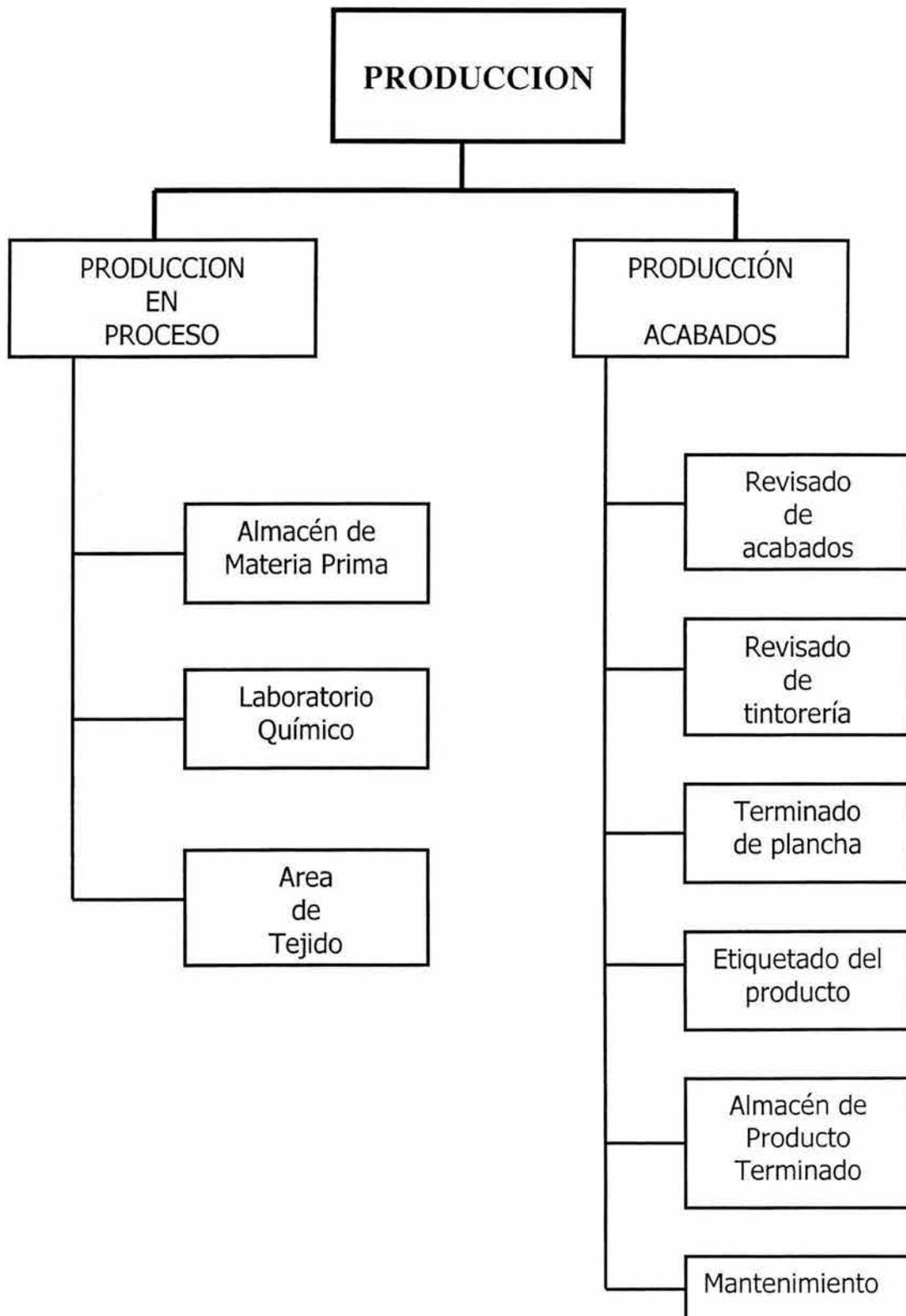
A) ADMINISTRACIÓN



A continuación se mencionaran algunas de las funciones principales de cada departamento:

- ☉ *Contabilidad y costos:* Departamento encargado de capturar los egresos e ingresos que tiene la empresa, determinar el costo del producto o productos, elaborar las nominas, elaborar los reportes que se entregan al gerente general, informar la situación financiera de la empresa, responsables de la situación fiscal.
- ☉ *Ingeniería Industrial:* Departamento encargado de realizar las cargas de trabajo.
- ☉ *Recursos Humanos:* Departamento encargado de reclutar y seleccionar al personal de nuevo ingreso, se encarga de resolver todos los problemas que tiene que ver con el personal de la empresa.
- ☉ *Sistemas:* Departamento encargado de cuidar el perfecto funcionamiento de la maquinaria en materia de las computadoras, tener lo más actualizado posible la tecnología en la empresa, etc.
- ☉ *Compras:* Departamento encargado de realizar estudios para saber cuales son los mejores proveedores, elaboración de cotizaciones, realizar pedidos, proporcionar las materias primas a producción.
- ☉ *Ventas:* Departamento encargado de recibir los pedidos, mandar la orden de producción, recepción de clientes nacionales y extranjeros, autorizar las créditos a los clientes, de ofrecer o promocionar el producto.

- ☉ *Crédito y cobranza:* Departamento encargado de establecer políticas de cobro, de llevar el historial de cada cliente, elaborar un cartera de clientes y proveedores, cobrar a los clientes al momento en que expire su crédito así como otorgar descuentos, así como pagar a los proveedores cuando se cumpla el plazo.

B) PRODUCCIÓN

A continuación se mencionarán algunas de las funciones principales de cada departamento:

- ☉ *Producción en proceso:* Departamento encargado de la elaboración de los productos, hasta llegar al producto semiterminado.
- ☉ *Almacén de materia prima:* Departamento encargado de la recepción de toda la materia prima necesaria para poder elaborar el producto, también se encarga de llevar un control de la materia prima que se tiene y si hace falta informar a compras para que hagan el pedido, etc.
- ☉ *Laboratorio químico:* Departamento encargado de analizar la calidad de la fibra a utilizar, analizar los quicios que se utilizan para dar color, elaborar de los colorantes, etc.
- ☉ *Área de tejido:* Departamento encargado del proceso que sufre la materia prima, hasta llegar al producto semiterminado.
- ☉ *Producción acabados:* Departamento encargado de la revisión y acabado del producto semiterminado, hasta llegar a ser producto terminado.
- ☉ *Revisado de acabados:* Departamento encargado de revisar que el producto no tenga defectos, y de teñir la prenda.
- ☉ *Revisado de tintorería:* Departamento encargado de someter el producto a un proceso de lavado para eliminar los sobrantes de colorante que pueda tener éste.
- ☉ *Terminado de plancha:* Departamento encargado de someter el producto a un proceso de sanforizado, es decir un plancha que elimina la posibilidad de

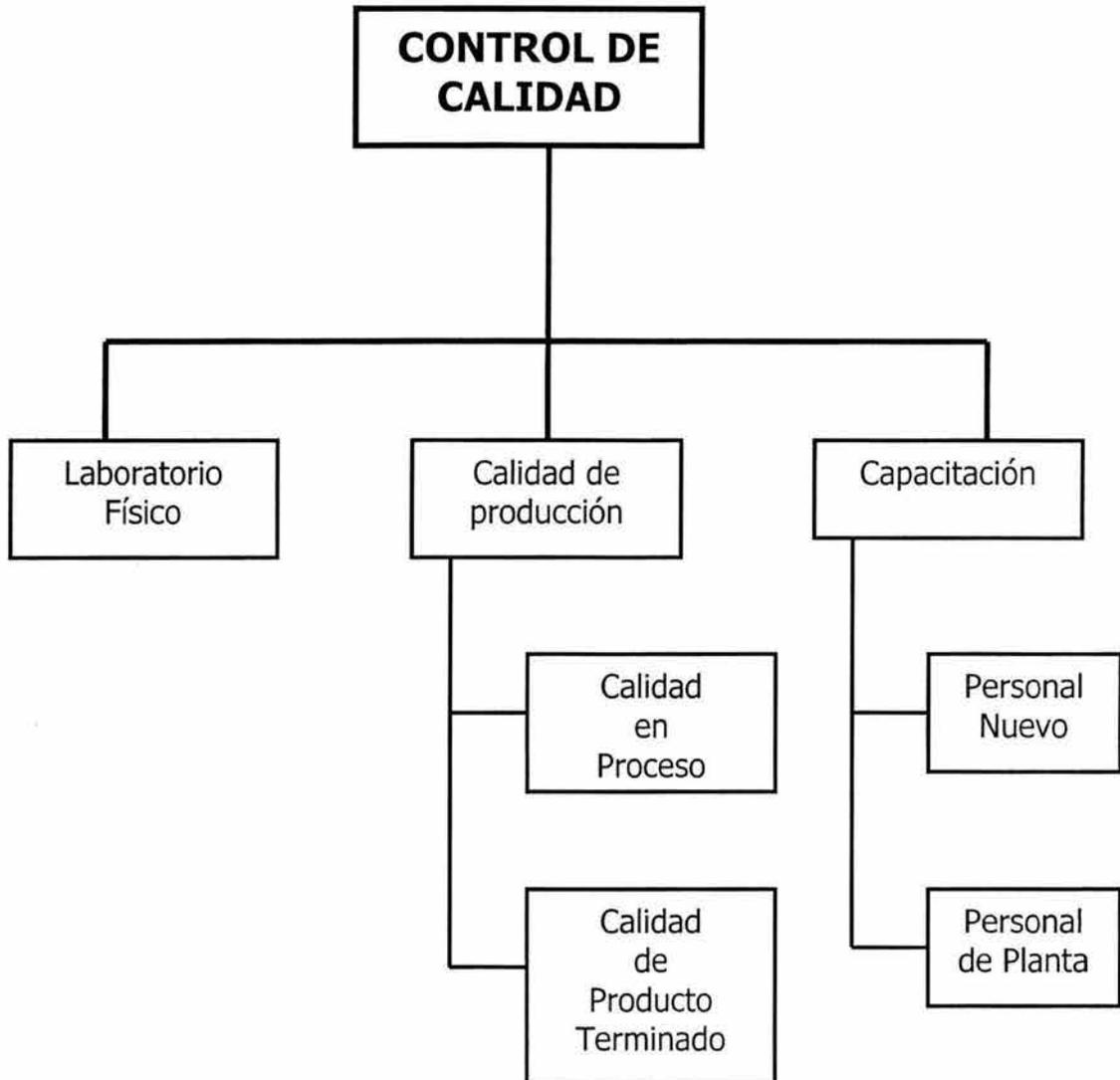
que la prenda encoja posteriormente, y por ultima planchar el producta para darle un acabado final.

- ☉ *Etiquetado del producto:* Departamento encargado de investigar los requisitos mínimos de etiquetado que se tienen en el mercado y de los datos que por sí mismo el producto debe llevar, de la elaboración de las etiquetas y de ponérselas al producto.

- ☉ *Almacén de producto terminado:* Departamento encargado de recibir el producto terminado, empacarlo y almacenarlo, así como distribuirlo a los clientes.

- ☉ *Mantenimiento:* Departamento encargado de buscar al gente adecuada para mantener la maquinaria en perfectas condiciones, así como mantener las instalaciones en condiciones seguras, controlar su almacén de refacciones, este departamento se encarga de todo lo mecánico y eléctrico.

C) CONTROL DE CALIDAD



A continuación se mencionaran algunas de las funciones principales de cada departamento:

- 🕒 *Laboratorio físico:* Departamento encargado de realizar pruebas físicas al producto para saber las características que tiene éste, así como pasar los resultados de dichas pruebas al departamento de etiquetado para en base a éstos, proceder a la elaboración de las etiquetas.

- ☉ *Calidad de producción:* Departamento encargado de mantener la calidad en todo el ciclo de producción desde que es materia prima hasta que llega al almacén de producto terminado.
- ☉ *Calidad en proceso:* Departamento encargado de implantar las políticas y procedimientos de calidad del producto, verificar la calidad de los insumos a utilizar, y que durante el proceso se mantenga la calidad deseada.
- ☉ *Calidad de Producto terminado:* Departamento encargado de revisar que al final de todo el proceso se mantenga la calidad del producto, revisar si el producto cumple con las normas de calidad marcadas por los ISOS, que la elaboración se cumpla con las características que pide el cliente.
- ☉ *Capacitación:* Departamento encargado de que el personal de la empresa se encuentre siempre a la vanguardia, encargado de informar al personal cuando hay cursos, asistir a congresos que pueden traer ventajas a la empresa.
- ☉ *Personal nuevo:* Departamento encargado de capacitar al personal de nuevo ingreso, impartiendo cursos de inducción, etc.
- ☉ *Personal de planta:* Departamento encargado de mantener al personal que se encuentra laborando lo mas actualizado posible, enseñar el funcionamiento de nueva maquinaria, realizar cursos constantes para mantener un empresa segura, dando a conocer las normas de seguridad que se deben seguir.

3.6 MERCADO Y COMPETENCIA

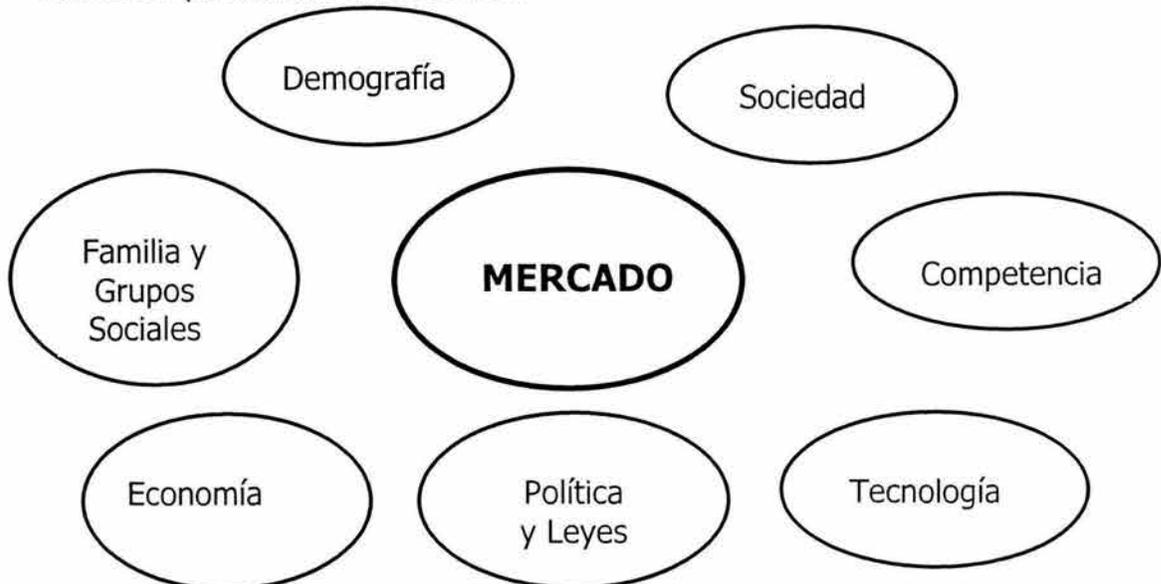
3.61 MERCADO

Debido a la importancia que ha adquirido el mercado tanto en el sector comercial, como en el industrial, se hace necesario definir mercado y lo que él implica.

Mercado: son las personas u organizaciones con necesidades y/o deseos de un determinado producto, que cuentan con la posibilidad y la voluntad de comprar.²⁴

Ahora bien, existen diferentes tipos de mercado, entre ellos podemos hablar de mercado local, provisional, regional, nacional, continental, mundial, de materias primas, intermediarios, y de acciones. Según las personas o agentes que intervienen en los mismos, se tienen los siguientes tipos de mercado: consumidor final, minoristas, semimayoristas, mayoristas.

Factores que rodean un mercado:



²⁴ LLAMAS, José María, *Estructura Científica de la Venta*, 2ª ed., Editorial Limusa, México, 1998, p.21

Para efectos de nuestro trabajo analizaremos los factores del mercado al que pretendemos llegar, es decir, *la Unión Europea*:

- ☉ *Familia y grupos sociales:* La Unión Europea es una familia de países europeos democráticos , que son: Bélgica, Alemania, Francia, Italia, Luxemburgo y los Países Bajos, Dinamarca, Irlanda, el Reino Unido, Grecia, España, Portugal, Austria, Finlandia y Suecia.
- ☉ *Demografía:* La Unión Europea esta compuesta por muchos países por lo tanto es casi imposible determinar la colectividad humana que hay dentro de esta.
- ☉ *Sociedad:* Todos los países miembros de la Unión Europea se encuentran bajo un régimen de democracia.
- ☉ *Competencia:* El mercado en cuestión textil no esta muy saturado, por lo tanto la competencia a la que se enfrenta esta en un nivel medio, pero la desventaja que se tiene en este aspecto es que los países asiáticos pueden dar el producto a costos mas bajos.
- ☉ *Tecnología:* En lo referente a este aspecto se puede decir, que dentro de los países que conforman la Unión Europea existen algunos en los que el desarrollo de nuevas tecnologías es una de sus principales actividades, es decir, se puede decir que cuentan con una tecnología avanzada o de punta.
- ☉ *Políticas y leyes:* Se rige por la Legislación comunitaria que es el conjunto o cuerpo de leyes que emanan de las instituciones de la UE y que son de aplicación en el territorio comunitario.

La Unión Europea cuenta con cinco instituciones, cada de ellas con una función específica:

1. Parlamento Europeo (elegido por los ciudadanos de los Estados miembros);

2. Consejo de la Unión Europea (representa a los Gobiernos de los Estados miembros);
3. Comisión Europea (motor y órgano ejecutivo);
4. Tribunal de Justicia (garantiza el cumplimiento de la ley);
5. Tribunal de Cuentas (efectúa el control de la legalidad y la regularidad de la gestión del presupuesto de la UE).

☉ Economía: Se desarrollo de un Sistema Europeo de Bancos Centrales (SEBC), la instauración del Instituto Monetario Europeo (IME), y la creación de la moneda única. El desarrollo efectivo de este proceso está sujeto a la evolución de un conjunto de indicadores económicos en cada uno de los países miembros.

