



**Universidad Nacional Autónoma  
de México**

---

**Facultad de Contaduría y Administración**

*Plan de Negocios de La Belgicana*

**Diseño de un Sistema o Proyecto**

**Que para obtener el título de:  
Licenciado en administración**

**Presenta:  
Armando Barreto Curtidor**

**Asesor:  
Mtro. Carlos Ruiz Díaz**



**Cd. Mx.**

**2022**



Universidad Nacional  
Autónoma de México



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

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

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

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



**Universidad Nacional Autónoma  
de México**

---

**Facultad de Contaduría y Administración**

*Plan de Negocios de La Belgicana*

**Diseño de un Sistema o Proyecto**

**Armando Barreto Curtidor**



**Cd. Mx.**

**2022**

## ***DEDICATORIA***

---

### **A mi madre:**

Por ser el ejemplo y orgullo de nuestra familia, que con su admirable resiliencia logró inculcar en sus hijos un invaluable carácter, y por un inmenso amor y apoyo que nos ilumina para seguir luchando por nuestros sueños.

### **A mis hermanos y familia:**

Por estar en ellos una parte de mí todos los días, y por aprender, llorar, reír y caer, pero siempre juntos.

*Hasta donde la vida me alcance y a donde el destino me lleve,  
siempre será gracias a ustedes.*



## ***AGRADECIMIENTOS***

---

A mi amada institución la Universidad Nacional Autónoma de México que invirtió en mis estudios esperando forjar en mí una profesión, carácter y personalidad única.

A nuestros profesores, que con su energía y valioso tiempo nos enseñaron a crecer como personas y profesionistas.

A todo el increíble personal que día a día labora para permitirnos estudiar en la máxima universidad de México, que con su esfuerzo y dedicación nos arroparon durante cuatro años para que pongamos en alto a nuestra institución y a nuestro país a donde quiera que vayamos.

A nuestro país por darnos la fortuna de poder representar nuestra preciosa tierra en el mundo.

# ÍNDICE

---

<b>INTRODUCCIÓN</b>	<b>7</b>
<b>MARCO TEÓRICO</b>	<b>9</b>
<b>CAPÍTULO 1. PLAN DE NEGOCIO</b>	<b>14</b>
<b>1. 1 Descripción de la empresa</b>	<b>15</b>
1. 1. 1 Antecedentes de la empresa y justificación	15
1. 1. 2 Presentación con logo y slogan	16
1. 1. 3 Misión, visión y valores	17
1. 1. 4 Objetivos	18
1. 1. 5 Modelo de negocio	18
<b>1. 2 Marco legal</b>	<b>21</b>
1. 2. 1 Denominación social	21
1. 2. 2 Aspectos laborales	21
1. 2. 3 Base legal	22
1. 2. 4 Impuestos y aranceles	26
<b>1. 3 Estudio técnico</b>	<b>27</b>
1. 3. 1 Localización de la instalaciones	27
1. 3. 2 Control de calidad	28
1. 3. 3 Mobiliario y equipo de oficina	29
1. 3. 4 Equipo de reparto	31
1. 3. 5 Descripción del mantenimiento del equipo e instalaciones	32
<b>1. 4 Estudio mercadológico</b>	<b>33</b>
1. 4. 1 Plan de mercadotecnia	33
1. 4. 2 Investigación del mercado	36
1. 4. 3 Precio	53
1. 4. 4 Plaza	53
1. 4. 5 Promoción	54
1. 4. 6 Publicidad	56
<b>1. 5 Estudio financiero</b>	<b>57</b>
1. 5. 1 Estado de posición financiera inicial	61
1. 5. 2 Presupuesto global de ventas	61
1. 5. 3 Presupuesto sumario de ventas	63
1. 5. 4 Presupuesto global de iva causado	67
1. 5. 5 Presupuesto sumario de iva causado	68
1. 5. 7 Presupuesto global de consumo	71
1. 5. 8 Presupuesto analítico de compras	72
1. 5. 9 Presupuesto sumario de compras	77

1. 5.10 Presupuesto sumario de iva acreditable derivado de compras	78
1. 5.11 Presupuesto sumario de costo de distribución	83
1. 5.12 Presupuesto analítico de costo de distribución	84
1. 5.13 Presupuesto de iva acreditable derivado del costo de distribución	85
1. 5.14 Presupuesto sumario de costo administrativo	86
1. 5.15 Presupuesto analítico del costo administrativo	87
1. 5.16 Presupuesto de iva acreditable derivado del costo administrativo	88
1. 5.17 Hoja de costos unitarios	89
1. 5.18 Presupuesto de cobranza	91
1. 5.19 Presupuesto de pago a proveedor	92
1. 5.20 Presupuesto de neteo de iva	93
1. 5.21 Presupuesto general de pagos	94
1. 5.22 Presupuesto sumario de caja y bancos (flujo de efectivo)	95
1. 5.23 Estado de costo de ventas	96
1. 5.24 Estado de resultados presupuesto	97
1. 5.25 Estado de posición financiera presupuesta	99
1. 5.26 Punto de equilibrio	100
1. 5.27 Razones financieras	101
<b>CAPÍTULO 2. MANUAL DE ORGANIZACIÓN</b>	<b>102</b>
2. 1 Cultura organizacional	103
2. 2 Marco legal	105
2. 3 Objetivo y funciones de las áreas	105
2. 4 Estructura orgánica	107
2. 5 Descripciones de puestos	108
<b>CAPÍTULO 3. MANUAL DE PROCEDIMIENTOS</b>	<b>116</b>
3. 1 Cultura organizacional	118
3. 2 Marco legal	119
3. 3 Áreas de aplicación y alcance	120
3. 4 Políticas	121
3. 4. 1. Políticas de la Gerencia General	121
3.4. 2 Políticas de la Coordinación de Ventas	122
3. 4. 3. Políticas de la coordinación de logística	124
3.5. Procedimientos	126
3.5. 1. Procedimientos de la gerencia general	126
3. 5. 2. Procedimientos de la coordinación de ventas	135
3. 5. 3. Procedimientos de la coordinación de logística	143
<b>CONCLUSIONES</b>	<b>148</b>
<b>GLOSARIO</b>	<b>151</b>
<b>REFERENCIAS</b>	<b>156</b>

## **INTRODUCCIÓN**

---

El presente plan de negocios tiene como objetivo la creación de una empresa exportadora de productos mexicanos a Europa. En el documento se plantea la viabilidad cualitativa y cuantitativa en un escenario estudiado y proyectado para exportar productos primordialmente vía marítima, saliendo desde puertos de nuestro país como el puerto de Altamira, con destino a Bélgica en cualquiera de sus dos puertos ubicados en la ciudades de Amberes o Brujas.

El emprendimiento se constituirá bajo las leyes mexicanas con el nombre de La Belgicana S.A. de C.V., la cual exportará productos mexicanos artesanales espacialmente artísticos, así como la tradicional bebida alcohólicas mexicana conocida como Mezcal, para poder ser comercializadas por medio de distribuidores que se pretenden incorporar, así como directamente de manera electrónica y física con una sucursal en la ciudad de Bruselas en Bélgica.

Durante el trabajo se analizarán los principales aspectos organizacionales de cualquier emprendimiento de bienes, como lo son los aspectos: financieros, humanos, logísticos, mercadológicos, legales, comerciales y culturales. Si bien, los países que integran la Unión Europea se caracterizan por mantener una misma regulación aduanal, al tratarse de un empresa exportadora que tiene como objetivo la comercialización de bienes en diferentes países de la Unión, se deberán mencionar los elementos que pudiesen afectar el libre tránsito de nuestras mercancías dentro de la Unión y los diferentes aspectos de mercado que caracterizan a los miembros de la unión europea en los que se plantea comercializar que son: Bélgica, Países Bajos, Francia y Alemania.



Por último se planteará la viabilidad económica y el costo-beneficio de las diversas opciones logísticas en el mercado para poder exportar, que nos permitirá economizar y garantizar la oferta de nuestros productos en el extranjero. Lo cual representa el mayor reto para la mayoría de las empresas exportadoras a nivel mundial en pequeña escala como la nuestra, para poder mantener precios fijos y la oferta constante de los productos para nuestros consumidores. Sin dejar de lado las demás áreas funcionales de la empresa que robustecen el presente trabajo de investigación y teniendo como resultado un análisis financiero que nos permitió reconocer el potencial económico del presente proyecto de investigación.

## **MARCO TEÓRICO**

---

### **Relaciones Bilaterales entre México y Bélgica**

México siempre se ha caracterizado por ser un país políticamente abierto y respetuoso con sus homólogos permitiendo que las inversiones y tratados con diversos países se lleven a cabo sin interrupciones comerciales por decisiones políticas lo cual es visto internacionalmente como un país estable y sin riesgos a largo plazo en las relaciones bilaterales.

Para contextualizar primeramente las relaciones entre nuestro país y el país en el que se plantea abrir la sucursal es importante mencionar que la relación política bilateral como naciones independientes entre México y Bélgica según La Secretaría de Relaciones Exteriores (2020) data desde “1838, cuando Bélgica ya independiente envió un Ministro Plenipotenciario a México y en reciprocidad, México envió un representante a Bélgica en 1842. Fue hasta 1954 que México y Bélgica elevaron sus representaciones diplomáticas al rango de embajadas.” Más recientemente en el año 2019 México recibió la visita en un contexto meramente económico y de negocios de la Princesa Astrid, llevando a cabo eventos en la Ciudad de México y Monterrey. Estuvo acompañada de 283 representantes, de los cuales 200 pertenecían a 130 diferentes empresas belgas.

Con ellos podemos entender que las relaciones entre estos dos países se han mantenido abiertas y sin problemas desde sus inicios como naciones independientes, por lo que una inminente ruptura que podría afectar nuestro emprendimiento son casi nulas, entendiendo que en la

actualidad las relaciones comerciales ya no se lleva a cabo directamente desde la creación de la Unión Europea que homologó el mercado interno de sus miembros hacia el exterior.

## **Relaciones Bilaterales entre México y la Unión Europea**

Es importante mencionar que la relación de México con la Unión Europea en la actualidad es de cooperación e integración ya que existe una Delegación de la Unión Europea en México que a grandes rasgos es una institución encargada de representar los intereses de la Unión en los países aliados y así mismo poder tener comunicación directa en aspectos relevantes en las relaciones bilaterales entre México y la Unión Europea.

Esta relación se fortaleció en el año 2000, años en los que la Unión Europea empezó a tener mucha más visión de expansión interna y externa, intentando incrementar su influencia tanto política como económica en el mundo, después de haberse reorganizado durante la década de los noventa para incrementar sus obligaciones entre los países miembros y entregar parte de sus autonomías comerciales a la Unión, quienes partir del tratado de Ámsterdam en 1993 deciden crear un mercado único administrado y supervisado por un triángulo político supranacional que velara por los intereses en común de sus miembros y trabajara como una sola fuerza comercial hacia el extranjero.

Al día de hoy y después de la salida del Reino Unido, la Unión cuenta con 27 miembros, los cuales son: Alemania, Bélgica, Croacia, Dinamarca, España, Francia, Irlanda, Letonia, Luxemburgo, Países Bajos, Suecia, Bulgaria, Eslovaquia, Estonia, Grecia, Malta, Polonia,

República Checa, Austria, Chipre, Eslovenia, Finlandia, Hungría, Italia, Lituania, Portugal y Rumanía.

## **Comercio entre México y Bélgica**

Para el presente apartado, se analizó las relaciones comerciales en cuanto importación y exportación de México hacia Europa desde la perspectiva comercial de México y Bélgica. Ya que este último será el país al que se enviarán los productos para poder ser comercializados dentro de la Unión.

En el contexto comercial, México firmó un Tratado de Libre Comercio con la Unión Europea en el 2000, podemos revisar los datos comerciales que de acuerdo con datos de la Secretaría de Economía (2020), menciona que “Con el Tratado de Libre Comercio entre México y la Unión Europea, el comercio entre nuestro país y Bélgica creció 416%, al pasar de \$545.9 mdd en 1999 a \$2,814.9 mdd en 2019.

Poniendo un poco más en contexto actual, según la Secretaría de Relaciones Exteriores (2020) “en 2019, Bélgica fue el 21° socio comercial de México a nivel mundial y el 7° entre los estados Miembros de la Unión Europea.” Con esto podemos entender que, aunque Bélgica no está en el top de los países con mayor volumen de intercambios, si mantuvieron un intercambio aproximado de \$2,814.9 millones de dólares en 2019, que de acuerdo con la página, debido a la pandemia la relación comercial tuvo una contracción del 15.3% en los intercambios de 2018 a 2019, sin embargo las exportaciones fueron las más afectadas teniendo una contracción del 24.9%. Sin embargo, también se menciona que “en los últimos 5 años (2015-2019), el comercio

bilateral registró una Tasa de Crecimiento Media Anual (TCMA) de 1.3%, al pasar de \$2,642.3 mdd en 2014 a \$2,814.9 mdd en 2019.” Secretaria de Relaciones Exteriores (2020). En más detalle, según OEC World (2020) “En 2020, Bélgica exportó \$885M a México. Los principales productos que Bélgica exportó a México fueron Vacunas, sangre, antisueros, toxinas y cultivos (\$64,3M), Medicamentos envasados (\$45,5M), y Coches (\$29,5M).”

En cambio, según la misma página México exportó \$1,54MM a Bélgica. Los principales productos que México exportó a Bélgica fueron Instrumentos médicos (\$281M), Coches (\$210M), y Mineral de plomo (\$132M).”

De manera que con estos datos y sin ahondar por el momento en nuestra estrategia cualitativa, podríamos prospectar un panorama positivo para La Belgicana al entender que naturalmente, aun cuando existieron complicaciones en el periodo analizado, el comercio continuará expandiéndose y creciendo entre México y Bélgica.

Para poder exportar también es necesario conocer las regulaciones, tratados y leyes que intervienen en la transacción, ya que los países de acuerdo a sus leyes y reglamentos pueden imponer aranceles o impedimentos a ciertos productos que pongan en riesgo su propia industria, por lo que es necesario conocer el entorno legal de cada país y a su vez investigar las relaciones comerciales que pueda tener México con Europa, por ello se investigó a las instituciones involucradas y tratados que se han llevado a cabo entre las naciones.

Analizando el entorno legal de México, según el Gobierno de México (2015) “México cuenta con una red de 14 Tratados de Libre Comercio con 50 países” entre estos tratados, México por medio del presidente en turno Vicente Fox Quesada, firmó en el año 2001 un acuerdo de tratado de libre comercio con la Unión Europea en donde plantean acuerdos bilaterales para eliminar la mayoría de los aranceles a los productos que se comercien entre las naciones involucradas. Según el Decreto Promulgatorio del Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y los Estados de la Asociación Europea de Libre Comercio (2000) “A la entrada en vigor de este Tratado, los Estados de la AELC eliminarán los aranceles aduaneros sobre las importaciones de productos originarios de México, excepto por lo establecido en el Anexo III y el Anexo IV.” En lo extenso del tratado, en el cual ahondaremos más en el desarrollo de este documento, se establecen los requerimientos para el intercambio de productos, así como las excepciones que existen de acuerdo con ciertos productos.

## **CAPÍTULO 1. PLAN DE NEGOCIO**



# **CAPÍTULO 1. PLAN DE NEGOCIO**

El objetivo de este capítulo es fundamentar la viabilidad del proyecto a partir de un plan de negocios, el cual explica el modelo que seguirá La Belgicana, el análisis del entorno, el plan de mercado, operaciones, administración y organización, lo cual dará soporte a la idea de negocio.

## **1. 1 Descripción de la empresa**

Como se ha mencionado en el presente proyecto, se buscará la autorización de la Secretaria e Economía para usar el nombre de La Belgicana bajo un régimen de Sociedad Anónima de Capital Variable, contando con 20 socios comerciales quienes aportaran \$ 1,000,000.00 pesos mexicanos cada uno para poder desarrollar la empresa exportadora de productos mexicanos a Europa.

El presente proyecto tiene como objetivo el poder comercializar en Europa los productos y artesanías de origen mexicano. Para esto la organización necesita de personal que ayude a las tareas básicas para lograr este objetivo. La empresa se considera como Microempresa ya que contará con 4 empleados base quienes laboran de Lunes a Viernes en un horario de 9:00 a 18:00, y una persona de limpieza quien trabajara 2 veces a la semana por 4 horas al día.

### **1. 1. 1 ANTECEDENTES DE LA EMPRESA Y JUSTIFICACIÓN**

La idea de crear una empresa exportadora La Belgicana S.A de C.V. surge a través de la experiencia en el extranjero que he desarrollado a lo largo de mi estadía en Bruselas, donde resido desde hace dos



años , y de la observación de los mercados de las principales ciudades europeas donde el consumo de la cultura mexicana así como de su gastronomía es cada vez mayor, gracias en mayor parte a la inversiones en materia de turismo y la gran visibilidad que nuestro país ha tenido en los últimos años derivado de nuestra festividad del día de muertos lo que ha despertado en el público un mayor interés acerca de nuestra cultura. Por ello es que la creación de la empresa tiene como objetivo poder satisfacer la creciente demanda del mercado europeo hacia la cultura mexicana llevando productos que van más allá del mariachi o comida picante, si no productos que tienen un valor cultural y realmente creado por gente que mantiene nuestras costumbres y raíces.

### 1.1.2 PRESENTACIÓN CON LOGO Y SLOGAN

#### LOGO



#### SLOGAN

“ From our earth, with Mexilove”

### 1.1.3 MISIÓN, VISIÓN Y VALORES

#### **Misión**

Proveer de productos de nicho mexicanos a nuestros clientes europeos, dando a conocer la creatividad, calidad y dedicación que los artesanos mexicanos empeñan en nuestros productos.

#### **Visión**

Dar a conocer y posicionar nuestra marca en la mente de nuestros consumidores como una garantía de productos de alta gama y únicos en el mundo.

En el mediano plazo es crear una cadena de valor sólida y eficiente para expandir la oferta manteniendo precios competitivos y garantizar el suministro permanente de productos a nuestros clientes.

A largo plazo es potencializar nuestra expansión diversificando nuestro portafolio apoyando y orientando a emprendedores mexicanos listos para expandir sus horizontes comerciales en el extranjero, manteniendo siempre la máxima calidad en los productos y nuestro servicio.

#### **Valores**

- Honestos
- Orgullosos de nuestra cultura
- Proactivos
- Responsables
- Consumo sostenible
- Empleos verdes y crecimiento sostenido e inclusivo

#### 1. 1. 4 OBJETIVOS

1. Incrementar nuestras ventas de manera anual en un 15%
2. Incrementar anualmente 2% nuestro mercado meta.
3. Aperturar 1 nueva tienda física por año.
4. Incursionar 1 zona de venta en línea adicional por año.
5. Ingresar a un nuevo canal de ventas en línea.

#### 1. 1. 5 MODELO DE NEGOCIO

##### 1. 1. 5. 1 Análisis del entorno

Son varios los factores que intervienen en el desarrollo de un negocio, por ello la importancia de conocerlos es fundamental para la creación de estrategias que busquen el mejor desempeño de la organización.

El ambiente político internacional genera alta incertidumbre en el sector empresarial, el desaceleramiento económico por los recientes factores mundiales como el COVID, así como la escasa oferta de empleos e inflación ha impactado de manera desfavorable en la economía internacional.

Los hallazgos son pesimistas, ya que el último pronóstico del Fondo Monetario Internacional advirtió en octubre que más de un tercio de la economía mundial se contraerá y que hay un 25% de posibilidades de que el PIB mundial crezca menos del 2% en 2023, lo que define como una recesión mundial.

Sin embargo, el aislamiento social generado por la pandemia del COVID, generó un drástico crecimiento en el comercio electrónico en las ventas al por menor, pasando del 16% al 19% en 2020, fortaleciendo con ello las ventas digitales, según datos de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre comercio y desarrollo (UNCTAD).

Los datos que arrojan las estadísticas del e Commerce para particulares en la Unión Europea de Eurostat, son altamente favorables para nuestro negocio, ya que en el 2021 el 67 % de los usuarios de Internet realizaron alguna compra online.

El porcentaje de usuarios de Internet que compran en línea ha ido evolucionando durante los últimos cinco años. El ritmo de crecimiento varía según cada país, pero en términos generales todos han experimentado un aumento promedio del 13% de compradores online.

El grupo de edad en el que más ha aumentado el número de compradores online ha sido el de los usuarios de Internet de entre 25 y 54 años, con un 77% de usuarios que realizan compra por internet.

La Unión Europea ha duplicado sus cifras en los últimos 5 años, pasando de un 23% a un 46 % de usuarios que realizan compras en línea.

Asimismo, según datos de Eurostat, los productos más comprados en línea en la UE en 2021, fueron: Ropa, zapatos y accesorios con 39 % del total de compras.

### 1.1.5.2 Análisis

Se analizarán las fortalezas, oportunidades, debilidades y amenazas que la empresa La Belgicana S.A de C.V. tiene para así poder conocer oportunidades competitivas y estrategias a aplicar.

Fortalezas	Debilidades
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Bajo costo de productos y venta en euros</li> <li>• Productos 100% artesanales y únicos</li> <li>• Distribuidor en Europa</li> <li>• Poca o nula competencia</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Altos costos de transportación</li> <li>• Proveedores no consolidados</li> <li>• Dos diferentes idiomas y por ende dos diferentes traducciones necesarias</li> <li>• Productos frágiles</li> </ul>
Oportunidades	Amenazas
<ul style="list-style-type: none"> <li>• Campañas de marketing para familiarizar a nuestro mercado meta de la cultura mexicana y por ende nuestros productos.</li> <li>• Aprovechar la tendencia en el interés sobre la cultura mexicana</li> <li>• Poco o nulo conocimiento del Mezcal en Europa</li> <li>• Incrementar la demanda con tiendas ya existentes mexicanas</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Otros distribuidores comiencen a aparecer con misma oferta</li> <li>• Incremento en las tarifas de transportación e inflación</li> <li>• Cierres de fronteras por COVID</li> <li>• Poco awareness de los productos mexicanos artesanales (Awarence- conocimiento)</li> </ul>

## **1. 2 MARCO LEGAL**

### **1. 2. 1 DENOMINACIÓN SOCIAL**

Como se ha mencionado en el presente trabajo de investigación, la empresa se dará de alta en el en México bajo la denominación La Belgicana Sociedad Anónima de Capital Variable.

### **1. 2. 2 ASPECTOS LABORALES**

Para este apartado se tiene que considerar que únicamente se tendrán trabajadores en México, ya que para el caso de Bélgica el socio será quien se encargará de las actividades en el país y en caso de necesitar ayuda siempre se trabajará con empresas dedicadas a proveerla por lo que no están integrados a nuestra organización.

Para ello es indispensable mencionar que al contar con trabajadores en México se tiene que cumplir con lo dispuesto en la Ley Federal del Trabajo , y de acuerdo a esta ley para determinar la duración de la relación de trabajo por la que se contratará personal será en primer lugar según la Ley Federal del Trabajo (1970) en el “Artículo 39-B:Se entiende por relación de trabajo para capacitación inicial, aquella por virtud de la cual un trabajador se obliga a prestar sus servicios subordinados, bajo la dirección y mando del patrón, con el fin de que adquiera los conocimientos o habilidades necesarios para la actividad para la que vaya a ser contratado.”. De acuerdo con el mismo artículo esta figura laboral no podrá durar más de 3 meses o 6 en puestos de dirección, gerenciales y demás personas que ejerzan funciones de dirección o administración. Al término del anterior contrato y habiendo

cumplido con las expectativas del puesto se le entregará oficialmente un contrato por tiempo indeterminado.

Para efectos de la remuneración refiérase al manual de organización, sin embargo es necesario mencionar otros aspectos, todos los trabajadores contarán con una jornada diurna de 8 horas diarias de Lunes a Viernes, días de vacaciones por encima de la ley que en el primer año serán 12 días sumándose 2 días por cada año cumplido en la empresa hasta llegar a 20 días como máximo, los cuales nunca se podrán utilizar por periodos mayores a 10 días continuos. El aguinaldo consta de un 13avo mes, esto siempre será proporcional a los meses trabajados en el caso de no cumplir con el año. El pago de la participación de los trabajadores en las utilidades de las empresas se efectuará en el mes siguiente a la entrega de los resultados del ejercicio anterior. Y estarán dados de alta en el Instituto Mexicano del Seguro Social.

### 1. 2. 3 BASE LEGAL

Las actividades de la empresa se llevarán a cabo en dos diferentes países que son México y Bélgica, es necesario primero conocer los requisitos y trámites que existen en estos, primero mencionare los requisitos de nuestro país para constituir la empresa, y posteriormente se mencionará el registro que se hará en Bélgica para llevar a cabo la venta de los productos.

Para el caso de México se creará una Sociedad Anónima de Capital Variable y para ello existen diversos requisitos y autoridades que deben ser tomadas en cuenta, Los requisitos básicos están en La Ley General

de Sociedades Mercantiles (1934) en el artículo 89 de dicha ley:

- I.- Que haya dos socios como mínimo, y que cada uno de ellos suscriba una acción por lo menos;
- II.- Que el contrato social establezca el monto mínimo del capital social y que esté íntegramente suscrito;
- III.- Que se exhiba en dinero efectivo, cuando menos el veinte por ciento del valor de cada acción pagadera en numerario, y
- IV.- Que se exhiba íntegramente el valor de cada acción que haya de pagarse, en todo o en parte, con bienes distintos del numerario”.

Aunado a los anteriores requisitos para válidamente constituir la empresa se deben cumplir los siguientes pasos según la Secretaría de Economía de México (2022):

Primero solicitar la autorización de uso de la denominación o razón social que se puede hacer en línea a través del Módulo Único de Autorizaciones. Posteriormente, ya que se obtenga la autorización, solicitar los servicios de un fedatario público quien se encarga de crear el acta constitutiva de la sociedad, dar aviso de uso e inscribir la sociedad en el Registro Público de Comercio. Y finalmente acudir al Servicio de Administración Tributaria con el acta constitutiva y el Registro Público de Comercio, inscribir la sociedad en el Registro Federal de Contribuyentes y obtener la e-firma de la sociedad.

Finalmente, por tratarse de una empresa cuyo fin es la exportación de mercancías se debe considerar una serie de requisitos y trámites extra previsto por el Servicio de Administración Tributaria (2022) que es:



Estar inscrito en el Padrón de Exportadores Sectorial, el trámite es gratuito y aplica para las siguientes mercancías:

- Bebidas con contenido alcohólico y cerveza.
- Alcohol, alcohol desnaturalizado y mieles incristalizables.
- Tabacos labrados como cigarros y puros.
- Bebidas energizantes.

Lo anterior de conformidad con la Ley Aduanera, artículos 59, fracción IV, Regla 1.3.7 de las Reglas de Comercio Exterior.

Por su parte para poder comerciar nuestros productos en Bélgica no se creará una sociedad ya que los requisitos son mayores que a los de México aunado a los altos costos en los que se incurrirá al crear una sociedad, se comerciará como persona física con actividad empresarial ya que uno de los socios cuenta con permiso para residir en el país de Bélgica y esto le permite darse de alta como autónomo en el país. Para ello se necesita cumplir con los siguientes requisitos según La Cámara Oficial de Comercio de España en Bélgica y Luxemburgo (2019) son los siguientes:

- Abrir una cuenta bancaria a nombre de la persona que se constituya como autónomo.
- Acudir a una ventanilla única de empresas (guichet d'entreprises), esta entidad se encargará de verificar los conocimientos de gestión de empresas y acceso a la profesión. Realizar la inscripción a la Banque-Carrefour des Entreprises la cual les otorgará un número para identificarse ante las autoridades belgas. Y gestionar algunos

trámites y autorizaciones, tales como: IVA, Fondo de Protección Social y la Mutualidad.

- Como persona autónoma es necesario darse de alta en el Fondo de Protección Social y la Mutualidad como ya se mencionó para ello los pagos se calculan en euros según la tabla de la empresa de mutualidad Partena Profesional (2021) de acuerdo con los ingresos que se mencionan en la primera columna:

**Tabla 1**

Revenus	Principal
1000,00	<b>750,27</b>
<b>1553,58</b>	750,27
<b>3107,17</b>	750,27
5000,00	750,27
<b>6168,90</b>	750,27
<b>7356,08</b>	750,27
10000,00	750,27
<b>14042,57</b>	750,27
15000,00	801,42
20000,00	1068,56
25000,00	1335,70
30000,00	1602,84
35000,00	1869,98
40000,00	2137,13
45000,00	2404,27
50000,00	2671,41
55000,00	2938,55
<b>60638,46</b>	3239,80
65000,00	3400,76
70000,00	3585,28
80000,00	3954,33
<b>89361,89</b>	4299,82

*Elaborado por: PARTENA asb*

## 1. 2. 4 IMPUESTOS Y ARANCELES

Toda vez que las actividades de la empresa se llevarán a cabo en diversos países y los ingresos económicos serán percibidos en Europa es importante conocer los impuestos y aranceles que se deberán pagar en Bélgica así como los que se deberán devengar en nuestro país, ya que ahí es donde estará ubicado el punto de interés para las autoridades financieras Belgas.

En cuanto a los impuestos que se pagan estos al igual que el pago de los servicios sociales están tasados de acuerdo a los ingresos de las personas físicas a diferencia de las sociedades que tienen un pago por ciento establecido anual, sin embargo hay una notable diferencia en el cálculo, ya que el incremento es únicamente aplicable al monto excedido, es decir que se aplican todos los porcentajes aplicables hasta su monto máximo y de ahí se aplica el siguiente criterio porcentual de acuerdo al excedente, esto se puede observar en la siguiente tabla de acuerdo al Servicio Público Federal de Finanzas de Bélgica (2022):

**Tabla 2**

	Income bracket	Tax rate
Bracket 1	From EUR 0.01 to EUR 13 540	25 %
Bracket 2	From EUR 13 540 to EUR 23 900	40 %
Bracket 3	From EUR 23 900 to EUR 41 360	45 %
Bracket 4	More than EUR 41 360	50 %

Example:  
A resident has a taxable income of EUR 26 000.  
Calculation of the resident's basic tax:  
25 % of 13 540 = 3 385  
40 % of (23 900 - 13 540) = 4 144  
40 % of (26 000 - 23 900) = 945  
Basic tax = 3 385 + 4 144 + 945 = EUR 8 474

*Elaborado por: SERVICE PUBLIC FÉDÉRAL FINANCES DE BELGIQUE*

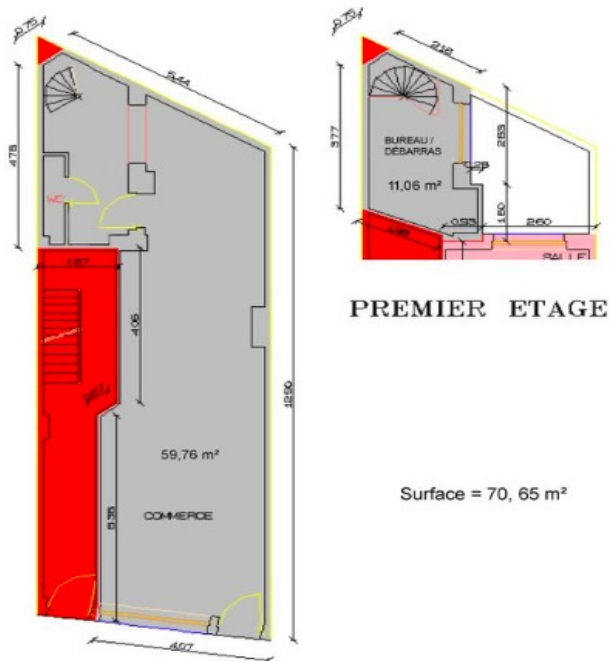
Por último, a considerar de acuerdo con la misma institución el Impuesto sobre el valor agregado es del 21%.

En el ámbito de nuestro país de acuerdo con el Servicio de Administración Tributaria (2022) el IVA es del 16% y el impuesto sobre los ingresos o ISR es del 30% ya que se constituirá una sociedad mercantil.

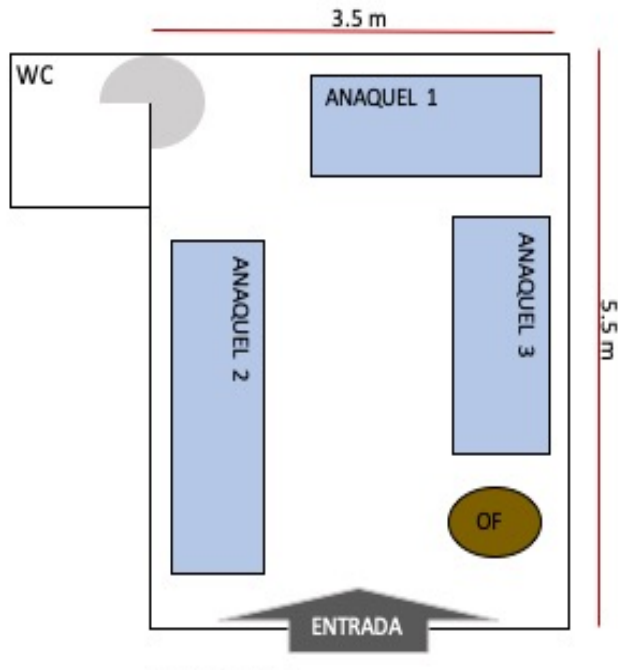
### 1.3 ESTUDIO TÉCNICO

#### 1.3.1 LOCALIZACIÓN DE LA INSTALACIONES

La tienda y bodega principal de distribución final, estará ubicada en Rue Lebeau - Lebeustraet 19 1000 — Brussels. BODEGA 1. Esta será rentada con un costo mensual de 1,250.00 euros.



La bodega proveedora se encontrará en Rocío 100, Residencial del Parque, Celaya Guanajuato. BODEGA 2. De igual manera esta bodega estará rentada a un precio de 2,500.00 pesos mexicanos.