Ha establecido un mercado común que implica la realización de las cuatro libertades fundamentales: libre circulación de mercancías, personas, servicios y capitales.

La libre circulación de mercancías supone, la supresión de obstáculos a los intercambios de bienes dentro de la Comunidad y, de otro, el establecimiento de un arancel exterior común.

De lo anterior podemos concluir que **para realizar una adecuada elección del mercado al que se pretende llegar, primero es necesario analizar todos los factores que influyen en él, haciendo un estudio muy profundo del lugar y considerando si realmente existe en ese mercado la necesidad de nuestro producto o es necesario que la creamos.**

3.6.2 CANALES DE DISTRIBUCION

Entendamos como *canales de distribución*, la ruta que toma un producto para pasar del productor a los consumidores finales, deteniéndose en varios puntos de su trayectoria.

Existen canales de distribución para productos de consumo popular y para productos industriales, por lo tanto es necesario conocerlos por separado, para poder elegir cual es el mas adecuado para nuestro producto; textil.

CANALES PARA PRODUCTOS DE CONSUMO POPULAR

- ☉ *Productores - Consumidores:* Este canal es la vía mas corta, simple y rápida. Es cuando el consumidor acude directamente a la fabrica a comprar el producto, incluyendo las ventas por correo o por televisión.
- ☉ *Productores – Minoristas – Consumidores:* Este canal es utilizado muy comúnmente, ya que adquiere fuerza al entrar en contacto con un gran número de minoristas que exhiben y venden los productos.
- ☉ *Productores – Mayoristas – Minoristas – Consumidores:* En este canal los mayoristas fungen como un auxiliar comercial, este canal es utilizado para productos especializados.
- ☉ *Productores – Agentes - Mayoristas – Minoristas – Consumidores:* Este canal es el mas indirecto. Es utilizado por empresas que venden sus productos a cientos de kilómetros de su lugar de origen.

CANALES PARA PRODUCTOS INDUSTRIALES

- ☉ *Productor – Usuario industrial:* Este canal es utilizado cuando el fabricante considera que la venta requiere atención personal al consumidor.

- ☉ *Productor – Distribuidor industrial - Usuario industrial:* En este canal la fuerza de venta reside en que el productor tenga contacto con muchos distribuidores (de usuario industrial)
- ☉ *Productor – Agente.- Distribuidor industrial - Usuario industrial:* Es el canal mas indirecto. Se utiliza para realizar ventas en lugares lejanos.

Para llevar a cabo la selección del canal de distribución más adecuado es necesario determinar cuáles son los canales más comunes por los cuales se comercializan los productos similares.

Después de conocer todos los **canales de distribución, podemos concluir que el canal más adecuado para fines de exportar a la Unión Europea sería: Productores – Agentes - Mayoristas – Minoristas – Consumidores, que se encuentra dentro de los canales para productos de consumo final. Creo que este canal es el más adecuado porque cubre un mayor mercado y tiene un costo menor.**

3.6.3 COMPETENCIA

Entendiendo como **competencia**, la contienda comercial entre dos o mas empresas que se dedican al mismo giro y que compiten por un mercado.²⁵

Es importante resaltar que la empresa textil es una de las industrias con más competencia a nivel nacional, ya que tan solo en el centro del país, existen muchos estados que su actividad principal entra dentro de este género.

²⁵ SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA, *Moderno Diccionario de Contabilidad*, Editorial CEID, México, 1998, p.51

Para poder medir la competencia a la que se enfrenta nuestro producto es necesario realizar un análisis de los siguientes conceptos:

A) DEMANDA

Se entiende por **demanda** la cantidad de bienes y servicios que el mercado requiere o solicita, para lograr la satisfacción de una necesidad específica a un precio determinado.

La demanda tiene como propósito principal el determinar y medir cuáles son las fuerzas que afectan los requerimientos del mercado con respecto a un bien o servicio, así como determinar la posibilidad de la participación del producto en la satisfacción de dicha demanda.

La demanda se expresa:

$$\text{Demanda} = \text{CNA} = \text{Producción Nacional} + \text{Importaciones} - \text{Exportaciones}$$

CNA= Consumo Nacional Aparente

Existen diferentes tipos de demanda, entre ellos encontramos:

- ☉ En relación con la oportunidad
 - a) Demanda insatisfecha
 - b) Demanda satisfecha
 - 1) Saturada
 - 2) No saturada

- ☉ En relación con sus necesidad
 - a) Demanda de bienes social y nacionalmente necesaria
 - b) Demanda de bienes no social o de gusto

- ☉ En relación con su temporalidad
 - a) Demanda continua
 - b) Demanda clínica o estacional

- ☉ De acuerdo con su destino
 - a) Demanda de bienes finales
 - b) Demanda de bienes intermedios o industriales.

Después de conocer lo referente a la demanda podemos concluir **que para efectos de nuestra empresa el analizar la demanda es muy importante, ya que existe una gran cantidad de empresas textiles, que representan una gran competencia para nuestro producto.**

Una ventaja que tiene la empresa textil es que el ser humano, siempre va a necesitar de este producto para poder cubrirse, y con ello la demanda del producto siempre es fuerte, aunque la desventaja es que, como cada vez hay mayor necesidad del producto, también hay mayor cantidad de productores de este y por tanto se va saturando el mercado y como consecuencia, es necesario realizar un producto de mucha calidad y a precios no muy altos.

B) OFERTA

Se entiende por **oferta**, la cantidad de bienes o servicios que un cierto número de productores están dispuestos poner a disposición del mercado, a un precio determinado.

La oferta tiene como propósito principal el determinar o medir las cantidades y las condiciones, en que una economía puede y quiere poner a disposición del mercado un bien o un servicio

Existen diferentes tipos de oferta, entre los cuales podemos encontrar:

- ☉ Oferta competitiva o de mercado libre
- ☉ Oferta oligopólica
- ☉ Oferta monopólica

Para realizar un análisis adecuado de la oferta, es indispensable conocer algunos datos, entre ellos:

- ☉ Número de productores
- ☉ Localización
- ☉ Capacidad instalada o utilizada
- ☉ Calidad y precio de los productos
- ☉ Planes de expansión
- ☉ Inversión fija
- ☉ Número de trabajadores

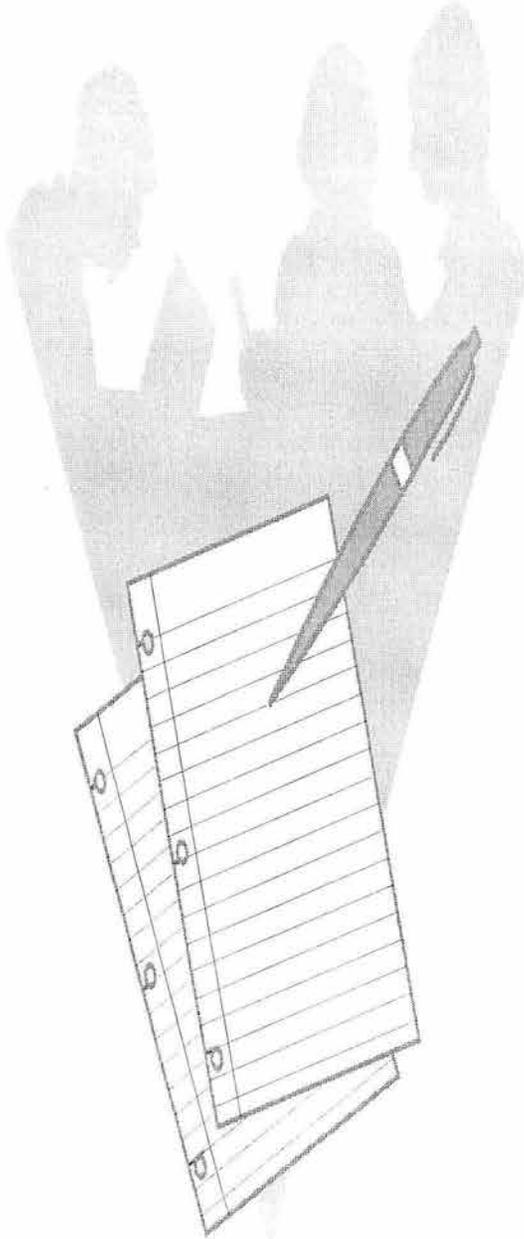
Para poder realizar la proyección de la oferta es necesario ajustar tres variables, que son:

- PIB (Producto Interno Bruto)
- La inflación
- INPC (Indice de Precios al Consumidor)

En conclusión, se puede decir que **la oferta es otro factor muy importante al momento de medir la competencia, ya que en el caso específico de la empresa textil se encuentra dentro de una oferta competitiva o de mercado libre, es decir, donde los productores se encuentran en circunstancias de libre competencia y su participación en el mercado se determina por la cantidad, precio y producto que ofrece al consumidor.**

CUARTA UNIDAD

CASO PRACTICO: ELABORACIÓN DEL PRESUPUESTO



OBJETIVO: *Elaborar el presupuesto con datos reales, con la finalidad de conocer si el proyecto es viable y conveniente para la empresa.*

4.1 LA EMPRESA “TELAS E HILOS, S.A. DE C.V.”

4.1.1 ANTECEDENTES

Fue fundada en 1986, por el señor Héctor Miranda Gutiérrez, como una pequeña empresa de fabricación de gabardinas para uniformes industriales, empezando por producir un solo tipo de gabardina llamada “Eureka”, la cual era utilizada y lo sigue siendo en la actualidad por algunas empresas como son: Corona, Televisa, TVAzteca, etc.

En 1993 la empresa “TELAS E HILOS, S.A. de C.V.” se vuelve una empresa mas fuerte, y por tanto introduce en el mercado otro dos tipos de gabardina la “Miami” consumida por PEMEX, Comisión Federal de Electricidad, etc. y la “México”, consumidas por Coca Cola, Telmex, etc.

Con el paso del tiempo la empresa introdujo otro tipo de gabardina industrial, la cual no era requerida de la misma forma que las anteriores, por las que se llegó a la conclusión de trabajar este tipo de gabardinas y las demás, sólo bajo pedidos de determinada cantidad de unidades (rollos).

Cuenta con 17 años de experiencia, en el diseño, producción y distribución de la gabardinas de más alta calidad, transformando el algodón principalmente y otras fibras sintéticas en telas e hilos.

Hoy en día es una empresa sólida y fuerte, un importante productor de gabardinas para uniformes industriales realizadas a base de algodón, en el territorio nacional.

4.1.2 MISION

"Ofrecer productos textiles de excelente calidad, para satisfacer las necesidades de nuestros clientes, así como consolidarnos en los mercados nacionales como una empresa líder y en los internacionales como una empresa innovadora, logrando así el crecimiento y desarrollo económico de la empresa."

4.1.3 VISION

"Ser la mejor empresa de América Latina en la elaboración y comercialización de nuestro producto, que se distinga por la calidad; para crecer de manera sustentable en base a la satisfacción de las expectativas de nuestros clientes, manteniendo siempre en espíritu de responsabilidad social y respeto al medio ambiente."

4.1.4 VALORES

- ☉ **Responsabilidad:** Cumplir con nuestro compromisos y obligaciones con puntualidad, prontitud, esmero y calidad.
- ☉ **Innovación:** Desafiar lo rutinario, proporcionando ideas creativas que ayuden a la mejora continua y estar dispuestos al cambio.
- ☉ **Respeto y cortesía:** Ser respetuoso de la dignidad de cada persona dando un trato considerado y cortés, como el que deseamos para nosotros.
- ☉ **Honestidad:** Actuar con integridad; ser congruente entre el decir y el actuar; informar con veracidad, conducirnos con rectitud, apegarnos a políticas y operar dentro del marco de las leyes.

- ☉ **Trabajar en equipo:** Con orden y tenacidad para alcanzar los objetivos de la empresa, proporcionando el desarrollo profesional y el orgullo de pertenecer a una organización ejemplar.

4.1.5 FILOSOFIA

"Nuestra filosofía de servicio consiste en ofrecerle a nuestros clientes:

- ☉ **Seguridad:** Cumplir y superar lo que se espera de nuestra empresa.
- ☉ **Eficiencia:** Satisfacer y prevalecer las expectativas de los clientes.
- ☉ **Compromiso:** El cliente como origen y destino final de nuestro negocio."

4.1.6 OBJETIVOS

- ☉ Desarrollarse como una empresa líder en el mercado nacional y en el internacional.
- ☉ Cubrir las expectativas del mercado en cuanto al precio de nuestro producto.
- ☉ Satisfacer con excelencia las necesidades del mercado, ya que contamos con la mejor tecnología para la comercialización de nuestro.
- ☉ Ofrecer un producto de excelente calidad, mejorando continuamente los procesos.
- ☉ Elevar los beneficios económicos.
- ☉ Abrir mercados internacionales.

4.1.7 METAS

- ☉ Generar un ambiente de trabajo agradable y respetuoso.
- ☉ Consolidar un espíritu emprendedor y empresarial en cada uno de los miembros de la empresa.
- ☉ Utilizar siempre materia prima de primera calidad.
- ☉ Bajar los costos de producción, para poder proporcionar al cliente un mejor precio.
- ☉ Elaborar nuestro producto, siempre cumpliendo con la demanda de nuestros clientes.
- ☉ Delegación específica de tareas, de acuerdo al organigrama establecido.
- ☉ Aumentar nuestras ventas a nivel nacional e internacional.
- ☉ Desarrollar la cultura de planeación.

4.1.8 FORTALEZAS

- ☉ Experiencia en el manejo de la empresa.
- ☉ Trato respetuoso y compromiso con nuestro proveedores.
- ☉ Responsabilidad y creación de equipos de trabajo en el cumplimiento de sus labores.
- ☉ Vanguardia en la tecnología
- ☉ Buena infraestructura de acuerdo a las necesidades de nuestra empresa.
- ☉ Comunicación óptima con nuestros clientes, acerca de nuestros productos.

4.1.9 DEBILIDADES

- ☉ El mercado no es muy grande , ya que muchas industrias no utilizan uniformes por creer que es muy caro el producto
- ☉ Poco conocimiento en la aplicación de mercadotecnia
- ☉ Falta de promoción
- ☉ Falta de publicidad

4.1.10 AMENAZAS

- ☉ La situación económica del país.
- ☉ La empresa Hércules, S.A. de C.V. es nuestra principal competencia y por lo tanto representa una amenaza a nuestra empresa.
- ☉ Los clientes que no son fieles a nosotros (clientes nuevos).
- ☉ Los créditos que se dan a nuestros clientes.
- ☉ Invasión de productos textiles orientales a muy bajo costo.
- ☉ Altos impuestos por parte de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público.

4.1.11 OPORTUNIDADES

- ☉ Proyección de una buena imagen del producto.
- ☉ Ofrecer una buena gama de colores en la gabardina.
- ☉ Conservación de los clientes.
- ☉ Extender el producto a nivel internacional.

A) Oportunidades a nivel nacional: Contar con clientes leales, donde se siga fortaleciendo los lazos amistosos a través de la comercialización de nuestro producto.

Participación en las demostraciones de este tipo de producto, en puntos estratégicos del país.

B) Oportunidades a nivel internacional: La oportunidad de extender su mercado a la Unión Europea, aprovechando las facilidades que otorga la U.E. mediante el tratado de libre comercio.

4.1.12 RETOS

Ante las expectativas actuales del consumidor y la evaluación del entorno se han identificado los siguientes retos, los cuales afectaran positivamente la calidad y magnitud de nuestro servicio textil. Las propuestas en cuanto a los retos son las siguientes:

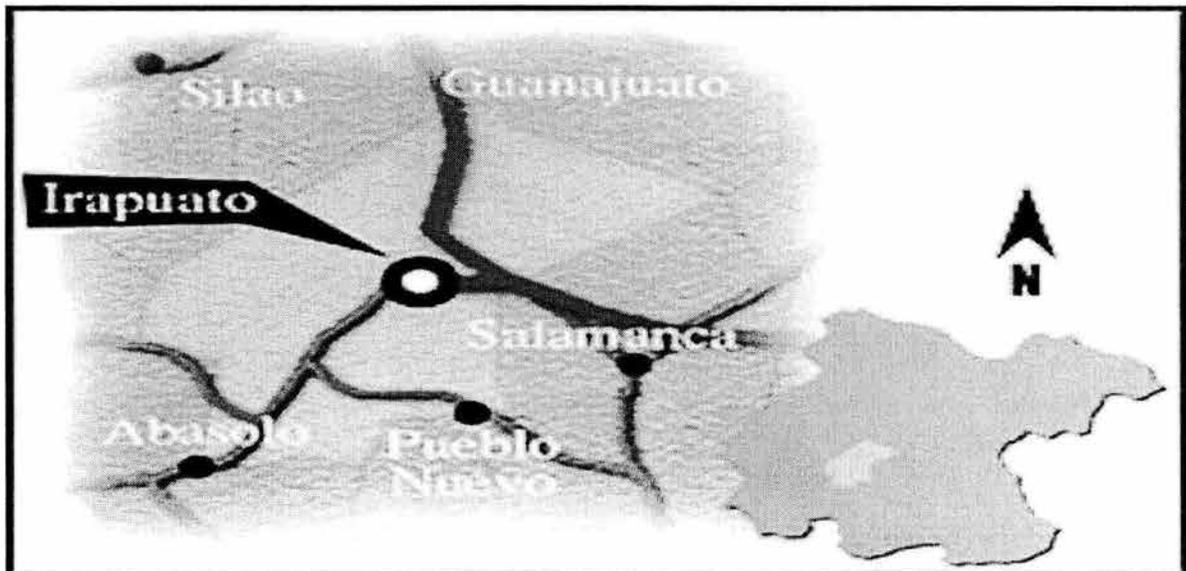
- ☉ El fenómeno de la cultura ecológica.
- ☉ La generación de empleo.
- ☉ Creación de una cultura de productividad.
- ☉ Entrar en el mercado internacional.
- ☉ Productividad en un menor costo.
- ☉ Cobertura mayor del mercado nacional.
- ☉ Modernización tecnológica de las plantas productoras, mejorando la competitividad de la empresa.