### 1.3.2 CONTROL DE CALIDAD

Nuestras medidas de control de calidad tienen como principal objetivo garantizar la satisfacción del cliente.

Para ello, es de suma importancia garantizar que la totalidad de nuestros proveedores cumplan con los estándares de calidad establecidos, así como con las especificaciones que por ley se requiere cumplir para su exportación e importación.

## Políticas de control

- Las artesanías deberán respetar, preservar y enaltecer los derechos de los artesanos y su denominación de origen
- El mezcal deberá respetar, preservar y enaltecer su denominación de origen.
- Todos los artículos deberán contener en su etiqueta la información y especificación de su composición en idioma español y francés.

LISTA DE CHEQUEO CONTROL DE CALIDAD			
Producto inspeccionado:		Fecha: / /	
No. de productos inspeccionados:		Inspector:	
1. El producto se encuentra en buen estado?	SI	NO	N/A
2. El producto se encuentra completo?			
3. El producto se encuentra limpio?			
4. El producto tiene el tamaño correcto?			
5. El producto cumple con las especificaciones de producción demandadas?			
6. El producto cuenta con un periodo de caducidad mínimo de 6 meses			
7. El producto está etiquetado correctamente?			
8. El producto está envuelto?			
9. El proveedor entrego de manera oportuna el producto ?			
10. El proveedor entrego empaclado el producto?			
Calificación:	<input type="text"/>		

*Elaboración propia*

### 1.3.3 MOBILIARIO Y EQUIPO DE OFICINA

Ya que se contará con dos diversos almacenes es necesario contemplar los diversos gastos en los que se incurrirá para adaptar estos espacios a las necesidades del emprendimiento.

## BODEGA 1

REQUISICIÓN MOBILIARIO				
No.	Concepto	Cantidad	Precio	Subtotal
1	Computadora	2	387.97 €	775.95 €
2	Impresora	1	145.49 €	145.49 €
3	Teléfono móvil	1	145.44 €	145.44 €
4	Escritorio	1	96.99 €	96.99 €
5	Archivero	1	77.59 €	77.59 €
7	Silla movil	1	67.85 €	67.85 €
8	Silla	2	21.82 €	43.64 €
9	Anaqueles	20	30.36 €	607.18 €
10	Escritorio vintage	1	96.94 €	96.94 €
11	Estante vintage	2	96.61 €	193.21 €
12	Repisa vintage	9	23.04 €	207.32 €
13	Banco vinil	1	43.65 €	43.65 €
Total				1,960.13 €

Tipo de cambio €20.62

Elaboración propia

## BODEGA 2

REQUISICIÓN MOBILIARIO				
No.	Concepto	Cantidad	Precio	Subtotal
1	Computadora	1	\$ 5,499.00	\$ 5,499.00
2	Impresora	1	\$ 1,890.00	\$ 1,890.00
3	Teléfono móvil	1	\$ 2,999.00	\$ 2,999.00
4	Escritorio	1	\$ 1,279.60	\$ 1,279.60
5	Repisa	1	\$ 859.00	\$ 859.00
6	Silla móvil	1	\$ 1,399.00	\$ 1,399.00
7	Silla	2	\$ 449.95	\$ 899.90
8	Anaqueles	10	\$ 626.00	\$ 6,260.00
Total				\$ 21,085.50

Elaboración propia

### 1.3.4 EQUIPO DE REPARTO

Para poder comercializar nuestros productos es necesario contemplar los vehículos con los que se transportarán nuestras mercancías, para ello se contempla comprar en México una camioneta Chevrolet Tornado Van LS, con precio de contado de \$291,400 pesos M/N.

#### TORNADO VAN



#### PAQUETES

Chevrolet Tornado Van LS

\$296,400

Precio de Lista

\$291,400

Precio de Contado

\$291,400

Precio Leasing

\$291,400

Precio Financiado

Para el caso de Bélgica, la camioneta será rentada únicamente los días que se necesite recolectar los envíos de México para su traslado a la tienda.

Para ello se cotizó en diversas empresas que se dedican a dicho servicio, eligiendo la empresa llamada Dockx Rental la cual tiene un



costo de 61.00 euros por día con 100 kilómetros incluidos los cuales no se superarían considerando que el puerto de Amberes se localiza a 42 kilómetros de Bruselas. Teniendo las siguientes especificaciones:



### Micro Van

 Driving licence B

 525 kg

 2.40 m<sup>3</sup>

 142 x 145 x 110  
cm

**From € 61,00**  
incl. VAT

**100 km free**  
€ 0,21 extra km

[MORE INFO](#)

[BOOK](#)

### 1. 3. 5 DESCRIPCIÓN DEL MANTENIMIENTO DEL EQUIPO E INSTALACIONES

La empresa contará con un automóvil, al cual se le harán los servicios de mantenimiento de acuerdo al kilometraje, o de manera semestral.

Las instalaciones serán aseadas dos veces por semana (Martes y Jueves) en horario de 9:00 a 14:00 hrs.

Cumpliendo con el siguiente programa de trabajó:

BITACORA DE SERVICIO DE LIMPIEZA									
Sede: _____					Mes: _____				
Descripción	Martes	Jueves	Martes	Jueves	Martes	Jueves	Martes	Jueves	Observaciones
	/ /22	/ /	/ /22	/ /	/ /22	/ /	/ /22	/ /	
Barrer calle									
Limpieza de piso									
Lavado de baño									
Limpieza de muebles y accesorios									
Recolección de basura									
Servicio mensual									
Tallado de piso, muros y sodos									
Limpieza de herrería y ventanas									
Aceltado de herrería									
Limpieza de luminarias									
Nombre y firma de quién realizó el trabajo									
Firma de supervisión									

*Elaboración propia*

## 1.4 ESTUDIO MERCADOLÓGICO

### 1.4.1 PLAN DE MERCADOTECNIA

El plan de mercadotecnia plasmará las estrategias de mercadotecnia y de producto que se aplicarán al negocio después de un análisis del mercado y del público objetivo, el cual se realizará a partir de una investigación de mercado cuantitativa (Encuesta digital). Con base en esta información se plantearán las estrategias de producto, precio, plaza, promoción y publicidad, así como los procesos y formas de trabajo que guiarán al área de mercadotecnia los primeros años de operación.

El objetivo principal de este plan es entender la forma en que el mercado meta consume y adquiere este tipo de productos, y con base en ese entendimiento, adaptar los procesos y procedimientos para hacer más eficiente la comunicación y conversión de venta con el cliente final, así como el establecimiento de indicadores comerciales adecuados para medir la eficiencia de los planes por ejecutar.

#### 1. 4. 1. 1 Descripción del producto

Nuestros productos tienen como objetivo poder satisfacer la creciente demanda del mercado europeo hacia la cultura mexicana llevando productos que tienen alto valor cultural y realmente creados por gente que mantiene nuestras costumbres y raíces.

Todos los productos están hechos 100% en México, con denominación de origen y manufacturados por artesanos.

- Mezcal de Oaxaca

Teniendo como objetivo la distribución de diversas marcas incluyendo los 3 tipos más comunes de la bebida espadín, cuixe y tobalá.

- Arte

Incluye arte en barro negro, Alebrijes de diversos tamaños tallados en madera, calaveras, así como figuras de arte huichol.

No.	Producto	Línea	Imagen
1	Mezcal	Espadín	
		Cuixé	
		Tobala	
2	Artesanías	Barro negro	
3	Alebrijes	Madera	
4	Artesanías	Huichol	

#### 1. 4. 1. 2 Empaque del producto

En principio para su exposición y presentación en la tienda los productos no llevan empaques especiales, sin embargo el empaquetado posterior a la venta del producto será dependiendo el producto y sus condiciones específicas, es decir si el producto es frágil llevará el embalaje apropiado para que este no sufra detrimentos después de la venta, pero en general serán distribuidos sin algún empaque específico ya que el objetivo de los productos es que puedan ser observados por los clientes y en base a ello hagan su elección.

Ahora bien, es necesario señalar que la tienda maneja cajas y bolsas con el logo impreso para guardar los productos de los clientes, empaquetamientos que se harán posterior a la venta de los mismos.

#### 1. 4. 2 INVESTIGACIÓN DEL MERCADO

El siguiente apartado, tiene como objetivo obtener la información necesaria y concreta para la identificación, acopio y análisis de nuestro mercado meta.

##### 1. 4. 2. 1 Segmentación de mercado

Nuestro mercado meta se ubica en los países de Bélgica, Países Bajos, y Francia. Por lo que a continuación se mencionan las diferentes características geográficas, demográficas, culturales y socioeconómicas de cada uno de estos países para poder segmentar nuestro público objetivo y sus particularidades. También es importante destacar que aun cuando el mercado europeo es considerado como un solo mercado para comerciar, estrategias de mercado y preferencias de consumidores puede variar de manera drástica de país en país dado que los países mantienen su autonomía en temas de interés público, como salud y seguridad por lo que ciertas regulaciones técnicas pueden cambiar las necesidades de nuestros productos.

Si bien tienen diferencias bastante notables estos países, podemos también mencionar características semejantes como los son la edad de la población que si bien puede variar, es una de las regiones más longevas del planeta con una población promedio de 44 años según datos demográficos del Instituto Nacional de Estadística de España

(2020), y a la par también cuentan con una de las regiones donde la clase económica media es la mayoría con índices de pobreza muy bajos o menores al 9% en la mayoría.

De esta manera, consideraremos como mercado meta las poblaciones de las capitales de estos tres países a efectos de poder hacer una estimación más acercada a la realidad de nuestras ventas considerando el tamaño total de las personas que cumplan el perfil de nuestro consumidor en las 3 capitales, sin dejar de mencionar las poblaciones totales ya que como se ha mencionado, la venta será de manera física específicamente en la ciudad de Bruselas, y en línea para cualquier parte de Europa, sin embargo la inversión en marketing será enfocada a las dos ciudades ya mencionadas.

#### 1.4.2.2 Elección de los segmentos meta

##### *1.4.2.2.1 Bélgica*

De acuerdo a la administración de comercio internacional de Estados Unidos el mercado Belga es uno de los más complejos de Europa ya que a pesar de constar de un territorio tan pequeño casi similar al tamaño del estado de Sinaloa, posee uno ingresos per cápita más altos de Europa con una distribución de la riqueza bastante equilibrada y con una población con un alto poder adquisitivo dado sus ingresos, con una población de 11.35 millones de personas y un alto nivel de turistas en el transcurso del año llegando a recibir cerca de 6.7 millones de visitantes en 2020 según la OECD, la capital Bruselas según StatBel (2022) cuenta con una población de 1.22 millones de habitantes de los cuales cerca de 326,000 personas equivalente al 28% de la población que corresponde a nuestro segmento objetivo.

Así mismo, Bélgica posee el segundo más grande puerto marítimo de Europa en Amberes, y es mundialmente conocida como la Capital de Europa por sus fronteras con otras grandes economías de Europa lo que permite que su intercambio de mercancías y comercio este estrechamente relacionado con los demás países que tenemos como mercado objetivo.

Cabe destacar un aspecto muy particular de Bélgica es que está dividida en tres regiones y dos principales idiomas: la región capital y la región gallón son de idioma francés y la región flamenca donde se habla holandés, de acuerdo a la región un idioma prevalece sobre el otro y los productos deben tener traducciones al idioma que la región hable.

#### *1.4.2.2.2 Países bajos*

En el caso de Países Bajos la situación no es muy distinta a la de Bélgica, su tamaño se puede comparar al de Coahuila, San Luis Potosí y Zacatecas juntos y se abarcaría la misma extensión del país en el norte de Europa, de acuerdo a AdminStat (2020) el país cuenta con una población de 17.74 millones de personas, de las cuales 821,752 según habitan en la capital Ámsterdam de los cuales solo el 26% de la población alrededor de 291,000 personas son clientes potenciales, teniendo también un localización fundamental para el mercado europeo conectando el mercado del sur de Europa con el de países nórdicos. Es considerado como la economía número 15 del mundo y tiene al igual que Bélgica uno de los ingresos per cápita más altos del mundo.

Según la Administración de comercio internacional de E.U.A (2022) “El país es un centro clave dentro de la red empresarial global, con

una infraestructura avanzada orientada al transporte de mercancías, personas y datos. Sus principales puntos de distribución incluyen Róterdam, el puerto más grande de Europa, y el Aeropuerto Schiphol de Ámsterdam, el cuarto aeropuerto más grande de Europa para carga.” Lo cual lo sitúa como una de las principales economías de Europa con un gran potencial para los exportadores con un mercado relativamente sencillo y asequible para introducir nuevos productos. Finalmente, el país tiene un solo idioma oficial el holandés, aunque la gran mayoría de su población domina el inglés simplemente para fines económicos e intereses internacionales.

#### *1.4.2.2.3 Francia*

El país francés tiene características bastante distintas a los dos anteriores países, tienen una población de 68 millones de personas de las cuales 2.16 millones viven en París de los cuales cerca de 610,000 habitantes están en el rango de edad de nuestro proyecto, haciéndolo uno de los países más grandes y poblados de la Unión Europea aunque este solo abarca un tercio del territorio mexicano sus ingresos per cápita son muy superiores a nuestro país colocándolo en el lugar 5 de las economías más grandes del mundo y el lugar 3 en Europa solo por detrás de Alemania y Reino Unido según la administración de comercio internacional de E.U.A.(2022). Francia es uno de los países con más turismo en el mundo llegando a tener cerca de 90 millones de turistas anuales según la OECD (2018).

Aunque Francia es una economía más grande que Bélgica y Holanda, el poder adquisitivo y sus ingresos per cápita son menores sin embargo se encuentra dentro del top 20 del mundo, sin embargo la ciudad de



París hace la excepción ya que la ciudad por si sola se ubica dentro del top 3 de ciudades en Europa de ingresos per cápita y aportando cerca de un tercio de los ingresos totales de Francia. Cuenta con el cuarto mayor puerto de embarcación en Marsella y con el aeropuerto de París Charles de Gaulle que en su conjunto proveen de mercancías a Francia en general.

#### 1. 4. 2. 3 Perfil del consumidor

Podemos decir que el perfil de nuestro consumidor se definiría como un Europeo de cualquier sexo y sin algún estado civil en específico, que vivan y disfrute de ciudades capitales con diversidad étnica y cultural entre 35-50 años que gusten, conozcan y valoren la cultura mexicana, de clase media con un poder adquisitivo medio-alto y que en promedio tenga ingresos mensuales de \$30,000.00 m/n, con conocimientos básicos en internet para poder realizar compras en línea.

#### 1. 4. 2. 4 Estudio demanda

A continuación, se muestra a detalle la distribución demográfica de nuestro mercado meta:

País	Población total*	Población Femenina		Población Masculina		Rango edad 35-50 años		
		Población	%	Población	%	Población	%	
Bélgica	11,521,238.00	5,837,811.29	50.67	5,683,426.71	49.33	2,254,000.00	19.56	
Francia	66,951,999.00	34,279,424.00	51.20	32,672,575.00	48.80	21,692,448.00	32.40	
Países Bajos	17,475,415.00	8,788,386.20	50.29	8,687,028.80	49.71	3,220,148.00	18.43	
Total	95,948,652.00					Total	27,166,596.00	28.31

*Elaboración propia: Censos de población internacional 2021.*

Con estos datos calculamos el tamaño de la muestra para poblaciones finitas:

<b>TAMAÑO MUESTRA</b>	226
<b>TAMAÑO POBLACIÓN</b>	<b>27,167.00</b>
<b>NIVEL DE CONFIANZA</b>	95%
<b>ERROR MUESTRAL</b>	<b>6.5%</b>

#### 1. 4. 2. 5 Planteamiento de la investigación

Con base en el porcentaje de población meta que se tiene, aplicamos una encuesta como herramienta de investigación, que buscará obtener información sociodemográfica y aspectos cuantitativos referentes a la motivación, lugar y frecuencia de compra.

Basado en la población meta de 27,167 establecida, con un nivel de confianza de 95% y un margen de error del 6.5%, se obtuvo una muestra representativa del mercado de 226 personas. La herramienta se aplicará a través de la plataforma de Google Forms para tener el alcance requerido.

#### 1. 4. 2. 6 Desarrollo de la investigación

La herramienta se difundió a través de distintos medios digitales, así como en diversas redes sociales en el mes de noviembre con motivo de las festividades de la Feria del Día de Muertos, organizada por la Embajada de México en Bélgica, y que se llevó a cabo en la Plaza Central de Bruselas.

La encuesta utilizada abarcó la siguiente información:

1. Sexo
2. Edad
3. Ocupación
4. Nivel de estudios
5. ¿Lugar de residencia?
6. ¿Qué tipo de características en el producto impulsará más tu compra?
7. ¿Cómo prefieres hacer tus compras? En tienda o en línea.
8. ¿Cuál es la tienda en línea que prefieres?
9. ¿Qué red social crees que te ayuda a realizar tu compra en línea?
10. ¿Qué tan seguido compras en línea?
11. ¿Alguna vez has estado en México?
12. En la escala del 1 al 4, ¿Qué tanto conoces la cultura mexicana?

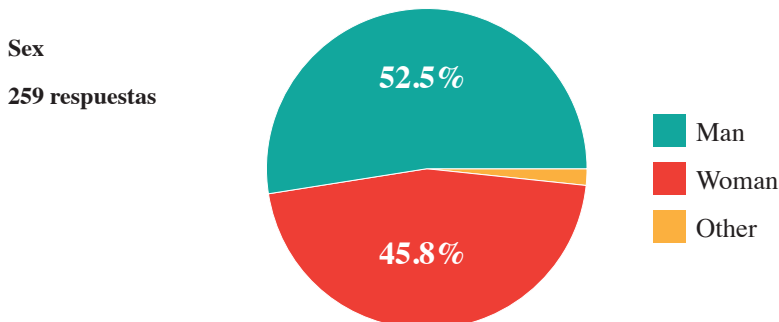
13. ¿Qué es lo que encuentras más interesante acerca de México?
14. ¿Qué es la primera cosa que viene a tu mente al pensar en México?
15. ¿Alguna vez has comprado algún producto mexicano?
16. ¿Estarías interesado en comprar arte y decoración mexicana?
17. ¿Conoces el mezcal?
18. ¿En la siguiente lista podrías marcar los productos mexicanos que te interesa comprar? Comida, Bebidas alcohólicas, arte, productos picantes, accesorios o decoración.
19. ¿Tus respuestas cambiarían si los productos son creados por comunidades indígenas y ayudan a su economía?

#### 1. 4. 2. 7 Análisis y graficación de resultados

La encuesta fue contestada por 259 personas, durante el periodo de 2 semanas de aplicación, la información obtenida en la encuesta se dividirán en 3 secciones:

- Información demográfica
- Hábitos de compra
- Intereses particulares

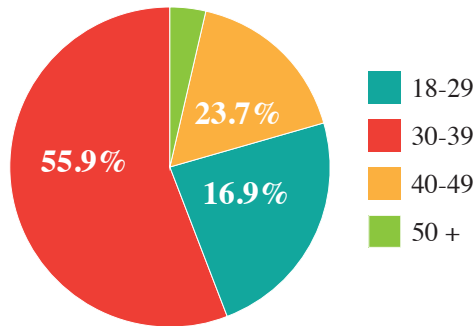
#### 1) Información demográfica



El género que mayor participación tuvo fue el masculino con 52.5% participantes, mientras que el femenino tuvo respuesta de 45.9% participantes. Por lo tanto, al ser tan pequeña el diferencial de los clientes potenciales, el diseño de las campañas se orientará para el público en general.

#### Age

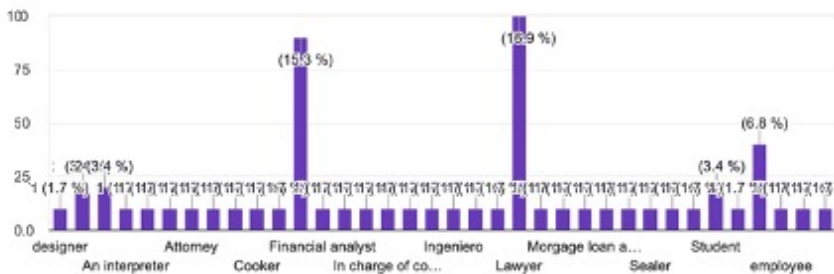
259 respuestas



El rango de edad que mayor participación tuvo fue el comprendido de 30 a 39, quienes representan parte de nuestro mercado meta potencial establecido al inicio de la planeación.

#### What is your profession ?

259 respuestas

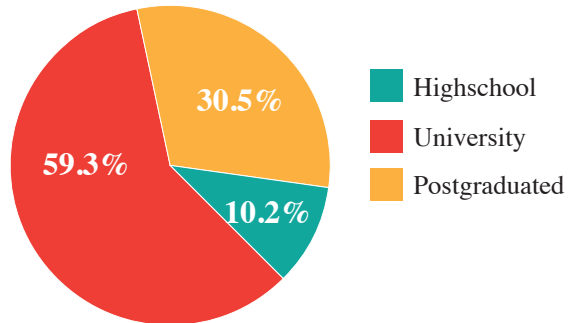


De acuerdo al rango de edad predominante, el perfil de la ocupación mayoritaria resultante es de profesionistas, destacando la profesión de Abogados.

Por lo anterior resulta con certeza proyectar que el mayor porcentaje de la población entrevistada cuenta con ingresos fijos, siendo esto un factor que genera y promueve la posible adquisición de nuestros productos.

#### Studies

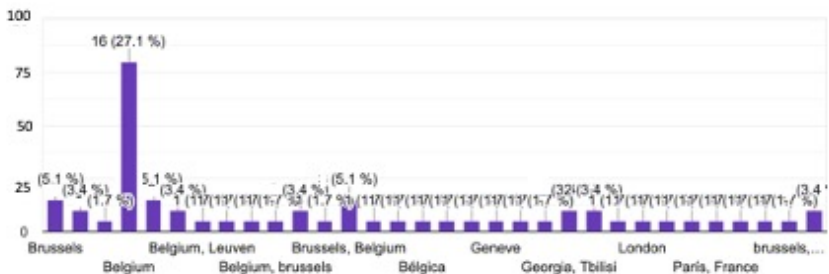
259 respuestas



El resultado obtenido de acuerdo al grado de estudios de la población entrevistada, predomina con un 59.3% al nivel universitario como último grado de estudios. Indicando con ello, de igual manera que la mayoría de la población entrevistada cuenta con ingresos fijos, siendo esto un factor determinante que promueve la posible adquisición de

#### In which country and city do you live?

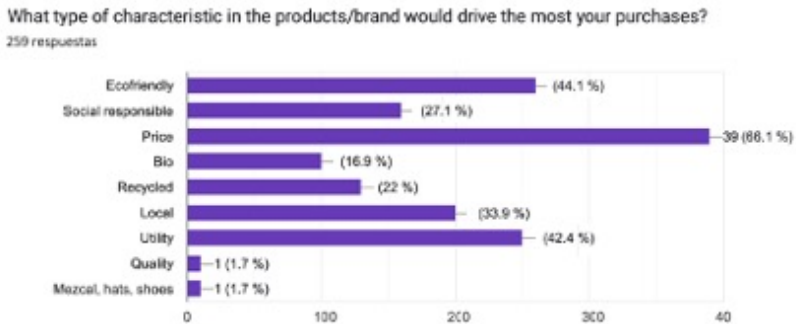
259 respuestas



De acuerdo a la información obtenida, el 58% de la población total entrevistada son originarios de Bélgica, predominando la ciudad de Bruselas; siguiéndole en segundo y tercer lugar de la población total

los originarios de Amsterdam, Países Bajos y París, Francia, respectivamente.

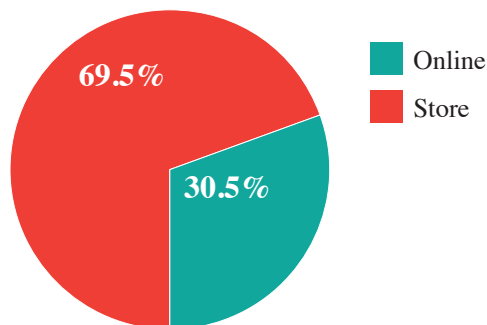
## 2) Hábitos de compras



Referente a las características que impulsan la adquisición de productos, el 77.3% de la población respondió que el precio es el factor determinante para realizar su compra, siguiéndole con un 43.6% el factor de ecológicamente sustentable y con un 40% la utilidad que este producto genera.

### How do you prefer to make your purchases?

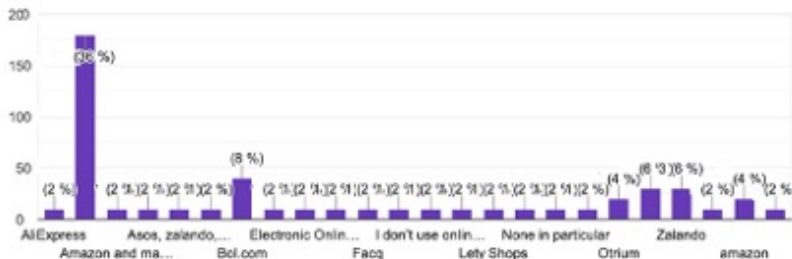
259 respuestas



El resultado obtenido en este apartado, indica que el 69.5% de la población prefiere comprar en la tienda física, reafirmando con ello la necesidad de la instalación de una sede física para la demostración, elección y posible compra de nuestros productos.

¿Which online shop do you use the most to buy?

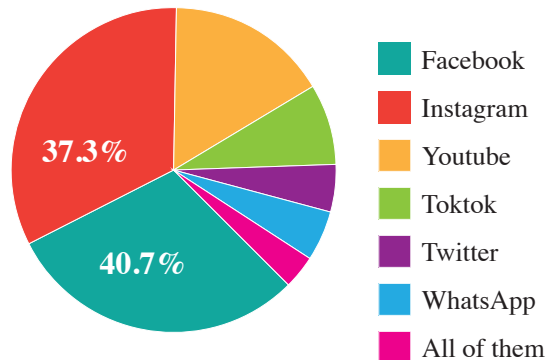
259 respuestas



De acuerdo a la información obtenida, el 48% de la población entrevistada, prefieren utilizar la plataforma Amazon.com para la adquisición de sus productos, continuado en segundo lugar con un 12.6% Zalando.com. Como resultado de esto, es necesario realizar las acciones necesarias para publicitarnos dentro de Amazon.com, redireccionando a nuestra página web.

Which social media do you believe that helps you to purchases online?

259 respuestas

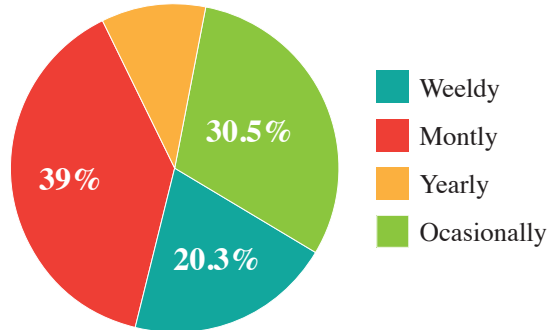




Referente a la red social que prefiere utilizar nuestra población, se encuentran empatados Facebook e Instagram ambas con 40.7% del total. Reforzando el lanzamiento de las campañas publicitarias en ambas plataformas.

**How often do you buy online?**

259 respuestas



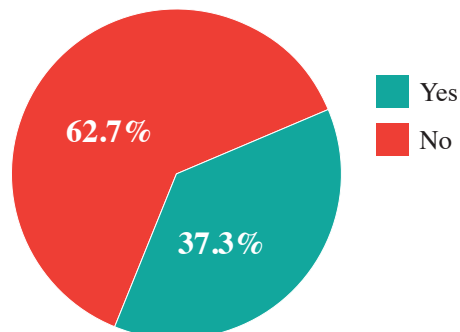
Referente a la periodicidad con la que nuestros entrevistados compran en línea, el 39% de nuestra población total compra al menos una vez al mes, 30.5% compran de manera ocasional, y el 20.3% compra semanalmente en línea.

### 3) Intereses particulares

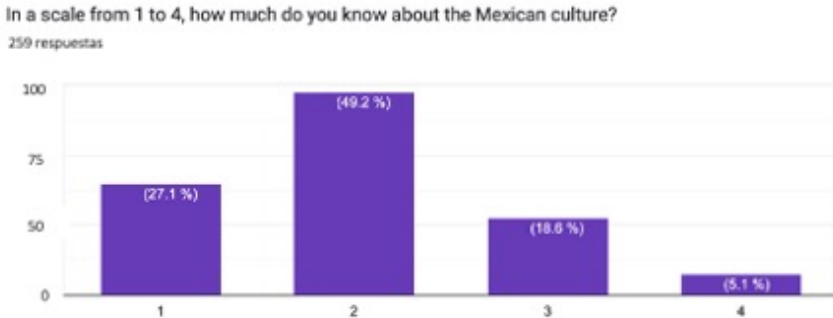
La sección que a continuación se describe, está enfocada a determinar que tanto se conoce sobre nuestro país, en el mercado meta y el interés cultural que este puede o no generar en el mismo.

**Have you ever been in México?**

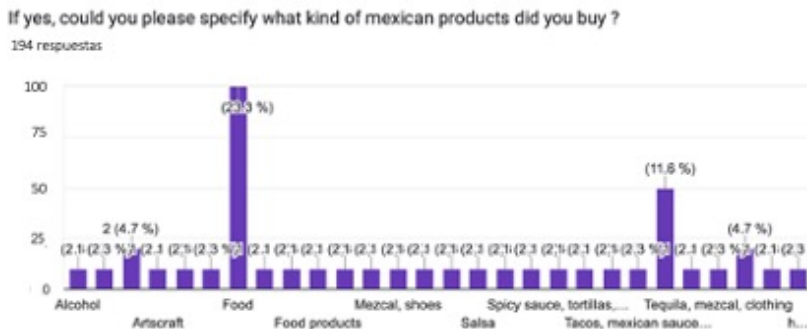
259 respuestas



De acuerdo a los datos obtenidos de la población total encuestada, el 62.7% Nunca ha visitado México, sin embargo el 49.2% de los mismo, afirman tener un conocimiento medio de la cultura mexicana, tal como se muestra en la gráfica siguiente:



Los participantes identificaron tres principales temas de interés con relación a nuestro país, la cultura e historia en primer lugar, la gastronomía y el turismo en segundo y tercer lugar respectivamente.



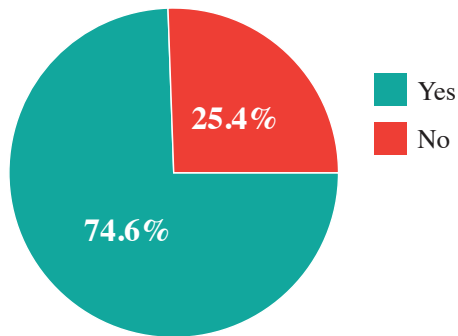
Continuando con el análisis de la encuesta, la información de la siguiente gráfica se comportó de manera similar, ya que está expone la primer imagen mental, que resulta al pensar en México: la gastronomía en primer lugar, tacos, coloridos, y bebidas alcohólicas como el Tequila

y mezcal; la cultura en segundo lugar, con nuestra historia ancestral y el famoso Día de Muertos, y por último el turismo, con menciones de playa y hermosos paisajes naturales y únicos.

Los siguientes apartados resultan de gran interés para nuestras estrategias de mercado, ya que si bien la encuesta arrojó que sólo el 37.3% de nuestra población muestra ha visitado México, las cifras que a continuación se tabulan son proporcionalmente inversas.

**Have you ever bought any mexican product?**

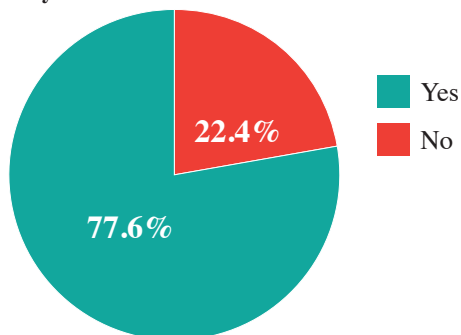
259 respuestas



La primer gráfica muestra que el **74.6%** de participantes respondió que Sí ha comprado productos de origen mexicano; y la segunda gráfica muestra que el **77.6%** de encuestados, **sí están** interesados en comprar arte y decoración mexicana.

**Would you be interested to buy mexican art and decoration?**

259 respuestas

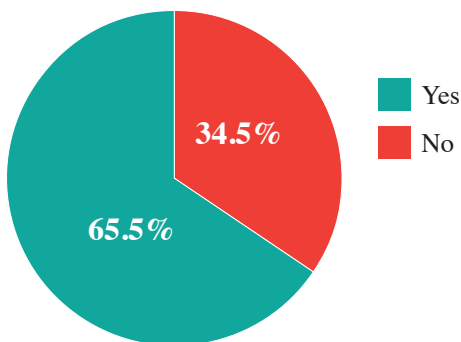


La investigación determinó que del 22.4% de los encuestados que no están interesados en adquirir productos mexicanos, en su mayoría hacen mención a que les gustan este tipo de productos.

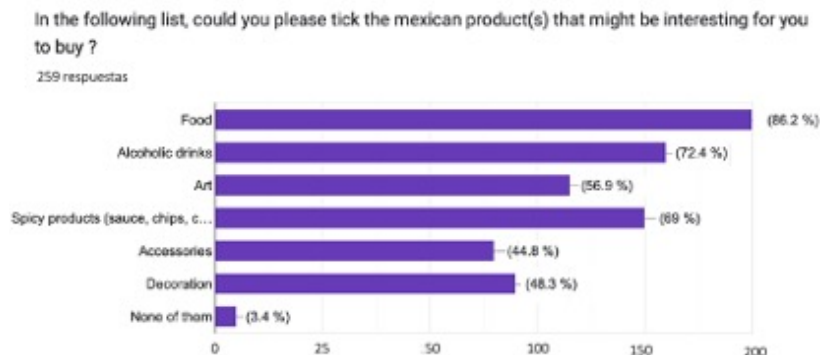
Con el objetivo de poder determinar la viabilidad de la demanda que tendrán nuestros productos, se realizaron las siguientes dos prerrogativas:

#### Do you know Mezcal?

259 respuestas



De acuerdo a la información obtenida de la población total encuestada, el **65.5% Si** conoce el Mezcal.



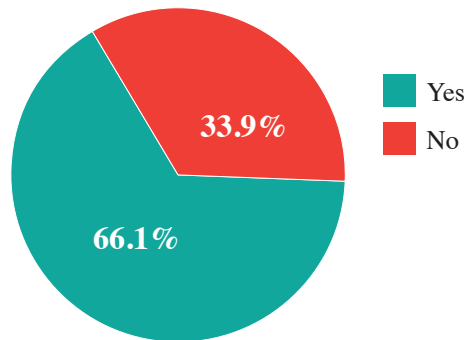
Referente a los productos mexicanos que nuestros participantes estarían interesados en adquirir; se determinó que ocupa el primer lugar de interés la variedad Gastronómica que ofrece México; en segundo

lugar de interés se encuentran las Bebidas alcohólicas, y en tercer lugar podemos encontrar las artesanías y productos decorativos.

Para finalizar con la encuesta, se realizó una pregunta cuyo objetivo es concientizar y enaltecer el loable trabajo que hacen las manos artesanas:

**Would your answers change if the products are created by indigenous communities and help them economically?**

259 respuestas



El 66.1% de los participantes afirmaron que Sí se sentirían influenciados de manera asertiva a adquirir productos creados por comunidades indígenas.

Con la anterior exposición de hechos, podemos concluir que tenemos gran potencial de mercado al que podemos incursionar, con las estrategias y canales adecuados orientándolos al público en general pero con miras a nuestro mercado meta, el análisis nos mostró una clara perspectiva de que nuestro país cuenta con gran reconocimiento internacional, aún sin ser visitado, su nombre, tradiciones, artesanía y gastronomía enaltecen nuestra historia y nos hace únicos en el mundo.

### 1.4.3 PRECIO

Después de elaborar las Hojas de Costos Unitarias de cada uno de nuestros productos, se establecieron los siguientes precios de venta:

SERIE	PRODUCTO	DESCRIPCIÓN	TAMAÑO	PESO GRS	PRECIO UNIT
MZ-ESP	MEZCAL	ESPADÍN	750 ML	1,250	\$ 800.00
MZ-CUIX	MEZCAL	CUIXÉ	750 ML	1,250	\$ 800.00
MZL-BM	MEZCALERO	BARRO NEGRO		87	\$ 300.00
AR-BN1	ARTESANÍA	BARRO NEGRO	CH	300	\$ 800.00
AR-BN2	ARTESANÍA	BARRO NEGRO	MD	450	\$ 1,000.00
AR-BN3	ARTESANÍA	BARRO NEGRO	GDE	600	\$ 1,200.00
AL-01	ALEBRIJES	MADERA	XCH	20	\$ 300.00
AL-02	ALEBRIJES	MADERA	CH	55	\$ 900.00
AL-03	ALEBRIJES	MADERA	MD	100	\$ 1,500.00
AL-04	ALEBRIJES	MADERA	GDE	200	\$ 2,000.00
MZL-HUI	MEZCALERO	HUICHOL		60	\$ 450.00
AR-HUI1	ARTESANÍA	HUICHOL	CH	300	\$ 2,000.00
AR-HUI2	ARTESANÍA	HUICHOL	MD	450	\$ 3,000.00
AR-HUI3	ARTESANÍA	HUICHOL	GDE	600	\$ 4,000.00

### 1.4.4 PLAZA

Los productos serán distribuidos de manera física en la tienda ubicada en Rue Lebeau - Lebeau Straat 19 1000, así como de manera digital mediante una página de internet propia.



#### 1.4.5 PROMOCIÓN

En este apartado se desglosan las estrategias de promoción a seguir que buscan aumentar el posicionamiento de la marca, la cartera de clientes, así como mejorar la experiencia de compra en los productos de La Belgicana.

La estrategia orientará sus acciones con base en 3 temporadas que guiarán el calendario anual:

- Temporada 1: "Primavera - Verano" las rebajas se aplicarán durante el mes de Junio.
- Temporada 2: Venta Especial "Día de Muertos", las rebajas aplican durante el fin de semana de celebración del día de muertos.
- Temporada 3: "Otoño - Invierno" la rebajas se aplicarán durante el mes de Diciembre.

Las promociones se aplicarán en dos modalidades, mismas que tendrán la finalidad de motivar la rotación de los productos estancados a lo largo de la temporada para darle salidas y generar ingresos sobre dichos productos.

### 1) Rebajas por fin de temporada:

Esta promoción será aplicable en las 3 Temporadas establecidas, las rebajas aplicarán en productos seleccionados de la tienda digital, es decir, solo productos de temporada que tuvieron lenta rotación, el equipo comercial será el encargado de evaluar dicha rotación y determinar qué productos entrarían en los siguientes descuentos:

- 25% de descuento: Aplicará sobre productos que hayan tenido una rotación entre el 60% y 40%.
- 40 % de descuento: Aplicará sobre productos que hayan tenido una rotación entre el 39% y 20%.
- 50% de descuento: Aplicará sobre productos que hayan tenido una rotación menor al 19%.

### 2) Promoción de Venta Especial “Día de Muertos”:

La promoción será ejecutada en la Temporada 2 y aplicarán en todos los productos de la tienda digital, y tienen como objetivo aprovechar ocasiones especiales donde el público objetivo esté en busca de los productos. Se pretende generar promociones de la siguiente manera:

- Regalo en la compra mínima de €100 (El regalo sería algún producto que tenga lenta rotación y el equipo comercial determine conveniente regalar con compras).



#### 1. 4. 6 PUBLICIDAD

La publicidad de La Belgicana se basará en las dos temporadas a trabajar durante el año, tomando un modelo de comunicación que pretende crear y reforzar un posicionamiento de la marca en el mercado meta.

Nuestra publicidad estará basada en una campaña en redes sociales creando contenido en instagram y facebook relacionado a nuestros productos enfocado en amasar la mayor cantidad de seguidores y así tener una audiencia que nos permita ahorrar en un futuro en anuncios y google anunciando nuestra página web en el buscador en los primeros resultados.

El plan publicitario se ejecutará a través de medios digitales debido al bajo costo que representa y el alto alcance que pueden tener, además que el mercado objetivo tiene preferencia por este tipo de publicidad.

Las redes sociales tendrán como objetivo impulsar la venta, las publicaciones de este tipo será principalmente de materiales fotográficos serán del producto, mismo que redireccionará hacia alguna plataforma digital en la que puedan realizar su compra.

En el caso de la publicidad digital, se realizará el presupuesto de manera mensual, ya que los medios digitales a utilizar (Facebook e Instagram) cobran una pauta digital en función de la duración de la publicación (30 días) y su alcance.

Además, se usará la herramienta de mailing mensual enfocado al servicio post venta, por lo que cada persona que decida comprar la marca, tendrá la posibilidad de proporcionar su dirección de correo electrónico, lo cual le dará acceso a promociones o descuentos exclusivos, así como actualización de las novedades por temporada.

## **1.5 ESTUDIO FINANCIERO**

En esta sección se analizará la información financiera correspondiente a las operaciones del negocio.

De inicio se calcularán las ventas de acuerdo a la proyección de demanda resultante de la investigación de mercado, tomando como porcentaje base para nuestro inicio de operaciones del 8% del mercado meta total.

Así mismo se elaborarán los cálculos globales de gastos de inicio de operación y de mobiliario y equipo, mismos que serán prorrateados en sus respectivas hojas presupuestales de cada gasto.

LA BELGICANA S.A. DE C.V.

PROYECCION DE VENTAS PARA EL EJERCIO 2023

VTA VTAS ANUAL

POBLACION	27,166,596.00
MDO META	8% 2,173,327.66

PRODUCTO	ENERO	FEB	MAZ	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC	TOT ANUAL
MEZCAL	1,709.74	1,264.52	2,041.10	1,959.88	1,879.44	1,712.22	1,844.10	1,890.88	1,774.11	2,156.98	2,003.30	1,496.99	
MZ-ESP	1,050.44	750.22	1,180.44	1,170.22	1,070.44	950.22	1,066.44	1,170.22	1,030.44	1,201.44	1,109.44	826.33	12,605.30
MZ-CUIX	659.30	514.30	860.66	789.66	809.00	782.00	747.66	720.66	743.66	955.54	893.86	671.66	9,127.97
<b>100%</b>	<b>21,733.28</b>												<b>21,733.27</b>
ARTESANIA	9,161.91	5,969.21	8,264.73	9,655.82	8,247.57	7,841.11	9,724.01	9,043.65	9,116.68	11,600.27	10,855.08	9,176.34	
MZL-BN	1,086.66	784.66	1,087.33	1,185.66	1,097.66	986.66	1,016.66	1,114.84	1,004.38	1,306.62	1,288.66	1,079.16	13,039.97
AR-BN1	815.00	497.33	785.66	845.00	645.00	765.66	925.00	798.13	851.53	1,023.00	986.00	852.66	9,779.97
AR-BN2	633.15	313.00	481.10	681.05	612.05	538.00	741.15	692.00	796.00	864.00	792.05	503.10	7,606.65
AR-BN3	452.00	254.77	383.80	503.00	436.70	391.05	468.00	502.00	413.00	609.00	593.00	417.00	5,433.32
AL-01	1,384.29	948.00	1,276.13	1,259.46	1,347.75	1,006.66	1,461.38	1,244.84	1,498.38	1,696.23	1,498.66	1,679.16	16,299.96
AL-02	724.00	544.12	698.16	815.98	546.00	617.12	809.00	694.00	703.00	921.93	836.00	794.00	8,693.31
AL-03	724.00	544.12	698.16	815.98	546.00	617.12	809.00	694.00	703.00	921.93	836.00	794.00	8,693.31
AL-04	452.00	254.77	383.80	503.00	436.70	391.05	468.00	502.00	413.00	609.00	593.00	417.00	5,433.32
MZL-HUI	1,186.66	784.66	1,087.33	1,185.66	1,097.66	986.66	1,016.66	1,014.84	1,004.38	1,306.62	1,288.66	1,079.16	13,039.97
AR-HUI1	724.00	544.12	698.16	815.98	546.00	617.12	809.00	694.00	703.00	921.93	836.00	794.00	8,693.31
AR-HUI2	633.15	313.00	481.10	681.05	612.05	538.00	741.15	692.00	796.00	864.00	792.05	503.10	7,606.65
AR-HUI3	347.00	186.66	284.00	375.00	324.00	386.00	399.00	401.00	311.00	556.00	503.00	294.00	4,346.66
<b>100%</b>	<b>106,666.38</b>												<b>130,399.66</b>

UDS ANUAL	130,399.66
UDS MENSUAL	10,866.64

**LA BELGICANA S.A DE C.V.**  
**PRESUPUESTO GLOBAL DE GASTOS**

PROY VTA ANUAL 144,743.00

12 MESES

PUESTO	SUELDO MENSUAL	SALARIO	ANUAL	PS	ANUAL	ANUAL AREA	CTO UNIT
GTE	20,000.00	18,000.00	216,000.00	2,000.00	24,000.00	302,400.00	2.09
ASISTENTE	8,000.00	7,200.00	86,400.00	800.00	9,600.00	33,600.00	0.23
COORD VTAS	15,000.00	13,500.00	162,000.00	1,500.00	18,000.00	248,400.00	1.72
VENDEDOR	8,000.00	7,200.00	86,400.00	800.00	9,600.00	27,600.00	0.19
COORD LOG	15,000.00	13,500.00	162,000.00	1,500.00	18,000.00	248,400.00	1.72
CHOFER	8,000.00	7,200.00	86,400.00	800.00	9,600.00	27,600.00	0.19
<b>SUBTOTAL</b>	<b>74,000.00</b>		<b>799,200.00</b>		<b>88,800.00</b>		

GASTOS ADMVOS	MENSUAL	ANUAL	CTORUBRO	CTO. UNIT
BOLSAS PAPEL CRAFT	\$ 3,015.48	\$ 36,185.75	\$ 4,064.81	0.34
CAJA CRAFT	\$ 1,049.33	\$ 12,592.00		0.09
TRANSPORTE BODEGA 2	\$ 1,000.00	\$ 12,000.00		0.08
TRANSALDOS	\$ 23,178.54	\$ 278,142.50		1.92
COMBUSTIBLE	\$ 1,260.00	\$ 15,000.00		0.10
RENTA ANUAL BODEGA 1	\$ 25,775.00	\$ 309,300.00	\$ 25,775.00	2.14
RENTA ANUAL BODEGA 2	\$ 2,500.00	\$ 30,000.00	\$ 2,500.00	0.21
EQUIPO Y MOBILIARIO		\$ 352,903.40		
GTOS PAPELERIA VTAS	\$ 1,000.00	\$ 12,000.00		0.08
GTOS PAPELERIA ADMIVO	\$ 1,000.00	\$ 12,000.00		0.08
GTOS PUBLICITARIOS	\$ 1,000.00	\$ 12,000.00		0.08
<b>SUUBTOTAL</b>	<b>\$ 60,768.35</b>	<b>\$ 1,082,123.65</b>		

LA BELGICANA S.A DE C.V.  
MOBILIARIO Y EQUIPO

**BODEGA 1 Y TIENDA**

REQUISICIÓN MOBILIARIO						Art 34 Ley ISR	DEPRECIACIÓN ANUAL	MENSUAL \$
No.	Concepto	Cantidad	Precio	Subtotal				
1	Computadora	2	\$ 8,000.00	\$ 16,000.00	30%	\$4,800.00	\$400.00	
2	Impresora	1	\$ 3,000.00	\$ 3,000.00	30%	\$900.00	\$75.00	
3	Telefono movil	1	\$ 2,999.00	\$ 2,999.00	10%	\$299.90	\$24.99	
4	Escritorio	1	\$ 2,000.00	\$ 2,000.00	10%	\$200.00	\$16.67	
5	Archivero	1	\$ 1,600.00	\$ 1,600.00	10%	\$160.00	\$13.33	
7	Silla movil	1	\$ 1,399.00	\$ 1,399.00	10%	\$139.90	\$11.66	
8	Silla	2	\$ 449.95	\$ 899.90	10%	\$89.99	\$7.50	
9	Anaqueel	20	\$ 626.00	\$ 12,520.00	10%	\$1,252.00	\$104.33	
10	Escritorio vintage	1	\$ 1,999.00	\$ 1,999.00	10%	\$199.90	\$16.66	
11	Estante vintage	2	\$ 1,992.00	\$ 3,984.00	10%	\$398.40	\$33.20	
12	Repisa vintage	9	\$ 475.00	\$ 4,275.00	10%	\$427.50	\$35.63	
13	Banco vinil	1	\$ 900.00	\$ 900.00	10%	\$90.00	\$7.50	
<b>Subtotal</b>				<b>\$ 40,417.90</b>		<b>\$8,957.59</b>	<b>\$ 746.47</b>	

**BODEGA 2**

REQUISICIÓN MOBILIARIO						Art 34 Ley ISR	DEPRECIACIÓN ANUAL	MENSUAL \$
No.	Concepto	Cantidad	Precio	Subtotal				
1	Computadora	1	\$ 5,499.00	\$ 5,499.00	30%	\$1,649.70	\$137.48	
2	Impresora	1	\$ 1,890.00	\$ 1,890.00	30%	\$567.00	\$47.25	
3	Telefono movil	1	\$ 2,999.00	\$ 2,999.00	10%	\$299.90	\$24.99	
4	Escritorio	1	\$ 1,279.60	\$ 1,279.60	10%	\$127.96	\$10.66	
5	Repisa	1	\$ 859.00	\$ 859.00	10%	\$85.90	\$7.16	
6	Silla movil	1	\$ 1,399.00	\$ 1,399.00	10%	\$139.90	\$11.66	
7	Silla	2	\$ 449.95	\$ 899.90	10%	\$89.99	\$7.50	
8	Anaqueel	10	\$ 626.00	\$ 6,260.00	10%	\$626.00	\$52.17	
9	Vehiculo	1	\$ 291,400.00	\$ 291,400.00	25%	\$72,850.00	\$6,070.83	
<b>Subtotal</b>				<b>\$ 312,485.50</b>		<b>\$76,436.35</b>	<b>\$6,369.70</b>	
Total				\$ 352,903.40		\$85,393.94	\$ 7,116.16	
				\$ 61,503.40		\$12,543.94		

PROY VTA ANUAL BODEGA 1  
144,743.00 BODEGA 2

0.062 \$ DEPRC. X OF. ADMVA  
0.528 PRODUCTO ANUAL OF. DISTRIBUCIÓN

## 1.5.1 ESTADO DE POSICIÓN FINANCIERA INICIAL

**LA BELGICANA S.A**  
**POSICIÓN FINANCIERA INICIAL**  
 Del 01 de Enero al 31 de Diciembre de 2022

ACTIVO		PASIVO	
<b>CIRCULANTE</b>	<b>SUBTOTAL</b>	IVA por entrar	\$ -
Caja y Bancos	\$ 20,000,000.00	Impuestos por pagar	\$ -
Cuentas por cobrar	\$ -	Proveedores	\$ -
Almacén	\$ -	<b>SUBTOTAL</b>	<b>\$ -</b>
<b>SUBTOTAL</b>	<b>\$ 20,000,000.00</b>		
<b>FIJO</b>		<b>CAPITAL</b>	
Edificio e Instalaciones	\$ -	Capital Social	\$ 20,000,000.00
Maquinaria y Equipo	\$ -	Reserva Legal	\$ -
Muebles y Enseres	\$ -	Unidad Acumulada	\$ -
Equipo de transporte	\$ -	<b>SUBTOTAL</b>	<b>\$ 20,000,000.00</b>
<b>SUBTOTAL</b>	<b>\$ -</b>		
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>\$ 20,000,000.00</b>	<b>SUMA PASIVO MAS CAPITAL</b>	<b>\$ 20,000,000.00</b>

## 1.5.2 PRESUPUESTO GLOBAL DE VENTAS

LA BELGICANA S.A. DE CV.  
 PRESUPUESTO GLOBAL DE VENTAS PARA EL EJERCICIO 2023

Precio de Venta Unitario:  
 MZ-ESP \$ 800.00  
 MZ-CUIX \$ 800.00  
 MZL-BN \$ 300.00

	MZ-ESP		MZ-CUIX		MZL-BN		
	UDS	\$	UDS	\$	UDS	\$	
<b>VENTAS DEL EJERCICIO ANTERIOR</b>	12,805.30	\$ 10,084,240.44	9,127.98	\$ 7,302,381.00	13,039.97	\$ 3,911,989.82	
<b>FORTALEZAS</b>							
F1: Bajo costo de productos	15%	1,890.80	\$ 1,512,636.07	1,369.20	\$ 1,095,357.15	1,955.99	\$ 586,798.47
F2: Productos únicos	15%	1,890.80	\$ 1,512,636.07	1,369.20	\$ 1,095,357.15	1,955.99	\$ 586,798.47
F3: Distribuidor en Europa	10%	1,260.53	\$ 1,008,424.04	912.80	\$ 730,238.10	1,304.00	\$ 391,198.98
F4: Poca o nula competencia	5%	630.27	\$ 504,212.02	456.40	\$ 365,119.05	652.00	\$ 195,599.49
<b>OPORTUNIDADES</b>							
O1: Campaña de mkt para incrementar vt.	10%	1,260.53	\$ 1,008,424.04	912.80	\$ 730,238.10	1,304.00	\$ 391,198.98
O2: Tendencia sobre la cultura mexicana	10%	1,260.53	\$ 1,008,424.04	912.80	\$ 730,238.10	1,304.00	\$ 391,198.98
O3: Poca conocimiento del mezzal	5%	630.27	\$ 504,212.02	456.40	\$ 365,119.05	652.00	\$ 195,599.49
O4: Incrementar demanda con tiendas ex	5%	630.27	\$ 504,212.02	456.40	\$ 365,119.05	652.00	\$ 195,599.49
<b>DEBILIDADES</b>							
D1: Altos costos de transporte	-5%	-630.27	\$ -504,212.02	-456.40	\$ -365,119.05	-652.00	\$ -195,599.49
D2: Proveedores no consolidados	-10%	-1,260.53	\$ -1,008,424.04	-912.80	\$ -730,238.10	-1,304.00	\$ -391,198.98
D3: Diferentes idiomas	-5%	-630.27	\$ -504,212.02	-456.40	\$ -365,119.05	-652.00	\$ -195,599.49
D4: Productos frágiles	-10%	-1,260.53	\$ -1,008,424.04	-912.80	\$ -730,238.10	-1,304.00	\$ -391,198.98
<b>AMENAZAS</b>							
A1: Competencia	-10%	-1,260.53	\$ -1,008,424.04	-912.80	\$ -730,238.10	-1,304.00	\$ -391,198.98
A2: Incremento en tarifas e inflación	-4%	-504.21	\$ -403,369.62	-365.12	\$ -292,095.24	-521.60	\$ -156,479.59
A3: Cierre de fronteras	-10%	-1,260.53	\$ -1,008,424.04	-912.80	\$ -730,238.10	-1,304.00	\$ -391,198.98
A4: Poca necesidad de los productos	-10%	-1,260.53	\$ -1,008,424.04	-912.80	\$ -730,238.10	-1,304.00	\$ -391,198.98
<b>PRESUPUESTO DEL EJERCICIO</b>		13,991.88	\$ 11,193,506.88	10,132.05	\$ 8,105,642.92	14,474.36	\$ 4,342,308.70
<b>DIFERENCIA DEL EJERCICIO</b>		1,386.58	\$ 1,109,266.45	1,004.08	\$ 803,261.91	1,434.40	\$ 430,318.88

...1



# 1. 5. 3 PRESUPUESTO SUMARIO DE VENTAS

## Trimestre 1

LA BELGICANA S.A DE C.V.						
PRESUPUESTO SUMARIO DE VENTAS PARA EL EJERCICIO DE 2023						
ZONA	ENERO		FEBRERO		MARZO	
	UDS	\$	UDS	\$	UDS	\$
<b>BELGICA</b>						
MZ-ESP	525.00	\$ 420,000.00	466.00	\$ 372,800.00	605.00	\$ 484,000.00
MZ-CUIX	372.00	\$ 297,600.00	271.43	\$ 217,144.00	386.66	\$ 309,328.00
MZL-BN	512.00	\$ 153,600.00	361.55	\$ 108,465.00	464.44	\$ 139,332.00
AR-BN1	371.66	\$ 297,328.00	265.77	\$ 212,616.00	355.22	\$ 284,176.00
AR-BN2	311.00	\$ 311,000.00	205.00	\$ 205,000.00	260.36	\$ 260,360.00
AR-BN3	250.66	\$ 300,792.00	84.92	\$ 101,904.00	121.26	\$ 145,512.00
AL-01	661.00	\$ 198,300.00	516.00	\$ 154,800.00	625.00	\$ 187,500.00
AL-02	414.00	\$ 372,600.00	281.33	\$ 253,197.00	332.72	\$ 299,448.00
AL-03	441.00	\$ 661,500.00	381.00	\$ 571,500.00	432.00	\$ 648,000.00
AL-04	369.00	\$ 738,000.00	84.92	\$ 169,840.00	121.26	\$ 242,520.00
MZL-HUI	596.00	\$ 288,200.00	461.00	\$ 207,450.00	563.00	\$ 253,350.00
AR-HUI1	441.00	\$ 882,000.00	281.37	\$ 562,740.00	332.72	\$ 665,440.00
AR-HUI2	411.00	\$ 1,233,000.00	201.00	\$ 603,000.00	261.00	\$ 783,000.00
AR-HUI3	189.00	\$ 756,000.00	112.00	\$ 448,000.00	114.00	\$ 456,000.00
<b>FRANCIA</b>						
MZ-ESP	250.00	\$ 200,000.00	150.00	\$ 120,000.00	293.33	\$ 234,664.00
MZ-CUIX	250.00	\$ 200,000.00	151.00	\$ 120,800.00	269.00	\$ 215,200.00
MZL-BN	362.00	\$ 108,600.00	276.00	\$ 82,800.00	366.00	\$ 109,800.00
AR-BN1	271.66	\$ 217,328.00	65.77	\$ 52,616.00	255.00	\$ 204,000.00
AR-BN2	233.00	\$ 233,000.00	104.33	\$ 104,330.00	161.00	\$ 161,000.00
AR-BN3	150.00	\$ 180,000.00	120.00	\$ 144,000.00	121.26	\$ 145,512.00
AL-01	361.43	\$ 108,429.00	256.00	\$ 76,800.00	325.37	\$ 97,611.00
AL-02	241.00	\$ 216,900.00	181.00	\$ 162,900.00	214.00	\$ 192,600.00
AL-03	242.00	\$ 363,000.00	190.00	\$ 285,000.00	213.00	\$ 319,500.00
AL-04	189.00	\$ 378,000.00	123.00	\$ 246,000.00	150.00	\$ 300,000.00
MZL-HUI	396.00	\$ 178,200.00	290.00	\$ 130,500.00	339.00	\$ 152,550.00
AR-HUI1	251.00	\$ 502,000.00	182.00	\$ 364,000.00	132.72	\$ 265,440.00
AR-HUI2	111.05	\$ 333,150.00	104.33	\$ 312,990.00	160.33	\$ 480,990.00
AR-HUI3	15.66	\$ 62,640.00	62.22	\$ 248,880.00	88.00	\$ 352,000.00
<b>PAISES BAJOS</b>						
MZ-ESP	350.00	\$ 280,000.00	250.00	\$ 200,000.00	393.33	\$ 314,664.00
MZ-CUIX	249.00	\$ 199,200.00	216.44	\$ 173,152.00	286.66	\$ 229,328.00
MZL-BN	462.00	\$ 138,600.00	362.00	\$ 108,600.00	362.44	\$ 108,732.00
AR-BN1	271.66	\$ 217,328.00	276.00	\$ 220,800.00	255.22	\$ 204,176.00
AR-BN2	323.00	\$ 323,000.00	104.33	\$ 104,330.00	160.36	\$ 160,360.00
AR-BN3	150.66	\$ 180,792.00	125.00	\$ 150,000.00	212.00	\$ 254,400.00
AL-01	561.00	\$ 168,300.00	316.00	\$ 94,800.00	425.37	\$ 127,611.00
AL-02	241.33	\$ 217,197.00	181.33	\$ 163,197.00	232.72	\$ 209,448.00
AL-03	241.33	\$ 361,995.00	234.21	\$ 351,315.00	232.72	\$ 349,080.00
AL-04	150.66	\$ 301,320.00	84.92	\$ 169,840.00	121.26	\$ 242,520.00
MZL-HUI	496.00	\$ 223,200.00	261.55	\$ 117,697.50	362.44	\$ 163,098.00
AR-HUI1	341.00	\$ 682,000.00	281.00	\$ 562,000.00	232.72	\$ 465,440.00
AR-HUI2	211.05	\$ 633,150.00	104.33	\$ 312,990.00	160.33	\$ 480,990.00
AR-HUI3	115.66	\$ 462,640.00	62.22	\$ 248,880.00	88.00	\$ 352,000.00
<b>SUBTOTAL</b>	<b>13,352.47</b>	<b>\$ 14,559,889.00</b>	<b>9,088.27</b>	<b>\$ 9,617,673.50</b>	<b>11,588.22</b>	<b>\$ 12,050,680.00</b>



## Trimestre 2

LA BELGICANA S.A DE C.V.						
PRESUPUESTO SUMARIO DE VENTAS PARA EL EJERCICIO DE 2023						
ZONA	ABRIL		MAYO		JUNIO	
	UDS	\$	UDS	\$	UDS	\$
<b>BELGICA</b>						
MZ-ESP	605.07	\$ 484,056.00	456.81	\$ 365,448.00	516.00	\$ 412,800.00
MZ-CUIX	363.22	\$ 290,576.00	369.67	\$ 295,733.33	354.00	\$ 283,200.00
MZL-BN	595.00	\$ 178,500.00	465.89	\$ 139,766.00	428.89	\$ 128,666.38
AR-BN1	381.66	\$ 305,328.00	315.00	\$ 252,000.00	355.22	\$ 284,176.00
AR-BN2	327.01	\$ 327,010.00	304.02	\$ 304,016.67	279.33	\$ 279,333.33
AR-BN3	267.66	\$ 321,192.00	245.57	\$ 294,680.00	230.35	\$ 276,420.00
AL-01	619.00	\$ 185,700.00	549.25	\$ 164,775.00	435.55	\$ 130,666.38
AL-02	371.99	\$ 334,791.00	382.00	\$ 343,800.00	305.71	\$ 275,136.00
AL-03	371.99	\$ 557,985.00	282.00	\$ 423,000.00	305.71	\$ 458,560.00
AL-04	167.66	\$ 335,320.00	245.57	\$ 491,133.33	230.35	\$ 460,700.00
MZL-HUI	495.22	\$ 222,849.00	565.00	\$ 254,250.00	428.89	\$ 192,999.58
AR-HUI1	371.99	\$ 743,980.00	282.00	\$ 564,000.00	305.71	\$ 611,413.33
AR-HUI2	236.00	\$ 708,000.00	304.00	\$ 912,000.00	398.00	\$ 1,194,000.00
AR-HUI3	125.00	\$ 500,000.00	208.00	\$ 832,000.00	226.00	\$ 904,000.00
<b>FRANCIA</b>						
MZ-ESP	290.07	\$ 232,056.00	256.81	\$ 205,448.00	216.74	\$ 173,392.00
MZ-CUIX	223.33	\$ 178,664.00	269.00	\$ 215,200.00	214.00	\$ 171,200.00
MZL-BN	395.00	\$ 118,500.00	265.89	\$ 79,766.00	228.89	\$ 68,666.38
AR-BN1	281.00	\$ 224,800.00	215.00	\$ 172,000.00	155.22	\$ 124,176.00
AR-BN2	127.01	\$ 127,010.00	204.00	\$ 204,000.00	79.33	\$ 79,333.33
AR-BN3	67.66	\$ 81,192.00	45.57	\$ 54,680.00	130.00	\$ 156,000.00
AL-01	319.48	\$ 95,844.00	349.25	\$ 104,775.00	385.00	\$ 115,500.00
AL-02	207.00	\$ 186,300.00	185.00	\$ 166,500.00	142.00	\$ 127,800.00
AL-03	171.99	\$ 257,985.00	190.00	\$ 285,000.00	205.00	\$ 307,500.00
AL-04	167.66	\$ 335,320.00	45.57	\$ 91,133.33	85.00	\$ 170,000.00
MZL-HUI	295.22	\$ 132,849.00	265.89	\$ 119,649.00	228.89	\$ 102,999.58
AR-HUI1	171.99	\$ 343,980.00	282.00	\$ 564,000.00	205.00	\$ 410,000.00
AR-HUI2	125.00	\$ 375,000.00	204.02	\$ 612,050.00	79.33	\$ 238,000.00
AR-HUI3	125.00	\$ 500,000.00	108.00	\$ 432,000.00	28.67	\$ 114,666.67
<b>PAISES BAJOS</b>						
MZ-ESP	390.07	\$ 312,056.00	356.81	\$ 285,448.00	316.74	\$ 253,392.00
MZ-CUIX	363.00	\$ 290,400.00	269.67	\$ 215,733.33	254.00	\$ 203,200.00
MZL-BN	395.00	\$ 118,500.00	466.00	\$ 139,800.00	328.89	\$ 98,666.38
AR-BN1	281.60	\$ 225,280.00	415.00	\$ 332,000.00	255.22	\$ 204,176.00
AR-BN2	227.01	\$ 227,010.00	204.02	\$ 204,016.67	179.33	\$ 179,333.33
AR-BN3	167.66	\$ 201,192.00	145.57	\$ 174,680.00	130.35	\$ 156,420.00
AL-01	419.48	\$ 125,844.00	449.25	\$ 134,775.00	436.00	\$ 130,800.00
AL-02	271.99	\$ 244,791.00	182.00	\$ 163,800.00	205.71	\$ 185,136.00
AL-03	271.99	\$ 407,985.00	290.00	\$ 435,000.00	205.71	\$ 308,560.00
AL-04	167.66	\$ 335,320.00	145.57	\$ 291,133.33	130.35	\$ 260,700.00
MZL-HUI	395.22	\$ 177,849.00	365.89	\$ 164,649.00	365.00	\$ 164,250.00
AR-HUI1	271.99	\$ 543,980.00	182.00	\$ 364,000.00	205.71	\$ 411,413.33
AR-HUI2	136.21	\$ 408,630.00	204.02	\$ 612,050.00	179.33	\$ 538,000.00
AR-HUI3	125.00	\$ 500,000.00	108.00	\$ 432,000.00	128.67	\$ 514,666.67
<b>SUBTOTAL</b>	12149.76	\$ 12,803,624.00	\$ 11,644.53	\$ 12,891,889.00	\$ 10,503.77	\$ 11,860,018.69
						...2