4.2 ESTUDIO TECNICO

4.2.1 LOCALIZACIÓN

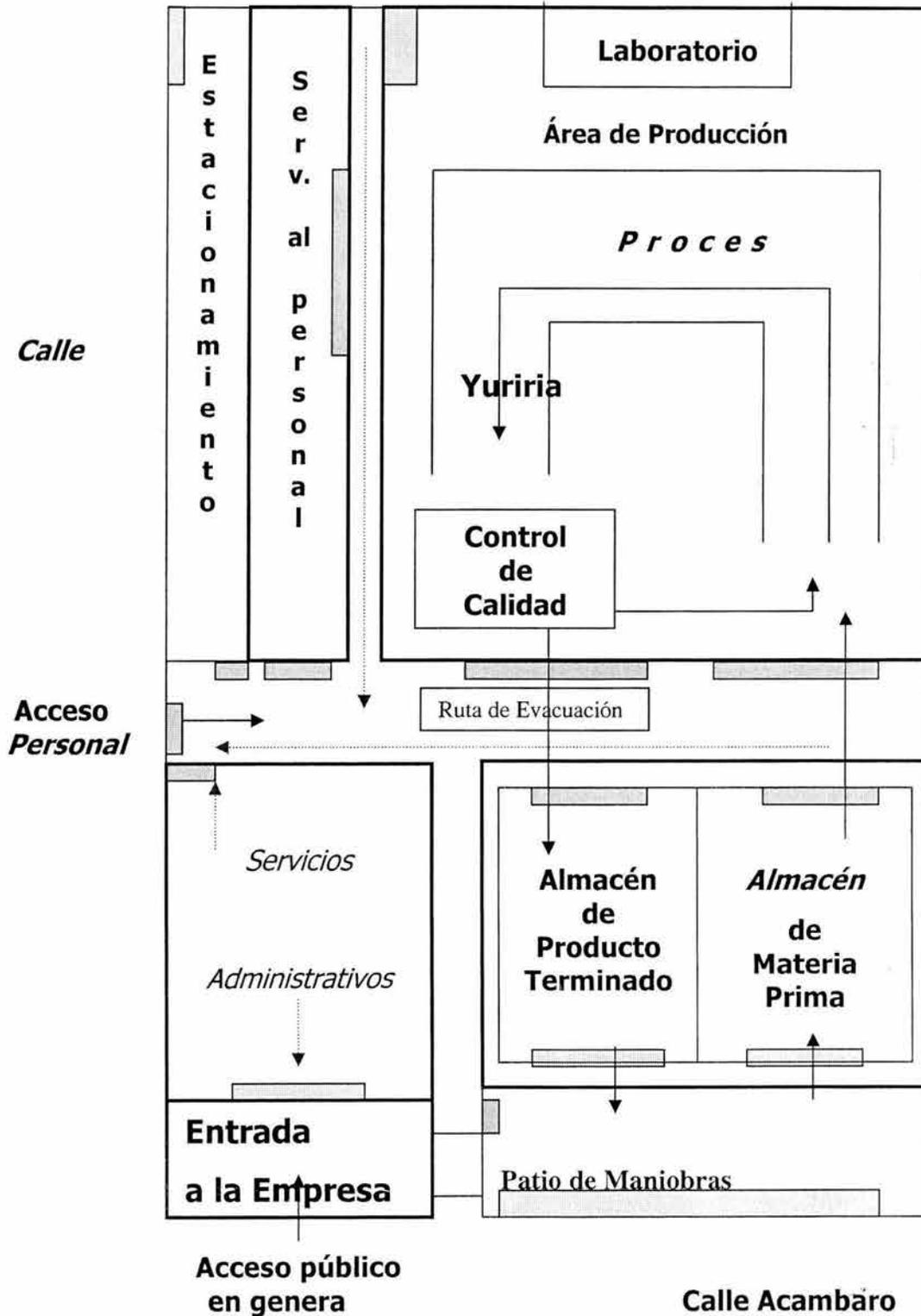
Es una empresa 100% mexicana, ubicada en Acambaro no 1037, colonia Plan de Guanajuato, en la ciudad de Irapuato, Guanajuato., el cual cuenta con las siguientes características:

- ☉ La ciudad de Irapuato, Gto., es un centro radial, con carreteras que lo comunican con las principales ciudades del estado y de la República.
- ☉ Dentro de las corrientes hidrológicas mas importantes están los ríos Guanajuato y Silao, y algunas presas.
- ☉ El clima es semi-cálido y en temporadas semi-húmedo.
- ☉ El número de habitantes es de 440,134. en esta ciudad.



4.2.2 DISTRIBUCIÓN DE LA PLANTA

Con el fin de dar una idea sobre la distribución de la planta, a continuación se presenta un bosquejo de la misma.



4.2.3 AUTOMATIZACIÓN

A) Maquinaria: Cuenta con un gran equipo de maquinaria que abarca desde: Tejedurías, Urdidores, Engomadoras, Paralizos, Anudadora, Vaporizador, Enconadoras, Mecheras, Retorcidoras, Telares, Hilandería, Teñidoras, Decatizadoras, Centrífugas, Jetp Teñidora, Lavadoras, etc. También se cuenta con equipos para el Control de Calidad y preparación para Acabados



B) Mano de obra: Nuestra empresa cuenta con 64 trabajadores de planta, los cuales se encuentran distribuidos en las diferentes áreas de la empresa.

El área de producción se encuentra integrada por una planilla de 24 trabajadores de planta y según los metros de tela que se tengan que producir se contrata personal.

4.2.4 MARCO LEGAL

Es muy importante el mantener nuestra industria dentro de los marcos legales que existen. Por ello, a continuación se presenta un listado de las obligaciones mercantiles, fiscales y laborales que debemos cumplir.

Aspecto mercantil: ²⁶

Nuestra empresa esta constituida como una Sociedad Anónima de Capital Variable, (S.A. de C.V), por tanto tiene las siguientes obligaciones:

- ☉ Constituirse como sociedad anónima (artículos 89 al 110 de la Ley General de Sociedades Mercantiles); Acta Constitutiva
- ☉ Las acciones deben estar representadas por títulos nominativos (artículos 111 al 141 de la Ley General de Sociedades Mercantiles)
- ☉ La administración de la sociedad debe estar a cargo de uno o varios mandatarios que pueden ser socios o no (artículos 142 al 163 de la Ley General de Sociedades Mercantiles)
- ☉ La vigilancia de la sociedad debe estar a cargo de uno o varios comisarios quienes pueden ser socios o no (artículos 164 al 171 de la Ley General de Sociedades Mercantiles)
- ☉ Debe presentar la información financiera a la asamblea de accionistas anualmente (artículos 172 al 177 de la Ley General de Sociedades Mercantiles)
- ☉ Debe existir una asamblea de accionistas, ya que es el órgano supremo de la sociedad (artículos 178 al 206 de la Ley General de Sociedades Mercantiles)
- ☉ Registro AL SIEM

Aspecto fiscal:

Se tienen las siguientes obligaciones fiscales:

CFE: artículos 27, 28 y 29 del Código Fiscal de la Federación

- ☉ Inscripción en el Registro Federal de Contribuyentes

²⁶ *Ley General de Sociedades Mercantiles*, Ediciones Delma

- ☉ Obtención de la cedula fiscal
- ☉ Obligación de llevar contabilidad
- ☉ Obligación de expedir comprobantes fiscales.

ISR:

- ☉ Debe calcular el Impuesto sobre la renta aplicando una tasa del 34% (artículo 10 de LISR).
- ☉ El cálculo y pago de los impuestos deberá realizarse mensualmente, y deberá presentarse a mas tardar el día 17 del mes inmediato posterior a aquel en que corresponde el pago (artículos 14, 76, 77 y 81 de LISR).
- ☉ Presentación de la declaración anual, dentro de los 3 meses siguientes a la fecha en que termine el ejercicio fiscal (artículo 110 de la LISR).

IVA:

- ☉ Deberá aplicar una tasa del 15%
- ☉ Deberá realizar una retención del impuesto del 10%, a personas morales.
- ☉ El cálculo y pago de este impuesto deberá realizarse mensualmente, y deberá presentarse a mas tardar el día 17 del mes inmediato posterior a aquel en que corresponde el pago (artículo 5 de LIVA).
- ☉ Presentación de la declaración anual, dentro de los 3 meses siguientes a la fecha en que termine el ejercicio fiscal.

IMPAC:

- ☉ Se determinará el impuesto por ejercicios fiscales, aplicando al valor de su activo la tasa de 1.8% (artículo 2 de la Ley del Impuesto al Activo)

- ☉ Se presentarán pagos provisionales mensuales a cuenta del impuesto del ejercicio (artículo 7 de la Ley del Impuesto al Activo).

La presentación de declaraciones de pagos mensuales, provisionales o definitivos de ISR, IMPAC, IVA, IEPS e ISCAS, será a través de medios electrónicos, a partir de las correspondientes del mes de julio del 2002 (artículo 31 del CFF y regla 2.14.1 de la Resolución Miscelánea Fiscal para 2003).

ASPECTO LABORAL:

Deberá cumplir con las siguientes obligaciones obrero – patronales:

- ☉ Elaboración de contratos de trabajo.
- ☉ Afiliación de trabajadores al IMSS.
- ☉ Aprobación de planes y programas
- ☉ Registro Patronal de Personas Morales

LICENCIAS Y PERMISOS:

Además de cumplir con las y obligaciones mencionadas anteriormente, será necesario obtener algunas licencias y permisos, como son:

- ☉ Licencia de uso de suelo
- ☉ Permiso de descarga de aguas residuales
- ☉ Licencia de anuncio
- ☉ Acta de integración a la comisión de seguridad e higiene en el trabajo

4.3 PRESUPUESTO PARA EL AÑO 2004

La empresa TELAS E HILOS, S.A. de C.V. pretende exportar a la Unión Europea gabardina para uniformes industriales de tipo: Miami y México. Para ello requiere elaborar un presupuesto anual del ejercicio 2004, tomando como base los valores obtenidos en el ejercicio 2003.

TELAS E HILOS, S.A. DE C.V.		C-1	
Presupuesto global de ventas Ejecicio 2004			
	México	Miami	Total
Ventas ejer ant.	6560 u	4240 u	10800 u
Factores especific. de venta	1110 u	680 u	1790 u
a) Ajuste	570 u	510 u	
b) Cambio	540 u	170 u	
c) Crecimeinto			
Ppto. factores especificos	7670 u	4920 u	12590 u
Factores economicos	368 u	(1180 u)	250 u
Ppto. factores economicos	8038 u	4802 u	12840 u
Factores administrativos	426 u	196 u	622 u
Ppto. de ventas en unidades	8464 u	4998 u	13462 u
Precio de venta	\$ 1,616.00	\$ 2,436.00	
Ppto. en valores	<u>\$ 13,677,824.00</u>	<u>\$ 12,175,128.00</u>	
TOTAL PRESUPUESTADO: México + Miami		\$ 25,852,952.00	
Precio de venta por rollo →			
México	\$ 1,616.00		
Miami	\$ 2,436.00		

NOTA: Esta cedula fue realizada en base al sistema económico administrativo, en donde se tomaron a consideracion los factores especificos de venta, tales como:

Factores de ajuste: huelgas, incendios, inundaciones, paros, terrorismo, etc.

Factores de cambio: cambio de presentación o material de los productos

Factores de crecimiento: en este caso no se cuenta con ellos

Factores económicos: precios, poder adquisitivo de la moneda, inflación, devaluación.

Factores administrativos: decisiones tomadas por directivos.

C-2

TELAS E HILOS, S.A DE C.V.
Presentación Mensual
Ejercicio 2004

Zona	Unidades	Total Valores	Enero		Febrero		Marzo		Abril		Mayo		Junio		Julio		Agosto		Septiembre		Octubre		Noviembre		Diciembre					
			Unidades	Valores	Unidades	Valores	Unidades	Valores	Unidades	Valores	Unidades	Valores	Unidades	Valores	Unidades	Valores	Unidades	Valores	Unidades	Valores	Unidades	Valores	Unidades	Valores	Unidades	Valores	Unidades	Valores		
GRAN TOTAL	13662	\$ 25,852,262.00	3116	\$ 6,217,824.00	3136	\$ 6,027,224.00	3130	\$ 6,027,224.00	447	\$ 898,472.00	447	\$ 898,472.00	447	\$ 898,472.00	447	\$ 898,472.00	447	\$ 898,472.00	447	\$ 898,472.00	447	\$ 898,472.00	447	\$ 898,472.00	447	\$ 898,472.00	447	\$ 898,472.00		
México	9464	\$ 13,877,824.00	1987	\$ 3,219,262.00	1974	\$ 3,189,984.00	1974	\$ 3,189,984.00	291	\$ 454,096.00	291	\$ 454,096.00	291	\$ 454,096.00	291	\$ 454,096.00	291	\$ 454,096.00	291	\$ 454,096.00	291	\$ 454,096.00	291	\$ 454,096.00	291	\$ 454,096.00	291	\$ 454,096.00	291	\$ 454,096.00
Miami	4998	\$ 12,175,128.00	1114	\$ 2,893,894.00	1160	\$ 2,837,240.00	1160	\$ 2,837,240.00	156	\$ 454,376.00	156	\$ 454,376.00	156	\$ 454,376.00	156	\$ 454,376.00	156	\$ 454,376.00	156	\$ 454,376.00	156	\$ 454,376.00	156	\$ 454,376.00	156	\$ 454,376.00	156	\$ 454,376.00	156	\$ 454,376.00
Unión Europea	2116	\$ 3,115,540.00	650	\$ 895,000.00	653	\$ 766,680.00	653	\$ 766,680.00	70	\$ 113,120.00	70	\$ 113,120.00	70	\$ 113,120.00	70	\$ 113,120.00	70	\$ 113,120.00	70	\$ 113,120.00	70	\$ 113,120.00	70	\$ 113,120.00	70	\$ 113,120.00	70	\$ 113,120.00	70	\$ 113,120.00
México	2116	\$ 3,115,540.00	204	\$ 255,000.00	291	\$ 708,870.00	291	\$ 708,870.00	41	\$ 59,870.00	41	\$ 59,870.00	41	\$ 59,870.00	41	\$ 59,870.00	41	\$ 59,870.00	41	\$ 59,870.00	41	\$ 59,870.00	41	\$ 59,870.00	41	\$ 59,870.00	41	\$ 59,870.00	41	\$ 59,870.00
Total Unión Europea	3362	\$ 6,462,020.00	798	\$ 1,833,520.00	794	\$ 1,525,564.00	794	\$ 1,525,564.00	111	\$ 212,290.00	111	\$ 212,290.00	111	\$ 212,290.00	111	\$ 212,290.00	111	\$ 212,290.00	111	\$ 212,290.00	111	\$ 212,290.00	111	\$ 212,290.00	111	\$ 212,290.00	111	\$ 212,290.00	111	\$ 212,290.00
México	6348	\$ 10,258,368.00	1487	\$ 2,402,562.00	1481	\$ 2,293,256.00	1481	\$ 2,293,256.00	211	\$ 340,376.00	211	\$ 340,376.00	211	\$ 340,376.00	211	\$ 340,376.00	211	\$ 340,376.00	211	\$ 340,376.00	211	\$ 340,376.00	211	\$ 340,376.00	211	\$ 340,376.00	211	\$ 340,376.00	211	\$ 340,376.00
México	3718	\$ 9,132,544.00	818	\$ 2,139,836.00	814	\$ 2,129,064.00	814	\$ 2,129,064.00	125	\$ 204,500.00	125	\$ 204,500.00	125	\$ 204,500.00	125	\$ 204,500.00	125	\$ 204,500.00	125	\$ 204,500.00	125	\$ 204,500.00	125	\$ 204,500.00	125	\$ 204,500.00	125	\$ 204,500.00	125	\$ 204,500.00
Total México	10091	\$ 19,390,912.00	2363	\$ 4,538,520.00	2355	\$ 4,327,360.00	2355	\$ 4,327,360.00	236	\$ 446,470.00	236	\$ 446,470.00	236	\$ 446,470.00	236	\$ 446,470.00	236	\$ 446,470.00	236	\$ 446,470.00	236	\$ 446,470.00	236	\$ 446,470.00	236	\$ 446,470.00	236	\$ 446,470.00	236	\$ 446,470.00

Esta cedula nos muestra la clasificación las zonas donde se distribuye y pretende distribuir el producto, así como los tipos de gabardina a vender, estos datos son obtenidos de la cedula c-1

C-3				
TELAS E HILOS, S.A. DE C.V.				
Presupuesto global de IVA causado				
Ejercicio 2004				
	Gabardina			
	México	Miami	Total	
Ventas presupuestadas	\$ 13,677,824.00	\$ 12,175,128.00	\$ 25,852,952.00	15%
Tasa IVA	15%	15%	15%	15%
Importe	2,051,673.60	1,826,269.20	3,877,942.80	
TOTAL	\$ 15,729,497.75	\$ 14,001,397.35	\$ 29,730,894.95	