# Trimestre 3

LA BELGICANA S.A DE C.V.						
PRESUPUESTO SUMARIO DE VENTAS PARA EL EJERCICIO DE 2023						
ZONA	JULIO		AGOSTO		SEPTIEMBRE	
	UDS	\$	UDS	\$	UDS	\$
<b>BELGICA</b>						
MZ-ESP	580.00	\$ 464,000.00	604.00	\$ 483,200.00	566.00	\$ 452,800.00
MZ-CUIX	349.22	\$ 279,377.25	340.22	\$ 272,177.25	347.89	\$ 278,310.58
MZL-BN	538.00	\$ 161,400.00	483.00	\$ 144,900.00	453.00	\$ 135,900.00
AR-BN1	408.33	\$ 326,666.67	366.04	\$ 292,834.67	383.84	\$ 307,074.67
AR-BN2	347.05	\$ 347,050.00	330.67	\$ 330,666.67	352.00	\$ 352,000.00
AR-BN3	266.00	\$ 319,200.00	267.33	\$ 320,800.00	237.67	\$ 285,200.00
AL-01	588.00	\$ 176,400.00	520.00	\$ 156,000.00	599.46	\$ 179,838.40
AL-02	369.67	\$ 332,700.00	514.00	\$ 462,600.00	380.00	\$ 342,000.00
AL-03	369.67	\$ 554,500.00	331.33	\$ 497,000.00	334.33	\$ 501,500.00
AL-04	266.00	\$ 532,000.00	267.33	\$ 534,666.67	237.67	\$ 475,333.33
MZL-HUI	339.00	\$ 152,550.00	438.28	\$ 197,226.00	535.00	\$ 240,750.00
AR-HUI1	369.67	\$ 739,333.33	331.33	\$ 662,666.67	333.00	\$ 666,000.00
AR-HUI2	347.05	\$ 1,041,150.00	330.67	\$ 992,000.00	352.00	\$ 1,056,000.00
AR-HUI3	233.00	\$ 932,000.00	233.67	\$ 934,666.67	103.76	\$ 415,040.00
<b>FRANCIA</b>						
MZ-ESP	265.48	\$ 212,384.00	290.07	\$ 232,056.00	244.81	\$ 195,848.00
MZ-CUIX	238.00	\$ 190,400.00	197.00	\$ 157,600.00	190.00	\$ 152,000.00
MZL-BN	238.89	\$ 71,666.38	371.26	\$ 111,378.00	334.00	\$ 100,200.00
AR-BN1	208.33	\$ 166,666.67	267.00	\$ 213,600.00	284.00	\$ 227,200.00
AR-BN2	147.05	\$ 147,050.00	130.67	\$ 130,666.67	152.00	\$ 152,000.00
AR-BN3	98.00	\$ 117,600.00	130.00	\$ 156,000.00	87.00	\$ 104,400.00
AL-01	415.00	\$ 124,500.00	314.95	\$ 94,484.00	399.46	\$ 119,838.40
AL-02	169.67	\$ 152,700.00	131.33	\$ 118,200.00	134.33	\$ 120,900.00
AL-03	169.67	\$ 254,500.00	131.33	\$ 197,000.00	134.33	\$ 201,500.00
AL-04	97.00	\$ 194,000.00	105.00	\$ 210,000.00	109.00	\$ 218,000.00
MZL-HUI	238.89	\$ 107,499.58	238.28	\$ 107,226.00	334.00	\$ 150,300.00
AR-HUI1	236.00	\$ 472,000.00	213.00	\$ 426,000.00	134.33	\$ 268,666.67
AR-HUI2	147.05	\$ 441,150.00	130.67	\$ 392,000.00	152.00	\$ 456,000.00
AR-HUI3	33.00	\$ 132,000.00	33.67	\$ 134,666.67	103.67	\$ 414,680.00
<b>PAISES BAJOS</b>						
MZ-ESP	365.48	\$ 292,384.00	189.00	\$ 151,200.00	344.81	\$ 275,848.00
MZ-CUIX	249.22	\$ 199,377.25	294.00	\$ 235,200.00	248.00	\$ 198,400.00
MZL-BN	439.00	\$ 131,700.00	471.00	\$ 141,300.00	334.79	\$ 100,438.40
AR-BN1	328.00	\$ 262,400.00	266.04	\$ 212,834.67	283.84	\$ 227,074.67
AR-BN2	247.05	\$ 247,050.00	230.67	\$ 230,666.67	252.00	\$ 252,000.00
AR-BN3	166.00	\$ 199,200.00	167.33	\$ 200,800.00	137.67	\$ 165,200.00
AL-01	487.13	\$ 146,138.40	514.00	\$ 154,200.00	499.46	\$ 149,838.40
AL-02	269.67	\$ 242,700.00	231.33	\$ 208,200.00	234.33	\$ 210,900.00
AL-03	269.67	\$ 404,500.00	231.33	\$ 347,000.00	234.33	\$ 351,500.00
AL-04	166.00	\$ 332,000.00	167.33	\$ 334,666.67	137.67	\$ 275,333.33
MZL-HUI	425.00	\$ 191,250.00	443.00	\$ 199,350.00	435.00	\$ 195,750.00
AR-HUI1	269.67	\$ 539,333.33	231.33	\$ 462,666.67	234.33	\$ 468,666.67
AR-HUI2	247.05	\$ 741,150.00	230.67	\$ 692,000.00	257.00	\$ 771,000.00
AR-HUI3	133.00	\$ 532,000.00	133.67	\$ 534,666.67	103.67	\$ 414,666.67
<b>SUBTOTAL</b>	<b>\$ 12,134.61</b>	<b>13603626.86</b>	<b>11,842.81</b>	<b>\$ 13,067,033.25</b>	<b>11,745.47</b>	<b>\$ 12,625,896.18</b>

# Trimestre 4

LA BELGICANA S.A DE C.V.							
PRESUPUESTO SUMARIO DE VENTAS PARA EL EJERCICIO DE 2023							
ZONA	OCTUBRE		NOVIEMBRE		DICIEMBRE		
	UDS	\$	UDS	\$	UDS	\$	
<b>BELGICA</b>							
MZ-ESP	615.00	\$ 492,000.00	630.00	\$ 504,000.00	575.00	\$ 460,000.00	
MZ-CUIX	418.51	\$ 334,810.67	337.95	\$ 270,362.67	323.89	\$ 259,109.33	
MZL-BN	535.54	\$ 160,662.34	529.89	\$ 158,966.00	459.72	\$ 137,916.00	
AR-BN1	441.00	\$ 352,800.00	432.00	\$ 345,600.00	384.22	\$ 307,376.00	
AR-BN2	388.00	\$ 388,000.00	364.02	\$ 364,016.67	268.00	\$ 268,000.00	
AR-BN3	303.00	\$ 363,600.00	297.67	\$ 357,200.00	239.00	\$ 286,800.00	
AL-01	755.00	\$ 226,500.00	859.00	\$ 257,700.00	659.72	\$ 197,916.00	
AL-02	407.31	\$ 366,579.00	479.00	\$ 431,100.00	361.33	\$ 325,200.00	
AL-03	407.31	\$ 610,965.00	378.67	\$ 568,000.00	361.33	\$ 542,000.00	
AL-04	303.00	\$ 606,000.00	297.67	\$ 595,333.33	239.00	\$ 478,000.00	
MZL-HUI	535.54	\$ 240,993.51	529.89	\$ 238,449.00	459.72	\$ 206,874.00	
AR-HUI1	407.31	\$ 814,620.00	378.67	\$ 757,333.33	361.33	\$ 722,666.67	
AR-HUI2	588.00	\$ 1,764,000.00	564.00	\$ 1,892,000.00	267.70	\$ 803,100.00	
AR-HUI3	285.00	\$ 1,140,000.00	368.00	\$ 1,472,000.00	98.00	\$ 392,000.00	
<b>FRANCIA</b>							
MZ-ESP	300.48	\$ 240,384.00	269.81	\$ 215,848.00	175.11	\$ 140,088.00	
MZ-CUIX	308.00	\$ 246,400.00	197.95	\$ 158,362.67	123.89	\$ 99,109.33	
MZL-BN	335.54	\$ 100,662.34	429.00	\$ 128,700.00	259.72	\$ 77,916.00	
AR-BN1	341.00	\$ 272,800.00	232.00	\$ 185,600.00	230.00	\$ 184,000.00	
AR-BN2	288.00	\$ 288,000.00	265.00	\$ 265,000.00	168.00	\$ 168,000.00	
AR-BN3	103.00	\$ 123,600.00	137.00	\$ 164,400.00	98.00	\$ 117,600.00	
AL-01	503.00	\$ 150,900.00	583.00	\$ 174,900.00	459.72	\$ 137,916.00	
AL-02	207.31	\$ 186,579.00	178.67	\$ 160,800.00	161.33	\$ 145,200.00	
AL-03	207.31	\$ 310,965.00	178.67	\$ 268,000.00	161.33	\$ 242,000.00	
AL-04	182.00	\$ 364,000.00	97.67	\$ 195,333.33	39.00	\$ 78,000.00	
MZL-HUI	476.00	\$ 214,200.00	329.89	\$ 148,449.00	259.72	\$ 116,874.00	
AR-HUI1	207.31	\$ 414,620.00	178.67	\$ 357,333.33	161.33	\$ 322,666.67	
AR-HUI2	288.00	\$ 864,000.00	164.02	\$ 492,050.00	67.70	\$ 203,100.00	
AR-HUI3	185.00	\$ 740,000.00	168.00	\$ 672,000.00	98.00	\$ 392,000.00	
<b>PAISES BAJOS</b>							
MZ-ESP	400.48	\$ 320,384.00	369.81	\$ 295,848.00	275.11	\$ 220,088.00	
MZ-CUIX	318.51	\$ 254,810.67	297.95	\$ 238,362.67	263.00	\$ 210,400.00	
MZL-BN	435.54	\$ 130,662.34	429.89	\$ 128,966.00	359.72	\$ 107,916.00	
AR-BN1	341.00	\$ 272,800.00	332.00	\$ 265,600.00	284.22	\$ 227,376.00	
AR-BN2	288.00	\$ 288,000.00	264.02	\$ 264,016.67	167.70	\$ 167,700.00	
AR-BN3	203.00	\$ 243,600.00	197.67	\$ 237,200.00	139.00	\$ 166,800.00	
AL-01	668.00	\$ 200,400.00	699.00	\$ 209,700.00	559.72	\$ 167,916.00	
AL-02	307.31	\$ 276,579.00	278.00	\$ 250,200.00	261.33	\$ 235,200.00	
AL-03	307.31	\$ 460,965.00	271.48	\$ 407,220.00	261.33	\$ 392,000.00	
AL-04	203.00	\$ 406,000.00	197.67	\$ 395,333.33	139.00	\$ 278,000.00	
MZL-HUI	462.00	\$ 207,900.00	469.00	\$ 211,050.00	364.00	\$ 163,800.00	
AR-HUI1	307.31	\$ 614,620.00	278.67	\$ 557,333.33	261.33	\$ 522,666.67	
AR-HUI2	288.00	\$ 864,000.00	264.02	\$ 792,050.00	167.70	\$ 503,100.00	
AR-HUI3	285.00	\$ 1,140,000.00	230.00	\$ 920,000.00	98.00	\$ 392,000.00	
<b>SUBTOTAL</b>	15,135.94	\$ 18,059,361.86	14434.91	\$ 16,771,717.33	\$ 11,121.99	\$ 11,566,390.67	

# 1.5.4 PRESUPUESTO GLOBAL DE IVA CAUSADO

LABORATORIA S.A. DE C.V.  
PRESUPUESTO GLOBAL DE IVA CAUSADO  
Del 01 de enero al 31 de diciembre del 2023

	MZ-ESP	MZ-CUK	MZ-LBN	AR-BN1	AR-BN2	AR-BN3	AL-01	AL-02	AL-03	AL-04	MZ-LHJ	AR-HU1	AR-HU2	AR-HU3	SUTOTAL
MTAS	10,984,634.00	\$ 8,140,229.00	\$ 4,360,629.96	8,694,626.00	\$ 8,443,326.67	\$ 7,248,936.00	5,427,915.98	\$ 8,683,076.00	\$ 14,463,330.00	12,900,000.00	\$ 6,517,930.74	\$ 19,297,020.00	\$ 25,330,940.00	\$ 19,620,760.00	159,477,600.35
TASA IVA 16%	1,759,773.44	1,302,636.64	697,697.59	1,389,537.28	1,300,932.27	1,190,770.98	886,466.56	1,389,420.48	2,314,172.60	1,920,726.00	1,942,732.92	3,897,523.20	4,652,634.40	3,171,321.60	25,516,448.06
IMPORTE	12,786,357.44	\$ 9,442,865.64	\$ 5,058,327.55	\$ 10,074,163.28	\$ 9,794,258.93	\$ 8,408,338.88	\$ 6,296,382.54	\$ 10,073,296.48	\$ 16,777,502.60	\$ 13,990,526.00	\$ 7,559,613.66	\$ 22,394,543.20	\$ 29,383,574.40	\$ 22,992,081.60	184,994,048.40

## 1. 5. 5 PRESUPUESTO SUMARIO DE IVA CAUSADO

LA BELGICANA SA. DE C.V.  
**PRESUPUESTO SUMARIO DE IVA CAUSADO**  
 Del 01 de enero al 31 de diciembre del 2023

Tasa IVA

16%

MES	MZ-ESP		MZ-CUIX		MZL-BN	
	VTAS	IVA	VENTAS	IVA	VENTAS	IVA
Enero	900,000.00	144,000.00	\$ 696,800.00	111,488.00	\$ 400,800.00	\$ 64,128.00
Febrero	\$ 692,800.00	110,848.00	\$ 511,096.00	81,775.36	\$ 299,865.00	\$ 47,978.40
Marzo	\$ 1,033,328.00	165,332.48	\$ 753,856.00	120,616.96	\$ 357,864.00	\$ 57,258.24
Abril	\$ 1,028,168.00	164,506.88	\$ 759,640.00	121,542.40	\$ 415,500.00	\$ 66,480.00
Mayo	\$ 856,344.00	137,015.04	\$ 726,666.67	116,266.67	\$ 359,332.00	\$ 57,493.12
Junio	\$ 839,584.00	134,333.44	\$ 657,600.00	105,216.00	\$ 295,999.15	\$ 47,359.86
Julio	\$ 968,768.00	155,002.88	\$ 669,154.50	107,064.72	\$ 364,766.38	\$ 58,362.62
Agosto	\$ 866,456.00	138,632.96	\$ 664,977.25	106,396.36	\$ 397,578.00	\$ 63,612.48
Septiembre	\$ 924,496.00	147,919.36	\$ 628,710.58	100,593.89	\$ 336,538.40	\$ 53,846.14
Octubre	\$ 1,052,768.00	168,442.88	\$ 836,021.33	133,763.41	\$ 391,987.02	\$ 62,717.92
Noviembre	\$ 1,015,696.00	162,511.36	\$ 667,088.00	106,734.08	\$ 416,632.00	\$ 66,661.12
Diciembre	\$ 820,176.00	131,228.16	\$ 568,618.67	90,978.99	\$ 323,748.00	\$ 51,799.68
<b>TOTAL</b>	<b>10,998,584.00</b>	<b>1,759,773.44</b>	<b>\$8,140,229.00</b>	<b>1,302,436.64</b>	<b>\$4,360,609.96</b>	<b>\$ 697,697.59</b>

...1

Tasa IVA

MES	AR-BN1		AR-BN2		AR-BN3	
	VENTAS	IVA	VTAS	IVA	VTAS	IVA
Enero	\$ 731,984.00	\$ 117,117.44	\$ 867,000.00	\$ 138,720.00	\$ 661,584.00	\$ 105,853.44
Febrero	\$ 486,032.00	\$ 77,765.12	\$ 413,660.00	\$ 66,185.60	\$ 395,904.00	\$ 63,344.64
Marzo	\$ 692,352.00	\$ 110,776.32	\$ 581,720.00	\$ 93,075.20	\$ 545,424.00	\$ 87,267.84
Abril	\$ 755,408.00	\$ 120,865.28	\$ 681,030.00	\$ 108,964.80	\$ 603,576.00	\$ 96,572.16
Mayo	\$ 756,000.00	\$ 120,960.00	\$ 712,033.33	\$ 113,925.33	\$ 524,040.00	\$ 83,846.40
Junio	\$ 612,528.00	\$ 98,004.48	\$ 538,000.00	\$ 86,080.00	\$ 588,840.00	\$ 94,214.40
Julio	\$ 755,733.33	\$ 120,917.33	\$ 741,150.00	\$ 118,584.00	\$ 636,000.00	\$ 101,760.00
Agosto	\$ 719,269.33	\$ 115,083.09	\$ 692,000.00	\$ 110,720.00	\$ 677,600.00	\$ 108,416.00
Septiembre	\$ 761,349.33	\$ 121,815.89	\$ 756,000.00	\$ 120,960.00	\$ 554,800.00	\$ 88,768.00
Octubre	\$ 898,400.00	\$ 143,744.00	\$ 964,000.00	\$ 154,240.00	\$ 730,800.00	\$ 116,928.00
Noviembre	\$ 796,800.00	\$ 127,488.00	\$ 893,033.33	\$ 142,885.33	\$ 758,800.00	\$ 121,408.00
Diciembre	\$ 718,752.00	\$ 115,000.32	\$ 603,700.00	\$ 96,592.00	\$ 571,200.00	\$ 91,392.00
<b>TOTAL</b>	<b>\$8,684,608.00</b>	<b>\$ 1,389,537.28</b>	<b>\$8,443,326.67</b>	<b>\$1,350,932.27</b>	<b>\$7,248,568.00</b>	<b>\$ 1,159,770.88</b>

...2

LA BELGICANA SA. DE C.V.  
**PRESUPUESTO SUMARIO DE IVA CAUSADO**  
 Del 01 de enero al 31 de diciembre del 2023

Tasa IVA

MES	AL-01		AL-02		AL-03	
	VTAS	IVA	VTAS	IVA	VTAS	IVA
Enero	\$ 475,029.00	\$ 76,004.64	\$ 806,697.00	\$ 129,071.52	\$ 1,386,495.00	\$ 221,839.20
Febrero	\$ 326,400.00	\$ 52,224.00	\$ 579,294.00	\$ 92,687.04	\$ 1,207,815.00	\$ 193,250.40
Marzo	\$ 412,722.00	\$ 66,035.52	\$ 701,496.00	\$ 112,239.36	\$ 1,316,580.00	\$ 210,652.80
Abril	\$ 407,388.00	\$ 65,182.08	\$ 765,882.00	\$ 122,541.12	\$ 1,223,955.00	\$ 195,832.80
Mayo	\$ 404,325.00	\$ 64,692.00	\$ 674,100.00	\$ 107,856.00	\$ 1,143,000.00	\$ 182,880.00
Junio	\$ 376,966.38	\$ 60,314.62	\$ 588,072.00	\$ 94,091.52	\$ 1,074,620.00	\$ 171,939.20
Julio	\$ 447,038.40	\$ 71,526.14	\$ 728,100.00	\$ 116,496.00	\$ 1,213,500.00	\$ 194,160.00
Agosto	\$ 404,684.00	\$ 64,749.44	\$ 789,000.00	\$ 126,240.00	\$ 1,041,000.00	\$ 166,560.00
Septiembre	\$ 449,515.20	\$ 71,922.43	\$ 673,800.00	\$ 107,808.00	\$ 1,054,500.00	\$ 168,720.00
Octubre	\$ 577,800.00	\$ 92,448.00	\$ 829,737.00	\$ 132,757.92	\$ 1,382,895.00	\$ 221,263.20
Noviembre	\$ 642,300.00	\$ 102,768.00	\$ 842,100.00	\$ 134,736.00	\$ 1,243,220.00	\$ 198,915.20
Diciembre	\$ 503,748.00	\$ 80,599.68	\$ 705,600.00	\$ 112,896.00	\$ 1,176,000.00	\$ 188,160.00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 5,427,915.98</b>	<b>\$ 868,466.56</b>	<b>\$ 8,683,878.00</b>	<b>\$ 1,389,420.48</b>	<b>\$ 14,463,580.00</b>	<b>\$ 2,314,172.80</b>

...3

Tasa IVA

MES	AL-04		MZL-HUI		AR-HUI1	
	VTAS	IVA	VTAS	IVA	VTAS	IVA
Enero	\$ 1,417,320.00	\$ 226,771.20	\$ 669,600.00	\$ 107,136.00	\$ 2,066,000.00	\$ 330,560.00
Febrero	\$ 585,680.00	\$ 93,708.80	\$ 455,647.50	\$ 72,903.60	\$ 1,488,740.00	\$ 238,198.40
Marzo	\$ 785,040.00	\$ 125,606.40	\$ 568,998.00	\$ 91,039.68	\$ 1,396,320.00	\$ 223,411.20
Abril	\$ 1,005,960.00	\$ 160,953.60	\$ 533,547.00	\$ 85,367.52	\$ 1,631,940.00	\$ 261,110.40
Mayo	\$ 873,400.00	\$ 139,744.00	\$ 538,548.00	\$ 86,167.68	\$ 1,492,000.00	\$ 238,720.00
Junio	\$ 891,400.00	\$ 142,624.00	\$ 460,249.15	\$ 73,639.86	\$ 1,432,826.67	\$ 229,252.27
Julio	\$ 1,058,000.00	\$ 169,280.00	\$ 451,299.58	\$ 72,207.93	\$ 1,750,666.67	\$ 280,106.67
Agosto	\$ 1,079,333.33	\$ 172,693.33	\$ 503,802.00	\$ 80,608.32	\$ 1,551,333.33	\$ 248,213.33
Septiembre	\$ 968,666.67	\$ 154,986.67	\$ 586,800.00	\$ 93,888.00	\$ 1,403,333.33	\$ 224,533.33
Octubre	\$ 1,376,000.00	\$ 220,160.00	\$ 663,093.51	\$ 106,094.96	\$ 1,843,860.00	\$ 295,017.60
Noviembre	\$ 1,186,000.00	\$ 189,760.00	\$ 597,948.00	\$ 95,671.68	\$ 1,672,000.00	\$ 267,520.00
Diciembre	\$ 834,000.00	\$ 133,440.00	\$ 487,548.00	\$ 78,007.68	\$ 1,568,000.00	\$ 250,880.00
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 12,060,800.00</b>	<b>\$ 1,929,728.00</b>	<b>\$ 6,517,080.74</b>	<b>\$ 1,042,732.92</b>	<b>\$ 19,297,020.00</b>	<b>\$ 3,087,523.20</b>

...4

LA BELGICANA SA. DE C.V.  
**PRESUPUESTO SUMARIO DE IVA CAUSADO**  
 Del 01 de enero al 31 de diciembre del 2023

Tasa IVA

MES	AR-HUI2		AR-HUI3		SUBTOTAL	
	VTAS	IVA	VTAS	IVA	VTAS	IVA
Enero	\$ 2,199,300.00	\$ 351,888.00	\$ 1,281,280.00	\$ 205,004.80	14,559,889.00	2,329,582.24
Febrero	\$ 1,228,980.00	\$ 196,636.80	\$ 945,760.00	\$ 151,321.60	9,617,673.50	1,538,827.76
Marzo	\$ 1,744,980.00	\$ 279,196.80	\$ 1,160,000.00	\$ 185,600.00	12,050,680.00	1,928,108.80
Abril	\$ 1,491,630.00	\$ 238,660.80	\$ 1,500,000.00	\$ 240,000.00	12,803,624.00	2,048,579.84
Mayo	\$ 2,136,100.00	\$ 341,776.00	\$ 1,696,000.00	\$ 271,360.00	12,891,889.00	2,062,702.24
Junio	\$ 1,970,000.00	\$ 315,200.00	\$ 1,533,333.33	\$ 245,333.33	11,860,018.69	1,897,602.99
Julio	\$ 2,223,450.00	\$ 355,752.00	\$ 1,596,000.00	\$ 255,360.00	13,603,626.86	2,176,580.30
Agosto	\$ 2,076,000.00	\$ 332,160.00	\$ 1,604,000.00	\$ 256,640.00	13,067,033.25	2,090,725.32
Septiembre	\$ 2,283,000.00	\$ 365,280.00	\$ 1,244,386.67	\$ 199,101.87	12,625,896.18	2,020,143.39
Octubre	\$ 3,492,000.00	\$ 558,720.00	\$ 3,020,000.00	\$ 483,200.00	18,059,361.86	2,889,497.90
Noviembre	\$ 2,976,100.00	\$ 476,176.00	\$ 3,064,000.00	\$ 490,240.00	16,771,717.33	2,683,474.77
Diciembre	\$ 1,509,300.00	\$ 241,488.00	\$ 1,176,000.00	\$ 188,160.00	11,566,390.67	1,850,622.51
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 25,330,840.00</b>	<b>\$ 4,052,934.40</b>	<b>\$ 19,820,760.00</b>	<b>\$ 3,171,321.60</b>	<b>159,477,800.35</b>	<b>25,516,448.06</b>

...5

# 1. 5. 6 PRESUPUESTO ANALITICO DE CONSUMO

LA BELGICANA S.A DE C.V.  
**PRESUPUESTO ANALITICO DE CONSUMO**  
 Del 01 de enero al 31 de diciembre del 2023

VTAS UDS	MES	MZ-ESP			MZ-CUIX			MZL-BN		
		UDS	C.U.	IMPORTE	UDS	C.U.	IMPORTE	UDS	C.U.	IMPORTE
13,352.47	Enero	1,125.00	\$ 492.18	\$ 553,699.74	871.00	\$ 492.18	\$ 428,686.64	1336.00	\$ 27.18	\$ 36,309.20
9088.27	Febrero	866.00	\$ 492.18	\$ 426,225.75	638.87	\$ 492.18	\$ 314,437.47	999.55	\$ 27.18	\$ 27,165.31
11588.22	Marzo	1291.66	\$ 492.18	\$ 635,726.05	942.32	\$ 492.18	\$ 463,788.74	1192.88	\$ 27.18	\$ 32,419.55
12,149.76	Abril	1285.21	\$ 492.18	\$ 632,851.50	949.55	\$ 492.18	\$ 467,347.19	1385.00	\$ 27.18	\$ 37,640.90
11,644.53	Mayo	1070.43	\$ 492.18	\$ 526,841.61	908.33	\$ 492.18	\$ 447,061.27	1197.77	\$ 27.18	\$ 32,552.54
10,503.77	Junio	1049.48	\$ 492.18	\$ 516,530.49	822.00	\$ 492.18	\$ 404,569.94	986.66	\$ 27.18	\$ 26,815.10
12,134.61	Julio	1210.96	\$ 492.18	\$ 596,007.32	836.44	\$ 492.18	\$ 411,678.52	1218.89	\$ 27.18	\$ 33,044.85
11,842.81	Agosto	1083.07	\$ 492.18	\$ 533,062.73	831.22	\$ 492.18	\$ 409,108.59	1325.26	\$ 27.18	\$ 36,017.31
11,745.47	Septiembre	1155.02	\$ 492.18	\$ 569,770.21	785.89	\$ 492.18	\$ 386,796.54	1121.79	\$ 27.18	\$ 30,487.62
15,135.94	Octubre	1315.96	\$ 492.18	\$ 647,685.96	1045.03	\$ 492.18	\$ 514,338.66	1306.63	\$ 27.18	\$ 35,510.81
14,435.25	Noviembre	1514.00	\$ 492.18	\$ 745,156.80	790.63	\$ 492.18	\$ 389,130.33	1327.77	\$ 27.18	\$ 36,085.53
11,121.99	Diciembre	1025.22	\$ 492.18	\$ 504,590.26	710.77	\$ 492.18	\$ 349,826.67	1079.16	\$ 27.18	\$ 29,328.92
144,743.10		13,992.61			10,132.06			14474.36		

VTAS UDS	MES	AR-BN1			AR-BN2			AR-BN3		
		UDS	C.U.	IMPORTE	UDS	C.U.	IMPORTE	UDS	C.U.	IMPORTE
13,352.47	Enero	914.98	\$ 262.18	\$ 239,887.21	867.00	\$ 362.18	\$ 314,007.93	551.32	\$ 512.18	\$ 282,373.72
9088.27	Febrero	607.54	\$ 262.18	\$ 159,283.34	413.66	\$ 362.18	\$ 149,818.36	329.92	\$ 512.18	\$ 169,977.62
11588.22	Marzo	865.44	\$ 262.18	\$ 228,698.93	581.72	\$ 362.18	\$ 210,685.92	454.52	\$ 512.18	\$ 237,794.94
12,149.76	Abril	944.26	\$ 262.18	\$ 247,563.77	681.03	\$ 362.18	\$ 246,653.77	502.98	\$ 512.18	\$ 257,615.96
11,644.53	Mayo	945.00	\$ 262.18	\$ 247,757.78	712.03	\$ 362.18	\$ 257,882.48	436.70	\$ 512.18	\$ 223,679.03
10,503.77	Junio	765.66	\$ 262.18	\$ 200,738.86	538.00	\$ 362.18	\$ 194,851.52	490.70	\$ 512.18	\$ 251,325.52
12,134.61	Julio	944.67	\$ 262.18	\$ 247,670.39	741.15	\$ 362.18	\$ 268,427.89	530.00	\$ 512.18	\$ 271,454.10
11,842.81	Agosto	899.09	\$ 262.18	\$ 235,720.33	692.20	\$ 362.18	\$ 250,628.66	664.67	\$ 512.18	\$ 289,299.59
11,745.47	Septiembre	951.69	\$ 262.18	\$ 249,510.87	756.00	\$ 362.18	\$ 273,806.22	462.33	\$ 512.18	\$ 236,796.75
15,135.94	Octubre	1123.00	\$ 262.18	\$ 294,425.38	964.00	\$ 362.18	\$ 349,139.15	609.00	\$ 512.18	\$ 311,916.12
14,435.25	Noviembre	996.00	\$ 262.18	\$ 261,128.83	893.03	\$ 362.18	\$ 323,436.62	623.00	\$ 512.18	\$ 319,086.61
11,121.99	Diciembre	898.44	\$ 262.18	\$ 235,550.79	603.70	\$ 362.18	\$ 218,646.58	476.00	\$ 512.18	\$ 243,796.51
144,743.10		10,855.76			8,443.33			6,031.14		

VTAS UDS	MES	AL-01			AL-02			AL-03		
		UDS	C.U.	IMPORTE	UDS	C.U.	IMPORTE	UDS	C.U.	IMPORTE
13,352.47	Enero	1,583.43	\$ 142.18	\$ 225,128.19	896.33	\$ 412.18	\$ 36947,0976	924.33	\$ 692.18	\$ 639,800.47
9088.27	Febrero	1088.00	\$ 142.18	\$ 154,689.17	643.66	\$ 412.18	\$ 265302,1977	805.21	\$ 692.18	\$ 557,348.28
11588.22	Marzo	1375.74	\$ 142.18	\$ 195,599.33	779.44	\$ 412.18	\$ 321267,6646	877.72	\$ 692.18	\$ 607,538.07
12,149.76	Abril	1357.96	\$ 142.18	\$ 193,071.42	850.98	\$ 412.18	\$ 30754,846	815.97	\$ 692.18	\$ 564,796.11
11,644.53	Mayo	1347.75	\$ 142.18	\$ 191,619.78	749.00	\$ 412.18	\$ 308720,9801	762.00	\$ 692.18	\$ 527,439.29
10,503.77	Junio	1256.55	\$ 142.18	\$ 178,653.85	863.41	\$ 412.18	\$ 28922,3027	716.41	\$ 692.18	\$ 479,895.22
12,134.61	Julio	1490.13	\$ 142.18	\$ 211,862.74	809.00	\$ 412.18	\$ 33945,6326	809.00	\$ 692.18	\$ 559,971.83
11,842.81	Agosto	1348.95	\$ 142.18	\$ 191,789.92	876.67	\$ 412.18	\$ 361342,3132	694.00	\$ 692.18	\$ 480,371.22
11,745.47	Septiembre	1498.38	\$ 142.18	\$ 213,036.56	748.67	\$ 412.18	\$ 308583,5876	703.00	\$ 692.18	\$ 486,100.81
15,135.94	Octubre	1926.00	\$ 142.18	\$ 273,833.95	921.93	\$ 412.18	\$ 379988,8428	921.93	\$ 692.18	\$ 638,639.24
14,435.25	Noviembre	2141.12	\$ 142.18	\$ 304,419.18	935.67	\$ 412.18	\$ 385660,7883	836.00	\$ 692.18	\$ 578,660.43
11,121.99	Diciembre	1679.16	\$ 142.18	\$ 238,738.84	784.00	\$ 412.18	\$ 323147,1942	784.00	\$ 692.18	\$ 542,667.19
144,743.10		18,093.17			9,648.75			9,649.57		

VTAS UDS	MES	AL-04			MZL-HUI			AR-HUI1		
		UDS	C.U.	IMPORTE	UDS	C.U.	IMPORTE	UDS	C.U.	IMPORTE
13,352.47	Enero	708.66	\$ 912.18	\$ 648,423.74	1,488.00	\$ 112.18	\$ 166,920.18	1,033.00	\$ 612.18	\$ 632,379.40
9088.27	Febrero	292.84	\$ 912.18	\$ 267,122.07	1012.55	\$ 112.18	\$ 113,585.37	744.37	\$ 612.18	\$ 455,686.60
11588.22	Marzo	392.52	\$ 912.18	\$ 358,047.93	1264.44	\$ 112.18	\$ 141,841.77	698.16	\$ 612.18	\$ 427,397.87
12,149.76	Abril	602.98	\$ 912.18	\$ 458,807.06	1185.96	\$ 112.18	\$ 133,004.43	815.97	\$ 612.18	\$ 499,518.51
11,644.53	Mayo	436.70	\$ 912.18	\$ 398,347.93	1196.77	\$ 112.18	\$ 134,251.09	746.00	\$ 612.18	\$ 456,684.45
10,503.77	Junio	445.70	\$ 912.18	\$ 406,557.53	1022.78	\$ 112.18	\$ 114,732.49	716.41	\$ 612.18	\$ 438,572.18
12,134.61	Julio	529.00	\$ 912.18	\$ 482,541.92	1002.89	\$ 112.18	\$ 112,501.51	875.33	\$ 612.18	\$ 535,859.41
11,842.81	Agosto	539.67	\$ 912.18	\$ 492,271.81	1119.56	\$ 112.18	\$ 125,589.49	775.67	\$ 612.18	\$ 474,845.71
11,745.47	Septiembre	484.33	\$ 912.18	\$ 441,797.99	1300.00	\$ 112.18	\$ 146,275.62	701.67	\$ 612.18	\$ 429,645.82
15,135.94	Octubre	688.00	\$ 912.18	\$ 627,578.15	1473.54	\$ 112.18	\$ 165,298.22	921.93	\$ 612.18	\$ 464,384.84
14,435.25	Noviembre	593.00	\$ 912.18	\$ 540,921.28	1320.00	\$ 112.18	\$ 148,074.36	837.00	\$ 612.18	\$ 512,392.60
11,121.99	Diciembre	417.00	\$ 912.18	\$ 380,378.04	1083.44	\$ 112.18	\$ 121,537.64	784.00	\$ 612.18	\$ 479,947.19
144,743.10		6,030.40			14,473.63			9,649.51		

VTAS UDS	MES	AR-HUI2			AR-HUI3			IMPORTE TOTAL
		UDS	C.U.	IMPORTE	UDS	C.U.	IMPORTE	
13,352.47	Enero	733.10	\$ 812.18	\$ 595,407.36	320.32	\$ 1,012.18	\$ 324,220.71	\$ 5,454,691.59
9088.27	Febrero	409.66	\$ 812.18	\$ 332,716.65	236.44	\$ 1,012.18	\$ 239,319.26	\$ 3,631,677.45
11588.22	Marzo	581.66	\$ 812.18	\$ 472,411.19	290.00	\$ 1,012.18	\$ 293,531.49	\$ 4,619,949.45
12,149.76	Abril	497.21	\$ 812.18	\$ 403,822.80	375.00	\$ 1,012.18	\$ 379,566.58	\$ 4,872,713.93
11,644.53	Mayo	712.03	\$ 812.18	\$ 578,297.48	424.00	\$ 1,012.18	\$ 429,163.28	\$ 4,760,287.90
10,503.77	Junio	656.67	\$ 812.18	\$ 533,329.92	383.33	\$ 1,012.18	\$ 388,001.39	\$ 4,419,886.23
12,134.61	Julio	741.15	\$ 812.18	\$ 601,945.39	399.00	\$ 1,012.18	\$ 403,858.84	\$ 5,070,276.13
11,842.81	Agosto	692.00	\$ 812.18	\$ 562,026.66	401.00	\$ 1,012.18	\$ 405,893.19	\$ 4,847,865.94
11,745.47	Septiembre	761.00	\$ 812.18	\$ 618,067.11	311.10	\$ 1,012.18	\$ 314,885.06	\$ 4,704,963.43
15,135.94	Octubre	1164.00	\$ 812.18	\$ 945,374.66	755.00	\$ 1,012.18	\$ 764,194.05	\$ 6,511,818.05
14,435.25	Noviembre	992.03	\$ 812.18	\$ 805,707.20	636.00	\$ 1,012.18	\$ 643,744.92	\$ 5,993,605.48
11,121.99	Diciembre	503.10	\$ 812.18	\$ 408,606.52	294.00	\$ 1,012.18	\$ 297,580.20	\$ 4,374,342.56
144,743.10		8,443.61			4,825.19			\$ 59,262,078.18

## 1.5.7 PRESUPUESTO GLOBAL DE CONSUMO

LA BELGICANA S.A DE C.V.			
<b>PRESUPUESTO GLOBAL DE CONSUMO</b>			
Del 01 de enero al 31 de diciembre del 2023			
PRODUCTO	CONSUMO TOTAL		
	C.U.	UDS	IMPORTE
MZ-ESP	\$ 492.18	13,992.61	\$ 6,886,848.42
MZ-CUIX	\$ 492.18	10,132.06	\$ 4,986,770.56
MZL-BN	\$ 27.18	14,474.36	\$ 393,377.64
AR-BN1	\$ 262.18	10,855.76	\$ 2,846,136.49
AR-BN2	\$ 362.18	8,443.33	\$ 3,057,983.31
AR-BN3	\$ 512.18	6,031.14	\$ 3,089,014.47
AL-01	\$ 142.18	18,093.17	\$ 2,572,442.93
AL-02	\$ 412.18	9,648.75	\$ 3,976,999.45
AL-03	\$ 692.18	9,649.57	\$ 6,679,217.97
AL-04	\$ 912.18	6,030.40	\$ 5,500,795.46
MZL-HUI	\$ 112.18	14,473.63	\$ 1,623,616.07
AR-HUI1	\$ 612.18	9,649.51	\$ 5,907,213.33
AR-HUI2	\$ 812.18	8,443.61	\$ 6,857,713.14
AR-HUI3	\$ 1,012.18	4,825.19	\$ 4,883,948.96
<b>SUBTOTAL</b>		144,743.10	\$ 59,262,078.18



## 1.5.8 PRESUPUESTO ANALITICO DE COMPRAS

LA BELGICANA S.A DE C.V.

### PRESUPUESTO ANALITICO DE COMPRAS

Del 01 de enero al 31 de diciembre de 2023

MZ-ESP	CONSUMO	INV. FINAL	INVENTARIO	COMPRAS
MES	ESTIMADO	DESEABLE	INICIAL	
Enero	1,125.00	1,166.05	0	2,291.05
Febrero	866.00	1,145.69	1166.05	845.64
Marzo	1,291.66	1,145.69	1145.69	1,291.66
Abril	1,285.21	1,145.69	1145.69	1,285.21
Mayo	1,070.43	1,145.69	1145.69	1,070.43
Junio	1,049.48	1,145.69	1145.69	1,049.48
Julio	1,210.96	1,145.69	1145.69	1,210.96
Agosto	1,083.07	1,145.69	1145.69	1,083.07
Septiembre	1,155.62	1,145.69	1145.69	1,155.62
Octubre	1,315.96	1,145.69	1145.69	1,315.96
Noviembre	1,514.00	1,145.69	1145.69	1,514.00
Diciembre	1,025.22	1,145.69	1145.69	1,025.22
<b>Total</b>	<b>13,992.61</b>			

LOTE ECONOMICO	
1 día levantamiento de pedido	
3 días en surtido pedido proveedor	
3 días de margen de seguridad	
23 días de embarque	
<b>30 días stock</b>	<b>1,166.05</b>

MZ-CUIX	CONSUMO	INV. FINAL	INVENTARIO	COMPRAS
MES	ESTIMADO	DESEABLE	INICIAL	
Enero	871.00	844.34	0	1,715.34
Febrero	638.87	847.94	844.34	642.47
Marzo	942.32	847.94	847.94	942.32
Abril	949.55	847.94	847.94	949.55
Mayo	908.33	847.94	847.94	908.33
Junio	822.00	847.94	847.94	822.00
Julio	836.44	847.94	847.94	836.44
Agosto	831.22	847.94	847.94	831.22
Septiembre	785.89	847.94	847.94	785.89
Octubre	1,045.03	847.94	847.94	1,045.03
Noviembre	790.63	847.94	847.94	790.63
Diciembre	710.77	847.94	847.94	710.77
<b>Total</b>	<b>10,132.06</b>			

LOTE ECONOMICO	
1 día levantamiento de pedido	
3 días en surtido pedido proveedor	
3 días de margen de seguridad	
23 días de embarque	
<b>30 días stock</b>	<b>844.34</b>

MZL-BN	CONSUMO	INV. FINAL	INVENTARIO	COMPRAS
MES	ESTIMADO	DESEABLE	INICIAL	
Enero	1,336.00	1,206.20	0	2,542.20
Febrero	999.55	1,211.28	1,206.20	1,004.63
Marzo	1,192.88	1,211.28	1,211.28	1,192.88
Abril	1,385.00	1,211.28	1,211.28	1,385.00
Mayo	1,197.77	1,211.28	1,211.28	1,197.77
Junio	986.66	1,211.28	1,211.28	986.66
Julio	1,215.89	1,211.28	1,211.28	1,215.89
Agosto	1,325.26	1,211.28	1,211.28	1,325.26
Septiembre	1,121.79	1,211.28	1,211.28	1,121.79
Octubre	1,306.62	1,211.28	1,211.28	1,306.62
Noviembre	1,327.77	1,211.28	1,211.28	1,327.77
Diciembre	1,079.16	1,211.28	1,211.28	1,079.16
<b>Total</b>	<b>14,474.36</b>			

LOTE ECONOMICO	
1 día levantamiento de pedido	
3 días en surtido pedido proveedor	
3 días de margen de seguridad	
23 días de embarque	
<b>30 días stock</b>	<b>1,206.20</b>

AR-BN1	CONSUMO	INV. FINAL	INVENTARIO	COMPRAS
MES	ESTIMADO	DESEABLE	INICIAL	
Enero	914.98	904.65	0	1,819.63
Febrero	607.54	904.65	904.65	607.54
Marzo	865.44	904.65	904.65	865.44
Abril	944.26	904.65	904.65	944.26
Mayo	945.00	904.65	904.65	945.00
Junio	765.66	904.65	904.65	765.66
Julio	944.67	904.65	904.65	944.67
Agosto	899.09	904.65	904.65	899.09
Septiembre	951.69	904.65	904.65	951.69
Octubre	1,123.00	904.65	904.65	1,123.00
Noviembre	996.00	904.65	904.65	996.00
Diciembre	898.44	904.65	904.65	898.44
<b>Total</b>	<b>10,855.76</b>			

LOTE ECONOMICO  
1 día levantamiento de pedido  
3 días en surtido pedido proveedor  
3 días de margen de seguridad  
23 días de embarque  
**30 días stock** 904.65

AR-BN2	CONSUMO	INV. FINAL	INVENTARIO	COMPRAS
MES	ESTIMADO	DESEABLE	INICIAL	
Enero	867.00	703.61	0	1,570.61
Febrero	413.66	703.61	703.61	413.66
Marzo	581.72	703.61	703.61	581.72
Abril	681.03	703.61	703.61	681.03
Mayo	712.03	703.61	703.61	712.03
Junio	538.00	703.61	703.61	538.00
Julio	741.15	703.61	703.61	741.15
Agosto	692.00	703.61	703.61	692.00
Septiembre	756.00	703.61	703.61	756.00
Octubre	964.00	703.61	703.61	964.00
Noviembre	893.03	703.61	703.61	893.03
Diciembre	603.70	703.61	703.61	603.70
<b>Total</b>	<b>8,443.33</b>			

LOTE ECONOMICO  
1 día levantamiento de pedido  
3 días en surtido pedido proveedor  
3 días de margen de seguridad  
23 días de embarque  
**30 días stock** 703.61

AR-BN3	CONSUMO	INV. FINAL	INVENTARIO	COMPRAS
MES	ESTIMADO	DESEABLE	INICIAL	
Enero	551.32	502.60	0	1,053.92
Febrero	329.92	503.37	502.60	330.70
Marzo	454.52	503.37	503.37	454.52
Abril	502.98	503.37	503.37	502.98
Mayo	436.70	503.37	503.37	436.70
Junio	490.70	503.37	503.37	490.70
Julio	530.00	503.37	503.37	530.00
Agosto	564.67	503.37	503.37	564.67
Septiembre	462.33	503.37	503.37	462.33
Octubre	609.00	503.37	503.37	609.00
Noviembre	623.00	503.37	503.37	623.00
Diciembre	476.00	503.37	503.37	476.00
<b>Total</b>	<b>6,031.14</b>			

LOTE ECONOMICO  
1 día levantamiento de pedido  
3 días en surtido pedido proveedor  
3 días de margen de seguridad  
23 días de embarque  
**30 días stock** 502.60

AL-01	CONSUMO	INV. FINAL	INVENTARIO	COMPRAS
MES	ESTIMADO	DESEABLE	INICIAL	
Enero	1,583.43	1,507.76	300	2,791.19
Febrero	1,088.00	1507.75	1507.76	1,087.99
Marzo	1,375.74	1507.75	1507.75	1,375.74
Abril	1,357.96	1507.75	1507.75	1,357.96
Mayo	1,347.75	1507.75	1507.75	1,347.75
Junio	1,256.55	1507.75	1507.75	1,256.55
Julio	1,490.13	1507.75	1507.75	1,490.13
Agosto	1,348.95	1507.75	1507.75	1,348.95
Septiembre	1,498.38	1507.75	1507.75	1,498.38
Octubre	1,926.00	1507.75	1507.75	1,926.00
Noviembre	2,141.12	1507.75	1507.75	2,141.12
Diciembre	1,679.16	1507.75	1507.75	1,679.16
<b>Total</b>	<b>18,093.17</b>			

LOTE ECONOMICO	
1 día levantamiento de pedido	
3 días en surtido pedido proveedor	
3 días de margen de seguridad	
23 días de embarque	
<b>30 días stock</b>	<b>1,507.76</b>

AL-02	CONSUMO	INV. FINAL	INVENTARIO	COMPRAS
MES	ESTIMADO	DESEABLE	INICIAL	
Enero	896.33	804.06	0	1,700.39
Febrero	643.66	804.06	804.06	643.66
Marzo	779.44	804.06	804.06	779.44
Abril	850.98	804.06	804.06	850.98
Mayo	749.00	804.06	804.06	749.00
Junio	653.41	804.06	804.06	653.41
Julio	809.00	804.06	804.06	809.00
Agosto	876.67	804.06	804.06	876.67
Septiembre	748.67	804.06	804.06	748.67
Octubre	921.93	804.06	804.06	921.93
Noviembre	935.67	804.06	804.06	935.67
Diciembre	784.00	804.06	804.06	784.00
<b>Total</b>	<b>9,648.75</b>			

LOTE ECONOMICO	
1 día levantamiento de pedido	
3 días en surtido pedido proveedor	
3 días de margen de seguridad	
23 días de embarque	
<b>30 días stock</b>	<b>804.06</b>

AL-03	CONSUMO	INV. FINAL	INVENTARIO	COMPRAS
MES	ESTIMADO	DESEABLE	INICIAL	
Enero	924.33	804.13	0	1,728.46
Febrero	805.21	803.53	804.13	804.61
Marzo	877.72	803.53	803.53	877.72
Abril	815.97	803.53	803.53	815.97
Mayo	762.00	803.53	803.53	762.00
Junio	716.41	803.53	803.53	716.41
Julio	809.00	803.53	803.53	809.00
Agosto	694.00	803.53	803.53	694.00
Septiembre	703.00	803.53	803.53	703.00
Octubre	921.93	803.53	803.53	921.93
Noviembre	836.00	803.53	803.53	836.00
Diciembre	784.00	803.53	803.53	784.00
<b>Total</b>	<b>9,649.57</b>			

LOTE ECONOMICO	
1 día levantamiento de pedido	
3 días en surtido pedido proveedor	
3 días de margen de seguridad	
23 días de embarque	
<b>30 días stock</b>	<b>804.13</b>

AL-04	CONSUMO	INV. FINAL	INVENTARIO	COMPRAS
MES	ESTIMADO	DESEABLE	INICIAL	
Enero	708.66	502.53	0	1,211.19
Febrero	292.84	502.53	502.53	292.84
Marzo	392.52	502.53	502.53	392.52
Abril	502.98	502.53	502.53	502.98
Mayo	436.70	502.53	502.53	436.70
Junio	445.70	502.53	502.53	445.70
Julio	529.00	502.53	502.53	529.00
Agosto	539.67	502.53	502.53	539.67
Septiembre	484.33	502.53	502.53	484.33
Octubre	688.00	502.53	502.53	688.00
Noviembre	593.00	502.53	502.53	593.00
Diciembre	417.00	502.53	502.53	417.00
<b>Total</b>	<b>6,030.40</b>			

<b>LOTE ECONMICO</b>	
1 día levantamiento de pedido	
3 días en surtido pedido proveedor	
3 días de margen de seguridad	
23 días de embarque	
<b>30 días stock</b>	<b>502.53</b>

MZL-HUI	CONSUMO	INV. FINAL	INVENTARIO	COMPRAS
MES	ESTIMADO	DESEABLE	INICIAL	
Enero	1,488.00	1,206.14	0	2,694.14
Febrero	1,012.55	1,206.87	1,206.14	1,013.28
Marzo	1,264.44	1,206.87	1,206.87	1,264.44
Abril	1,185.66	1,206.87	1,206.87	1,185.66
Mayo	1,196.77	1,206.87	1,206.87	1,196.77
Junio	1,022.78	1,206.87	1,206.87	1,022.78
Julio	1,002.89	1,206.87	1,206.87	1,002.89
Agosto	1,119.56	1,206.87	1,206.87	1,119.56
Septiembre	1,304.00	1,206.87	1,206.87	1,304.00
Octubre	1,473.54	1,206.87	1,206.87	1,473.54
Noviembre	1,320.00	1,206.87	1,206.87	1,320.00
Diciembre	1,083.44	1,206.87	1,206.87	1,083.44
<b>Total</b>	<b>14,473.63</b>			

<b>LOTE ECONMICO</b>	
1 día levantamiento de pedido	
3 días en surtido pedido proveedor	
3 días de margen de seguridad	
23 días de embarque	
<b>30 días stock</b>	<b>1,206.14</b>

AR-HUI01	CONSUMO	INV. FINAL	INVENTARIO	COMPRAS
MES	ESTIMADO	DESEABLE	INICIAL	
Enero	1,033.00	804.13	0	1,837.13
Febrero	744.37	804.04	804.13	744.29
Marzo	698.16	804.04	804.04	698.16
Abril	815.97	804.04	804.04	815.97
Mayo	746.00	804.04	804.04	746.00
Junio	716.41	804.04	804.04	716.41
Julio	875.33	804.04	804.04	875.33
Agosto	775.67	804.04	804.04	775.67
Septiembre	701.67	804.04	804.04	701.67
Octubre	921.93	804.04	804.04	921.93
Noviembre	837.00	804.04	804.04	837.00
Diciembre	784.00	804.04	804.04	784.00
<b>Total</b>	<b>9,649.51</b>			

<b>LOTE ECONMICO</b>	
1 día levantamiento de pedido	
3 días en surtido pedido proveedor	
3 días de margen de seguridad	
23 días de embarque	
<b>30 días stock</b>	<b>804.13</b>

AR-HUI02	CONSUMO	INV. FINAL	INVENTARIO	COMPRAS
MES	ESTIMADO	DESEABLE	INICIAL	
Enero	733.10	703.63	0	1,436.73
Febrero	409.66	703.63	703.63	409.66
Marzo	581.66	703.63	703.63	581.66
Abril	497.21	703.63	703.63	497.21
Mayo	712.03	703.63	703.63	712.03
Junio	656.67	703.63	703.63	656.67
Julio	741.15	703.63	703.63	741.15
Agosto	692.00	703.63	703.63	692.00
Septiembre	761.00	703.63	703.63	761.00
Octubre	1,164.00	703.63	703.63	1,164.00
Noviembre	992.03	703.63	703.63	992.03
Diciembre	503.10	703.63	703.63	503.10
<b>Total</b>	<b>8,443.61</b>			

LOTE ECONOMICO	
1 día levantamiento de pedido	
3 días en surtido pedido proveedor	
3 días de margen de seguridad	
23 días de embarque	
<b>30 días stock</b>	<b>703.63</b>

AR-HUI03	CONSUMO	INV. FINAL	INVENTARIO	COMPRAS
MES	ESTIMADO	DESEABLE	INICIAL	
Enero	320.32	402.10	0	722.42
Febrero	236.44	412.93	402.10	247.27
Marzo	290.00	412.93	412.93	290.00
Abril	375.00	412.93	412.93	375.00
Mayo	424.00	412.93	412.93	424.00
Junio	383.33	412.93	412.93	383.33
Julio	399.00	412.93	412.93	399.00
Agosto	401.00	412.93	412.93	401.00
Septiembre	311.10	412.93	412.93	311.10
Octubre	755.00	412.93	412.93	755.00
Noviembre	636.00	412.93	412.93	636.00
Diciembre	294.00	412.93	412.93	294.00
<b>Total</b>	<b>4,825.19</b>			

LOTE ECONOMICO	
1 día levantamiento de pedido	
3 días en surtido pedido proveedor	
3 días de margen de seguridad	
23 días de embarque	
<b>30 días stock</b>	<b>402.10</b>

## 1.5.9 PRESUPUESTO SUMARIO DE COMPRAS

MES	AR-BN3		AL-1		AL-2		AL-3		AL-4	
	UDS	\$	UDS	\$	UDS	\$	UDS	\$	UDS	\$
Enero	1,053.92	\$ 539,791.60	2,791.19	\$ 396,845.17	1,700.39	\$ 700,863.72	1,211.19	\$ 838,360.83	1,211.19	\$ 1,104,823.36
Febrero	330.70	\$ 169,375.98	1,087.99	\$ 154,687.75	643.66	\$ 265,302.20	292.84	\$ 202,697.27	292.84	\$ 287,122.07
Marzo	454.52	\$ 232,794.34	1,375.74	\$ 196,599.33	779.44	\$ 321,267.66	392.52	\$ 271,693.53	392.52	\$ 398,047.93
Abril	502.98	\$ 257,615.06	1,357.96	\$ 193,071.42	850.98	\$ 350,754.85	502.98	\$ 348,151.46	502.98	\$ 458,807.06
Mayo	436.70	\$ 223,667.93	1,347.75	\$ 191,619.78	749.00	\$ 308,720.98	436.70	\$ 302,273.93	436.70	\$ 398,347.93
Junio	490.70	\$ 251,325.52	1,266.55	\$ 178,663.85	653.41	\$ 269,322.30	445.70	\$ 308,503.53	445.70	\$ 406,657.53
Julio	530.00	\$ 271,454.10	1,490.13	\$ 211,862.74	809.00	\$ 333,451.63	529.00	\$ 366,161.92	529.00	\$ 482,541.92
Agosto	564.67	\$ 289,209.59	1,348.95	\$ 191,789.62	676.67	\$ 361,342.31	539.67	\$ 373,545.15	539.67	\$ 492,271.81
Septiembre	462.33	\$ 238,790.75	1,498.38	\$ 213,036.56	748.67	\$ 308,583.59	494.33	\$ 335,244.66	494.33	\$ 441,797.99
Octubre	609.00	\$ 311,916.12	1,926.00	\$ 273,833.95	921.33	\$ 379,986.84	698.00	\$ 476,218.15	698.00	\$ 627,578.15
Noviembre	623.00	\$ 319,086.61	2,141.12	\$ 304,419.16	935.67	\$ 385,660.79	593.00	\$ 410,461.29	593.00	\$ 540,921.29
Diciembre	476.00	\$ 243,796.51	1,679.16	\$ 238,738.84	794.00	\$ 323,147.19	417.00	\$ 298,638.04	417.00	\$ 380,378.04
<b>Totales</b>	<b>6,534.51</b>	<b>\$ 3,346,830.70</b>	<b>19,300.93</b>	<b>\$ 2,744,198.49</b>	<b>10,452.82</b>	<b>\$ 4,308,416.07</b>	<b>6,532.92</b>	<b>\$ 4,521,949.75</b>	<b>6,532.92</b>	<b>\$ 5,989,195.08</b>

...1

LA BELGICANA S.A DE V.  
PRESUPUESTO SUMARIO DE COMPRAS  
Del 01 de enero al 31 de diciembre del 2023

LA BELGICANA S.A DE V.  
PRESUPUESTO SUMARIO DE COMPRAS  
Del 01 de enero al 31 de diciembre del 2023

MES	MZL-HUI		AR-HUI01		AR-HUI02		AR-HUI03		TOTAL
	UDS	\$	UDS	\$	UDS	\$	UDS	\$	\$
Enero	2,686.66	\$ 300,004.62	1,833.93	\$ 1,498,647.38	1,438.23	\$ 1,466,882.86	272.40	\$ 239,296.56	\$ 6,056,003.26
Febrero	1,896.22	\$ 134,867.09	746.00	\$ 656,894.45	208.00	\$ 529,792.66	247.00	\$ 280,264.00	\$ 4,525,162.64
Marzo	1,022.22	\$ 114,332.49	296.44	\$ 428,582.62	669.67	\$ 579,329.98	363.93	\$ 388,691.29	\$ 4,392,504.59
Abril	1,068.80	\$ 142,593.51	876.39	\$ 555,828.41	247.45	\$ 693,845.08	398.00	\$ 493,868.84	\$ 4,876,466.44
Mayo	1,198.39	\$ 128,299.89	746.00	\$ 456,664.25	892.00	\$ 592,028.86	404.00	\$ 406,883.29	\$ 4,545,329.54
Junio	1,024.00	\$ 146,239.58	795.67	\$ 488,694.28	286.09	\$ 618,925.92	343.10	\$ 346,695.96	\$ 4,553,602.89
Julio	1,053.64	\$ 192,899.22	824.93	\$ 654,864.24	1,784.90	\$ 845,324.96	355.00	\$ 294,884.05	\$ 6,849,880.99
Agosto	1,320.00	\$ 148,694.26	995.00	\$ 512,898.69	862.00	\$ 805,707.00	806.00	\$ 540,844.98	\$ 5,829,406.82
Septiembre	1,053.69	\$ 148,296.62	794.00	\$ 479,947.59	583.00	\$ 498,008.52	294.00	\$ 294,865.00	\$ 4,529,893.89
<b>Totales</b>	<b>15,899.69</b>	<b>\$ 1,768,999.42</b>	<b>10,453.55</b>	<b>\$ 6,648,267.42</b>	<b>9,147.25</b>	<b>\$ 7,428,189.23</b>	<b>5,238.42</b>	<b>\$ 5,301,909.87</b>	<b>\$ 64,596,808.28</b>
Noviembre	1,320.00	\$ 148,074.36	837.00	\$ 512,392.60	992.00	\$ 805,707.20	636.00	\$ 643,744.92	\$ 5,825,406.33
Diciembre	1,083.44	\$ 121,537.64	784.00	\$ 479,947.19	593.10	\$ 408,806.52	294.00	\$ 297,580.20	\$ 4,120,313.40
<b>Totales</b>	<b>15,686.50</b>	<b>\$ 1,758,999.42</b>	<b>10,453.55</b>	<b>\$ 6,548,267.42</b>	<b>9,147.25</b>	<b>\$ 7,428,189.23</b>	<b>5,238.12</b>	<b>\$ 5,301,909.97</b>	<b>\$ 61,596,200.28</b>

...3

## 1.5.10 PRESUPUESTO SUMARIO DE IVA ACREDITABLE DERIVADO DE COMPRAS

LA BELGICANA S.A DE C.V.			
<b>PRESUPUESTO SUMARIO DE IVA ACREDITABLE DERIVADO DE COMPRAS</b>			
Del 01 de enero al 31 de diciembre de 2023			
MZ-ESP	IMPORTE	IVA	TOTAL A PAGAR
MES	COMPRAS	16%	
Enero	\$ 1,127,603.77	\$ 180,416.60	\$ 1,308,020.37
Febrero	\$ 416,202.56	\$ 66,592.41	\$ 482,794.97
Marzo	\$ 635,726.05	\$ 101,716.17	\$ 737,442.21
Abril	\$ 632,551.50	\$ 101,208.24	\$ 733,759.74
Mayo	\$ 526,841.61	\$ 84,294.66	\$ 611,136.27
Junio	\$ 516,530.49	\$ 82,644.88	\$ 599,175.37
Julio	\$ 596,007.32	\$ 95,361.17	\$ 691,368.49
Agosto	\$ 533,062.73	\$ 85,290.04	\$ 618,352.77
Septiembre	\$ 568,770.21	\$ 91,003.23	\$ 659,773.45
Octubre	\$ 647,685.96	\$ 103,629.75	\$ 751,315.71
Noviembre	\$ 745,156.80	\$ 119,225.09	\$ 864,381.89
Diciembre	\$ 504,590.26	\$ 80,734.44	\$ 585,324.70
<b>Total</b>	<b>\$ 7,450,729.26</b>		<b>\$ 8,642,845.94</b>
MZ-CUIX	IMPORTE	IVA	TOTAL A PAGAR
MES	COMPRAS	16%	
Enero	\$ 844,250.85	\$ 135,080.14	\$ 979,330.99
Febrero	\$ 316,210.54	\$ 50,593.69	\$ 366,804.22
Marzo	\$ 463,788.74	\$ 74,206.20	\$ 537,994.94
Abril	\$ 467,347.19	\$ 74,775.55	\$ 542,122.74
Mayo	\$ 447,061.27	\$ 71,529.80	\$ 518,591.07
Junio	\$ 404,569.94	\$ 64,731.19	\$ 469,301.13
Julio	\$ 411,678.52	\$ 65,868.56	\$ 477,547.09
Agosto	\$ 409,108.59	\$ 65,457.37	\$ 474,565.96
Septiembre	\$ 386,796.54	\$ 61,887.45	\$ 448,683.98
Octubre	\$ 514,338.66	\$ 82,294.19	\$ 596,632.84
Noviembre	\$ 389,130.33	\$ 62,260.85	\$ 451,391.18
Diciembre	\$ 349,826.67	\$ 55,972.27	\$ 405,798.94
<b>Total</b>	<b>\$ 5,404,107.84</b>		<b>\$ 6,268,765.09</b>
MZL-BN	IMPORTE	IVA	TOTAL A PAGAR
MES	COMPRAS	16%	
Enero	\$ 69,090.67	\$ 11,054.51	\$ 80,145.17
Febrero	\$ 27,303.47	\$ 4,368.56	\$ 31,672.03
Marzo	\$ 32,419.55	\$ 5,187.13	\$ 37,606.68
Abril	\$ 37,640.90	\$ 6,022.54	\$ 43,663.44
Mayo	\$ 32,552.54	\$ 5,208.41	\$ 37,760.94
Junio	\$ 26,815.10	\$ 4,290.42	\$ 31,105.52
Julio	\$ 33,044.85	\$ 5,287.18	\$ 38,332.02
Agosto	\$ 36,017.31	\$ 5,762.77	\$ 41,780.08
Septiembre	\$ 30,487.62	\$ 4,878.02	\$ 35,365.64
Octubre	\$ 35,510.81	\$ 5,681.73	\$ 41,192.54
Noviembre	\$ 36,085.53	\$ 5,773.68	\$ 41,859.21
Diciembre	\$ 29,328.92	\$ 4,692.63	\$ 34,021.54
<b>Total</b>	<b>\$ 426,297.27</b>		<b>\$ 494,504.83</b>

...1

LA BELGICANA S.A DE C.V.  
**PRESUPUESTO SUMARIO DE IVA ACREDITABLE DERIVADO  
DE COMPRAS**

Del 01 de enero al 31 de diciembre de 2023

<b>AR-BN1</b>	<b>IMPORTE COMPRAS</b>	<b>IVA</b>	<b>TOTAL A PAGAR</b>
<b>MES</b>		<b>16%</b>	
Enero	\$ 477,065.25	\$ 76,330.44	\$ 553,395.69
Febrero	\$ 159,283.34	\$ 25,485.34	\$ 184,768.68
Marzo	\$ 226,898.93	\$ 36,303.83	\$ 263,202.76
Abril	\$ 247,563.77	\$ 39,610.20	\$ 287,173.97
Mayo	\$ 247,757.78	\$ 39,641.24	\$ 287,399.02
Junio	\$ 200,738.86	\$ 32,118.22	\$ 232,857.08
Julio	\$ 247,670.39	\$ 39,627.26	\$ 287,297.65
Agosto	\$ 235,720.33	\$ 37,715.25	\$ 273,435.59
Septiembre	\$ 249,510.87	\$ 39,921.74	\$ 289,432.61
Octubre	\$ 294,425.38	\$ 47,108.06	\$ 341,533.44
Noviembre	\$ 261,128.83	\$ 41,780.61	\$ 302,909.45
Diciembre	\$ 235,550.79	\$ 37,688.13	\$ 273,238.92
<b>Total</b>	<b>\$ 3,083,314.53</b>		<b>\$ 3,576,644.86</b>

<b>AR-BN2</b>	<b>IMPORTE COMPRAS</b>	<b>IVA</b>	<b>TOTAL A PAGAR</b>
<b>MES</b>		<b>16%</b>	
Enero	\$ 568,839.87	\$ 91,014.38	\$ 659,854.25
Febrero	\$ 149,818.36	\$ 23,970.94	\$ 173,789.30
Marzo	\$ 210,685.92	\$ 33,709.75	\$ 244,395.67
Abril	\$ 246,653.77	\$ 39,464.60	\$ 286,118.38
Mayo	\$ 257,882.48	\$ 41,261.20	\$ 299,143.68
Junio	\$ 194,851.52	\$ 31,176.24	\$ 226,027.76
Julio	\$ 268,427.89	\$ 42,948.46	\$ 311,376.35
Agosto	\$ 250,626.86	\$ 40,100.30	\$ 290,727.16
Septiembre	\$ 273,806.22	\$ 43,809.00	\$ 317,615.22
Octubre	\$ 349,139.15	\$ 55,862.26	\$ 405,001.42
Noviembre	\$ 323,436.62	\$ 51,749.86	\$ 375,186.48
Diciembre	\$ 218,646.58	\$ 34,983.45	\$ 253,630.04
<b>Total</b>	<b>\$ 3,312,815.25</b>		<b>\$ 3,842,865.70</b>

<b>AR-BN3</b>	<b>IMPORTE COMPRAS</b>	<b>IVA</b>	<b>TOTAL A PAGAR</b>
<b>MES</b>		<b>16%</b>	
Enero	\$ 539,791.60	\$ 86,366.66	\$ 626,158.25
Febrero	\$ 169,375.98	\$ 27,100.16	\$ 196,476.13
Marzo	\$ 232,794.94	\$ 37,247.19	\$ 270,042.13
Abril	\$ 257,615.06	\$ 41,218.41	\$ 298,833.47
Mayo	\$ 223,667.93	\$ 35,786.87	\$ 259,454.80
Junio	\$ 251,325.52	\$ 40,212.08	\$ 291,537.60
Julio	\$ 271,454.10	\$ 43,432.66	\$ 314,886.75
Agosto	\$ 289,209.59	\$ 46,273.53	\$ 335,483.12
Septiembre	\$ 236,796.75	\$ 37,887.48	\$ 274,684.23
Octubre	\$ 311,916.12	\$ 49,906.58	\$ 361,822.70
Noviembre	\$ 319,086.61	\$ 51,053.86	\$ 370,140.47
Diciembre	\$ 243,796.51	\$ 39,007.44	\$ 282,803.95
<b>Total</b>	<b>\$ 3,346,830.70</b>		<b>\$ 3,882,323.62</b>