C-4									
TELAS E HILOS, S.A. DE C.V.									
Presupuesto financiero de ventas									
Ejercicio 2004									
Mes	Gabardina México			Gabardina Miami			Total		
	Ventas (1)	IVA 15%	Total	Ventas	IVA 15%	Total	Ventas	IVA 15%	Total
Enero	\$ 3,210,992.00	\$ 481,648.80	\$ 3,692,640.80	\$ 2,859,864.00	\$ 428,979.60	\$ 3,288,843.60	\$ 6,070,856.00	\$ 910,628.40	\$ 6,981,484.40
Febrero	3,189,984.00	478,497.60	3,668,481.60	2,837,940.00	\$ 425,691.00	\$ 3,263,631.00	\$ 6,027,924.00	\$ 904,188.60	\$ 6,932,112.60
Marzo	3,189,984.00	478,497.60	3,668,481.60	2,837,940.00	\$ 425,691.00	\$ 3,263,631.00	\$ 6,027,924.00	\$ 904,188.60	\$ 6,932,112.60
Abril	454,096.00	68,114.40	522,210.40	404,376.00	\$ 60,656.40	\$ 465,032.40	\$ 858,472.00	\$ 128,770.80	\$ 987,242.80
Mayo	454,096.00	68,114.40	522,210.40	404,376.00	\$ 60,656.40	\$ 465,032.40	\$ 858,472.00	\$ 128,770.80	\$ 987,242.80
Junio	454,096.00	68,114.40	522,210.40	404,376.00	\$ 60,656.40	\$ 465,032.40	\$ 858,472.00	\$ 128,770.80	\$ 987,242.80
Julio	454,096.00	68,114.40	522,210.40	404,376.00	\$ 60,656.40	\$ 465,032.40	\$ 858,472.00	\$ 128,770.80	\$ 987,242.80
Agosto	454,096.00	68,114.40	522,210.40	404,376.00	\$ 60,656.40	\$ 465,032.40	\$ 858,472.00	\$ 128,770.80	\$ 987,242.80
Septiembre	454,096.00	68,114.40	522,210.40	404,376.00	\$ 60,656.40	\$ 465,032.40	\$ 858,472.00	\$ 128,770.80	\$ 987,242.80
Octubre	454,096.00	68,114.40	522,210.40	404,376.00	\$ 60,656.40	\$ 465,032.40	\$ 858,472.00	\$ 128,770.80	\$ 987,242.80
Noviembre	454,096.00	68,114.40	522,210.40	404,376.00	\$ 60,656.40	\$ 465,032.40	\$ 858,472.00	\$ 128,770.80	\$ 987,242.80
Diciembre	454,096.00	68,114.40	522,210.40	404,376.00	\$ 60,656.40	\$ 465,032.40	\$ 858,472.00	\$ 128,770.80	\$ 987,242.80
TOTAL	\$ 13,677,824.00	\$ 2,051,673.60	\$ 15,729,497.60	\$ 12,175,128.00	\$ 1,826,269.20	\$ 14,001,397.20	\$ 25,852,952.00	\$ 3,877,942.80	\$ 29,730,894.80

(1) Las ventas de la C-4, son obtenidas de la C-2

TELAS E HILOS, S.A. DE C.V.					C-5
Presupuesto global de producción					
Ejercicio 2004					
Concepto	México	Gabardina	Miami	Total	
1. En unidades para venta (2)		8464		4998	13462
Presupuesto de ventas					
Inventario inicial (3)	-395		-220		
Inventario final (4)	255	-140	165	-55	-195
Unidades a producir		<u>8324</u>		<u>4943</u>	<u>13267</u>
	CUP		CUP		
2. En valores					
Unidades a producir					
Materia prima	\$ 200.00	1,664,800.00	\$ 475.00	\$ 2,347,925.00	\$ 4,012,725.00
Mano de obra	40.00	332,960.00	100.00	494,300.00	827,260.00
Gastos Indirectos de prod.	96.50	803,266.00	144.40	713,769.20	1,517,035.20
COSTO DE PRODUCCION	<u>\$ 336.50</u>	<u>\$ 2,801,026.00</u>	<u>\$ 719.40</u>	<u>\$ 3,555,994.20</u>	<u>\$ 6,357,020.20</u>

(2) Las unidades son las presupuestadas para venta en la cedula C-1

(3) El inventario inicial es tomado de las existencias de diciembre 2003

(4) El inventario final son las existencias a diciembre 2004

C-6 1/2

TELAS E HILOS, S.A. DE C.V.
Presupuesto analítico de producción
Ejercicio 2004

Gabardina México

Mes	Ventas (5) Estimadas	Unidades			Material (6) Directo	Sueldos y Salarios (7)	Gastos ind. (8) de prod.	Total
		Inventario Final	Inventario Inicial	Unidades a producir				
Enero	1987	180	395	1772	\$ 354,400.00	\$ 70,880.00	\$ 170,998.00	\$ 596,278.00
Febrero	1974	160	180	1954	390,800.00	78,160.00	188,561.00	657,521.00
Marzo	1974	165	160	1979	395,800.00	79,160.00	190,973.50	665,933.50
Abril	281	160	165	276	55,200.00	11,040.00	26,634.00	92,874.00
Mayo	281	180	160	301	60,200.00	12,040.00	29,046.50	101,286.50
Junio	281	190	180	291	58,200.00	11,640.00	28,081.50	97,921.50
Julio	281	195	190	286	57,200.00	11,440.00	27,599.00	96,239.00
Agosto	281	180	195	266	53,200.00	10,640.00	25,669.00	89,509.00
Septiembre	281	190	180	291	58,200.00	11,640.00	28,081.50	97,921.50
Octubre	281	175	190	266	53,200.00	10,640.00	25,669.00	89,509.00
Noviembre	281	200	175	306	61,200.00	12,240.00	29,529.00	102,969.00
Diciembre	281	255	200	336	67,200.00	13,440.00	32,424.00	113,064.00
TOTAL	8464			8324	\$ 1,664,800.00	\$ 332,960.00	\$ 803,266.00	\$ 2,801,026.00

(5) Las ventas estimadas corresponden a la C-2

(6) El material directo se obtiene de multiplicar el CUP (C-5) por las unidades a producir

(7) Los sueldos y salarios se obtienen de multiplicar el CUP (C-5) por las unidades a producir

(8) Los gastos indirectos de producción se obtienen de multiplicar el CUP (C-5) por las unidades a producir

C-6 2/2

TELAS E HILOS, S.A. DE C.V.
Presupuesto analítico de producción
Ejercicio 2004

Gabardina Miami

Mes	Ventas (9) Estimadas	Unidades			Material (10) Directo	Sueldos y (11) Salarios	Gastos ind. (12) de prod.	Total
		Inventario Final	Inventario Inicial	Unidades a producir				
Enero	1174	150	220	1104	\$ 524,400.00	\$ 110,400.00	\$ 159,417.60	\$ 794,217.60
Febrero	1165	140	150	1155	548,625.00	115,500.00	166,782.00	830,907.00
Marzo	1165	145	140	1170	555,750.00	117,000.00	168,948.00	841,698.00
Abril	166	160	145	181	85,975.00	18,100.00	26,136.40	130,211.40
Mayo	166	200	160	206	97,850.00	20,600.00	29,746.40	148,196.40
Junio	166	190	200	156	74,100.00	15,600.00	22,526.40	112,226.40
Julio	166	200	190	176	83,600.00	17,600.00	25,414.40	126,614.40
Agosto	166	190	200	156	74,100.00	15,600.00	22,526.40	112,226.40
Septiembre	166	195	190	171	81,225.00	17,100.00	24,692.40	123,017.40
Octubre	166	205	195	176	83,600.00	17,600.00	25,414.40	126,614.40
Noviembre	166	190	205	151	71,725.00	15,100.00	21,804.40	108,629.40
Diciembre	166	165	190	141	66,975.00	14,100.00	20,360.40	101,435.40
TOTAL	4998			4943	\$ 2,347,925.00	\$ 494,300.00	\$ 713,769.20	\$ 3,555,994.20

(9) Las ventas estimadas corresponden a la C-2

(10) El material directo se obtiene de multiplicar el CUP (C-5) por las unidades a producir

(11) Los sueldos y salarios se obtienen de multiplicar el CUP (C-5) por las unidades a producir

(12) Los gastos indirectos de producción se obtienen de multiplicar el CUP (C-5) por las unidades a producir

TELAS E HILOS, S.A. DE C.V.										
Presupuesto global de consumo de material directo										
Ejercicio 2004										
C-7										
Gabardina	Material	Materia Prima Directa	Gabardina México		Gabardina Miami		Total		Totales	
			Cant. Kgs. (13)	Importe	Cant Kgs. (13)	Importe	Consumo	Consumo		
		Kgs. Costo unitario								
México	Pollester	2 \$	24.00	16648 \$	399,552.00	16648	\$	399,552.00		
	Algodón	4	36.00	33296	1,198,656.00	33296		1,198,656.00	\$ 1,598,208.00	
Miami	Algodón (xi)	5 \$	40.00			24715	\$	988,600.00	\$ 988,600.00	
TOTAL				49944	\$ 1,598,208.00			24715	\$ 988,600.00	\$ 2,586,808.00

* Estos datos son proporcionados por el departamento de producción de la empresa
 (13) La cantidad en Kg se obtiene multiplicando las unidades a producir (C-5) por los Kg de cada material

C-8 1/2

TELAS E HILOS. S.A. DE C.V.
Presupuesto analítico de consumo de material directo
Ejercicio 2004

Gabardina México

Producción ⁽¹⁴⁾ Estimada (unidades)	Mes	2Kg		Poliester		4Kg		Algodón		Importe Total
				Precio Unitario	Importe	4Kg	Precio Unitario	Importe	Total	
1772	Enero	3544	\$	24.00	\$ 85,056.00	7088	\$	36.00	\$ 255,168.00	\$ 340,224.00
1954	Febrero	3908		24.00	93,792.00	7816		36.00	281,376.00	375,168.00
1979	Marzo	3958		24.00	94,992.00	7916		36.00	284,976.00	379,968.00
276	Abril	552		24.00	13,248.00	1104		36.00	39,744.00	52,992.00
301	Mayo	602		24.00	14,448.00	1204		36.00	43,344.00	57,792.00
291	Junio	582		24.00	13,968.00	1164		36.00	41,904.00	55,872.00
286	Julio	572		24.00	13,728.00	1144		36.00	41,184.00	54,912.00
266	Agosto	532		24.00	12,768.00	1064		36.00	38,304.00	51,072.00
291	Septiembre	582		24.00	13,968.00	1164		36.00	41,904.00	55,872.00
266	Octubre	532		24.00	12,768.00	1064		36.00	38,304.00	51,072.00
306	Noviembre	612		24.00	14,688.00	1224		36.00	44,064.00	58,752.00
336	Diciembre	672		24.00	16,128.00	1344		36.00	48,384.00	64,512.00
TOTAL		<u>16648</u>			<u>\$ 399,552.00</u>	<u>33296</u>			<u>\$ 1,198,656.00</u>	<u>\$ 1,598,208.00</u>

(14) La producción estimada es obtenida de la C-6 1/2

TELAS E HILOS, S.A.DE C.V. C-8 2/2
Presupuesto analítico de consumo de material directo
Ejercicio 2004

Gabardina Miami

Producción (15) Estimada (unidades)	Mes	5Kg	Algodón (xl) Precio Unitario	Importe	Importe Total
1104	Enero	5520	\$ 40.00	\$ 220,800.00	\$ 220,800.00
1155	Febrero	5775	40.00	231,000.00	231,000.00
1170	Marzo	5850	40.00	234,000.00	234,000.00
181	Abril	905	40.00	36,200.00	36,200.00
206	Mayo	1030	40.00	41,200.00	41,200.00
156	Junio	780	40.00	31,200.00	31,200.00
176	Julio	880	40.00	35,200.00	35,200.00
156	Agosto	780	40.00	31,200.00	31,200.00
171	Septiembre	855	40.00	34,200.00	34,200.00
176	Octubre	880	40.00	35,200.00	35,200.00
151	Noviembre	755	40.00	30,200.00	30,200.00
141	Diciembre	705	40.00	28,200.00	28,200.00
TOTAL		24715		\$ 988,600.00	\$ 988,600.00

(15) La producción estimada es obtenida de la C-6 2/2

TELAS E HILOS, S.A. DE C.V., Presupuesto global de compras de materia prima Ejercicio 2004			C-9			
	Poliester	Algodón	Algodón (xl)			
1. Cantidad (Kgs)						
Consumo ⁽¹⁶⁾	16648	33296	24715			
(-) Inventario inicial ⁽¹⁷⁾	1600	1100	1200			
(+) Inventario final ⁽¹⁸⁾	<u>3200</u>	<u>3300</u>	<u>2600</u>			
COMPRAS TOTALES	<u><u>18248</u></u>	<u><u>35496</u></u>	<u><u>26115</u></u>			
	Material	Cantidad a comprar (Kgs)	Costo Unitario	Importe o Compras	IVA acreditable	Total a Pagar
2. En valores						
	Poliester	18248	\$ 24.00	\$ 437,952.00	\$ 65,692.80	\$ 503,644.80
	Algodón	35496	36.00	1,277,856.00	191,678.40	1,469,534.40
	Algodón (xl)	<u>26115</u>	40.00	1,044,600.00	156,690.00	1,201,290.00
COMPRAS TOTALES		<u><u>79859</u></u>	<u><u>\$ 100.00</u></u>	<u><u>\$ 2,760,408.00</u></u>	<u><u>\$ 414,061.20</u></u>	<u><u>\$ 3,174,469.20</u></u>

(16) El consumo es obtenido de la C-5

(17) El inventario inicial es tomado de las existencias de diciembre del 2003

(18) El inventario final son las existencias a diciembre del 2004

TELAS E HILOS, S.A. DE C.V. C-10 1/3
Presupuesto analítico de compras de material directo
Ejercicio 2004

Poliester

Mes	Consumo Estimado	Kilogramos		Compra
		Inventario final	Inventario inicial	
Enero	3544	3000	1600	4944
Febrero	3908	3100	3000	4008
Marzo	3958	3200	3100	4058
Abril	552	3600	3200	952
Mayo	602	3400	3600	402
Junio	582	3600	3400	782
Julio	572	3500	3600	472
Agosto	532	3700	3500	732
Septiembre	582	3600	3700	482
Octubre	532	4200	3600	1132
Noviembre	612	4300	4200	712
Diciembre	672	3200	4300	-428
TOTAL	<u>16648</u>	<u>42400</u>	<u>40800</u>	<u>18248</u>

TELAS E HILOS, S.A. DE C.V. C-10 2/3
Presupuesto analítico de compras de material directo
Ejercicio 2004

Algodón

Mes	Consumo Estimado	Kilogramos		Compra
		Inventario final	Inventario inicial	
Enero	7088	2900	1100	8888
Febrero	7816	3000	2900	7916
Marzo	7916	3100	3000	8016
Abril	1104	3400	3100	1404
Mayo	1204	3300	3400	1104
Junio	1164	3500	3300	1364
Julio	1144	3300	3500	944
Agosto	1064	3600	3300	1364
Septiembre	1164	3300	3600	864
Octubre	1064	3700	3300	1464
Noviembre	1224	4500	3700	2024
Diciembre	1344	3300	4500	144
TOTAL	<u>33296</u>	<u>40900</u>	<u>38700</u>	<u>35496</u>

TELAS E HILOS, S.A. DE C.V. C-10 3/3
Presupuesto analítico de compras de material directo
Ejercicio 2004

Algodón (xl)

Mes	Consumo Estimado	Kilogramos		Compra
		Inventario final	Inventario inicial	
Enero	5520	1800	1200	6120
Febrero	5775	1850	1800	5825
Marzo	5850	2000	1850	6000
Abril	905	2400	2000	1305
Mayo	1030	2000	2400	630
Junio	780	2300	2000	1080
Julio	880	2200	2300	780
Agosto	780	2250	2200	830
Septiembre	855	2300	2250	905
Octubre	880	2200	2300	780
Noviembre	755	2220	2200	775
Diciembre	<u>705</u>	<u>2600</u>	<u>2220</u>	<u>1085</u>
TOTAL	<u><u>24715</u></u>	<u><u>26120</u></u>	<u><u>24720</u></u>	<u><u>26115</u></u>

TELAS E HILOS, S.A. DE C.V.
Presupuesto sumario de compras de materia prima
Ejercicio 2004

C-11

Mes	Poliester		Algodón		Algodón (xl)		Total Valores
	Kgs ⁽¹⁹⁾	Valores	Kgs ⁽¹⁹⁾	Valores	Kgs ⁽¹⁹⁾	Valores	
Enero	4944	\$ 118,656.00	8888	\$ 319,968.00	6120	\$ 244,800.00	\$ 683,424.00
Febrero	4008	96,192.00	7916	284,976.00	5825	233,000.00	614,168.00
Marzo	4058	97,392.00	8016	288,576.00	6000	240,000.00	625,968.00
Abril	952	22,848.00	1404	50,544.00	1305	52,200.00	125,592.00
Mayo	402	9,648.00	1104	39,744.00	630	25,200.00	74,592.00
Junio	782	18,768.00	1364	49,104.00	1080	43,200.00	111,072.00
Julio	472	11,328.00	944	33,984.00	780	31,200.00	76,512.00
Agosto	732	17,568.00	1364	49,104.00	830	33,200.00	99,872.00
Septiembre	482	11,568.00	864	31,104.00	905	36,200.00	78,872.00
Octubre	1132	27,168.00	1464	52,704.00	780	31,200.00	111,072.00
Noviembre	712	17,088.00	2024	72,864.00	775	31,000.00	120,952.00
Diciembre	-428 -	10,272.00	144	5,184.00	1085	43,400.00	38,312.00
TOTAL		<u>\$ 437,952.00</u>		<u>\$ 1,277,856.00</u>		<u>\$ 1,044,600.00</u>	<u>\$ 2,760,408.00</u>

(19) Los datos de Kg son obtenidos de los presupuestos analiticos de compras de material directo C-10 1/3,2/3,3/3

TELAS E HILOS, S.A. DE C.V. C-12
Presupuesto sumario de IVA acreditable derivado de compras
Ejercicio 2004

Mes	Importe Compras	15% IVA	Total a pagar
Enero	\$ 683,424.00	\$ 102,513.60	\$ 785,937.60
Febrero	614,168.00	92,125.20	706,293.20
Marzo	625,968.00	93,895.20	719,863.20
Abril	125,592.00	18,838.80	144,430.80
Mayo	74,592.00	11,188.80	85,780.80
Junio	111,072.00	16,660.80	127,732.80
Julio	76,512.00	11,476.80	87,988.80
Agosto	99,872.00	14,980.80	114,852.80
Septiembre	78,872.00	11,830.80	90,702.80
Octubre	111,072.00	16,660.80	127,732.80
Noviembre	120,952.00	18,142.80	139,094.80
Diciembre	38,312.00	5,746.80	44,058.80
TOTAL	\$ 2,760,408.00	\$ 414,061.20	\$ 3,174,469.20

TELAS E HILOS, S.A. DE C.V.
Presupuesto global de costo de transformación
Ejercicio 2004

C-13

Concepto	Gabardina México				Gabardina Miami				Parcial	Total
	C. U.	Parcial Importe ⁽²⁰⁾	C.U.	Total Importe	C.U.	Parcial Importe ⁽²⁰⁾	C.U.	Total Importe		
1. Sueldos y salarios	\$ 40.00	\$ 332,960.00	\$ 40.00	\$ 332,960.00	\$ 100.00	\$ 494,300.00	\$ 100.00	\$ 494,300.00		\$ 827,260.00
2. Gastos de producción										1,517,035.20
a) Constantes	31.10	258,876.40	96.50	803,266.00	47.40	234,298.20	144.40	713,769.20	493,174.60	
b) Variables	65.40	544,389.60			97.00	479,471.00			1,023,860.60	
Costo de transformación				\$ 1,136,226.00				\$ 1,208,069.20		\$ 2,344,295.20
(-) Depreciaciones			8.80	73,251.20			13.30	65,741.90		138,993.10
TOTAL NETO				<u>\$ 1,062,974.80</u>				<u>\$ 1,142,327.30</u>		<u>\$ 2,205,302.10</u>

(20) El importe se obtienen de multiplicar las unidades a producir (C-5) por el costo unitario (C.U.)