...2



LA BELGICANA S.A DE C.V.  
**PRESUPUESTO SUMARIO DE IVA ACREDITABLE DERIVADO  
DE COMPRAS**

Del 01 de enero al 31 de diciembre de 2023

AL-01 MES	IMPORTE COMPRAS	IVA 16%	TOTAL A PAGAR
Enero	\$ 396,845.17	\$ 63,495.23	\$ 460,340.40
Febrero	\$ 154,687.75	\$ 24,750.04	\$ 179,437.78
Marzo	\$ 195,599.33	\$ 31,295.89	\$ 226,895.23
Abril	\$ 193,071.42	\$ 30,891.43	\$ 223,962.84
Mayo	\$ 191,619.78	\$ 30,659.17	\$ 222,278.95
Junio	\$ 178,653.85	\$ 28,584.62	\$ 207,238.46
Julio	\$ 211,862.74	\$ 33,898.04	\$ 245,760.78
Agosto	\$ 191,789.92	\$ 30,686.39	\$ 222,476.31
Septiembre	\$ 213,036.56	\$ 34,085.85	\$ 247,122.41
Octubre	\$ 273,833.95	\$ 43,813.43	\$ 317,647.38
Noviembre	\$ 304,419.18	\$ 48,707.07	\$ 353,126.25
Diciembre	\$ 238,738.84	\$ 38,198.22	\$ 276,937.06
<b>Total</b>	<b>\$ 2,744,158.49</b>		<b>\$ 3,183,223.85</b>

AL-02 MES	IMPORTE COMPRAS	IVA 16%	TOTAL A PAGAR
Enero	\$ 700,863.72	\$ 112,138.19	\$ 813,001.91
Febrero	\$ 265,302.20	\$ 42,448.35	\$ 307,750.55
Marzo	\$ 321,267.66	\$ 51,402.83	\$ 372,670.49
Abril	\$ 350,754.85	\$ 56,120.78	\$ 406,875.62
Mayo	\$ 308,720.98	\$ 49,395.36	\$ 358,116.34
Junio	\$ 269,322.30	\$ 43,091.57	\$ 312,413.87
Julio	\$ 333,451.63	\$ 53,352.26	\$ 386,803.89
Agosto	\$ 361,342.31	\$ 57,814.77	\$ 419,157.08
Septiembre	\$ 308,583.59	\$ 49,373.37	\$ 357,956.96
Octubre	\$ 379,998.84	\$ 60,799.81	\$ 440,798.66
Noviembre	\$ 385,660.79	\$ 61,705.73	\$ 447,366.51
Diciembre	\$ 323,147.19	\$ 51,703.55	\$ 374,850.75
<b>Total</b>	<b>\$ 4,308,416.07</b>		<b>\$ 4,997,762.64</b>

AL-03 MES	IMPORTE COMPRAS	IVA 16%	TOTAL A PAGAR
Enero	\$ 838,360.83	\$ 134,137.73	\$ 972,498.56
Febrero	\$ 202,697.27	\$ 32,431.56	\$ 235,128.84
Marzo	\$ 271,693.53	\$ 43,470.96	\$ 315,164.49
Abril	\$ 348,151.46	\$ 55,704.23	\$ 403,855.69
Mayo	\$ 302,273.93	\$ 48,363.83	\$ 350,637.76
Junio	\$ 308,503.53	\$ 49,360.56	\$ 357,864.10
Julio	\$ 366,161.92	\$ 58,585.91	\$ 424,747.83
Agosto	\$ 373,545.15	\$ 59,767.22	\$ 433,312.37
Septiembre	\$ 335,244.66	\$ 53,639.15	\$ 388,883.80
Octubre	\$ 476,218.15	\$ 76,194.90	\$ 552,413.05
Noviembre	\$ 410,461.28	\$ 65,673.81	\$ 476,135.09
Diciembre	\$ 288,638.04	\$ 46,182.09	\$ 334,820.12
<b>Total</b>	<b>\$ 4,521,949.75</b>		<b>\$ 5,245,461.71</b>

...3

LA BELGICANA S.A DE C.V.  
**PRESUPUESTO SUMARIO DE IVA ACREDITABLE DERIVADO  
DE COMPRAS**

Del 01 de enero al 31 de diciembre de 2023

<b>AL-04</b>	<b>IMPORTE COMPRAS</b>	<b>IVA</b>	<b>TOTAL A PAGAR</b>
<b>MES</b>		<b>16%</b>	
Enero	\$ 1,104,823.36	\$ 176,771.74	\$ 1,281,595.10
Febrero	\$ 267,122.07	\$ 42,739.53	\$ 309,861.60
Marzo	\$ 358,047.93	\$ 57,287.67	\$ 415,335.60
Abril	\$ 458,807.06	\$ 73,409.13	\$ 532,216.19
Mayo	\$ 398,347.93	\$ 63,735.67	\$ 462,083.60
Junio	\$ 406,557.53	\$ 65,049.20	\$ 471,606.74
Julio	\$ 482,541.92	\$ 77,206.71	\$ 559,748.63
Agosto	\$ 492,271.81	\$ 78,763.49	\$ 571,035.30
Septiembre	\$ 441,797.99	\$ 70,687.68	\$ 512,485.67
Octubre	\$ 627,578.15	\$ 100,412.50	\$ 727,990.65
Noviembre	\$ 540,921.28	\$ 86,547.41	\$ 627,468.69
Diciembre	\$ 380,378.04	\$ 60,860.49	\$ 441,238.52
<b>Total</b>	<b>\$ 5,959,195.08</b>		<b>\$ 6,912,666.29</b>

<b>MZL-HUI</b>	<b>IMPORTE COMPRAS</b>	<b>IVA</b>	<b>TOTAL A PAGAR</b>
<b>MES</b>		<b>16%</b>	
Enero	\$ 302,221.52	\$ 48,355.44	\$ 350,576.97
Febrero	\$ 113,667.39	\$ 18,186.78	\$ 131,854.17
Marzo	\$ 141,841.77	\$ 22,694.68	\$ 164,536.46
Abril	\$ 133,004.43	\$ 21,280.71	\$ 154,285.13
Mayo	\$ 134,251.09	\$ 21,480.17	\$ 155,731.27
Junio	\$ 114,732.49	\$ 18,357.20	\$ 133,089.69
Julio	\$ 112,501.51	\$ 18,000.24	\$ 130,501.75
Agosto	\$ 125,589.49	\$ 20,094.32	\$ 145,683.81
Septiembre	\$ 146,279.52	\$ 23,404.72	\$ 169,684.24
Octubre	\$ 165,298.22	\$ 26,447.72	\$ 191,745.94
Noviembre	\$ 148,074.36	\$ 23,691.90	\$ 171,766.25
Diciembre	\$ 121,537.64	\$ 19,446.02	\$ 140,983.66
<b>Total</b>	<b>\$ 1,758,999.42</b>		<b>\$ 2,040,439.33</b>

<b>AR-HUI01</b>	<b>IMPORTE COMPRAS</b>	<b>IVA</b>	<b>TOTAL A PAGAR</b>
<b>MES</b>		<b>16%</b>	
Enero	\$ 1,124,647.18	\$ 179,943.55	\$ 1,304,590.73
Febrero	\$ 604,492.92	\$ 96,718.87	\$ 701,211.78
Marzo	\$ 427,397.87	\$ 68,383.66	\$ 495,781.53
Abril	\$ 499,518.51	\$ 79,922.96	\$ 579,441.47
Mayo	\$ 456,684.45	\$ 73,069.51	\$ 529,753.96
Junio	\$ 438,572.15	\$ 70,171.54	\$ 508,743.70
Julio	\$ 535,859.41	\$ 85,737.51	\$ 621,596.92
Agosto	\$ 474,845.71	\$ 75,975.31	\$ 550,821.03
Septiembre	\$ 429,544.58	\$ 68,727.13	\$ 498,271.71
Octubre	\$ 564,384.84	\$ 90,301.57	\$ 654,686.42
Noviembre	\$ 512,392.60	\$ 81,982.82	\$ 594,375.42
Diciembre	\$ 479,947.19	\$ 76,791.55	\$ 556,738.75
<b>Total</b>	<b>\$ 6,548,287.42</b>		<b>\$ 7,596,013.41</b>

...4

LA BELGICANA S.A DE C.V.  
**PRESUPUESTO SUMARIO DE IVA ACREDITABLE DERIVADO  
 DE COMPRAS**

Del 01 de enero al 31 de diciembre de 2023

AR-HUI02	IMPORTE	IVA	TOTAL A PAGAR
MES	COMPRAS	16%	
Enero	\$ 1,166,883.45	\$ 186,701.35	\$ 1,353,584.80
Febrero	\$ 332,716.65	\$ 53,234.66	\$ 385,951.32
Marzo	\$ 472,411.19	\$ 75,585.79	\$ 547,996.98
Abril	\$ 403,822.80	\$ 64,611.65	\$ 468,434.44
Mayo	\$ 578,297.48	\$ 92,527.60	\$ 670,825.08
Junio	\$ 533,329.92	\$ 85,332.79	\$ 618,662.71
Julio	\$ 601,945.39	\$ 96,311.26	\$ 698,256.65
Agosto	\$ 562,026.86	\$ 89,924.30	\$ 651,951.16
Septiembre	\$ 618,067.11	\$ 98,890.74	\$ 716,957.85
Octubre	\$ 945,374.66	\$ 151,259.95	\$ 1,096,634.61
Noviembre	\$ 805,707.20	\$ 128,913.15	\$ 934,620.35
Diciembre	\$ 408,606.52	\$ 65,377.04	\$ 473,983.57
<b>Total</b>	<b>\$ 7,429,189.23</b>		<b>\$ 8,617,859.51</b>

AR-HUI03	IMPORTE	IVA	TOTAL A PAGAR
MES	COMPRAS	16%	
Enero	\$ 731,216.46	\$ 116,994.63	\$ 848,211.09
Febrero	\$ 250,284.52	\$ 40,045.52	\$ 290,330.04
Marzo	\$ 293,531.49	\$ 46,965.04	\$ 340,496.53
Abril	\$ 379,566.58	\$ 60,730.65	\$ 440,297.23
Mayo	\$ 429,163.28	\$ 68,666.12	\$ 497,829.40
Junio	\$ 388,001.39	\$ 62,080.22	\$ 450,081.61
Julio	\$ 403,858.84	\$ 64,617.41	\$ 468,476.25
Agosto	\$ 405,883.19	\$ 64,941.31	\$ 470,824.51
Septiembre	\$ 314,885.06	\$ 50,381.61	\$ 365,266.67
Octubre	\$ 764,194.05	\$ 122,271.05	\$ 886,465.09
Noviembre	\$ 643,744.92	\$ 102,999.19	\$ 746,744.10
Diciembre	\$ 297,580.20	\$ 47,612.83	\$ 345,193.03
<b>Total</b>	<b>\$ 5,301,909.97</b>		<b>\$ 6,150,215.56</b>

...5

## 1.5.11 PRESUPUESTO SUMARIO DE COSTO DE DISTRIBUCIÓN

LA BELGICANA S.A DE C.V.  
**PRESUPUESTO SUMARIO DE COSTO DE DISTRIBUCIÓN**  
 Del 01 de enero al 31 de diciembre de 2023

MES	CONSTANTES	VARIABLES	COSTO		DEPRECIACIÓN (-)	TOTAL SIN IVA	IVA (+)	TOTAL POR PAGAR
			TOTAL	TOTAL				
Enero	\$ 48,940.00	\$ 5,304.44	\$ 54,244.44	\$ 6,369.70	\$ 47,874.75	\$ 1,570.37	49,445.12	
Febrero	\$ 48,940.00	\$ 5,304.44	\$ 54,244.44	\$ 6,369.70	\$ 47,874.75	\$ 1,570.37	49,445.12	
Marzo	\$ 48,940.00	\$ 5,304.44	\$ 54,244.44	\$ 6,369.70	\$ 47,874.75	\$ 1,570.37	49,445.12	
Abril	\$ 48,940.00	\$ 5,304.44	\$ 54,244.44	\$ 6,369.70	\$ 47,874.75	\$ 1,570.37	49,445.12	
Mayo	\$ 48,940.00	\$ 5,304.44	\$ 54,244.44	\$ 6,369.70	\$ 47,874.75	\$ 1,570.37	49,445.12	
Junio	\$ 48,940.00	\$ 5,304.44	\$ 54,244.44	\$ 6,369.70	\$ 47,874.75	\$ 1,570.37	49,445.12	
Julio	\$ 48,940.00	\$ 5,304.44	\$ 54,244.44	\$ 6,369.70	\$ 47,874.75	\$ 1,570.37	49,445.12	
Agosto	\$ 48,940.00	\$ 5,304.44	\$ 54,244.44	\$ 6,369.70	\$ 47,874.75	\$ 1,570.37	49,445.12	
Septiembre	\$ 48,940.00	\$ 5,304.44	\$ 54,244.44	\$ 6,369.70	\$ 47,874.75	\$ 1,570.37	49,445.12	
Octubre	\$ 48,940.00	\$ 5,304.44	\$ 54,244.44	\$ 6,369.70	\$ 47,874.75	\$ 1,570.37	49,445.12	
Noviembre	\$ 48,940.00	\$ 5,304.44	\$ 54,244.44	\$ 6,369.70	\$ 47,874.75	\$ 1,570.37	49,445.12	
Diciembre	\$ 48,940.00	\$ 5,304.44	\$ 54,244.44	\$ 6,369.70	\$ 47,874.75	\$ 1,570.37	49,445.12	
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 587,280.00</b>	<b>\$ 63,653.31</b>	<b>\$ 650,933.31</b>	<b>\$ 76,436.35</b>	<b>\$ 574,496.96</b>	<b>\$ 18,844.44</b>	<b>593,341.40</b>	

CTOXUD 4.10

# 1.5.12 PRESUPUESTO ANALÍTICO DE COSTO DE DISTRIBUCIÓN

LA BELGICANA S.A. DE C.V.  
**PRESUPUESTO ANALÍTICO DE COSTO DE DISTRIBUCIÓN**  
 Del 01 de enero al 31 de diciembre de 2023

GASTOS OFICINAS	TOTAL	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
<b>DEVENTA</b>													
CONSTANTES													
Sueldos y Salarios	486,800.00	\$ 41,400.00	\$ 41,400.00	\$ 41,400.00	\$ 41,400.00	\$ 41,400.00	\$ 41,400.00	\$ 41,400.00	\$ 41,400.00	\$ 41,400.00	\$ 41,400.00	\$ 41,400.00	\$ 41,400.00
Previsión Social	55,200.00	\$ 4,600.00	\$ 4,600.00	\$ 4,600.00	\$ 4,600.00	\$ 4,600.00	\$ 4,600.00	\$ 4,600.00	\$ 4,600.00	\$ 4,600.00	\$ 4,600.00	\$ 4,600.00	\$ 4,600.00
Publicidad y Propaganda	10,050.00	\$ 840.00	\$ 840.00	\$ 840.00	\$ 840.00	\$ 840.00	\$ 840.00	\$ 840.00	\$ 840.00	\$ 840.00	\$ 840.00	\$ 840.00	\$ 840.00
Depreciaciones	76,436.95	\$ 6,369.70	\$ 6,369.70	\$ 6,369.70	\$ 6,369.70	\$ 6,369.70	\$ 6,369.70	\$ 6,369.70	\$ 6,369.70	\$ 6,369.70	\$ 6,369.70	\$ 6,369.70	\$ 6,369.70
Rentas	25,200.00	\$ 2,100.00	\$ 2,100.00	\$ 2,100.00	\$ 2,100.00	\$ 2,100.00	\$ 2,100.00	\$ 2,100.00	\$ 2,100.00	\$ 2,100.00	\$ 2,100.00	\$ 2,100.00	\$ 2,100.00
<b>SUMAS</b>	<b>665,716.95</b>	<b>\$ 55,309.70</b>	<b>\$ 55,309.70</b>	<b>\$ 55,309.70</b>	<b>\$ 55,309.70</b>	<b>\$ 55,309.70</b>	<b>\$ 55,309.70</b>	<b>\$ 55,309.70</b>	<b>\$ 55,309.70</b>	<b>\$ 55,309.70</b>	<b>\$ 55,309.70</b>	<b>\$ 55,309.70</b>	<b>\$ 55,309.70</b>
<b>VARIABLES</b>													
Papelera	10,050.00	\$ 840.00	\$ 840.00	\$ 840.00	\$ 840.00	\$ 840.00	\$ 840.00	\$ 840.00	\$ 840.00	\$ 840.00	\$ 840.00	\$ 840.00	\$ 840.00
Empaque	40,973.31	\$ 3,414.44	\$ 3,414.44	\$ 3,414.44	\$ 3,414.44	\$ 3,414.44	\$ 3,414.44	\$ 3,414.44	\$ 3,414.44	\$ 3,414.44	\$ 3,414.44	\$ 3,414.44	\$ 3,414.44
Combustibles y lubricantes	12,600.00	\$ 1,050.00	\$ 1,050.00	\$ 1,050.00	\$ 1,050.00	\$ 1,050.00	\$ 1,050.00	\$ 1,050.00	\$ 1,050.00	\$ 1,050.00	\$ 1,050.00	\$ 1,050.00	\$ 1,050.00
<b>SUMAS</b>	<b>63,653.31</b>	<b>\$ 5,304.44</b>	<b>\$ 5,304.44</b>	<b>\$ 5,304.44</b>	<b>\$ 5,304.44</b>	<b>\$ 5,304.44</b>	<b>\$ 5,304.44</b>	<b>\$ 5,304.44</b>	<b>\$ 5,304.44</b>	<b>\$ 5,304.44</b>	<b>\$ 5,304.44</b>	<b>\$ 5,304.44</b>	<b>\$ 5,304.44</b>
<b>PARCIAL</b>	<b>727,369.66</b>												
<b>TOTALES</b>	<b>650,933.31</b>	<b>\$ 60,614.14</b>	<b>\$ 60,363.13</b>	<b>\$ 60,363.13</b>	<b>\$ 60,363.13</b>	<b>\$ 60,363.13</b>	<b>\$ 60,363.13</b>	<b>\$ 60,363.13</b>	<b>\$ 60,363.13</b>	<b>\$ 60,363.13</b>	<b>\$ 60,363.13</b>	<b>\$ 60,363.13</b>	<b>\$ 60,363.13</b>

## 1.5.13 PRESUPUESTO DE IVA ACREDITABLE DERIVADO DEL COSTO DE DISTRIBUCIÓN

LA BELGICANA S.A DE C.V.  
**PRESUPUESTO DE IVA ACREDITABLE  
DERIVADO DEL COSTO DE DISTRIBUCIÓN**  
Del 01 de enero al 31 de diciembre de 2023

**1.CÁLCULO GLOBAL**

CONCEPTO	CONSTANTE	VARIABLES	TOTAL
TOTAL	587,280.00	\$ 63,653.31	650,933.31
Menos:			
No causan IVA			
Gastos of. Ventas			
Sueldos y Salarios	\$ 496,800.00		
Previsión Social	\$ 55,200.00		
Renta	\$ 25,200.00		
Publicidad	\$ 10,080.00		
Depreciación	\$ 76,436.35		
Papelería		\$ 10,080.00	
Empaque		\$ 40,973.31	
Combustible		\$ 12,600.00	
SUMA	\$ 510,843.65	\$ 63,653.31	\$ 574,496.96
Base IVA			
IVA 16%	\$ 6,720.00	\$ 12,124.44	\$ 18,844.44

**2. ANÁLISIS POR MES**

MES	TOTAL	CONSTANTES QUE NO CAUSAN IVA	BASE IVA	IVA POR PAGAR
Enero	\$ 8,244.44	\$ 46,000.00	16%	\$ 1,570.37
Febrero	\$ 8,244.44	\$ 46,000.00	16%	\$ 1,570.37
Marzo	\$ 8,244.44	\$ 46,000.00	16%	\$ 1,570.37
Abril	\$ 8,244.44	\$ 46,000.00	16%	\$ 1,570.37
Mayo	\$ 8,244.44	\$ 46,000.00	16%	\$ 1,570.37
Junio	\$ 8,244.44	\$ 46,000.00	16%	\$ 1,570.37
Julio	\$ 8,244.44	\$ 46,000.00	16%	\$ 1,570.37
Agosto	\$ 8,244.44	\$ 46,000.00	16%	\$ 1,570.37
Septiembre	\$ 8,244.44	\$ 46,000.00	16%	\$ 1,570.37
Octubre	\$ 8,244.44	\$ 46,000.00	16%	\$ 1,570.37
Noviembre	\$ 8,244.44	\$ 46,000.00	16%	\$ 1,570.37
Diciembre	\$ 8,244.44	\$ 46,000.00	16%	\$ 1,570.37
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 98,933.31</b>	<b>\$ 552,000.00</b>		<b>\$ 18,844.44</b>

# 1.5.14 PRESUPUESTO SUMARIO DE COSTO ADMINISTRATIVO

LA BELGICANA S.A DE C.V.  
**PRESUPUESTO SUMARIO DEL COSTO ADMINISTRATIVO**  
Del 01 de enero al 31 de diciembre de 2023

MES	CONSTANTES	VARIABLES	COSTO TOTAL	DEPRECIACIÓN (-)	TOTAL SIN IVA	IVA (+)	TOTAL A PAGAR
Enero	\$ 49,651.00	\$ 840.00	\$ 50,491.00	\$ 746.47	\$ 49,744.53	\$ 4,284.00	\$ 54,028.53
Febrero	\$ 49,651.00	\$ 840.00	\$ 50,491.00	\$ 746.47	\$ 49,744.53	\$ 4,284.00	\$ 54,028.53
Marzo	\$ 49,651.00	\$ 840.00	\$ 50,491.00	\$ 746.47	\$ 49,744.53	\$ 4,284.00	\$ 54,028.53
Abril	\$ 49,651.00	\$ 840.00	\$ 50,491.00	\$ 746.47	\$ 49,744.53	\$ 4,284.00	\$ 54,028.53
Mayo	\$ 49,651.00	\$ 840.00	\$ 50,491.00	\$ 746.47	\$ 49,744.53	\$ 4,284.00	\$ 54,028.53
Junio	\$ 49,651.00	\$ 840.00	\$ 50,491.00	\$ 746.47	\$ 49,744.53	\$ 4,284.00	\$ 54,028.53
Julio	\$ 49,651.00	\$ 840.00	\$ 50,491.00	\$ 746.47	\$ 49,744.53	\$ 4,284.00	\$ 54,028.53
Agosto	\$ 49,651.00	\$ 840.00	\$ 50,491.00	\$ 746.47	\$ 49,744.53	\$ 4,284.00	\$ 54,028.53
Septiembre	\$ 49,651.00	\$ 840.00	\$ 50,491.00	\$ 746.47	\$ 49,744.53	\$ 4,284.00	\$ 54,028.53
Octubre	\$ 49,651.00	\$ 840.00	\$ 50,491.00	\$ 746.47	\$ 49,744.53	\$ 4,284.00	\$ 54,028.53
Noviembre	\$ 49,651.00	\$ 840.00	\$ 50,491.00	\$ 746.47	\$ 49,744.53	\$ 4,284.00	\$ 54,028.53
Diciembre	\$ 49,651.00	\$ 840.00	\$ 50,491.00	\$ 746.47	\$ 49,744.53	\$ 4,284.00	\$ 54,028.53
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 595,812.00</b>	<b>\$ 10,080.00</b>	<b>\$ 605,892.00</b>	<b>\$ 8,957.59</b>	<b>\$ 596,934.41</b>	<b>\$ 51,408.00</b>	<b>\$ 648,342.41</b>
						CTO X UD	\$ 4.48

# 1.5.15 PRESUPUESTO ANALITICO DEL COSTO ADMINISTRATIVO

LABELICANA S.A DE C.V.  
**PRESUPUESTO ANALITICO DEL COSTO ADMINISTRATIVO**  
 Del 01 de enero al 31 de diciembre de 2023

GASTOS OFNAS. ADMVA	TOTAL	ENE	FEB	MAR	ABR	MAY	JUN	JUL	AGO	SEP	OCT	NOV	DIC
CONSTANTES													
Salaries y Salarios	\$ 302,400.00	\$ 25,200.00	\$ 25,200.00	\$ 25,200.00	\$ 25,200.00	\$ 25,200.00	\$ 25,200.00	\$ 25,200.00	\$ 25,200.00	\$ 25,200.00	\$ 25,200.00	\$ 25,200.00	\$ 25,200.00
P.Social	\$ 33,600.00	\$ 2,800.00	\$ 2,800.00	\$ 2,800.00	\$ 2,800.00	\$ 2,800.00	\$ 2,800.00	\$ 2,800.00	\$ 2,800.00	\$ 2,800.00	\$ 2,800.00	\$ 2,800.00	\$ 2,800.00
Rentas	\$ 259,672.00	\$ 21,651.00	\$ 21,651.00	\$ 21,651.00	\$ 21,651.00	\$ 21,651.00	\$ 21,651.00	\$ 21,651.00	\$ 21,651.00	\$ 21,651.00	\$ 21,651.00	\$ 21,651.00	\$ 21,651.00
Depreciaciones	\$ 5,957.59	\$ 746.47	\$ 746.47	\$ 746.47	\$ 746.47	\$ 746.47	\$ 746.47	\$ 746.47	\$ 746.47	\$ 746.47	\$ 746.47	\$ 746.47	\$ 746.47
SUMAS	\$ 604,769.59	\$ 50,397.47	\$ 50,397.47	\$ 50,397.47	\$ 50,397.47	\$ 50,397.47	\$ 50,397.47	\$ 50,397.47	\$ 50,397.47	\$ 50,397.47	\$ 50,397.47	\$ 50,397.47	\$ 50,397.47
VARIABLES													
Papelaria	\$ 10,080.00	\$ 840.00	\$ 840.00	\$ 840.00	\$ 840.00	\$ 840.00	\$ 840.00	\$ 840.00	\$ 840.00	\$ 840.00	\$ 840.00	\$ 840.00	\$ 840.00
PARCIAL	\$ 10,080.00	\$ 840.00	\$ 840.00	\$ 840.00	\$ 840.00	\$ 840.00	\$ 840.00	\$ 840.00	\$ 840.00	\$ 840.00	\$ 840.00	\$ 840.00	\$ 840.00
<b>TOTALES</b>	<b>\$ 614,849.59</b>	<b>\$ 51,237.47</b>	<b>\$ 51,237.47</b>	<b>\$ 51,237.47</b>	<b>\$ 51,237.47</b>	<b>\$ 51,237.47</b>	<b>\$ 51,237.47</b>	<b>\$ 51,237.47</b>	<b>\$ 51,237.47</b>	<b>\$ 51,237.47</b>	<b>\$ 51,237.47</b>	<b>\$ 51,237.47</b>	<b>\$ 51,237.47</b>



## 1.5.16 PRESUPUESTO DE IVA ACREDITABLE DERIVADO DEL COSTO ADMINISTRATIVO

LA BELGICANA S.A DE C.V.  
**PRESUPUESTO DE IVA ACREDITABLE  
DERIVADO DEL COSTO ADMINISTRATIVO**  
Del 01 de enero al 31 de diciembre de 2023

### 1.CÁLCULO GLOBAL

CONCEPTO	CONSTANTES	VARIABLES	TOTAL
TOTAL	\$ 595,812.00	\$ 10,080.00	\$ 605,892.00
Menos:			
No Causan IVA			
1.Gtos Of. Admva			
Sueldos y Salarios	\$ 302,400.00		
Previsión Social	\$ 33,600.00		
Renta	\$ 259,812.00		
Depreciación	\$ 8,957.59		
Papelera		\$ 10,080.00	
Suma	\$ 586,854.41	\$ 10,080.00	\$ 596,934.41
Base IVA			
IVA 16%	\$ 49,488.00	\$ 1,920.00	\$ 51,408.00

### 2.ANÁLISIS POR MES

MES	TOTAL	CONSTANTES QUE NO CAUSAN IVA	BASE IVA	IVA CAUSADO
Enero	\$ 23,331.00	\$ 28,000.00	16%	\$ 4,284.00
Febrero	\$ 23,331.00	\$ 28,000.00	16%	\$ 4,284.00
Marzo	\$ 23,331.00	\$ 28,000.00	16%	\$ 4,284.00
Abril	\$ 23,331.00	\$ 28,000.00	16%	\$ 4,284.00
Mayo	\$ 23,331.00	\$ 28,000.00	16%	\$ 4,284.00
Junio	\$ 23,331.00	\$ 28,000.00	16%	\$ 4,284.00
Julio	\$ 23,331.00	\$ 28,000.00	16%	\$ 4,284.00
Agosto	\$ 23,331.00	\$ 28,000.00	16%	\$ 4,284.00
Septiembre	\$ 23,331.00	\$ 28,000.00	16%	\$ 4,284.00
Octubre	\$ 23,331.00	\$ 28,000.00	16%	\$ 4,284.00
Noviembre	\$ 23,331.00	\$ 28,000.00	16%	\$ 4,284.00
Diciembre	\$ 23,331.00	\$ 28,000.00	16%	\$ 4,284.00
<b>TOTAL:</b>	<b>\$ 279,972.00</b>	<b>\$ 336,000.00</b>		<b>\$ 51,408.00</b>

## 1.5.17 HOJA DE COSTOS UNITARIOS

LA BELGICANA S.A DE C.V.							
HOJA DE COSTOS ESTÁNDAR POR UNIDAD							
Del 01de Enero al 31 de Diciembre de 2023							
CONCEPTO	MZ-ESP	MZ-CUIX	MZL-BN	AR-BN1	AR-BN2	AR-BN3	AL-01
<b>I.COSTO DE ADQUISICIÓN</b>							
Cto Factura	\$ 480.00	\$ 480.00	\$ 15.00	\$ 250.00	\$ 350.00	\$ 500.00	\$ 130.00
Traslado	\$ 1.92	\$ 1.92	\$ 1.92	\$ 1.92	\$ 1.92	\$ 1.92	\$ 1.92
<b>SUBTOTAL</b>	<b>\$ 481.92</b>	<b>\$ 481.92</b>	<b>\$ 16.92</b>	<b>\$ 251.92</b>	<b>\$ 351.92</b>	<b>\$ 501.92</b>	<b>\$ 131.92</b>
<b>II. COSTO DE DISTRIBUCIÓN</b>							
1. Oficinas de Ventas							
A).-Constantes							
a).-Sueldos y Salarios	\$ 2.09	\$ 2.09	\$ 2.09	\$ 2.09	\$ 2.09	\$ 2.09	\$ 2.09
b).-Previsión Social	\$ 0.23	\$ 0.23	\$ 0.23	\$ 0.23	\$ 0.23	\$ 0.23	\$ 0.23
c).-Publicidad y Propaganda	\$ 0.08	\$ 0.08	\$ 0.08	\$ 0.08	\$ 0.08	\$ 0.08	\$ 0.08
d) Rentas	\$ 0.21	\$ 0.21	\$ 0.21	\$ 0.21	\$ 0.21	\$ 0.21	\$ 0.21
B).-Variables							
b).-Papelería	\$ 0.08	\$ 0.08	\$ 0.08	\$ 0.08	\$ 0.08	\$ 0.08	\$ 0.08
2.De reparto							
A).-Constantes							
a).-Sueldos y Salarios	\$ 1.72	\$ 1.72	\$ 1.72	\$ 1.72	\$ 1.72	\$ 1.72	\$ 1.72
b).-Previsión Social	\$ 0.19	\$ 0.19	\$ 0.19	\$ 0.19	\$ 0.19	\$ 0.19	\$ 0.19
c).-Depreciaciones	\$ 0.53	\$ 0.53	\$ 0.53	\$ 0.53	\$ 0.53	\$ 0.53	\$ 0.53
B).-Variables							
a).-Empaques	\$ 0.34	\$ 0.34	\$ 0.34	\$ 0.34	\$ 0.34	\$ 0.34	\$ 0.34
b).-Combustibles y Lubricantes	\$ 0.19	\$ 0.19	\$ 0.19	\$ 0.19	\$ 0.19	\$ 0.19	\$ 0.19
<b>SUBTOTAL</b>	<b>\$ 5.65</b>	<b>\$ 5.65</b>	<b>\$ 5.65</b>	<b>\$ 5.65</b>	<b>\$ 5.65</b>	<b>\$ 5.65</b>	<b>\$ 5.65</b>
<b>III. COSTO ADMINISTRATIVO</b>							
1. Oficinas generales							
A).-Constantes							
a).-Sueldos y Salarios	\$ 2.09	\$ 2.09	\$ 2.09	\$ 2.09	\$ 2.09	\$ 2.09	\$ 2.09
b).-Previsión Social	\$ 0.23	\$ 0.23	\$ 0.23	\$ 0.23	\$ 0.23	\$ 0.23	\$ 0.23
c).-Rentas	\$ 2.14	\$ 2.14	\$ 2.14	\$ 2.14	\$ 2.14	\$ 2.14	\$ 2.14
d).-Depreciaciones	\$ 0.062	\$ 0.062	\$ 0.062	\$ 0.062	\$ 0.062	\$ 0.062	\$ 0.062
B).-Variables							
b).-Papelería	\$ 0.08	\$ 0.08	\$ 0.08	\$ 0.08	\$ 0.08	\$ 0.08	\$ 0.08
<b>SUBTOTAL</b>	<b>\$ 4.60</b>	<b>\$ 4.60</b>	<b>\$ 4.60</b>	<b>\$ 4.60</b>	<b>\$ 4.60</b>	<b>\$ 4.60</b>	<b>\$ 4.60</b>
<b>COSTO TOTAL</b>	<b>\$ 492.18</b>	<b>\$ 492.18</b>	<b>\$ 27.18</b>	<b>\$ 262.18</b>	<b>\$ 362.18</b>	<b>\$ 512.18</b>	<b>\$ 142.18</b>
(-) PRECIO	\$800.00	\$800.00	\$ 300.00	\$ 800.00	\$ 1,000.00	\$ 1,200.00	\$ 300.00
<b>(+/-) DIFERENCIA</b>	<b>\$ 307.82</b>	<b>\$ 307.82</b>	<b>\$ 272.82</b>	<b>\$ 537.82</b>	<b>\$ 637.82</b>	<b>\$ 687.82</b>	<b>\$ 157.82</b>