TELAS E HILOS, S.A. DE C.V.
Presupuesto analítico de costo de transformación
Ejercicio 2004

C-14 1/2

Gabardina México

Concepto <i>Unidades a producir (21)</i>	Total	Enero 1772	Febrero 1954	Marzo 1979	Abril 276	Mayo 301	Junio 291	Julio 286	Agosto 266	Septiembre 291	Octubre 266	Noviembre 306	Diciembre 336
Gastos indirectos de producción													
a) Constantes													
Sueldos y salarios (13.5)	\$ 112,374.00	\$ 23,922.00	\$ 26,379.00	\$ 26,716.50	\$ 3,726.00	\$ 4,063.50	\$ 3,928.50	\$ 3,861.00	\$ 3,591.00	\$ 3,928.50	\$ 3,591.00	\$ 4,131.00	\$ 4,536.00
Previsión Social (2.0)	16,648.00	3,544.00	3,908.00	3,958.00	552.00	602.00	582.00	572.00	532.00	582.00	532.00	612.00	672.00
Rentas (3.4)	28,301.60	6,024.80	6,643.60	6,728.60	938.40	1,023.40	989.40	972.40	904.40	989.40	904.40	1,040.40	1,142.40
Depreciación (8.8)	73,251.20	15,593.60	17,195.20	17,415.20	2,428.80	2,648.80	2,560.80	2,516.80	2,340.80	2,560.80	2,340.80	2,692.80	2,956.80
Mantenimiento (2.0)	16,648.00	3,544.00	3,908.00	3,958.00	552.00	602.00	582.00	572.00	532.00	582.00	532.00	612.00	672.00
Diversos (1.40)	11,653.60	2,480.80	2,735.60	2,770.60	386.40	421.40	407.40	400.40	372.40	407.40	372.40	428.40	470.40
PARCIAL CONSTANTES	\$ 258,876.40	55,109.20	60,769.40	61,546.90	8,583.60	9,361.10	9,050.10	8,894.60	8,272.60	9,050.10	8,272.60	9,516.60	10,449.60
b) Variables													
Materiales (17.4)	\$ 144,837.60	\$ 30,832.80	\$ 33,999.60	\$ 34,434.60	\$ 4,802.40	\$ 5,237.40	\$ 5,063.40	\$ 4,976.40	\$ 4,628.40	\$ 5,063.40	\$ 4,628.40	\$ 5,324.40	\$ 5,846.40
Mantenimiento y reparación (9.0)	74,916.00	15,948.00	17,566.00	17,811.00	2,484.00	2,709.00	2,619.00	2,574.00	2,394.00	2,619.00	2,394.00	2,754.00	3,024.00
Luz y fuerza (6.0)	49,944.00	10,632.00	11,724.00	11,874.00	1,656.00	1,806.00	1,746.00	1,716.00	1,596.00	1,746.00	1,596.00	1,836.00	2,016.00
Varios (33.0)	274,692.00	58,476.00	64,482.00	65,307.00	9,108.00	9,933.00	9,603.00	9,438.00	8,778.00	9,603.00	8,778.00	10,098.00	11,088.00
PARCIAL VARIABLE	\$ 544,389.60	115,888.80	127,791.60	129,426.60	18,050.40	19,685.40	19,031.40	18,704.40	17,396.40	19,031.40	17,396.40	20,012.40	21,974.40
Totales	803,266.00	170,998.00	188,561.00	190,973.50	26,634.00	29,046.50	28,081.50	27,599.00	25,669.00	28,081.50	25,669.00	29,529.00	32,424.00
Sueldos y salarios directos	332,960.00	70,880.00	78,160.00	79,160.00	11,040.00	12,040.00	11,640.00	11,440.00	10,640.00	11,640.00	10,640.00	12,240.00	13,440.00
Totales	1,136,226.00	241,878.00	266,721.00	270,133.50	37,674.00	41,086.50	39,721.50	39,039.00	36,309.00	39,721.50	36,309.00	41,769.00	45,864.00
Menos:													
Depreciación	73,251.20	15,593.60	17,195.20	17,415.20	2,428.80	2,648.80	2,560.80	2,516.80	2,340.80	2,560.80	2,340.80	2,692.80	2,956.80
NETO	\$ 1,062,974.80	\$ 226,284.40	\$ 249,525.80	\$ 252,718.30	\$ 35,245.20	\$ 38,437.70	\$ 37,160.70	\$ 36,522.20	\$ 33,968.20	\$ 37,160.70	\$ 33,968.20	\$ 39,076.20	\$ 42,907.20

* Los gastos indirectos de producción fueron obtenidos en base a prorrateso

(21) Las unidades a producir son obtenidas de la C-6 1/2

TELAS E HILOS, S.A. DE C.V.
Presupuesto analítico de costo de transformación
Ejercicio 2004

C-14 2/2

Gabardina Miami

Concepto <i>Unidades a producir (22)</i>	Total	Enero 1104	Febrero 1155	Marzo 1170	Abril 181	Mayo 206	Junio 156	Julio 176	Agosto 156	Septiembre 171	Octubre 176	Noviembre 151	Diciembre 141
Gastos indirectos de producción													
a) Constantes													
Sueldos y salarios (21.0)	\$ 103,803.00	\$ 23,184.00	\$ 24,255.00	\$ 24,570.00	\$ 3,801.00	\$ 4,326.00	\$ 3,276.00	\$ 3,696.00	\$ 3,276.00	\$ 3,591.00	\$ 3,696.00	\$ 3,171.00	\$ 2,961.00
Previsión Social (3.0)	14,829.00	3,312.00	3,465.00	3,510.00	543.00	618.00	468.00	528.00	468.00	513.00	528.00	453.00	423.00
Rentas (5.10)	25,209.30	5,630.40	5,890.50	5,967.00	923.10	1,050.60	795.60	897.60	795.60	872.10	897.60	770.10	719.10
Depreciación (13.3)	65,741.90	14,683.20	15,361.50	15,561.00	2,407.30	2,739.80	2,074.80	2,340.80	2,074.80	2,274.30	2,340.80	2,008.30	1,875.30
Mantenimiento (3.0)	14,829.00	3,312.00	3,465.00	3,510.00	543.00	618.00	468.00	528.00	468.00	513.00	528.00	453.00	423.00
Diversos (2.0)	9,886.00	2,208.00	2,310.00	2,340.00	362.00	412.00	312.00	352.00	312.00	342.00	352.00	302.00	282.00
PARCIAL CONSTANTES	\$ 234,298.20	52,329.60	54,747.00	55,458.00	8,579.40	9,764.40	7,394.40	8,342.40	7,394.40	8,105.40	8,342.40	7,157.40	6,683.40
b) Variables													
Materiales (27)	\$ 133,461.00	\$ 29,808.00	\$ 31,185.00	\$ 31,590.00	\$ 4,887.00	\$ 5,562.00	\$ 4,212.00	\$ 4,752.00	\$ 4,212.00	\$ 4,617.00	\$ 4,752.00	\$ 4,077.00	\$ 3,807.00
Mantenimiento y reparación (13)	64,259.00	14,352.00	15,015.00	15,210.00	2,353.00	2,678.00	2,028.00	2,288.00	2,028.00	2,223.00	2,288.00	1,963.00	1,833.00
Luz y fuerza (9.0)	44,487.00	9,936.00	10,395.00	10,530.00	1,629.00	1,854.00	1,404.00	1,584.00	1,404.00	1,539.00	1,584.00	1,359.00	1,269.00
Varios (48.0)	237,264.00	52,992.00	55,440.00	56,160.00	8,688.00	9,888.00	7,488.00	8,448.00	7,488.00	8,208.00	8,448.00	7,248.00	6,768.00
PARCIAL VARIABLE	\$ 479,471.00	107,088.00	112,035.00	113,490.00	17,557.00	19,982.00	15,132.00	17,072.00	15,132.00	16,587.00	17,072.00	14,647.00	13,677.00
Totales	713,769.20	159,417.60	166,782.00	168,948.00	26,136.40	29,746.40	22,526.40	25,414.40	22,526.40	24,692.40	25,414.40	21,804.40	20,360.40
Sueldos y salarios directos	494,300.00	110,400.00	115,500.00	117,000.00	18,100.00	20,600.00	15,600.00	17,600.00	15,600.00	17,100.00	17,600.00	15,100.00	14,100.00
Totales	1,208,069.20	269,817.60	282,282.00	285,948.00	44,236.40	50,346.40	38,126.40	43,014.40	38,126.40	41,792.40	43,014.40	36,904.40	34,460.40
Menos:													
Depreciación	65,741.90	14,683.20	15,361.50	15,561.00	2,407.30	2,739.80	2,074.80	2,340.80	2,074.80	2,274.30	2,340.80	2,008.30	1,875.30
NETO	\$ 1,142,327.30	\$ 255,134.40	\$ 266,920.50	\$ 270,387.00	\$ 41,829.10	\$ 47,606.60	\$ 36,051.60	\$ 40,673.60	\$ 36,051.60	\$ 39,518.10	\$ 40,673.60	\$ 34,896.10	\$ 32,585.10

* Los gastos indirectos de producción fueron obtenidos en base a prorrateso

(22) Las unidades a producir son obtenidas de la C-6 1/2

TELAS E HILOS, S.A. DE C.V.
Presupuesto sumario de costo de transformación
Ejercicio 2004

C-15

Mes	Constantes	Variables	Costo Total	Depreciación	Diferencia	IVA	Total a Pagar
Enero	\$ 41,097.88	\$ 404,256.80	\$ 445,354.68	\$ 11,582.76	\$ 433,771.93	\$ 34,778.11	\$ 468,550.04
Febrero	41,097.88	433,486.60	474,584.48	11,582.76	463,001.73	37,305.58	500,307.31
Marzo	41,097.88	439,076.60	480,174.48	11,582.76	468,591.73	37,769.08	506,360.81
Abril	41,097.88	64,747.40	105,845.28	11,582.76	94,262.53	6,672.70	100,935.23
Mayo	41,097.88	72,307.40	113,405.28	11,582.76	101,822.53	7,281.70	109,104.23
Junio	41,097.88	61,403.40	102,501.28	11,582.76	90,918.53	6,456.10	97,374.63
Julio	41,097.88	64,816.40	105,914.28	11,582.76	94,331.53	6,698.05	101,029.58
Agosto	41,097.88	58,768.40	99,866.28	11,582.76	88,283.53	6,210.85	94,494.38
Septiembre	41,097.88	64,358.40	105,456.28	11,582.76	93,873.53	6,674.35	100,547.88
Octubre	41,097.88	62,708.40	103,806.28	11,582.76	92,223.53	6,530.50	98,754.03
Noviembre	41,097.88	61,999.40	103,097.28	11,582.76	91,514.53	6,679.34	98,193.87
Diciembre	41,097.88	63,191.40	104,289.28	11,582.76	92,706.53	6,501.85	99,208.38
TOTAL	\$ 493,174.60	\$ 1,851,120.60	\$ 2,344,295.20	\$ 138,993.10	\$ 2,205,302.10	\$ 169,558.21	\$ 2,374,860.31

TELAS E HILOS, S.A. DE C.V. **C-17**
Presupuesto analítico de IVA acreditable derivado del costo de transformación
Ejercicio 2004

Mes	Variables		Base de IVA	IVA acreditable		Total
	Total	No causan IVA		Costos Variables	Costos Constantes	
Enero	\$ 404,256.80	\$ 181,280.00	\$ 222,976.80	\$ 33,446.52	\$ 1,331.59	\$ 34,778.11
Febrero	433,486.60	193,660.00	239,826.60	35,973.99	1,331.59	37,305.58
Marzo	439,076.60	196,160.00	242,916.60	36,437.49	1,331.59	37,769.08
Abril	64,747.40	29,140.00	35,607.40	5,341.11	1,331.59	6,672.70
Mayo	72,307.40	32,640.00	39,667.40	5,950.11	1,331.59	7,281.70
Junio	61,403.40	27,240.00	34,163.40	5,124.51	1,331.59	6,456.10
Julio	64,816.40	29,040.00	35,776.40	5,366.46	1,331.59	6,698.05
Agosto	58,768.40	26,240.00	32,528.40	4,879.26	1,331.59	6,210.85
Septiembre	64,358.40	28,740.00	35,618.40	5,342.76	1,331.59	6,674.35
Octubre	62,708.40	27,340.00	35,368.40	5,198.91	1,331.59	6,530.50
Noviembre	61,999.40	27,540.00	34,459.40	5,347.71	1,331.63	6,679.34
Diciembre	63,191.40	28,240.00	34,951.40	5,170.26	1,331.59	6,501.85
TOTAL	\$ 1,851,120.60	\$ 827,260.00	\$ 1,023,860.60	\$ 153,579.09	\$ 15,979.12	\$ 169,558.21

TELAS E HILOS, S.A. DE C.V.
Presupuesto global de costos de distribución
Ejercicio 2004

C-18

CONCEPTO	Gabardina México		Gabardina Miami		TOTAL
	C.U.	TOTAL ⁽²³⁾	C.U.	TOTAL ⁽²³⁾	
1. Gastos de oficina de venta					
a) Constantes					
Sueldos y salarios	\$ 13.00	\$ 110,032.00	\$ 21.00	\$ 104,958.00	\$ 214,990.00
Previsión social	5.40	45,705.60	5.10	25,489.80	71,195.40
Diversos	3.60	30,470.40	5.40	26,989.20	57,459.60
Publicidad y propaganda	9.80	82,947.20	15.00	74,970.00	157,917.20
Sumas	\$ 31.80	\$ 269,155.20	\$ 46.50	\$ 232,407.00	\$ 501,562.20
b) Variables					
Comisiones	\$ 40.00	\$ 338,560.00	\$ 60.00	\$ 299,880.00	\$ 638,440.00
Papelería	24.00	203,136.00	36.00	179,928.00	383,064.00
Diversos	16.00	135,424.00	24.00	119,952.00	255,376.00
Sumas	\$ 80.00	\$ 677,120.00	\$ 120.00	\$ 599,760.00	\$ 1,276,880.00
1 PARCIAL CONS. + VARIABLE	\$ 111.80	\$ 946,275.20	\$ 166.50	\$ 832,167.00	\$ 1,778,442.20
2. Gastos de oficina de reparto					
a) Constantes					
Sueldos y salarios	\$ 5.00	\$ 42,320.00	\$ 7.50	\$ 37,485.00	\$ 79,805.00
Depreciaciones	7.00	59,248.00	10.30	51,479.40	110,727.40
Sumas	\$ 12.00	\$ 101,568.00	\$ 17.80	\$ 88,964.40	\$ 190,532.40
b) Variables					
Empaques	\$ 2.40	\$ 20,313.60	\$ 3.60	\$ 17,992.80	\$ 38,306.40
Combustible y lubricantes	4.00	33,856.00	6.00	29,988.00	63,844.00
Sumas	\$ 6.40	\$ 54,169.60	\$ 9.60	\$ 47,980.80	\$ 102,150.40
2 PARCIAL CONST. + VARIABLES	\$ 18.40	\$ 155,737.60	\$ 27.40	\$ 136,945.20	\$ 292,682.80
TOTALES (PARCIAL 1 + PARCIAL 2)	\$ 130.20	\$ 1,102,012.80	\$ 193.90	\$ 969,112.20	\$ 2,071,125.00

(23) El total es obtenido las unidades para vender (C-5) por el Costo Unitario (C.U.)

TELAS E HILOS, S.A. DE C.V.
Presupuesto analítico de costo de distribución
Ejercicio 2004

C-19 1/2

Gabardina México

	Total	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
1. Gastos de venta													
a) Constantes													
Sueldos y salarios	\$ 110,032.00	\$ 25,831.00	\$ 25,662.00	\$ 25,662.00	\$ 3,653.00	\$ 3,653.00	\$ 3,653.00	\$ 3,653.00	\$ 3,653.00	\$ 3,653.00	\$ 3,653.00	\$ 3,653.00	\$ 3,653.00
Previsión social	45,705.60	10,729.80	10,659.60	10,659.60	1,517.40	1,517.40	1,517.40	1,517.40	1,517.40	1,517.40	1,517.40	1,517.40	1,517.40
Diversos	30,470.40	7,153.20	7,106.40	7,106.40	1,011.60	1,011.60	1,011.60	1,011.60	1,011.60	1,011.60	1,011.60	1,011.60	1,011.60
Publicidad y propaganda	82,947.20	19,472.60	19,345.20	19,345.20	2,753.80	2,753.80	2,753.80	2,753.80	2,753.80	2,753.80	2,753.80	2,753.80	2,753.80
Sumas	\$ 269,155.20	\$ 63,186.60	\$ 62,773.20	\$ 62,773.20	\$ 8,935.80	\$ 8,935.80	\$ 8,935.80	\$ 8,935.80	\$ 8,935.80	\$ 8,935.80	\$ 8,935.80	\$ 8,935.80	\$ 8,935.80
b) Variables													
Comisiones	\$ 338,560.00	\$ 79,480.00	\$ 78,960.00	\$ 78,960.00	\$ 11,240.00	\$ 11,240.00	\$ 11,240.00	\$ 11,240.00	\$ 11,240.00	\$ 11,240.00	\$ 11,240.00	\$ 11,240.00	\$ 11,240.00
Papelería	203,136.00	47,688.00	47,376.00	47,376.00	6,744.00	6,744.00	6,744.00	6,744.00	6,744.00	6,744.00	6,744.00	6,744.00	6,744.00
Diversos	135,424.00	31,792.00	31,584.00	31,584.00	4,496.00	4,496.00	4,496.00	4,496.00	4,496.00	4,496.00	4,496.00	4,496.00	4,496.00
Sumas	\$ 677,120.00	\$ 158,960.00	\$ 157,920.00	\$ 157,920.00	\$ 22,480.00	\$ 22,480.00	\$ 22,480.00	\$ 22,480.00	\$ 22,480.00	\$ 22,480.00	\$ 22,480.00	\$ 22,480.00	\$ 22,480.00
PARCIAL 1	\$ 946,275.20	\$ 222,146.60	\$ 220,693.20	\$ 220,693.20	\$ 31,415.80	\$ 31,415.80	\$ 31,415.80	\$ 31,415.80	\$ 31,415.80	\$ 31,415.80	\$ 31,415.80	\$ 31,415.80	\$ 31,415.80
2. Gastos de reparto													
a) Constantes													
Sueldos y salarios	\$ 42,320.00	\$ 9,935.00	\$ 9,870.00	\$ 9,870.00	\$ 1,405.00	\$ 1,405.00	\$ 1,405.00	\$ 1,405.00	\$ 1,405.00	\$ 1,405.00	\$ 1,405.00	\$ 1,405.00	\$ 1,405.00
Depreciaciones	59,248.00	13,909.00	13,819.00	13,819.00	1,967.00	1,967.00	1,967.00	1,967.00	1,967.00	1,967.00	1,967.00	1,967.00	1,967.00
Sumas	\$ 101,568.00	\$ 23,844.00	\$ 23,688.00	\$ 23,688.00	\$ 3,372.00	\$ 3,372.00	\$ 3,372.00	\$ 3,372.00	\$ 3,372.00	\$ 3,372.00	\$ 3,372.00	\$ 3,372.00	\$ 3,372.00
b) Variables													
Empaques	\$ 20,313.60	\$ 4,768.80	\$ 4,737.60	\$ 4,737.60	\$ 674.40	\$ 674.40	\$ 674.40	\$ 674.40	\$ 674.40	\$ 674.40	\$ 674.40	\$ 674.40	\$ 674.40
Combustible y lubricantes	33,856.00	7,948.00	7,869.00	7,869.00	1,124.00	1,124.00	1,124.00	1,124.00	1,124.00	1,124.00	1,124.00	1,124.00	1,124.00
Sumas	\$ 54,169.60	\$ 12,716.80	\$ 12,633.60	\$ 12,633.60	\$ 1,798.40	\$ 1,798.40	\$ 1,798.40	\$ 1,798.40	\$ 1,798.40	\$ 1,798.40	\$ 1,798.40	\$ 1,798.40	\$ 1,798.40
PARCIAL 2	\$ 155,737.60	\$ 36,560.80	\$ 36,321.60	\$ 36,321.60	\$ 5,170.40	\$ 5,170.40	\$ 5,170.40	\$ 5,170.40	\$ 5,170.40	\$ 5,170.40	\$ 5,170.40	\$ 5,170.40	\$ 5,170.40
TOTALES	\$ 1,102,012.80	\$ 258,707.40	\$ 257,014.80	\$ 257,014.80	\$ 36,586.20								

* Esta cedula nos muestra las unidades a vender (C-2) en cada mes por el costo unitario de cada gasto

TELAS E HILOS, S.A. DE C.V.
Presupuesto analítico de costo de distribución
Ejercicio 2004

C-19 2/2

Gabardina Miami	Total	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
1. Gastos de venta													
a) Constantes													
Sueldos y salarios	\$ 104,958.00	\$ 24,654.00	\$ 24,465.00	\$ 24,465.00	\$ 3,486.00	\$ 3,486.00	\$ 3,486.00	\$ 3,486.00	\$ 3,486.00	\$ 3,486.00	\$ 3,486.00	\$ 3,486.00	\$ 3,486.00
Previsión social	25,489.80	5,987.40	5,941.50	5,941.50	846.60	846.60	846.60	846.60	846.60	846.60	846.60	846.60	846.60
Diversos	26,989.20	6,339.60	6,291.00	6,291.00	896.40	896.40	896.40	896.40	896.40	896.40	896.40	896.40	896.40
Publicidad y propaganda	74,970.00	17,610.00	17,475.00	17,475.00	2,490.00	2,490.00	2,490.00	2,490.00	2,490.00	2,490.00	2,490.00	2,490.00	2,490.00
Sumas	\$ 232,407.00	\$ 54,591.00	\$ 54,172.50	\$ 54,172.50	\$ 7,719.00	\$ 7,719.00	\$ 7,719.00	\$ 7,719.00	\$ 7,719.00	\$ 7,719.00	\$ 7,719.00	\$ 7,719.00	\$ 7,719.00
b) Variables													
Comisiones	\$ 299,880.00	\$ 70,440.00	\$ 69,900.00	\$ 69,900.00	\$ 9,960.00	\$ 9,960.00	\$ 9,960.00	\$ 9,960.00	\$ 9,960.00	\$ 9,960.00	\$ 9,960.00	\$ 9,960.00	\$ 9,960.00
Papelería	179,928.00	42,264.00	41,940.00	41,940.00	5,976.00	5,976.00	5,976.00	5,976.00	5,976.00	5,976.00	5,976.00	5,976.00	5,976.00
Diversos	119,952.00	28,176.00	27,960.00	27,960.00	3,984.00	3,984.00	3,984.00	3,984.00	3,984.00	3,984.00	3,984.00	3,984.00	3,984.00
Sumas	\$ 599,760.00	\$ 140,880.00	\$ 139,800.00	\$ 139,800.00	\$ 19,920.00	\$ 19,920.00	\$ 19,920.00	\$ 19,920.00	\$ 19,920.00	\$ 19,920.00	\$ 19,920.00	\$ 19,920.00	\$ 19,920.00
PARCIAL 1	\$ 832,167.00	\$ 195,471.00	\$ 193,972.50	\$ 193,972.50	\$ 27,639.00	\$ 27,639.00	\$ 27,639.00	\$ 27,639.00	\$ 27,639.00	\$ 27,639.00	\$ 27,639.00	\$ 27,639.00	\$ 27,639.00
2. Gastos de reparto													
a) Constantes													
Sueldos y salarios	\$ 37,485.00	\$ 8,805.00	\$ 8,737.50	\$ 8,737.50	\$ 1,245.00	\$ 1,245.00	\$ 1,245.00	\$ 1,245.00	\$ 1,245.00	\$ 1,245.00	\$ 1,245.00	\$ 1,245.00	\$ 1,245.00
Depreciaciones	51,479.40	12,092.20	11,999.50	11,999.50	1,709.80	1,709.80	1,709.80	1,709.80	1,709.80	1,709.80	1,709.80	1,709.80	1,709.80
Sumas	\$ 88,964.40	\$ 20,897.20	\$ 20,737.00	\$ 20,737.00	\$ 2,954.80	\$ 2,954.80	\$ 2,954.80	\$ 2,954.80	\$ 2,954.80	\$ 2,954.80	\$ 2,954.80	\$ 2,954.80	\$ 2,954.80
b) Variables													
Empaques	\$ 17,992.80	\$ 4,226.40	\$ 4,194.00	\$ 4,194.00	\$ 597.60	\$ 597.60	\$ 597.60	\$ 597.60	\$ 597.60	\$ 597.60	\$ 597.60	\$ 597.60	\$ 597.60
Combustible y lubricantes	29,988.00	7,044.00	6,990.00	6,990.00	996.00	996.00	996.00	996.00	996.00	996.00	996.00	996.00	996.00
Sumas	\$ 47,980.80	\$ 11,270.40	\$ 11,184.00	\$ 11,184.00	\$ 1,593.60	\$ 1,593.60	\$ 1,593.60	\$ 1,593.60	\$ 1,593.60	\$ 1,593.60	\$ 1,593.60	\$ 1,593.60	\$ 1,593.60
PARCIAL 2	\$ 136,945.20	\$ 32,167.00	\$ 31,921.00	\$ 31,921.00	\$ 4,548.40	\$ 4,548.40	\$ 4,548.40	\$ 4,548.40	\$ 4,548.40	\$ 4,548.40	\$ 4,548.40	\$ 4,548.40	\$ 4,548.40
TOTALES	\$ 969,112.20	\$ 227,638.60	\$ 225,893.50	\$ 225,893.50	\$ 32,187.40	\$ 32,187.40	\$ 32,187.40	\$ 32,187.40	\$ 32,187.40	\$ 32,187.40	\$ 32,187.40	\$ 32,187.40	\$ 32,187.40

* Esta cedula nos muestra las unidades a vender (C-2) en cada mes por el costo unitario de cada gasto

TELAS E HILOS, S.A. DE C.V.
Presupuesto sumario de distribución
Ejercicio 2004

C-20

Mes	Constantes	Variables	Total	Depreciación	Diferencia	IVA acreditable	Total a pagar
Enero	\$ 162,518.80	\$ 323,827.20	\$ 486,346.00	\$ 26,001.20	\$ 460,344.80	\$ 56,160.39	\$ 516,505.19
Febrero	161,370.70	321,537.60	482,908.30	25,818.50	457,089.80	55,763.28	512,853.08
Marzo	161,370.70	321,537.60	482,908.30	25,818.50	457,089.80	55,763.28	512,853.08
Abril	22,981.60	45,792.00	68,773.60	3,676.80	65,096.80	7,941.57	73,038.37
Mayo	22,981.60	45,792.00	68,773.60	3,676.80	65,096.80	7,941.57	73,038.37
Junio	22,981.60	45,792.00	68,773.60	3,676.80	65,096.80	7,941.57	73,038.37
Julio	22,981.60	45,792.00	68,773.60	3,676.80	65,096.80	7,941.57	73,038.37
Agosto	22,981.60	45,792.00	68,773.60	3,676.80	65,096.80	7,941.57	73,038.37
Septiembre	22,981.60	45,792.00	68,773.60	3,676.80	65,096.80	7,941.57	73,038.37
Octubre	22,981.60	45,792.00	68,773.60	3,676.80	65,096.80	7,941.57	73,038.37
Noviembre	22,981.60	45,792.00	68,773.60	3,676.80	65,096.80	7,941.57	73,038.37
Diciembre	22,981.60	45,792.00	68,773.60	3,676.80	65,096.80	7,941.57	73,038.37
TOTAL	\$ 692,094.60	\$ 1,379,030.40	\$ 2,071,125.00	\$ 110,729.40	\$ 1,960,395.60	\$ 239,161.08	\$ 2,199,556.68

TELAS E HILOS, S.A. DE C.V. C-21
Presupuesto de IVA acreditable derivado del costo de distribución
Ejercicio 2004

	Constantes	Variables	Total
Total	\$ 692,094.60	\$ 1,379,030.40	\$ 2,071,125.00
Menos:			
<i>No causan IVA</i>			
1. Gastos de venta			
Sueldos y salarios	\$ 214,990.00		\$ 214,990.00
Previsión social	71,195.40		71,195.40
2. Gastos de reparto			
Sueldos y salarios	\$ 79,805.00		\$ 79,805.00
Depreciación	110,727.40		110,727.40
BASE IVA	<u>\$ 215,376.80</u>	<u>\$ 1,379,030.40</u>	<u>\$ 1,594,407.20</u>
IVA 15%	<u>\$ 32,306.52</u>	<u>\$ 206,854.56</u>	<u>\$ 239,161.08</u>

TELAS E HILOS, S.A. DE C.V. C-22
Presupuesto analítico de IVA acreditable derivado del costo de distribución
Ejercicio 2004

Mes	Total	Costantes	Base	IVA
Enero	\$ 486,346.00	\$ 111,943.40	\$ 374,402.60	\$ 56,160.39
Febrero	482,908.30	111,153.10	371,755.20	55,763.28
Marzo	482,908.30	111,153.10	371,755.20	55,763.28
Abril	68,773.60	15,829.80	52,943.80	7,941.57
Mayo	68,773.60	15,829.80	52,943.80	7,941.57
Junio	68,773.60	15,829.80	52,943.80	7,941.57
Julio	68,773.60	15,829.80	52,943.80	7,941.57
Agosto	68,773.60	15,829.80	52,943.80	7,941.57
Septiembre	68,773.60	15,829.80	52,943.80	7,941.57
Octubre	68,773.60	15,829.80	52,943.80	7,941.57
Noviembre	68,773.60	15,829.80	52,943.80	7,941.57
Diciembre	68,773.60	15,829.80	52,943.80	7,941.57
TOTAL	<u>\$ 2,071,125.00</u>	<u>\$ 476,717.80</u>	<u>\$ 1,594,407.20</u>	<u>\$ 239,161.08</u>

TELAS E HILOS, S.A. DE C.V.
Presupuesto analítico de costo de administración
Ejercicio 2004

C-24 1/2

Gabardina México	Total	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
1. Gastos generales													
a) Constantes													
Sueldos	\$ 372,416.00	\$ 87,428.00	\$ 86,856.00	\$ 86,856.00	\$ 12,364.00	\$ 12,364.00	\$ 12,364.00	\$ 12,364.00	\$ 12,364.00	\$ 12,364.00	\$ 12,364.00	\$ 12,364.00	\$ 12,364.00
Previsión social	118,496.00	27,818.00	27,636.00	27,636.00	3,934.00	3,934.00	3,934.00	3,934.00	3,934.00	3,934.00	3,934.00	3,934.00	3,934.00
Rentas	44,012.80	10,332.40	10,264.80	10,264.80	1,461.20	1,461.20	1,461.20	1,461.20	1,461.20	1,461.20	1,461.20	1,461.20	1,461.20
Depreciaciones	11,003.20	2,583.10	2,566.20	2,566.20	365.30	365.30	365.30	365.30	365.30	365.30	365.30	365.30	365.30
Diversos	9,310.40	2,185.70	2,171.40	2,171.40	309.10	309.10	309.10	309.10	309.10	309.10	309.10	309.10	309.10
Sumas	\$ 555,238.40	\$ 130,347.20	\$ 129,494.40	\$ 129,494.40	\$ 18,433.60	\$ 18,433.60	\$ 18,433.60	\$ 18,433.60	\$ 18,433.60	\$ 18,433.60	\$ 18,433.60	\$ 18,433.60	\$ 18,433.60
b) Variables													
Comisiones	\$ 101,568.00	\$ 23,844.00	\$ 23,688.00	\$ 23,688.00	\$ 3,372.00	\$ 3,372.00	\$ 3,372.00	\$ 3,372.00	\$ 3,372.00	\$ 3,372.00	\$ 3,372.00	\$ 3,372.00	\$ 3,372.00
Papelería	\$ 21,160.00	\$ 4,967.50	\$ 4,935.00	\$ 4,935.00	\$ 702.50	\$ 702.50	\$ 702.50	\$ 702.50	\$ 702.50	\$ 702.50	\$ 702.50	\$ 702.50	\$ 702.50
Sumas	\$ 122,728.00	\$ 28,811.50	\$ 28,623.00	\$ 28,623.00	\$ 4,074.50	\$ 4,074.50	\$ 4,074.50	\$ 4,074.50	\$ 4,074.50	\$ 4,074.50	\$ 4,074.50	\$ 4,074.50	\$ 4,074.50
PARCIAL 1	\$ 677,966.40	\$ 159,158.70	\$ 158,117.40	\$ 158,117.40	\$ 22,508.10								
2. Gastos administrativos													
a) Constantes													
Sueldos y salarios	\$ 558,624.00	\$ 131,142.00	\$ 130,284.00	\$ 130,284.00	\$ 18,546.00	\$ 18,546.00	\$ 18,546.00	\$ 18,546.00	\$ 18,546.00	\$ 18,546.00	\$ 18,546.00	\$ 18,546.00	\$ 18,546.00
Previsión social	101,568.00	23,844.00	23,688.00	23,688.00	3,372.00	3,372.00	3,372.00	3,372.00	3,372.00	3,372.00	3,372.00	3,372.00	3,372.00
Rentas	55,862.40	13,114.20	13,028.40	13,028.40	1,854.60	1,854.60	1,854.60	1,854.60	1,854.60	1,854.60	1,854.60	1,854.60	1,854.60
Depreciaciones	11,003.20	2,583.10	2,566.20	2,566.20	365.30	365.30	365.30	365.30	365.30	365.30	365.30	365.30	365.30
Diversos	25,392.00	5,961.00	5,922.00	5,922.00	843.00	843.00	843.00	843.00	843.00	843.00	843.00	843.00	843.00
Sumas	\$ 752,449.60	\$ 176,644.30	\$ 175,488.60	\$ 175,488.60	\$ 24,980.90	\$ 24,980.90	\$ 24,980.90	\$ 24,980.90	\$ 24,980.90	\$ 24,980.90	\$ 24,980.90	\$ 24,980.90	\$ 24,980.90
b) Variables													
Papelería	\$ 60,940.80	\$ 14,306.40	\$ 14,212.80	\$ 14,212.80	\$ 2,023.20	\$ 2,023.20	\$ 2,023.20	\$ 2,023.20	\$ 2,023.20	\$ 2,023.20	\$ 2,023.20	\$ 2,023.20	\$ 2,023.20
Diversos	\$ 33,856.00	\$ 7,948.00	\$ 7,896.00	\$ 7,896.00	\$ 1,124.00	\$ 1,124.00	\$ 1,124.00	\$ 1,124.00	\$ 1,124.00	\$ 1,124.00	\$ 1,124.00	\$ 1,124.00	\$ 1,124.00
Sumas	\$ 94,796.80	\$ 22,254.40	\$ 22,108.80	\$ 22,108.80	\$ 3,147.20	\$ 3,147.20	\$ 3,147.20	\$ 3,147.20	\$ 3,147.20	\$ 3,147.20	\$ 3,147.20	\$ 3,147.20	\$ 3,147.20
PARCIAL 2	\$ 847,246.40	\$ 198,898.70	\$ 197,597.40	\$ 197,597.40	\$ 28,128.10								
TOTALES	\$ 1,525,212.80	\$ 358,057.40	\$ 355,714.80	\$ 355,714.80	\$ 50,636.20								