...1

LA BELGICANA S.A DE C.V.  
**HOJA DE COSTOS ESTÁNDAR POR UNIDAD**  
 Del 01de Enero al 31 de Diciembre de 2023

CONCEPTO	AL-02	AL-03	AL-04	MZL-HUI	AR-HUI1	AR-HUI2	AR-HUI3
<b>I.COSTO DE ADQUISICIÓN</b>							
Cto Factura	\$ 400.00	\$ 680.00	\$ 900.00	\$ 100.00	\$ 600.00	\$ 800.00	\$ 1,000.00
Traslado	\$ 1.92	\$ 1.92	\$ 1.92	\$ 1.92	\$ 1.92	\$ 1.92	\$ 1.92
<b>SUBTOTAL</b>	<b>\$ 401.92</b>	<b>\$ 681.92</b>	<b>\$ 901.92</b>	<b>\$ 101.92</b>	<b>\$ 601.92</b>	<b>\$ 801.92</b>	<b>\$ 1,001.92</b>
<b>II. COSTO DE DISTRIBUCIÓN</b>							
1. Oficinas de Ventas							
A).-Constantes							
a).-Sueldos y Salarios	\$ 2.09	\$ 2.09	\$ 2.09	\$ 2.09	\$ 2.09	\$ 2.09	\$ 2.09
b).-Previsión Social	\$ 0.23	\$ 0.23	\$ 0.23	\$ 0.23	\$ 0.23	\$ 0.23	\$ 0.23
c).-Publicidad y Propaganda	\$ 0.08	\$ 0.08	\$ 0.08	\$ 0.08	\$ 0.08	\$ 0.08	\$ 0.08
d).-Rentas	\$ 0.21	\$ 0.21	\$ 0.21	\$ 0.21	\$ 0.21	\$ 0.21	\$ 0.21
B).-Variables							
b).-Papelería	\$ 0.08	\$ 0.08	\$ 0.08	\$ 0.08	\$ 0.08	\$ 0.08	\$ 0.08
2.De reparto							
A).-Constantes							
a).-Sueldos y Salarios	\$ 1.72	\$ 1.72	\$ 1.72	\$ 1.72	\$ 1.72	\$ 1.72	\$ 1.72
b).-Previsión Social	\$ 0.19	\$ 0.19	\$ 0.19	\$ 0.19	\$ 0.19	\$ 0.19	\$ 0.19
c).-Depreciaciones	\$ 0.53	\$ 0.53	\$ 0.53	\$ 0.53	\$ 0.53	\$ 0.53	\$ 0.53
B).-Variables							
a).-Empaques	\$ 0.34	\$ 0.34	\$ 0.34	\$ 0.34	\$ 0.34	\$ 0.34	\$ 0.34
b).-Combustibles y Lubricantes	\$ 0.19	\$ 0.19	\$ 0.19	\$ 0.19	\$ 0.19	\$ 0.19	\$ 0.19
<b>SUBTOTAL</b>	<b>\$ 5.65</b>	<b>\$ 5.65</b>	<b>\$ 5.65</b>	<b>\$ 5.65</b>	<b>\$ 5.65</b>	<b>\$ 5.65</b>	<b>\$ 5.65</b>
<b>III. COSTO ADMINISTRATIVO</b>							
1. Oficinas generales							
A).-Constantes							
a).-Sueldos y Salarios	\$ 2.09	\$ 2.09	\$ 2.09	\$ 2.09	\$ 2.09	\$ 2.09	\$ 2.09
b).-Previsión Social	\$ 0.23	\$ 0.23	\$ 0.23	\$ 0.23	\$ 0.23	\$ 0.23	\$ 0.23
c).-Rentas	\$ 2.14	\$ 2.14	\$ 2.14	\$ 2.14	\$ 2.14	\$ 2.14	\$ 2.14
d).-Depreciaciones	\$ 0.062	\$ 0.062	\$ 0.062	\$ 0.062	\$ 0.062	\$ 0.062	\$ 0.062
B).-Variables							
b).-Papelería	\$ 0.08	\$ 0.08	\$ 0.08	\$ 0.08	\$ 0.08	\$ 0.08	\$ 0.08
<b>SUBTOTAL</b>	<b>\$ 4.60</b>	<b>\$ 4.60</b>	<b>\$ 4.60</b>	<b>\$ 4.60</b>	<b>\$ 4.60</b>	<b>\$ 4.60</b>	<b>\$ 4.60</b>
<b>COSTO TOTAL</b>	<b>\$ 412.18</b>	<b>\$ 692.18</b>	<b>\$ 912.18</b>	<b>\$ 112.18</b>	<b>\$ 612.18</b>	<b>\$ 812.18</b>	<b>\$ 1,012.18</b>
(-) PRECIO	\$ 900.00	\$ 1,500.00	\$ 2,000.00	\$ 450.00	\$ 2,000.00	\$ 3,000.00	\$ 4,000.00
<b>(+/-) DIFERENCIA</b>	<b>\$ 487.82</b>	<b>\$ 807.82</b>	<b>\$ 1,087.82</b>	<b>\$ 337.82</b>	<b>\$ 1,387.82</b>	<b>\$ 2,187.82</b>	<b>\$ 2,987.82</b>

...2

## 1.5.18 PRESUPUESTO DE COBRANZA

LA BELGICANA S.A DE C.V.

### PRESUPUESTO DE COBRANZA

Del 01 de enero al 31 de diciembre de 2023

MES	VENTAS	IVA	TOTAL	COBRANZA
		CAUSADO		
Enero	\$ 14,559,889.00	\$ 2,329,582.24	\$ 16,889,471.24	\$ 16,889,471.24
Febrero	\$ 9,617,673.50	\$ 1,538,827.76	\$ 11,156,501.26	\$ 11,156,501.26
Marzo	\$ 12,050,680.00	\$ 1,928,108.80	\$ 13,978,788.80	\$ 13,978,788.80
Abril	\$ 12,803,624.00	\$ 2,048,579.84	\$ 14,852,203.84	\$ 14,852,203.84
Mayo	\$ 12,891,889.00	\$ 2,062,702.24	\$ 14,954,591.24	\$ 14,954,591.24
Junio	\$ 11,860,018.69	\$ 1,897,602.99	\$ 13,757,621.68	\$ 13,757,621.68
Julio	\$ 13,603,626.86	\$ 2,176,580.30	\$ 15,780,207.16	\$ 15,780,207.16
Agosto	\$ 13,067,033.25	\$ 2,090,725.32	\$ 15,157,758.57	\$ 15,157,758.57
Septiembre	\$ 12,625,896.18	\$ 2,020,143.39	\$ 14,646,039.57	\$ 14,646,039.57
Octubre	\$ 18,059,361.86	\$ 2,889,497.90	\$ 20,948,859.76	\$ 20,948,859.76
Noviembre	\$ 16,771,717.33	\$ 2,683,474.77	\$ 19,455,192.11	\$ 19,455,192.11
Diciembre	\$ 11,566,390.67	\$ 1,850,622.51	\$ 13,417,013.17	\$ 13,417,013.17
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 159,477,800.35</b>	<b>\$ 25,516,448.06</b>	<b>\$ 184,994,248.40</b>	<b>\$ 184,994,248.40</b>

POLITICA DE COBRANZA: TODA COMPRA REALIZADA SE PAGA AL CONTADO

## 1.5.19 PRESUPUESTO DE PAGO A PROVEEDOR

LA BELGICANA S.A DE C.V.  
**PRESUPUESTO DE PAGO A PROVEEDORES**  
 Del 01 de enero al 31 de diciembre de 2023

MES	IMPORTE DE LAS COMPRAS	IVA 16%	TOTAL A PAGAR	PAGO A PROVEEDORES
Enero	\$ 9,992,503.70	\$ 1,598,800.59	\$ 11,591,304.29	\$ 11,591,304.29
Febrero	\$ 3,429,165.01	\$ 548,666.40	\$ 3,977,831.41	\$ 3,977,831.41
Marzo	\$ 4,284,104.91	\$ 685,456.79	\$ 4,969,561.70	\$ 4,969,561.70
Abril	\$ 4,656,069.28	\$ 744,971.09	\$ 5,401,040.37	\$ 5,401,040.37
Mayo	\$ 4,535,122.54	\$ 725,619.61	\$ 5,260,742.15	\$ 5,260,742.15
Junio	\$ 4,232,504.59	\$ 677,200.73	\$ 4,909,705.33	\$ 4,909,705.33
Julio	\$ 4,876,466.41	\$ 780,234.63	\$ 5,656,701.04	\$ 5,656,701.04
Agosto	\$ 4,741,039.87	\$ 758,566.38	\$ 5,499,606.25	\$ 5,499,606.25
Septiembre	\$ 4,553,607.28	\$ 728,577.16	\$ 5,282,184.44	\$ 5,282,184.44
Octubre	\$ 6,349,896.96	\$ 1,015,983.51	\$ 7,365,880.47	\$ 7,365,880.47
Noviembre	\$ 5,825,406.33	\$ 932,065.01	\$ 6,757,471.35	\$ 6,757,471.35
Diciembre	\$ 4,120,313.40	\$ 659,250.14	\$ 4,779,563.54	\$ 4,779,563.54
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 61,596,200.28</b>	<b>\$ 8,256,591.45</b>	<b>\$ 71,451,592.33</b>	<b>\$ 71,451,592.33</b>

POLITICA DE COMPRAS: TODAS LAS COMPRAS SE PAGAN AL CONTADO

# 1.5.20 PRESUPUESTO DE NETEO DE IVA

LA BELGICANA S.A DE C.V.

## PRESUPUESTO NETEO DE IVA

Del 01 de enero al 31 de diciembre de 2023

MES	IVA ACREDITABLE EN			ADMÓN.		TOTAL	IVA CAUSADO	IVA A CARGO O IVA A FAVOR		IVA POR ENTRAR O IVA ACREDITABLE
	COMPRA	TRANSF.	DISTRIB.							
Enero	\$ 1,598,800.59	\$ -	\$ 1,570.37	\$ 4,284.00	\$ 4,284.00	\$ 1,604,654.96	\$ 2,329,582.24	\$	\$ 724,927.28	
Febrero	\$ 548,686.40	\$ -	\$ 1,570.37	\$ 4,284.00	\$ 4,284.00	\$ 554,520.77	\$ 1,538,827.76	\$	\$ 984,306.99	
Marzo	\$ 685,456.79	\$ -	\$ 1,570.37	\$ 4,284.00	\$ 4,284.00	\$ 691,311.16	\$ 1,928,108.80	\$	\$ 1,236,797.64	
Abril	\$ 744,971.09	\$ -	\$ 1,570.37	\$ 4,284.00	\$ 4,284.00	\$ 750,825.46	\$ 2,048,579.84	\$	\$ 1,297,754.38	
Mayo	\$ 725,619.61	\$ -	\$ 1,570.37	\$ 4,284.00	\$ 4,284.00	\$ 731,473.96	\$ 2,082,702.24	\$	\$ 1,331,228.26	
Junio	\$ 677,200.73	\$ -	\$ 1,570.37	\$ 4,284.00	\$ 4,284.00	\$ 683,065.10	\$ 1,897,602.99	\$	\$ 1,214,547.89	
Julio	\$ 780,234.63	\$ -	\$ 1,570.37	\$ 4,284.00	\$ 4,284.00	\$ 786,089.00	\$ 2,176,580.30	\$	\$ 1,390,491.30	
Agosto	\$ 759,586.38	\$ -	\$ 1,570.37	\$ 4,284.00	\$ 4,284.00	\$ 764,420.75	\$ 2,090,726.32	\$	\$ 1,326,394.57	
Septiembre	\$ 728,577.16	\$ -	\$ 1,570.37	\$ 4,284.00	\$ 4,284.00	\$ 734,431.53	\$ 2,020,143.39	\$	\$ 1,285,711.86	
Octubre	\$ 1,015,983.51	\$ -	\$ 1,570.37	\$ 4,284.00	\$ 4,284.00	\$ 1,021,837.88	\$ 2,889,497.90	\$	\$ 1,867,660.02	
Noviembre	\$ 932,065.01	\$ -	\$ 1,570.37	\$ 4,284.00	\$ 4,284.00	\$ 937,919.38	\$ 2,683,474.77	\$	\$ 1,745,565.39	
Diciembre	\$ 659,250.14	\$ -	\$ 1,570.37	\$ 4,284.00	\$ 4,284.00	\$ 665,104.51	\$ 1,850,622.51	\$	\$ 1,185,517.99	
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 9,855,392.05</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 16,844.44</b>	<b>\$ 51,408.00</b>	<b>\$ 51,408.00</b>	<b>\$ 9,925,644.49</b>	<b>\$ 25,516,446.06</b>	<b>\$</b>	<b>\$ 15,590,803.57</b>	

## 1.5.21 PRESUPUESTO GENERAL DE PAGOS

LA BELGICANA S.A DE C.V.  
**PRESUPUESTO GENERAL DE PAGOS**  
 Del 01 de enero al 31 de diciembre de 2023

MES	PAGO A PROVEEDORES	CTO TRANSF. A PAGAR	CTO DISTR. A PAGAR	CTO. ADMON A PAGAR	ISRA A PAGAR 30%	IVA A AGAR 16%	TOTAL A PAGAR
Enero	\$ 9,592,503.70	\$ -	\$ 47,874.75	\$ 49,744.53	\$ 3,027,036.89	\$ 724,927.28	\$ 13,842,087.15
Febrero	\$ 3,429,165.01	\$ -	\$ 47,874.75	\$ 49,744.53	\$ 1,058,036.29	\$ 984,306.99	\$ 5,589,126.96
Marzo	\$ 4,284,104.91	\$ -	\$ 47,874.75	\$ 49,744.53	\$ 1,314,517.26	\$ 1,236,797.64	\$ 6,963,039.09
Abril	\$ 4,696,069.28	\$ -	\$ 47,874.75	\$ 49,744.53	\$ 1,426,106.57	\$ 1,297,754.38	\$ 7,477,549.52
Mayo	\$ 4,595,122.94	\$ -	\$ 47,874.75	\$ 49,744.53	\$ 1,389,822.55	\$ 1,331,228.26	\$ 7,353,792.63
Junio	\$ 4,232,504.59	\$ -	\$ 47,874.75	\$ 49,744.53	\$ 1,299,037.16	\$ 1,214,547.89	\$ 6,843,708.92
Julio	\$ 4,876,466.41	\$ -	\$ 47,874.75	\$ 49,744.53	\$ 1,492,225.71	\$ 1,390,491.30	\$ 7,866,802.70
Agosto	\$ 4,741,039.87	\$ -	\$ 47,874.75	\$ 49,744.53	\$ 1,451,597.75	\$ 1,326,304.57	\$ 7,616,561.47
Septiembre	\$ 4,553,607.28	\$ -	\$ 47,874.75	\$ 49,744.53	\$ 1,395,367.97	\$ 1,285,711.86	\$ 7,332,306.38
Octubre	\$ 6,349,886.96	\$ -	\$ 47,874.75	\$ 49,744.53	\$ 1,934,254.87	\$ 1,867,660.02	\$ 10,249,431.12
Noviembre	\$ 5,825,406.33	\$ -	\$ 47,874.75	\$ 49,744.53	\$ 1,776,907.68	\$ 1,745,555.39	\$ 9,445,488.69
Diciembre	\$ 4,120,313.40	\$ -	\$ 47,874.75	\$ 49,744.53	\$ 1,265,379.80	\$ 1,185,517.99	\$ 6,668,800.48
<b>TOTALES</b>	<b>\$ 61,596,200.28</b>	<b>\$ -</b>	<b>\$ 574,896.96</b>	<b>\$ 596,934.41</b>	<b>\$ 18,830,289.50</b>	<b>\$ 15,590,803.57</b>	<b>\$ 97,188,724.72</b>

1.5.22 PRESUPUESTO SUMARIO DE CAJA Y BANCOS  
(FLUJO DE EFECTIVO)

LA BELGICANA S.A DE C.V.  
**PRESUPUESTO SUMARIO DE CAJA Y BANCOS**  
Del 01 de enero al 31 de diciembre de 2023

MES	SALDO INICIAL	COBRANZA	TOTAL DISPONIBLE	PAGOS	SALDO FINAL
Enero	\$ 20,000,000.00	\$ 16,889,471.24	\$ 36,889,471.24	\$ 11,591,304.29	\$ 25,298,166.95
Febrero	\$ 25,298,166.95	\$ 11,156,501.26	\$ 36,454,668.21	\$ 3,977,831.41	\$ 32,476,836.80
Marzo	\$ 32,476,836.80	\$ 13,978,788.80	\$ 46,455,625.60	\$ 4,969,561.70	\$ 41,486,063.91
Abril	\$ 41,486,063.91	\$ 14,852,203.84	\$ 56,338,267.75	\$ 5,401,040.37	\$ 50,937,227.38
Mayo	\$ 50,937,227.38	\$ 14,954,591.24	\$ 65,891,818.62	\$ 5,260,742.15	\$ 60,631,076.47
Junio	\$ 60,631,076.47	\$ 13,757,621.68	\$ 74,388,698.15	\$ 4,909,705.33	\$ 69,478,992.82
Julio	\$ 69,478,992.82	\$ 15,780,207.16	\$ 85,259,199.98	\$ 5,656,701.04	\$ 79,602,498.94
Agosto	\$ 79,602,498.94	\$ 15,157,788.57	\$ 94,760,257.51	\$ 5,499,606.25	\$ 89,260,651.26
Septiembre	\$ 89,260,651.26	\$ 14,646,039.57	\$ 103,906,690.83	\$ 5,282,184.44	\$ 98,624,506.39
Octubre	\$ 98,624,506.39	\$ 20,948,859.76	\$ 119,573,366.15	\$ 7,365,880.47	\$ 112,207,485.68
Noviembre	\$ 112,207,485.68	\$ 19,455,192.11	\$ 131,662,677.79	\$ 6,757,471.35	\$ 124,905,206.44
Diciembre	\$ 124,905,206.44	\$ 13,417,013.17	\$ 138,322,219.62	\$ 4,779,563.54	\$ 133,542,656.07
			<b>TOTAL</b>	<b>\$</b>	<b>\$</b>
					<b>133,542,656.07</b>



## 1.5.23 ESTADO DE COSTO DE VENTAS

LA BELGICANA S.A DE C.V.

ESTADO DE COSTO DE VENTAS

Del 01 de enero al 31 de diciembre de 2023

CONCEPTO	MZ-ESP	MZ-CUIX	MZL-BN	AR-BN1	AR-BN2	AR-BN3	AL-01	
<b>CTO. ADQUISICIÓN</b>	\$ 8,642,845.94	\$ 6,288,765.09	\$ 494,504.83	\$ 3,576,644.86	\$ 3,642,865.70	\$ 3,682,323.62	\$ 3,183,223.85	
Más:								
Inventario Inicial de Artículos Terminados	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Menos:								
Inventario Final de Artículos Terminados	\$ 563,880.84	\$ 417,337.28	\$ 32,919.63	\$ 237,178.04	\$ 254,831.94	\$ 257,816.23	\$ 214,368.82	
<b>DIFERENCIAS DE INVENTARIOS</b>	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
<b>COSTO DE VENTAS</b>	\$ 8,078,965.10	\$ 5,851,427.81	\$ 461,585.20	\$ 3,339,466.82	\$ 3,568,033.75	\$ 3,624,507.38	\$ 2,968,855.03	
<b>CONCEPTO</b>	<b>AL-02</b>	<b>AL-03</b>	<b>AL-04</b>	<b>MZL-HUI</b>	<b>AR-HUI1</b>	<b>AR-HUI2</b>	<b>AR-HUI3</b>	<b>SUTOTAL</b>
<b>CTO. ADQUISICIÓN</b>	\$ 4,997,762.64	\$ 5,245,461.71	\$ 6,912,666.29	\$ 2,040,439.33	\$ 7,586,013.41	\$ 8,617,859.51	\$ 6,150,215.56	\$ 71,451,592.33
Más:								
Inventario Inicial de Artículos Terminados	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
Menos:								
Inventario Final de Artículos Terminados	\$ 8,844.69	\$ 556,186.96	\$ 458,399.62	\$ 135,383.35	\$ 492,216.76	\$ 571,476.09	\$ 417,961.00	\$ 4,618,801.28
<b>DIFERENCIAS DE INVENTARIOS</b>	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>COSTO DE VENTAS</b>	\$ 4,988,917.95	\$ 4,689,274.75	\$ 6,454,266.67	\$ 1,905,055.98	\$ 7,103,796.65	\$ 8,046,383.41	\$ 5,732,254.56	\$ 66,832,791.05

## 1.5.24 ESTADO DE RESULTADOS PRESUPUESTO

LA BELGICANA S.A DE C.V.

### ESTADO DE RESULTADOS PRESUPUESTO

Del 01 de enero al 31 de diciembre de 2023

CONCEPTO	MZ-ESP	MZ-CUIX	MZL-BN
<b>VENTAS NETAS</b>	12,758,357.44	9,442,665.64	5,058,307.55
Menos:			
Costos de Ventas	\$ 8,078,965.10	\$ 5,851,427.81	\$ 461,585.20
<b>UTILIDAD BRUTA PRESUPUESTA</b>	\$ 4,679,392.34	\$ 3,591,237.83	\$ 4,596,722.35
Menos:			
Costo de Distribución	\$ 57,359.56	\$ 41,534.09	\$ 59,334.40
Costo Administrativo	\$ 62,676.62	\$ 45,384.18	\$ 64,834.52
<b>SUMAS</b>			
<b>UTILIDAD EN OPERACIÓN PRESUPUESTA</b>	\$ 4,559,356.16	\$ 3,504,319.57	\$ 4,472,553.43
Menos:			
Impuesto sobre la Renta (30%)	\$ 1,367,806.85	\$ 1,051,295.87	\$ 1,341,766.03
Utilidad en Trabajadores (10%)	\$ 455,935.62	\$ 350,431.96	\$ 447,255.34
<b>SUMAS</b>	\$ 1,823,742.46	\$ 1,401,727.83	\$ 1,789,021.37
<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO, PRESUPUESTA</b>	\$ 2,735,613.69	\$ 2,102,591.74	\$ 2,683,532.06

...1

CONCEPTO	AR-BN1	AR-BN2	AR-BN3
<b>VENTAS NETAS</b>	10,074,145.28	9,794,258.93	8,408,338.88
Menos:			
Costos de Ventas	\$ 3,339,466.82	\$ 3,588,033.75	\$ 3,624,507.38
<b>UTILIDAD BRUTA PRESUPUESTA</b>	\$ 6,734,678.46	\$ 6,206,225.18	\$ 4,783,831.50
Menos:			
Costo de Distribución	\$ 44,500.75	\$ 34,611.52	\$ 24,723.30
Costo Administrativo	\$ 48,625.84	\$ 37,819.91	\$ 27,015.08
<b>SUMAS</b>			
<b>UTILIDAD EN OPERACIÓN PRESUPUESTA</b>	\$ 6,641,551.88	\$ 6,133,793.75	\$ 4,732,093.11
Menos:			
Impuesto sobre la Renta (30%)	\$ 1,992,465.56	\$ 1,840,138.13	\$ 1,419,627.93
Utilidad en Trabajadores (10%)	\$ 664,155.19	\$ 613,379.38	\$ 473,209.31
<b>SUMAS</b>	\$ 2,656,620.75	\$ 2,453,517.50	\$ 1,892,837.25
<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO, PRESUPUESTA</b>	\$ 3,984,931.13	\$ 3,680,276.25	\$ 2,839,255.87

...2

LA BELGICANA S.A DE C.V.

**ESTADO DE RESULTADOS PRESUPUESTO**

Del 01 de enero al 31 de diciembre de 2023

CONCEPTO	AL-01	AL-02	AL-03
<b>VENTAS NETAS</b>	6,296,382.54	10,073,298.48	16,777,752.80
Menos:			
Costos de Ventas	\$ 2,968,855.03	\$ 4,988,917.95	\$ 4,689,274.75
<b>UTILIDAD BRUTA PRESUPUESTA</b>	\$ 3,327,527.51	\$ 5,084,380.53	\$ 12,088,478.05
Menos:			
Costo de Distribución	\$ 74,168.90	\$ 39,552.90	\$ 39,556.26
Costo Administrativo	\$ 81,044.14	\$ 43,219.33	\$ 43,223.01
<b>SUMAS</b>			
<b>UTILIDAD EN OPERACIÓN PRESUPUESTA</b>	\$ 3,172,314.48	\$ 5,001,608.30	\$ 12,005,698.79
Menos:			
Impuesto sobre la Renta (30%)	\$ 951,694.34	\$ 1,500,482.49	\$ 3,601,709.64
Utilidad en Trabajadores (10%)	\$ 317,231.45	\$ 500,160.83	\$ 1,200,569.88
<b>SUMAS</b>	\$ 1,268,925.79	\$ 2,000,643.32	\$ 4,802,279.52
<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO,PRESUPUESTA</b>	\$ <b>1,903,388.69</b>	\$ <b>3,000,964.98</b>	\$ <b>7,203,419.27</b>

...3

CONCEPTO	AL-04	MZL-HUI	AR-HUI1
<b>VENTAS NETAS</b>	13,990,528.00	7,559,813.66	22,384,543.20
Menos:			
Costos de Ventas	\$ 6,454,266.67	\$ 1,905,055.98	\$ 7,103,796.65
<b>UTILIDAD BRUTA PRESUPUESTA</b>	\$ 7,536,261.33	\$ 5,654,757.68	\$ 15,280,746.55
Menos:			
Costo de Distribución	\$ 24,720.27	\$ 59,331.39	\$ 39,556.00
Costo Administrativo	\$ 27,011.77	\$ 64,831.23	\$ 43,222.72
<b>SUMAS</b>			
<b>UTILIDAD EN OPERACIÓN PRESUPUESTA</b>	\$ 7,484,529.29	\$ 5,530,595.06	\$ 15,197,967.83
Menos:			
Impuesto sobre la Renta (30%)	\$ 2,245,358.79	\$ 1,659,178.52	\$ 4,559,390.35
Utilidad en Trabajadores (10%)	\$ 748,452.93	\$ 553,059.51	\$ 1,519,796.78
<b>SUMAS</b>	\$ 2,993,811.72	\$ 2,212,238.02	\$ 6,079,187.13
<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO,PRESUPUESTA</b>	\$ <b>4,490,717.58</b>	\$ <b>3,318,357.04</b>	\$ <b>9,118,780.70</b>

...4

LA BELGICANA S.A DE C.V.  
**ESTADO DE RESULTADOS PRESUPUESTO**  
 Del 01 de enero al 31 de diciembre de 2023

CONCEPTO	AR-HUI2	AR-HUI3	TOTAL
<b>VENTAS NETAS</b>	29,383,774.40	22,992,081.60	184,994,248.40
Menos:			
Costos de Ventas	\$ 8,046,383.41	\$ 5,732,254.56	66,832,791.05
<b>UTILIDAD BRUTA PRESUPUESTA</b>	\$ 21,337,390.99	\$ 17,259,827.04	118,161,457.35
Menos:			
Costo de Distribución	\$ 34,612.70	\$ 19,779.78	\$ 593,341.80
Costo Administrativo	\$ 37,821.19	\$ 21,613.31	648,342.85
<b>SUMAS</b>			
<b>UTILIDAD EN OPERACIÓN PRESUPUESTA</b>	\$ 21,264,957.10	\$ 17,218,433.95	116,919,772.70
Menos:			
Impuesto sobre la Renta (30%)	\$ 6,379,487.13	\$ 5,165,530.19	35,075,931.81
Utilidad en Trabajadores (10%)	\$ 2,126,495.71	\$ 1,721,843.40	11,691,977.27
<b>SUMAS</b>	\$ 8,505,982.84	\$ 6,887,373.58	\$ 46,767,909.08
<b>UTILIDAD DEL EJERCICIO, PRESUPUESTA</b>	\$ 12,758,974.26	\$ 10,331,060.37	\$ 70,151,863.62

## 1.5.25 ESTADO DE POSICIÓN FINANCIERA PRESUPUESTA

LA BELGICANA S.A DE C.V.						
POSICIÓN FINANCIERA PRESUPUESTA						
Del 01 de enero al 31 de diciembre de 2023						
ACTIVO				PASIVO		
<b>CIRCULANTE</b>				<b>CORTO PLAZO</b>		
Caja y Bancos	\$	133,542,696.07		A MENOS DE UN AÑO (Circulante)	\$	-
Cuenta por cobrar	\$	-		IVA por Enterar	\$	1,185,517.99
Almacén	\$	4,618,801.28		Impuestos por Pagar	\$	5,165,530.19
Almacén de Material Directo	\$	-		Proveedores	\$	4,779,563.54
				Acreedores Diversos	\$	-
				Provisión para el pago de la Participación de los Trabajadores en las Utilidades	\$	11,691,977.27
<b>FIJO</b>			<b>NETO</b>			
Terreno	\$	-	\$ -	\$	-	
Edificio e Instalaciones	\$	-	\$ -	\$	-	
Maquinaria	\$	-	\$ -	\$	-	
Mobiliario y Equipo	\$	61,503.40	\$ 12,543.94	\$	20,000,000.00	
Equipo de Transporte	\$	291,400.00	\$ 72,850.00	\$	25,459,534.71	
SUMAS	\$	352,903.40	\$ 85,393.94	\$	-	
				\$	70,151,863.62	
<b>DIFERIDO</b>				<b>CAPITAL</b>		
Pagos Hechos por Anticipado	\$	-		Capital Social	\$	20,000,000.00
Gastos por Amortizar	\$	-		Reserva Legal	\$	25,459,534.71
				Utilidad Acumulada	\$	-
<b>SUMA ACTIVO</b>	<b>\$</b>	<b>138,428,966.81</b>		Utilidad Presupuesta	\$	70,151,863.62
				<b>SUMA EL PASIVO</b>	<b>\$</b>	<b>138,433,987.32</b>

### 1.5.26 PUNTO DE EQUILIBRIO

Con la finalidad de evaluar la rentabilidad del proyecto, a continuación se muestra la tabla con el respectivo calculo aritmético del punto de equilibrio por producto mostrado en unidades y en valores:

CONCEPTO	MZ-ESP	MZ-CUIX	MZL-BN	AR-BN1	AR-BN2
CTO FIJO	\$ 489.57	\$ 489.57	\$ 24.57	\$ 259.57	\$ 359.57
CTO VARIABLE	\$ 2.61	\$ 2.61	\$ 2.61	\$ 2.61	\$ 2.61
CTO TOTAL	\$ 492.18	\$ 492.18	\$ 27.18	\$ 262.18	\$ 362.18
P.VTA	\$ 800.00	\$ 800.00	\$ 300.00	\$ 800.00	\$ 1,000.00
DIFERENCIA	\$ 307.82	\$ 307.82	\$ 272.82	\$ 537.82	\$ 637.82

PTO EQUILIBRIO UDS					
PE=CTO FIJO/(PVTA-CTO VTA)	1.59	1.59	0.09	0.48	0.56

PTO EQUILIBRIO \$					
PE=CF/(1-CTO VTA/PVTA)	\$1,272.33	\$1,272.33	\$27.01	\$386.10	\$563.74

CONCEPTO	AR-BN3	AL-01	AL-02	AL-03	AL-04
CTO FIJO	\$ 509.57	\$ 139.57	\$ 409.57	\$ 689.57	\$ 909.57
CTO VARIABLE	\$ 2.61	\$ 2.61	\$ 2.61	\$ 2.61	\$ 2.61
CTO TOTAL	\$ 512.18	\$ 142.18	\$ 412.18	\$ 692.18	\$ 912.18
P.VTA	\$1,200.00	\$ 300.00	\$ 900.00	\$1,500.00	\$2,000.00
DIFERENCIA	\$ 687.82	\$ 157.82	\$ 487.82	\$ 807.82	\$1,087.82

PTO EQUILIBRIO UDS					
PE=CTO FIJO/(PVTA-CTO VTA)	0.74	0.88	0.84	0.85	0.84

PTO EQUILIBRIO \$					
PE=CF/(1-CTO VTA/PVTA)	\$889.01	\$265.30	\$755.62	\$1,280.42	\$1,672.27

CONCEPTO	MZL-HUI	AR-HUI1	AR-HUI2	AR-HUI3
CTO FIJO	\$ 109.57	\$ 609.57	\$ 809.57	\$1,009.57
CTO VARIABLE	\$ 2.61	\$ 2.61	\$ 2.61	\$ 2.61
CTO TOTAL	\$ 112.18	\$ 612.18	\$ 812.18	\$1,012.18
P.VTA	\$ 450.00	\$2,000.00	\$3,000.00	\$4,000.00
DIFERENCIA	\$ 337.82	\$1,387.82	\$2,187.82	\$2,987.82

PTO EQUILIBRIO UDS				
PE=CTO FIJO/(PVTA-CTO VTA)	0.32	0.44	0.37	0.34

PTO EQUILIBRIO \$				
PE=CF/(1-CTO VTA/PVTA)	\$145.95	\$878.45	\$1,110.10	\$1,351.58

## 1.5.27 RAZONES FINANCIERAS

Con la información financiera elaborada y mostrada en el anterior apartado, se han calculado las siguientes razones financieras, con el fin de obtener información que nos permita explicar la rentabilidad del proyecto:

Razón financiera	Fórmula	Indicador	Interpretación
Retorno sobre los activos (ROA)	$ROA = \text{Ingreso neto} / \text{Activos}$	$ROA = 70151863.62 / 134248462.9 = 0.5225$	Esto quiere decir que con respecto a los activos totales antes de su depreciación para el ejercicio 2023 por lo que cada peso invertido en activos totales nos genero .52 centavos.
Retorno sobre el patrimonio (ROE)	$ROE = \text{Ingreso neto} / \text{Patrimonio neto}$	$ROE = 70,151,863.62 / 20,000,000.00 = 3.51$	Esto quiere decir que sobre cada peso invertido de los accionistas ellos reciben 3.51 pesos.
Retorno sobre las ventas (ROS)	$ROS = \text{Ingreso neto} / \text{Ingreso total de ventas}$	$ROS = 70,151,863.62 / 184,994,248.4 = 0.3792$	Esto quiere decir que por cada peso vendido la ganancia es de .38 centavos.
Margen de beneficio bruto (MBB)	$MBB = \text{Beneficio bruto} / \text{Ventas}$	$MBB = 116,919,772.7 / 184,994,248.4 = 0.63$	Esto quiere decir que por cada peso vendido nuestra ganancia es de .63 centavos antes de impuestos.
Beneficio bruto (BB)	$BB = \text{Ventas} - \text{Costo de bienes vendidos}$	$BB = 184,994,248.4 - 66,832,791.05 = 118,161,457.4$	Es el beneficio per se de las ventas menos el precio de compra, sin considerar otros costos.