* Esta cedula nos muestra las unidades a vender (C-2) en cada mes por el costo unitario de cada gasto

TELAS E HILOS, S.A. DE C.V.
Presupuesto analítico de costo de administración
Ejercicio 2004

C-24 2/2

Gabardina Miami	Total	Enero	Febrero	Marzo	Abril	Mayo	Junio	Julio	Agosto	Septiembre	Octubre	Noviembre	Diciembre
		1174	1165	1165	166	166	166	166	166	166	166	166	166
1. Gastos generales													
a) Constantes													
Sueldos	\$ 329,868.00	\$ 77,484.00	\$ 76,890.00	\$ 76,890.00	\$ 10,956.00	\$ 10,956.00	\$ 10,956.00	\$ 10,956.00	\$ 10,956.00	\$ 10,956.00	\$ 10,956.00	\$ 10,956.00	\$ 10,956.00
Previsión social	104,958.00	24,654.00	24,465.00	24,465.00	3,486.00	3,486.00	3,486.00	3,486.00	3,486.00	3,486.00	3,486.00	3,486.00	3,486.00
Rentas	38,984.40	9,157.20	9,087.00	9,087.00	1,294.80	1,294.80	1,294.80	1,294.80	1,294.80	1,294.80	1,294.80	1,294.80	1,294.80
Depreciaciones	8,996.40	2,113.20	2,097.00	2,097.00	298.80	298.80	298.80	298.80	298.80	298.80	298.80	298.80	298.80
Diversos	7,996.80	1,878.40	1,864.00	1,864.00	265.60	265.60	265.60	265.60	265.60	265.60	265.60	265.60	265.60
Sumas	\$ 490,803.60	\$ 115,286.80	\$ 114,403.00	\$ 114,403.00	\$ 16,301.20	\$ 16,301.20	\$ 16,301.20	\$ 16,301.20	\$ 16,301.20	\$ 16,301.20	\$ 16,301.20	\$ 16,301.20	\$ 16,301.20
b) Variables													
Comisiones	\$ 89,964.00	\$ 21,132.00	\$ 20,970.00	\$ 20,970.00	\$ 2,988.00	\$ 2,988.00	\$ 2,988.00	\$ 2,988.00	\$ 2,988.00	\$ 2,988.00	\$ 2,988.00	\$ 2,988.00	\$ 2,988.00
Papelería	\$ 17,992.80	\$ 4,226.40	\$ 4,194.00	\$ 4,194.00	\$ 597.60	\$ 597.60	\$ 597.60	\$ 597.60	\$ 597.60	\$ 597.60	\$ 597.60	\$ 597.60	\$ 597.60
Sumas	\$ 107,956.80	\$ 25,358.40	\$ 25,164.00	\$ 25,164.00	\$ 3,585.60	\$ 3,585.60	\$ 3,585.60	\$ 3,585.60	\$ 3,585.60	\$ 3,585.60	\$ 3,585.60	\$ 3,585.60	\$ 3,585.60
PARCIAL 1	\$ 598,760.40	\$ 140,645.20	\$ 139,567.00	\$ 139,567.00	\$ 19,886.80	\$ 19,886.80	\$ 19,886.80	\$ 19,886.80	\$ 19,886.80	\$ 19,886.80	\$ 19,886.80	\$ 19,886.80	\$ 19,886.80
2. Gastos administrativos													
a) Constantes													
Sueldos y salarios	\$ 494,802.00	\$ 116,226.00	\$ 115,335.00	\$ 115,335.00	\$ 16,434.00	\$ 16,434.00	\$ 16,434.00	\$ 16,434.00	\$ 16,434.00	\$ 16,434.00	\$ 16,434.00	\$ 16,434.00	\$ 16,434.00
Previsión social	89,964.00	21,132.00	20,970.00	20,970.00	2,988.00	2,988.00	2,988.00	2,988.00	2,988.00	2,988.00	2,988.00	2,988.00	2,988.00
Rentas	49,980.00	11,740.00	11,650.00	11,650.00	1,660.00	1,660.00	1,660.00	1,660.00	1,660.00	1,660.00	1,660.00	1,660.00	1,660.00
Depreciaciones	10,495.80	2,465.40	2,446.50	2,446.50	348.60	348.60	348.60	348.60	348.60	348.60	348.60	348.60	348.60
Diversos	22,491.00	5,283.00	5,242.50	5,242.50	747.00	747.00	747.00	747.00	747.00	747.00	747.00	747.00	747.00
Sumas	\$ 667,732.80	\$ 156,846.40	\$ 155,644.00	\$ 155,644.00	\$ 22,177.60	\$ 22,177.60	\$ 22,177.60	\$ 22,177.60	\$ 22,177.60	\$ 22,177.60	\$ 22,177.60	\$ 22,177.60	\$ 22,177.60
b) Variables													
Papelería	\$ 53,978.40	\$ 12,679.20	\$ 12,582.00	\$ 12,582.00	\$ 1,792.80	\$ 1,792.80	\$ 1,792.80	\$ 1,792.80	\$ 1,792.80	\$ 1,792.80	\$ 1,792.80	\$ 1,792.80	\$ 1,792.80
Diversos	29,988.00	7,044.00	6,990.00	6,990.00	996.00	996.00	996.00	996.00	996.00	996.00	996.00	996.00	996.00
Sumas	\$ 83,966.40	\$ 19,723.20	\$ 19,572.00	\$ 19,572.00	\$ 2,788.80	\$ 2,788.80	\$ 2,788.80	\$ 2,788.80	\$ 2,788.80	\$ 2,788.80	\$ 2,788.80	\$ 2,788.80	\$ 2,788.80
PARCIAL 2	\$ 751,699.20	\$ 176,569.60	\$ 175,216.00	\$ 175,216.00	\$ 24,966.40	\$ 24,966.40	\$ 24,966.40	\$ 24,966.40	\$ 24,966.40	\$ 24,966.40	\$ 24,966.40	\$ 24,966.40	\$ 24,966.40
TOTALES	\$ 1,350,459.60	\$ 317,214.80	\$ 314,783.00	\$ 314,783.00	\$ 44,853.20								

* Esta cedula nos muestra las unidades a vender (C-2) en cada mes por el costo unitario de cada gasto

TELAS E HILOS, S.A. DE C.V.
Presupuesto sumario de costo de administración
Ejercicio 2004

C-25

Mes	Constantes	Variables	Total	Depreciación	Diferencia	IVA acreditable	Total a pagar
Enero	\$ 579,124.70	\$ 96,147.50	\$ 675,272.20	\$ 9,744.80	\$ 665,527.40	\$ 23,369.91	\$ 688,897.31
Febrero	575,030.00	95,467.80	670,497.80	9,675.90	660,821.90	\$ 23,204.69	684,026.59
Marzo	575,030.00	95,467.80	670,497.80	9,675.90	660,821.90	\$ 23,204.69	684,026.59
Abril	81,893.30	13,596.10	95,489.40	1,378.00	94,111.40	\$ 3,304.71	97,416.11
Mayo	81,893.30	13,596.10	95,489.40	1,378.00	94,111.40	\$ 3,304.71	97,416.11
Junio	81,893.30	13,596.10	95,489.40	1,378.00	94,111.40	\$ 3,304.71	97,416.11
Julio	81,893.30	13,596.10	95,489.40	1,378.00	94,111.40	\$ 3,304.71	97,416.11
Agosto	81,893.30	13,596.10	95,489.40	1,378.00	94,111.40	\$ 3,304.71	97,416.11
Septiembre	81,893.30	13,596.10	95,489.40	1,378.00	94,111.40	\$ 3,304.71	97,416.11
Octubre	81,893.30	13,596.10	95,489.40	1,378.00	94,111.40	\$ 3,304.71	97,416.11
Noviembre	81,893.30	13,596.10	95,489.40	1,378.00	94,111.40	\$ 3,304.71	97,416.11
Diciembre	81,893.30	13,596.10	95,489.40	1,378.00	94,111.40	\$ 3,304.71	97,416.11
TOTAL	\$ 2,466,224.40	\$ 409,448.00	\$ 2,875,672.40	\$ 41,498.60	\$ 2,834,173.80	\$ 99,521.67	\$ 2,933,695.47

TELAS E HILOS, S.A. DE C.V. C-26
Presupuesto de IVA acreditable derivado del costo de administración
Ejercicio 2004

	Constantes	Variables	Total
Total	\$ 2,466,224.40	\$ 409,448.00	\$ 2,875,672.40
Menos:			
<i>No causan IVA</i>			
1. Gastos de oficina generales			
Sueldos y salarios	\$ 702,284.00		\$ 702,284.00
Previsión social	223,454.00		223,454.00
Depreciación	19,999.60		
2. Gastos de oficina de admón.			
Sueldos y salarios	\$ 1,053,426.00		\$ 1,053,426.00
Previsión social	191,532.00		191,532.00
Depreciación	21,499.00		
BASE IVA	<u>\$ 254,029.80</u>	<u>\$ 409,448.00</u>	<u>\$ 663,477.80</u>
IVA 15%	<u>\$ 38,104.47</u>	<u>\$ 61,417.20</u>	<u>\$ 99,521.67</u>

TELAS E HILOS, S.A. DE C.V. C-27
Presupuesto analítico de IVA acreditable derivado del costo de administración
Ejercicio 2004

Mes	Total	Costantes	Base	IVA
Enero	\$ 675,272.20	\$ 519,472.80	\$ 155,799.40	\$ 23,369.91
Febrero	670,497.80	515,799.90	154,697.90	23,204.69
Marzo	670,497.80	515,799.90	154,697.90	23,204.69
Abril	95,489.40	73,458.00	22,031.40	3,304.71
Mayo	95,489.40	73,458.00	22,031.40	3,304.71
Junio	95,489.40	73,458.00	22,031.40	3,304.71
Julio	95,489.40	73,458.00	22,031.40	3,304.71
Agosto	95,489.40	73,458.00	22,031.40	3,304.71
Septiembre	95,489.40	73,458.00	22,031.40	3,304.71
Octubre	95,489.40	73,458.00	22,031.40	3,304.71
Noviembre	95,489.40	73,458.00	22,031.40	3,304.71
Diciembre	95,489.40	73,458.00	22,031.40	3,304.71
TOTAL	\$ 2,875,672.40	\$ 2,212,194.60	\$ 663,477.80	\$ 99,521.67

TELAS E HILOS, S.A DE C.V.		C-29	
Estado de resultados presupuestado			
Ejercicio 2004			
Concepto	Gabardina México	Gabardina Miami	Total
Ventas Netas ⁽²⁷⁾	\$ 13,677,824.00	\$ 12,175,128.00	\$ 25,852,952.00
Menos:			
Costo de ventas ⁽²⁸⁾	<u>2,781,544.00</u>	<u>2,236,236.20</u>	<u>5,017,780.20</u>
Utilidad bruta	\$ 10,896,280.00	\$ 9,938,891.80	\$ 20,835,171.80
Menos:			
Gastos de distribución ⁽²⁹⁾	\$ 1,102,012.80	\$ 969,112.20	\$ 2,071,125.00
Gastos de administración ⁽³⁰⁾	1,525,212.80	1,350,459.60	2,875,672.40
Suma de gastos	<u>\$ 2,627,225.60</u>	<u>\$ 2,319,571.80</u>	<u>\$ 4,946,797.40</u>
Utilidad de operación	\$ 8,269,054.40	\$ 7,619,320.00	\$ 15,888,374.40
Menos:			
ISR 33%	2,728,787.95	2,514,375.60	5,243,163.55
PTU 10%	<u>826,905.44</u>	<u>761,932.00</u>	<u>1,588,837.44</u>
UTILIDAD DESPUES DE IMPUESTOS	<u><u>\$ 4,713,361.01</u></u>	<u><u>\$ 4,343,012.40</u></u>	<u><u>\$ 9,056,373.41</u></u>

(27) Las ventas netas se obtiene de la C-1

(28) El costo de ventas es obtenido de la C-28

(29) Los gastos de distribución son obtenidos de la C-18

(30) Los gastos de administración son obtenidos de la C-23

TELAS E HILOS, S.A. DE C.V.
Presupuesto de cobranza
Ejercicio 2004

C-30

Mes	Ventas ⁽³¹⁾ Netas	IVA Causado	Total	* Cobranza
Enero	\$ 6,070,856.00	\$ 910,628.40	\$ 6,981,484.40	\$ 6,850,000.00
Febrero	6,027,924.00	904,188.60	6,932,112.60	6,981,484.40
Marzo	6,027,924.00	904,188.60	6,932,112.60	6,932,112.60
Abril	858,472.00	128,770.80	987,242.80	6,932,112.60
Mayo	858,472.00	128,770.80	987,242.80	987,242.80
Junio	858,472.00	128,770.80	987,242.80	987,242.80
Julio	858,472.00	128,770.80	987,242.80	987,242.80
Agosto	858,472.00	128,770.80	987,242.80	987,242.80
Septiembre	858,472.00	128,770.80	987,242.80	987,242.80
Octubre	858,472.00	128,770.80	987,242.80	987,242.80
Noviembre	858,472.00	128,770.80	987,242.80	987,242.80
Diciembre	858,472.00	128,770.80	987,242.80	987,242.80
TOTAL	<u>\$ 25,852,952.00</u>	<u>\$ 3,877,942.80</u>	<u>\$ 29,730,894.80</u>	<u>\$ 35,593,652.00</u>

* *Cobranza correspondiente a las ventas del mes de Diciembre 2003*

(31) Las ventas netas son obtenidas de la C-2

TELAS E HILOS, S.A. DE C.V. C-31				
Presupuesto de pago a proveedores				
Ejercicio 2004				
Mes	Importe ⁽³²⁾ compras	IVA acreditable	Total a pagar	* Pago a proveedores
Enero	\$ 683,424.00	\$ 102,513.60	\$ 785,937.60	\$ 783,965.00
Febrero	614,168.00	92,125.20	706,293.20	785,937.60
Marzo	625,968.00	93,895.20	719,863.20	706,293.20
Abril	125,592.00	18,838.80	144,430.80	719,863.20
Mayo	74,592.00	11,188.80	85,780.80	144,430.80
Junio	111,072.00	16,660.80	127,732.80	85,780.80
Julio	76,512.00	11,476.80	87,988.80	127,732.80
Agosto	99,872.00	14,980.80	114,852.80	87,988.80
Septiembre	78,872.00	11,830.80	90,702.80	114,852.80
Octubre	111,072.00	16,660.80	127,732.80	90,702.80
Noviembre	120,952.00	18,142.80	139,094.80	127,732.80
Diciembre	38,312.00	5,746.80	44,058.80	139,094.80
TOTALES	<u>\$ 2,760,408.00</u>	<u>\$ 414,061.20</u>	<u>\$ 3,174,469.20</u>	<u>\$ 3,914,375.40</u>

* Pago correspondiente a las compras del mes de Diciembre 2003, otorgando un credito de 30 dias.

TELAS E HILOS, S.A. DE C.V. C-32						
Presupuesto de IVA por pagar						
Ejercicio 2004						
	Ventas (33)	Compras (34)	Transformación (35)	Distribución (36)	Administración (37)	Total
IVA causado	\$ 3,877,942.80					\$ 3,877,942.80
IVA acreditable		\$ 414,061.20	\$ 169,558.21	\$ 239,161.08	\$ 99,521.67	922,302.16
IVA a pagar						2,955,640.64
IVA a favor						
TOTAL						<u>\$ 2,955,640.64</u>
IVA A PAGAR						

(32) El importe de las compras es obtenido de la C-11

(33) El Iva de las ventas es obtenido de la C-3

(34) El Iva de las compras es obtenido de la C-12

(35) El Iva de la transformación es obtenido de la C-16

(36) El Iva de la distribución es obtenido de la C-22

(37) El Iva de la administración es obtenido de la C-27

TELAS E HILOS, S.A. DE C.V.
Presupuesto analítico de IVA por pagar
Ejercicio 2004

C-33

Mes	IVA causado	Compras	Transformación	Distribución	Administración	Total IVA acreditable	IVA a pagar (o a favor)
Enero	\$ 910,628.40	\$ 102,513.60	\$ 34,778.11	\$ 56,160.39	\$ 23,369.91	\$ 216,822.01	\$ 693,806.39
Febrero	904,188.60	92,125.20	37,305.58	55,763.28	23,204.69	208,398.75	695,789.86
Marzo	904,188.60	93,895.20	37,769.08	55,763.28	23,204.69	210,632.25	693,556.36
Abril	128,770.80	18,838.80	6,672.70	7,941.57	3,304.71	36,757.78	92,013.02
Mayo	128,770.80	11,188.80	7,281.70	7,941.57	3,304.71	29,716.78	99,054.02
Junio	128,770.80	16,660.80	6,456.10	7,941.57	3,304.71	34,363.18	94,407.62
Julio	128,770.80	11,476.80	6,698.05	7,941.57	3,304.71	29,421.13	99,349.67
Agosto	128,770.80	14,980.80	6,210.85	7,941.57	3,304.71	32,437.93	96,332.87
Septiembre	128,770.80	11,830.80	6,674.35	7,941.57	3,304.71	29,751.43	99,019.37
Octubre	128,770.80	16,660.80	6,530.50	7,941.57	3,304.71	34,437.58	94,333.22
Noviembre	128,770.80	18,142.80	6,679.34	7,941.57	3,304.71	36,068.42	92,702.38
Diciembre	128,770.80	5,746.80	6,501.85	7,941.57	3,304.71	23,494.93	105,275.87
	<u>\$ 3,877,942.80</u>	<u>\$ 414,061.20</u>	<u>\$ 169,558.21</u>	<u>\$ 239,161.08</u>	<u>\$ 99,521.67</u>	<u>\$ 922,302.16</u>	<u>\$ 2,955,640.64</u>

TELAS E HILOS, S.A. DE C.V.
Pagos provisionales de ISR presupuestado
Ejercicio 2004

C-34

Mes	Ingresos ⁽³⁸⁾ nominales acumulados	C.U.	Utilidad estimada	Tasa ISR	Pagos Provisionales acumulados	Pagos Provisionales Presupuestados
Enero	\$ 6,070,856.00	0.5594	\$ 3,396,036.85	33%	\$ 1,120,692.16 *	\$ 1,145,000.00
Febrero	12,098,780.00	0.5594	6,768,057.53	33%	2,233,458.99	1,120,692.16
Marzo	18,126,704.00	0.5594	10,140,078.22	33%	3,346,225.81	2,233,458.99
Abril	18,985,176.00	0.5594	10,620,307.45	33%	3,504,701.46	3,346,225.81
Mayo	19,843,648.00	0.5594	11,100,536.69	33%	3,663,177.11	3,504,701.46
Junio	20,702,120.00	0.5594	11,580,765.93	33%	3,821,652.76	3,663,177.11
Julio	21,560,592.00	0.5594	12,060,995.16	33%	3,980,128.40	3,821,652.76
Agosto	22,419,064.00	0.5594	12,541,224.40	33%	4,138,604.05	3,980,128.40
Septiembre	23,277,536.00	0.5594	13,021,453.64	33%	4,297,079.70	4,138,604.05
Octubre	24,136,008.00	0.5594	13,501,682.88	33%	4,455,555.35	4,297,079.70
Noviembre	24,994,480.00	0.5594	13,981,912.11	33%	4,614,031.00	4,455,555.35
Diciembre	<u>25,852,952.00</u>	0.5594	<u>14,462,141.35</u>	33%	<u>4,772,506.65</u>	4,614,031.00
TOTAL	<u><u>\$ 25,852,952.00</u></u>		<u><u>\$ 14,462,141.35</u></u>		<u><u>\$ 4,772,506.65</u></u>	

* Pago correspondiente al mes de Diciembre 2003

(38) Los ingresos nominales son obtenidos de la C-2

TELAS E HILOS, S.A. DE C.V.
Presupuesto general de pagos
Ejercicio 2004

C-35

Mes	Costo de transformación	Pago a proveedores	Costo de distribución	Costo de administración	ISR a pagar	IVA a pagar	Total a pagar
Enero	\$ 468,550.04	\$ 783,965.00	\$ 542,506.39	\$ 688,897.31	\$ 1,145,000.00	\$ 693,806.39	\$ 4,322,725.13
Febrero	\$ 500,307.31	785,937.60	\$ 538,671.58	\$ 684,026.59	1,120,692.16	695,789.86	4,325,425.08
Marzo	\$ 506,360.81	706,293.20	\$ 538,671.58	\$ 684,026.59	2,233,458.99	693,556.36	5,362,367.51
Abril	\$ 100,935.23	719,863.20	\$ 76,715.17	\$ 97,416.11	3,346,225.81	92,013.02	4,433,168.54
Mayo	\$ 109,104.23	144,430.80	\$ 76,715.17	\$ 97,416.11	3,504,701.46	99,054.02	4,031,421.78
Junio	\$ 97,374.63	85,780.80	\$ 76,715.17	\$ 97,416.11	3,663,177.11	94,407.62	4,114,871.43
Julio	\$ 101,029.58	127,732.80	\$ 76,715.17	\$ 97,416.11	3,821,652.76	99,349.67	4,323,896.08
Agosto	\$ 94,494.38	87,988.80	\$ 76,715.17	\$ 97,416.11	3,980,128.40	96,332.87	4,433,075.73
Septiembre	\$ 100,547.88	114,852.80	\$ 76,715.17	\$ 97,416.11	4,138,604.05	99,019.37	4,627,155.38
Octubre	\$ 98,754.03	90,702.80	\$ 76,715.17	\$ 97,416.11	4,297,079.70	94,333.22	4,755,001.03
Noviembre	\$ 98,193.87	127,732.80	\$ 76,715.17	\$ 97,416.11	4,455,555.35	92,702.38	4,948,315.67
Diciembre	\$ 99,208.38	139,094.80	\$ 76,715.17	\$ 97,416.11	4,614,031.00	105,275.87	5,131,741.32
TOTALES	<u>\$ 2,374,860.31</u>	<u>\$ 3,914,375.40</u>	<u>\$ 2,310,286.08</u>	<u>\$ 2,933,695.47</u>	<u>\$ 40,320,306.78</u>	<u>\$ 2,955,640.64</u>	<u>\$ 54,809,164.68</u>

TELAS E HILOS, S.A. DE C.V.		C-36
Presupuesto global de caja y bancos		
Ejercicio 2004		
Saldo inicial ⁽³⁹⁾		2,500,000.00
Mas:		
Ingresos por ventas e IVA causado ⁽⁴⁰⁾		<u>35,593,652.00</u>
Total disponible		\$ 38,093,652.00
Menos:		
Salidas ⁽⁴¹⁾		
por costos de transformación	\$ 2,374,860.31	
por costos de distribución	2,310,286.08	
por costos de administración	2,933,695.47	
por compras	3,174,469.20	
por pagar ISR	40,320,306.78	
Por pagar de IVA a SHCP	<u>2,955,640.64</u>	<u>\$ 54,069,258.48</u>
SALDO FINAL DE EFECTIVO		<u><u>-\$ 15,975,606.48</u></u>

⁽³⁹⁾ El saldo inicial es tomado de diciembre del 2003

⁽⁴⁰⁾ Los ingresos por ventas e Iva causado son obtenidos de la C-30

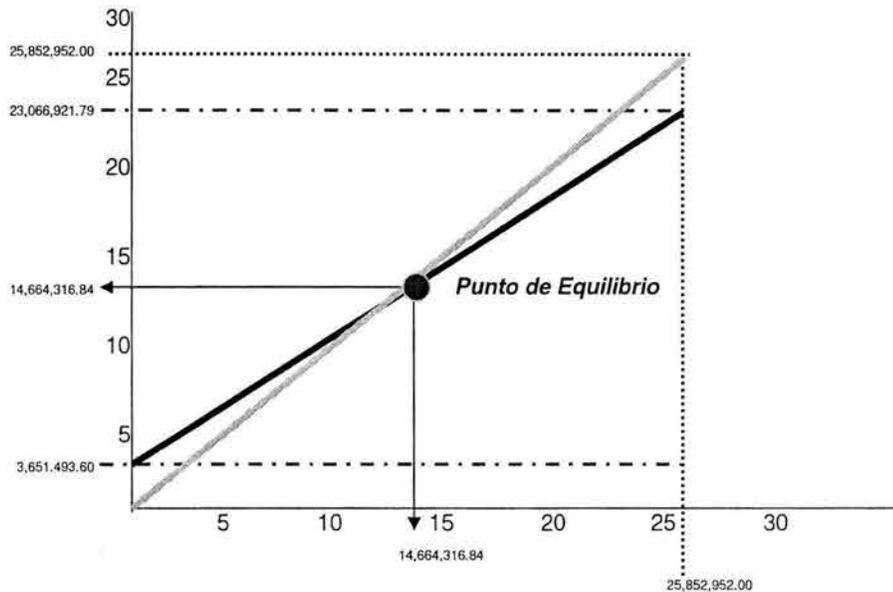
⁽⁴¹⁾ Las salidas por los diferentes conceptos son obtenidas de la C-35

TELAS E HILOS, S.A. DE C.V. C-37 1/3
Presupuesto sumario de punto de equilibrio
Ejercicio 2004

	Constantes	Variables	Total	Total
Material Directo		\$ 2,586,808.00	\$ 2,586,808.00	
Costo de transformación	\$ 493,174.60	1,851,120.60	2,344,295.20	
Productos terminados		6,357,020.20	6,357,020.20	
Costo de distribución	692,094.60	1,379,030.40	2,071,125.00	
Costo de administración	2,466,224.40	409,448.00	2,875,672.40	
Impuesto sobre la renta		5,243,163.55	5,243,163.55	
PTU		1,588,837.44	1,588,837.44	
TOTALES	<u>\$ 3,651,493.60</u>	<u>\$ 19,415,428.19</u>	<u>\$ 23,066,921.79</u>	
VENTAS				<u>\$ 25,852,952.00</u>

$$PE = \frac{3,651,493.60}{1 - \left(\frac{19,415,428.19}{25,852,952} \right)}$$

$$PE = \$ 14,664,316.84$$



* En esta cedula se observa que al vender \$14,664,316.84 la empresa no obtiene utilidad, pero tampoco perdida, por tanto cualquier cantidad superior a la antes mencionada nos arroja una utilidad en este caso de \$ 11,188,635.16.

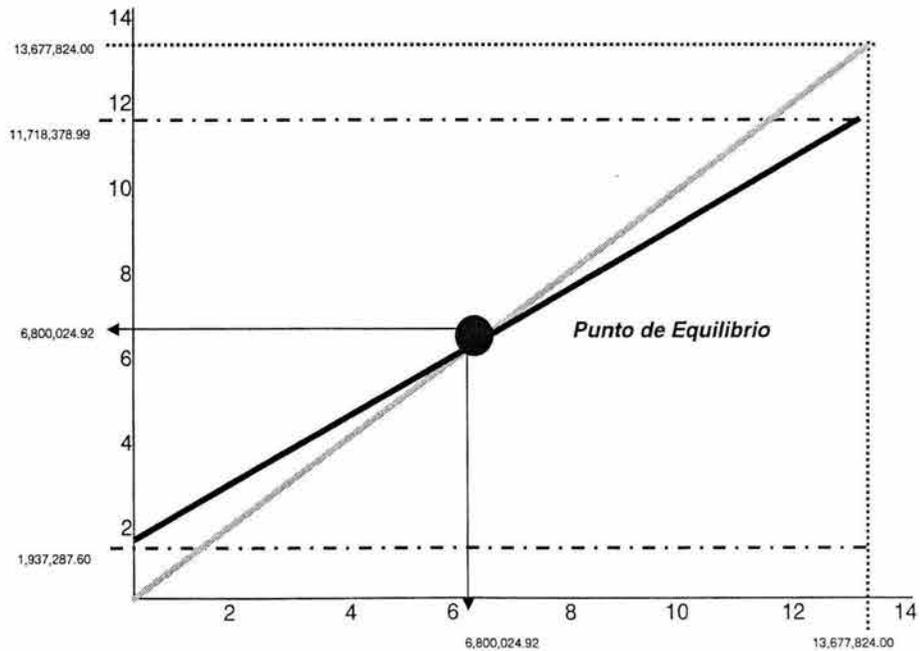
TELAS E HILOS, S.A. DE C.V.
Presupuesto sumario de punto de equilibrio
Ejercicio 2004

C-37 2/3

Gabardina México	Constantes	Variables	Total	Total
Material Directo		\$ 1,598,208.00	\$ 1,598,208.00	
Costo de transformación	\$ 258,876.40	877,349.60	1,136,226.00	
Productos terminados		2,801,026.00	2,801,026.00	
Costo de distribución	370,723.20	731,289.60	1,102,012.80	
Costo de administración	1,307,688.00	217,524.80	1,525,212.80	
Impuesto sobre la renta		2,728,787.95	2,728,787.95	
PTU		826,905.44	826,905.44	
TOTALES	\$ 1,937,287.60	\$ 9,781,091.39	\$ 11,718,378.99	
VENTAS				\$ 13,677,824.00

$$PE = \frac{1,937,287.60}{1 - \left(\frac{9,781,091.39}{13,677,824} \right)}$$

PE = \$ 6,800,024.92

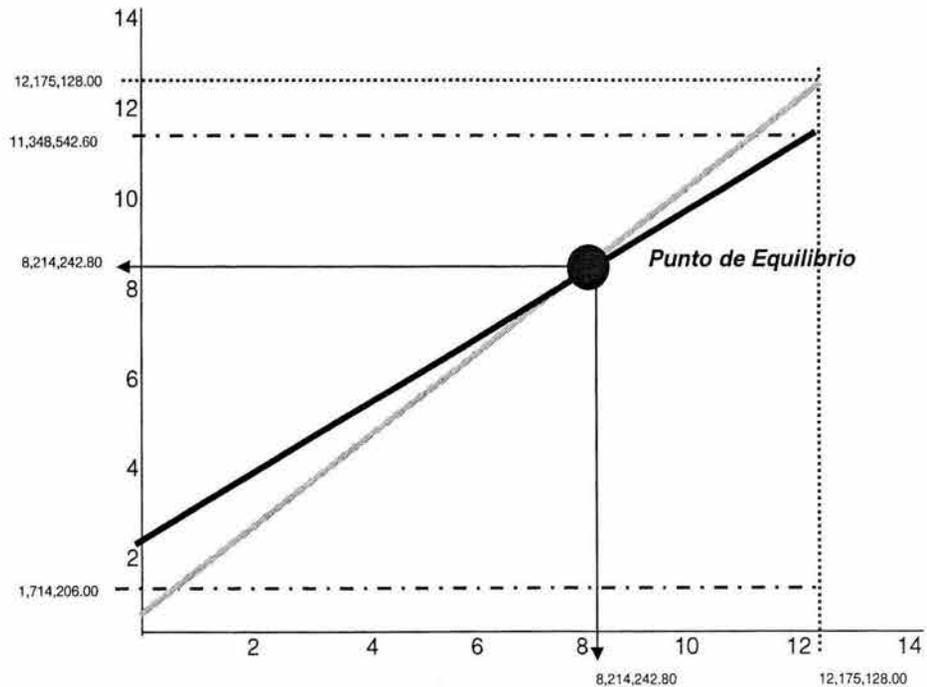


TELAS E HILOS, S.A. DE C.V. C-37 3/3
Presupuesto sumario de punto de equilibrio
Ejercicio 2004

Gabardina Miami	Constantes	Variables	Total	Total
Material Directo		\$ 988,600.00	\$ 988,600.00	
Costo de transformación	\$ 234,298.20	973,771.00	1,208,069.20	
Productos terminados		3,555,994.00	3,555,994.00	
Costo de distribución	321,371.40	647,740.80	969,112.20	
Costo de administración	1,158,536.40	191,923.20	1,350,459.60	
Impuesto sobre la renta		2,514,375.60	2,514,375.60	
PTU		761,932.00	761,932.00	
	<hr/>	<hr/>	<hr/>	
TOTALES	\$ 1,714,206.00	\$ 9,634,336.60	\$ 11,348,542.60	
	<hr/> <hr/>	<hr/> <hr/>	<hr/> <hr/>	
VENTAS				\$ 12,175,128.00
				<hr/> <hr/>

$$PE = \frac{1,714,206.00}{1 - \left(\frac{9,634,336.60}{12,175,128} \right)}$$

PE = \$ 8,214,242.80



CONCLUSIÓN

En la actualidad es de suma importancia la realización de un presupuesto, ya que a través de éste se puede conocer de manera aproximada las cifras que podrían resultar si se llevara a cabo la exportación a la Unión Europea.

A través de esta evaluación nos damos cuenta de la importante cantidad de recursos que estamos comprometiendo, y dependiendo de éstos nos podremos dar cuenta del impacto que tendrá sobre la situación financiera de la entidad, sobre su crecimiento y su desarrollo.

También es importante destacar que la exportación en la actualidad es una herramienta muy importante y fácil de utilizar, ya que se nos proporciona de manera fácil y sencilla la información necesaria para poder llevarla a cabo. Además, de que los mercados internacionales en este momento se encuentran abiertos a otros países, mediante tratados de libre comercio que permiten hacer más fácil y económica la expansión del mercado.

Por último, es importante mencionar que la elaboración del presupuesto en general y en este caso específico es muy importante, puesto que nos ayuda a conocer la liquidez con la que cuenta y puede contar la empresa, poder buscar anticipadamente fondos adicionales cuando sean necesarios o buscar otras alternativas, poder pronosticar ingresos, egresos, costos, gastos y ventas, utilizando siempre estimaciones y datos históricos para la elaboración del presupuesto, pudiendo conocer de manera anticipada los resultados a obtener tomando en cuenta que siempre hay un riesgo de que algunos factores externos o internos afecten nuestro presupuesto.

BIBLIOGRAFIA

BURBANO RUIZ, Jorge, ***Presupuestos: enfoque moderno de planeación y control***, Editorial McGraw Hill, México, 2000, 376 pp.

GÓMEZ ESPÍÑEIRA, Antonio, ***Principios de contabilidad generalmente aceptados***, Editorial ANFECA, México, 2000, 198 pp.

HERNÁNDEZ HERNÁNDEZ, Abraham y Abraham Hernández Villalobos, ***Formulación y evaluación de proyectos de inversión***, Editorial ECAFFSA, México, 2001, 430 pp.

HORNGREN, Charles T, George Foster y M. Srikant Datar, ***Contabilidad de costos en enfoque gerencial***, Editorial Pearson Educación, México 2002, 906pp.

OLAMENDI MORALES, Josué, ***Administración financiera del capital del trabajo***, Universidad de Guanajuato, Escuela superior de Contaduría y Administración, Celaya, Gto., 1999, 137 pp.

RACHLIN, Robert, ***Manual de presupuestos***, Editorial McGraw Hill, México, 1981, 209pp.

DEL RIO GONZALES, Cristóbal, ***El presupuesto***, Editorial ECAFFSA, México, 2000, 333PP.

LEGISLACIÓN:

Código Fiscal de la Federación

Ley de Aduanas

OTRAS FUENTES:

SECRETARÍA DE EDUCACIÓN PÚBLICA, *Moderno Diccionario de Contabilidad*, Editorial CEID, México, 1998, 212pp.

www.Bancomext.com.mx

www.Exportaciones.com.mx

www.ur.mx/cursos/post/obarraga/base/pre.htm