## CAPÍTULO 2. MANUAL DE ORGANIZACIÓN



	<i>La Belgicana</i>	Página 1 de 13
	Manual de Organización	Septiembre 2022
		Versión 1

## **INTRODUCCIÓN**

---

El presente manual de organización tiene como propósito dar a conocer las responsabilidades de cada una de las áreas que conforman a La Belgicana. Este documento es un medio para familiarizarse con la estructura orgánica y con los diferentes niveles jerárquicos que la conforman.

### **OBJETIVO**

El presente manual es un documento oficial, que describe claramente la estructura orgánica y las funciones asignadas a cada elemento de la organización, así como las tareas específicas y la autoridad asignada a cada miembro de la organización.

El manual de organización plasma de forma ordenada, la información básica de la organización y funcionamiento de la unidad responsable como una referencia obligada para lograr el aprovechamiento de los recursos y el desarrollo de las funciones encomendadas.

### **2.1 CULTURA ORGANIZACIONAL**

#### **Misión**

Proveer de productos de nicho mexicanos a nuestros clientes europeos, dando a conocer la creatividad, calidad y dedicación que los artesanos mexicanos empeñan en nuestros productos.

Elaboró	Revisó	Autorizó
Asistente Administrativo	Gerente General	Gerente General



	<i>La Belgicana</i>	Página 2 de 13
	Manual de Organización	Septiembre 2022
		Versión 1

## Visión

Dar a conocer y posicionar nuestra marca en la mente de nuestros consumidores como una garantía de productos de alta gama y únicos en el mundo.

En el mediano plazo es crear una cadena de valor sólida y eficiente para expandir la oferta manteniendo precios competitivos y garantizar el suministro permanente de productos a nuestros clientes.

A largo plazo es potencializar nuestra expansión diversificando nuestro portafolio apoyando y orientando a emprendedores mexicanos listos para expandir sus horizontes comerciales en el extranjero, manteniendo siempre la máxima calidad en los productos y nuestro servicio.

## Valores

- Honestos
- Orgullosos de nuestra cultura
- Proactivos
- Responsables
- Consumo sostenible
- Empleos verdes y crecimiento sostenido e inclusivo

Elaboró	Revisó	Autorizó
Asistente Administrativo	Gerente General	Gerente General

	<i>La Belgicana</i>	Página 3 de 13
	Manual de Organización	Septiembre 2022
		Versión 1

## 2.2 MARCO LEGAL

Como se ha mencionado en el presente trabajo de investigación, la empresa se dará de alta en México bajo la denominación La Belgicana Sociedad Anónima de Capital Variable.

A continuación se enlistan las disposiciones jurídicas que dan origen a la organización, y que establecen las normas jurídicas que regulan su funcionamiento.

- Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos;
- Ley Federal del Trabajo;
- Ley General de Sociedades Mercantiles;
- Ley del Impuesto al Valor Agregado (IVA);
- Ley del Impuesto Sobre la Renta (ISR);
- Ley de Comercio Exterior; y
- Ley Aduanera.

## 2.3 OBJETIVO Y FUNCIONES DE LAS ÁREAS

### Gerencia General

Brindar la dirección correcta de la organización para el logro de los objetivos generales del negocio, buscando obtener mejores resultados financieros y operacionales a través del análisis y evaluación de los factores que influyen en la operación general del negocio.

Elaboró	Revisó	Autorizó
Asistente Administrativo	Gerente General	Gerente General

	<i>La Belgicana</i>	Página 4 de 13
	Manual de Organización	Septiembre 2022
		Versión 1

### **Coordinación de Ventas**

Implementar las estrategias de mercado, que permitan al negocio posicionarse en el mercado meta, diseñando tácticas de publicidad, promoción de ventas, propaganda relaciones públicas, para difundir de manera rápida el producto y acrecentar las ventas.

### **Coordinación de Logística**

Implementar las estrategias y diseño de prácticas para el óptimo funcionamiento de los procesos de adquisición de insumos, almacenamiento y la distribución de los mismos.

Elaboró	Revisó	Autorizó
Asistente Administrativo	Gerente General	Gerente General



## 2.4 ESTRUCTURA ORGÁNICA

### 1. Gerente General

1.1.1. Asistente Administrativo

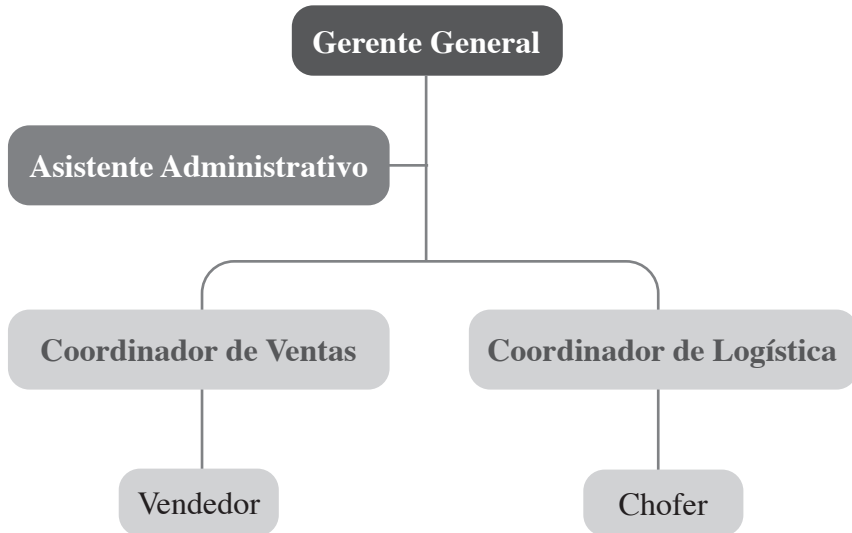
1.2 Coordinador de Ventas

1.2.1. Vendedor

1.3. Coordinador de Logística

1.3.1. Chofer

## ORGANIGRAMA



Elaboró	Revisó	Autorizó
Asistente Administrativo	Gerente General	Gerente General



## 2.5 DESCRIPCIONES DE PUESTOS

Cédula del Puesto	
GERENTE GENERAL	
IDENTIFICACIÓN Y RELACIONES	
Nombre del puesto	Gerente General
Clave	1
Área	Gerencia General
Jefe inmediato	Ninguno
Subordinados directos	Asistente Administrativo Gerente de Logística y Ventas
PROPÓSITO DEL PUESTO	
<b>Función genérica</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Análisis y evaluación del diseño de estrategias de mercado, de operaciones y administrativas.</li><li>• Análisis y evaluación del desempeño financiero general del negocio.</li><li>• Planeación de la estrategia general del negocio.</li><li>• Seguimiento a la implementación de tácticas de cada área funcional.</li><li>• Desarrollo e implementación de las estrategias de recursos humanos.</li></ul>
<b>Función específica</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Desarrollar los presupuestos de venta mensuales y anuales del negocio.</li><li>• Desarrollar los presupuestos de costos y hojas de costos unitarios mensuales y anuales del negocio.</li><li>• Desarrollar los presupuestos de flujo de efectivos mensuales para garantizar el cumplimiento de pagos.</li><li>• Desarrollar planes e investigación de fuentes de financiamiento, así como su implementación.</li><li>• Realizar el pago de nómina y cumplimiento de las obligaciones fiscales mensuales y anuales</li><li>• Análisis y evaluación de las estrategias propuestas por cada coordinación.</li></ul>

Elaboró	Revisó	Autorizó
Asistente Administrativo	Gerente General	Gerente General



### ESPECIFICACIONES

<b>Escolaridad</b>	Licenciatura económico-administrativa
<b>Experiencia</b>	En el sector comercial mínima de 3 años.
<b>Conocimientos</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Estrategia empresarial y financiera</li><li>• Técnicas de negociación empresarial</li><li>• Conocimientos</li><li>• Conocimiento en el área comercial, preferentemente en Industria de la moda</li><li>• Conocimiento en canales digitales de venta</li><li>• Conocimiento en el área de operaciones</li><li>• Facilidad de palabra y comunicación</li><li>• Negociación</li><li>• Liderazgo</li></ul>
<b>Competencias</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Análisis financiero y comercial</li><li>• Inglés empresarial</li><li>• Manejo de paquetería Office</li></ul>
<b>Remuneración salarial</b>	20,000 brutos mensuales más prestaciones de ley.

Elaboró	Revisó	Autorizó
Asistente Administrativo	Gerente General	Gerente General



**Cédula del Puesto**

**ASISTENTE ADMINISTRATIVO**

**IDENTIFICACIÓN Y RELACIONES**

<b>Nombre del puesto</b>	Asistente Administrativo
<b>Clave</b>	1.1.1
<b>Área</b>	Gerencia General
<b>Jefe inmediato</b>	Gerente General
<b>Subordinados directos</b>	Ninguno

**PROPÓSITO DEL PUESTO**

<b>Función genérica</b>	Brindar soporte a las actividades administrativas, operativas y contables que la Gerencia General considere.
<b>Función específica</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Administrar la oficina de la Gerencia General.</li><li>• Elaborar informes y documentos administrativos.</li><li>• Realizar la facturación de las ventas del negocio y registro contable de gastos.</li><li>• Elaborar los inventarios físicos de los bienes.</li><li>• Cálculo de impuestos a retener para la autoridad fiscal de la nómina quincenal.</li><li>• Elección e implementación de actividades y funciones de recursos humanos.</li></ul>

**ESPECIFICACIONES**

<b>Escolaridad</b>	Técnico superior en área económico – administrativas. Estudiante de Licenciatura económico - administrativas.
<b>Experiencia</b>	Ninguna.
<b>Conocimientos</b>	Administración e informática en general
<b>Competencias</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Manejo de paquetería Office</li><li>• Facilidad de palabra y comunicación</li><li>• Responsable</li><li>• Proactivo</li></ul>
<b>Remuneración salarial</b>	8,000 brutos mensuales más prestaciones de ley.

<b>Elaboró</b>	<b>Revisó</b>	<b>Autorizó</b>
Asistente Administrativo	Gerente General	Gerente General



**Cédula del Puesto**

**COORDINADOR DE VENTAS**

**IDENTIFICACIÓN Y RELACIONES**

<b>Nombre del puesto</b>	Coordinador de Ventas
<b>Clave</b>	1.2
<b>Área</b>	Gerencia General
<b>Jefe inmediato</b>	Gerente General
<b>Subordinados directos</b>	Vendedor

**PROPÓSITO DEL PUESTO**

<b>Función genérica</b>	Diseñar e implementar las estrategias de negocio que permita posicionarnos en el mercado.
<b>Función específica</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Analizar el mercado y el desarrollo de estrategias para la venta a través de diversos canales digitales de venta.</li> <li>• Desarrollar la estrategia digital enfocada a resaltar la ventaja competitiva del negocio para el mercado objetivo.</li> <li>• Crear campañas por temporada.</li> <li>• Analizar las ventas directas y de los diversos canales.</li> <li>• Elaborar informes y proyecciones de venta.</li> <li>• Analizar la competencia y las estrategias digitales en el mercado objetivo.</li> </ul>

**ESPECIFICACIONES**

<b>Escolaridad</b>	Licenciatura económico-administrativa
<b>Experiencia</b>	En el sector comercial mínima de 1 año.
<b>Conocimientos</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Conocimiento en canales digitales de venta</li> <li>• Técnicas de negociación empresarial</li> <li>• Gestión de recursos</li> <li>• Facilidad de palabra y comunicación</li> <li>• Pensamiento estrategia y analítico</li> <li>• Trabajo en equipo</li> <li>• Liderazgo</li> </ul>

<b>Elaboró</b>	<b>Revisó</b>	<b>Autorizó</b>
Asistente Administrativo	Gerente General	Gerente General



	<i>La Belgicana</i>	Página 10 de 13
	Manual de Organización	Septiembre 2022
		Versión 1

<b>Competencias</b>	Diseño y comunicación visual Inglés empresarial Manejo de paquetería Office
<b>Remuneración salarial</b>	15,000 brutos mensuales más prestaciones de ley.

Elaboró	Revisó	Autorizó
Asistente Administrativo	Gerente General	Gerente General



**Cédula del Puesto**

**VENDEDOR**

**IDENTIFICACIÓN Y RELACIONES**

<b>Nombre del puesto</b>	Vendedor
<b>Clave</b>	1.2.1
<b>Área</b>	Coordinación de Ventas
<b>Jefe inmediato</b>	Coordinador de Ventas
<b>Subordinados directos</b>	Ninguno

**PROPÓSITO DEL PUESTO**

<b>Función genérica</b>	Gestionar las ventas diarias del negocio y atender al cliente.
<b>Función específica</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Gestionar y dar seguimiento al canal de venta directa.</li><li>• Revisión de precios y diseños de la competencia.</li><li>• Servicio Post-Venta con los clientes.</li><li>• Recepción del pedido y envío de solicitud de compra a la Coordinación de Logística.</li><li>• Gestión y seguimiento de ventas digitales.</li><li>• Contacto con clientes a través de las redes sociales.</li><li>• Difusión de las campañas en las redes sociales.</li></ul>

**ESPECIFICACIONES**

<b>Escolaridad</b>	Nivel medio superior.
<b>Experiencia</b>	Sector comercial mínimo de 1 año.
<b>Conocimientos</b>	Agente de ventas.
<b>Competencias</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Manejo de paquetería Office</li><li>• Facilidad de palabra</li><li>• Responsable</li><li>• Proactivo</li></ul>
<b>Remuneración salarial</b>	8,000 brutos mensuales más prestaciones de ley.

<b>Elaboró</b>	<b>Revisó</b>	<b>Autorizó</b>
Asistente Administrativo	Gerente General	Gerente General



**Cédula del Puesto**

**COORDINADOR DE LOGÍSTICA**

**IDENTIFICACIÓN Y RELACIONES**

<b>Nombre del puesto</b>	Coordinador de Logística
<b>Clave</b>	1.3
<b>Área</b>	Gerencia General
<b>Jefe inmediato</b>	Gerente General
<b>Subordinados directos</b>	Chofer

**PROPÓSITO DEL PUESTO**

<b>Función genérica</b>	Analizar e implementar las estrategias de negociación y relación con proveedores.
<b>Función específica</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Compra de insumos y coordinación con proveedores para su adecuación.</li><li>• Investigación y evaluación de proveedores.</li><li>• Coordinación de ordenes para envío y citas para entrega personal.</li><li>• Control y registro de entradas y salidas del almacén.</li><li>• Organización y gestión de inventarios.</li><li>• Diseño e implementación de procesos.</li></ul>

**ESPECIFICACIONES**

<b>Escolaridad</b>	Licenciatura económico-administrativa e Ingeniería Industrial.
<b>Experiencia</b>	En el sector comercial mínima de 1 año.
<b>Conocimientos</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Técnicas de negociación empresarial</li><li>• Gestión de recursos</li><li>• Facilidad de palabra y comunicación</li><li>• Pensamiento estrategia y analítico</li><li>• Trabajo en equipo</li><li>• Liderazgo</li></ul>
<b>Competencias</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Diseño y comunicación visual</li><li>• Inglés empresarial</li><li>• Manejo de paquetería Office</li></ul>
<b>Remuneración salarial</b>	15,000 brutos mensuales más prestaciones de ley.

<b>Elaboró</b>	<b>Revisó</b>	<b>Autorizó</b>
Asistente Administrativo	Gerente General	Gerente General



**Cédula del Puesto**

**CHOFER**

**IDENTIFICACIÓN Y RELACIONES**

<b>Nombre del puesto</b>	Chofer
<b>Clave</b>	1.3.1
<b>Área</b>	Coordinación de Logística
<b>Jefe inmediato</b>	Coordinador de Logística
<b>Subordinados directos</b>	Ninguno

**PROPÓSITO DEL PUESTO**

<b>Función genérica</b>	Brindar soporte a las actividades administrativas, operativas y contables que la Gerencia General considere.
<b>Función específica</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Administrar la oficina de la Gerencia General.</li><li>• Elaborar informes y documentos administrativos.</li><li>• Realizar la facturación de las ventas del negocio y registro contable de gastos.</li><li>• Elaborar los inventarios físicos de los bienes.</li><li>• Cálculo de impuestos a retener para la autoridad fiscal de la nómina quincenal.</li><li>• Elección e implementación de actividades y funciones de recursos humanos.</li></ul>

**ESPECIFICACIONES**

<b>Escolaridad</b>	Nivel medio superior trunco
<b>Experiencia</b>	2 años de manejo vehicular
<b>Conocimientos</b>	Manejo de automoviles y motocicletas
<b>Competencias</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Contar con permiso vigente para conducir</li><li>• Capacidad de orientación al manejar</li><li>• Manejo de GPS</li><li>• Responsable</li><li>• Proactivo</li></ul>
<b>Remuneración salarial</b>	8,000 brutos mensuales más prestaciones de ley.

<b>Elaboró</b>	<b>Revisó</b>	<b>Autorizó</b>
Asistente Administrativo	Gerente General	Gerente General

## CAPÍTULO 3. MANUAL DE PROCEDIMIENTOS



	<i>La Belgicana</i>	Página 1 de 31
	Manual de Procedimientos	Septiembre 2022
		Versión 1

## **INTRODUCCIÓN**

---

El presente manual desarrollará las políticas y la serie de procedimientos de cada una de las áreas funcionales del negocio, necesarias para poder ejecutar las actividades y tareas de manera efectiva.

Se presentan los diagramas de los procedimientos para la fácil interpretación de los colaboradores y personas externas a la organización.

### **OBJETIVO**

El presente manual tiene como objetivo brindar orden y estructura a la serie de procedimientos que conforman las actividades de cada una de las áreas funcionales de La Belgicana, a partir de la designación de políticas que regirán el actuar de los colaboradores, así como la serie de pasos a seguir para realizar las tareas de manera eficiente.

Elaboró	Revisó	Autorizó
Asistente Administrativo	Gerente General	Gerente General

	<i>La Belgicana</i>	Página 2 de 31
	Manual de Procedimientos	Septiembre 2022
		Versión 1

### 3.1 CULTURA ORGANIZACIONAL

#### Misión

Proveer de productos de nicho mexicanos a nuestros clientes europeos, dando a conocer la creatividad, calidad y dedicación que los artesanos mexicanos empeñan en nuestros productos.

#### Visión

Dar a conocer y posicionar nuestra marca en la mente de nuestros consumidores como una garantía de productos de alta gama y únicos en el mundo.

En el mediano plazo es crear una cadena de valor sólida y eficiente para expandir la oferta manteniendo precios competitivos y garantizar el suministro permanente de productos a nuestros clientes.

A largo plazo es potencializar nuestra expansión diversificando nuestro portafolio apoyando y orientando a emprendedores mexicanos listos para expandir sus horizontes comerciales en el extranjero, manteniendo siempre la máxima calidad en los productos y nuestro servicio.

#### Valores

- Honestos
- Orgullosos de nuestra cultura
- Proactivos

Elaboró	Revisó	Autorizó
Asistente Administrativo	Gerente General	Gerente General

	<i>La Belgicana</i>	Página 3 de 31
	Manual de Procedimientos	Septiembre 2022
		Versión 1

- Responsables
- Consumo sostenible
- Empleos verdes y crecimiento sostenido e inclusivo

### 3.2 MARCO LEGAL

Como se ha mencionado en el presente trabajo de investigación, la empresa se dará de alta en México bajo la denominación “La Belgicana Sociedad Anónima de Capital Variable”.

A continuación se enlistan las disposiciones jurídicas que dan origen a la organización, y que establecen las normas jurídicas que regulan su funcionamiento.

- Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos;
- Ley Federal del Trabajo;
- Ley General de Sociedades Mercantiles;
- Ley del Impuesto al Valor Agregado (IVA);
- Ley del Impuesto Sobre la Renta (ISR);
- Ley de Comercio Exterior; y
- Ley Aduanera.

Elaboró	Revisó	Autorizó
Asistente Administrativo	Gerente General	Gerente General



	<i>La Belgicana</i>	Página 4 de 31
	Manual de Procedimientos	Septiembre 2022
		Versión 1

### 3.3 ÁREAS DE APLICACIÓN Y ALCANCE

El manual de procedimientos es de alcance general, ya que todas las áreas que conforman el negocio están consideradas en el presente documento.

Las áreas de aplicación del manual son:

- Gerencia General, la cual contempla las funciones de gestión administrativa, Finanzas y Recursos Humanos,
- Logística y
- Ventas.

Elaboró	Revisó	Autorizó
Asistente Administrativo	Gerente General	Gerente General

	<i>La Belgicana</i>	Página 5 de 31
	Manual de Procedimientos	Septiembre 2022
		Versión 1

### 3.4 POLÍTICAS

A continuación se desarrollarán las políticas de los procesos internos de cada área funcional, las cuales guiarán el actuar de los colaboradores encargados de ejecutarlos.

#### 3.4.1 Políticas de la Gerencia General

##### *Política de facturación*

- Todos los clientes tendrán un plazo máximo de 30 días después de efectuada la compra, para solicitar factura.

##### *Política de pago de impuestos*

- El último jueves de cada mes, se deberá realizar el pago correspondiente a IVA e ISR del mes correspondiente.

##### *Política de reclutamiento*

- Toda vacante disponible deberá ser cubierta en un lapso no mayor a 30 días hábiles.
- Toda vacante deberá ser publicada mínimo en tres plataformas digitales laborales.

##### *Política de selección*

- La selección de candidatos se apegará únicamente al cumplimiento de las competencias laborales requiere, sin considerar aspectos de raza, religión, orientación sexual y de género.

Elaboró	Revisó	Autorizó
Asistente Administrativo	Gerente General	Gerente General

	<i>La Belgicana</i>	Página 6 de 31
	Manual de Procedimientos	Septiembre 2022
		Versión 1

### *Política de contratación*

- Todo nuevo colaborador tendrá un primer contrato por tres meses. Una vez terminado este periodo de tiempo se otorgará un contrato por tiempo indefinido.

### *Política de baja de personal*

- Toda baja de personal deberá ser por un motivo justificado por ley.

### *Política de pago de nómina*

- El pago de nómina quincenal deberá ser programado dos días hábiles antes del pago de la quincena.

## 3.4. 2 Políticas de la Coordinación de Ventas

### *Política de sesión de fotos*

- Las fotos para cada canal de venta, deberán seguir las especificaciones que solicite cada una de las plataformas digitales.

### *Política de campaña de lanzamiento*

- La campaña publicitaria de lanzamiento deberá publicarse al mismo tiempo en todos los canales de venta.

Elaboró	Revisó	Autorizó
Asistente Administrativo	Gerente General	Gerente General

	<i>La Belgicana</i>	Página 7 de 31
	Manual de Procedimientos	Septiembre 2022
		Versión 1

### *Política de venta*

- El horario de la tienda es de Lunes a Viernes de 10:00 a 18:00 hrs, y Sábados de 10:00 a 15:00 hrs.
- Todo producto deberá ser verificado de su correcto estado y mostrado al cliente en el momento de su compra.
- Toda venta deberá registrarse de manera electrónica, y se expedirá un comprobante de pago.

### *Política de venta en línea*

- El pedido se procesará hasta que se haya realizado el pago correspondiente por el total de productos solicitados.
- Una vez confirmado, autorizado y pagado su pedido se enviará por nuestra paquetería autorizada al término del proceso de la orden de compra.
- Se deberá enviar al cliente ticket de compra con la descripción de los artículos adquiridos.

### *Política de pago*

- Los pagos de mercancía comprada son al contado.
- Los precios establecidos serán en Euros e incluyen los respectivos impuestos, y están sujetos a cambios previo aviso.
- Los precios publicados no incluyen los costos de envío, salvo que expresamente lo indique alguna promoción en particular.
- Los pagos con tarjeta bancaria no generan costo extra.

Elaboró	Revisó	Autorizó
Asistente Administrativo	Gerente General	Gerente General

	<i>La Belgicana</i>	Página 8 de 31
	Manual de Procedimientos	Septiembre 2022
		Versión 1

### *Política de cambio y devoluciones*

- Debido al delicado manejo de los productos, no se permitirán cambios ni devoluciones en ningún producto por razones ajenas a la empresa.
- La mercancía que por razones imputables a la empresa sea devuelta, se negociará con el cliente la reposición de una nueva y correcta mercancía, o en su caso de así requerirlo será devuelto el monto erogado por el mismo.

### 3.4.3 Políticas de la Coordinación de Logística

#### *Política de compra de mercancías y servicios*

- Las compras de mercancía y servicios se deben realizar con los proveedores que han pasado por el proceso de selección. En casos extraordinarios en donde estos no puedan cumplir con las necesidades, se recurrirá a proveedores externos bajo la autorización del Gerente general.
- Será necesario enviar la orden de compra al proveedor para que pueda comenzar el surtimiento de la misma.
- Todo pago a proveedor se realizará al contado.

#### *Política de servicios*

- Los servicios que se requieran de procesamiento de mercancía, deberán ofrecer un tiempo de entrega no mayor a 7 días.
- No se otorgarán anticipos mayores al 50% del monto a pagar.

Elaboró	Revisó	Autorizó
Asistente Administrativo	Gerente General	Gerente General

	<i>La Belgicana</i>	Página 9 de 31
	Manual de Procedimientos	Septiembre 2022
		Versión 1

### *Políticas de almacén*

- La entrada y salida del almacén deberá ser registrada y dada de alta en el sistema ERP sin excepción.
- Se realizará un conteo físico semanal para cotejar las existencias de mercancía con la información reflejada en el sistema de inventario electrónico.
- Si las existencias físicas y en sistema no coinciden, se tendrá que revisar el histórico de los últimos dos meses registrado en sistema contra la existencia recibida en cada compra de mercancía, para determinar si fue un error de registro o se trata de una merma de producto.

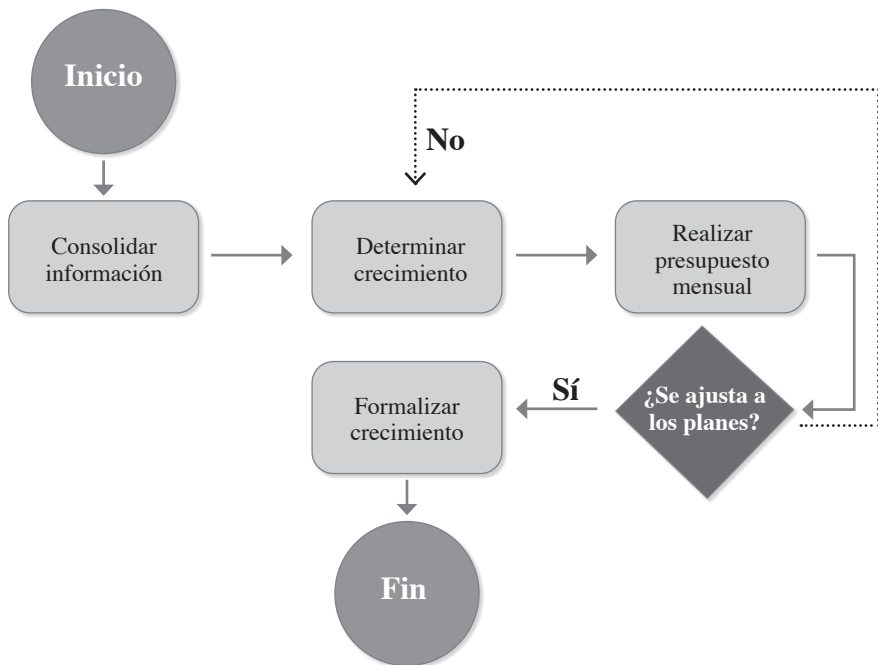
Elaboró	Revisó	Autorizó
Asistente Administrativo	Gerente General	Gerente General

### 3.5 PROCEDIMIENTOS

#### 3.5.1 PROCEDIMIENTOS DE LA GERENCIA GENERAL

##### Procedimiento de planeación financiera

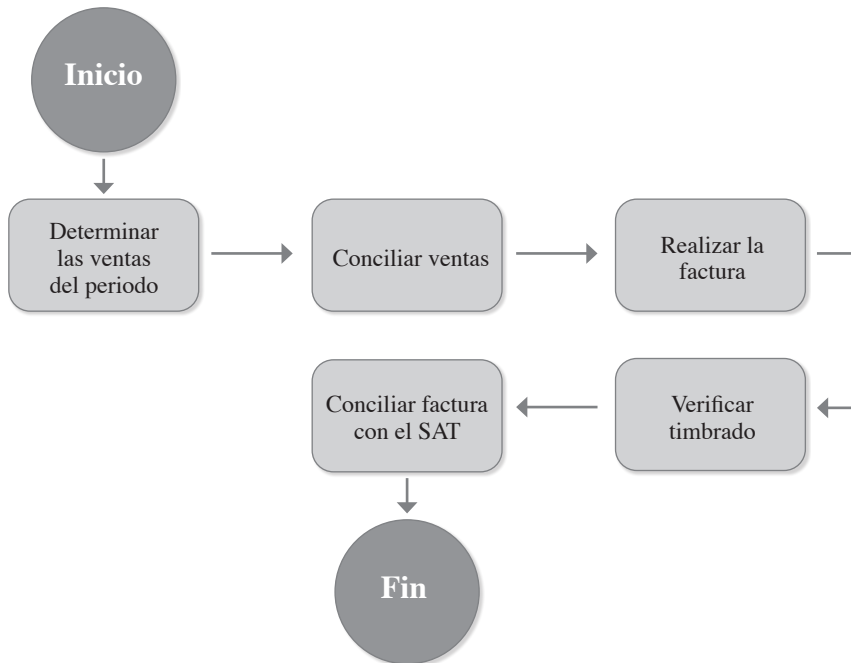
1. Consolidar información de históricos del año anterior.
2. Determinar el crecimiento esperado (información de mercado).
3. Realizar los presupuestos mensuales por categoría.
4. ¿Se ajusta a los planes financieros esperados?
5. Formalizar el presupuesto.



Elaboró	Revisó	Autorizó
Asistente Administrativo	Gerente General	Gerente General

## Procedimiento de facturación

1. Determinar las ventas del periodo.
2. Conciliar ventas con salidas de inventario.
3. Realizar la factura en sistema ERP.
4. Verificar timbrado.
5. Conciliar factura con el SAT.

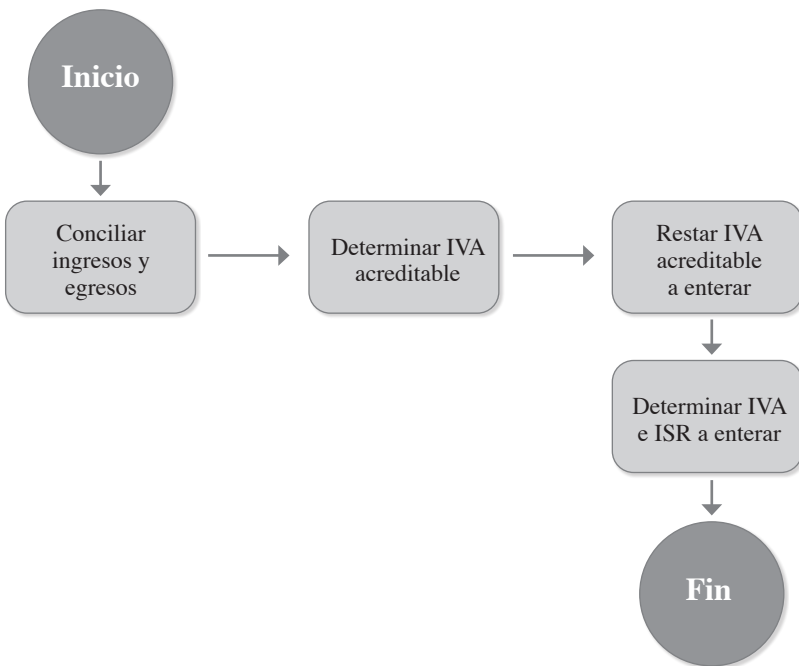


Elaboró	Revisó	Autorizó
Asistente Administrativo	Gerente General	Gerente General



## Procedimiento de pago de impuestos

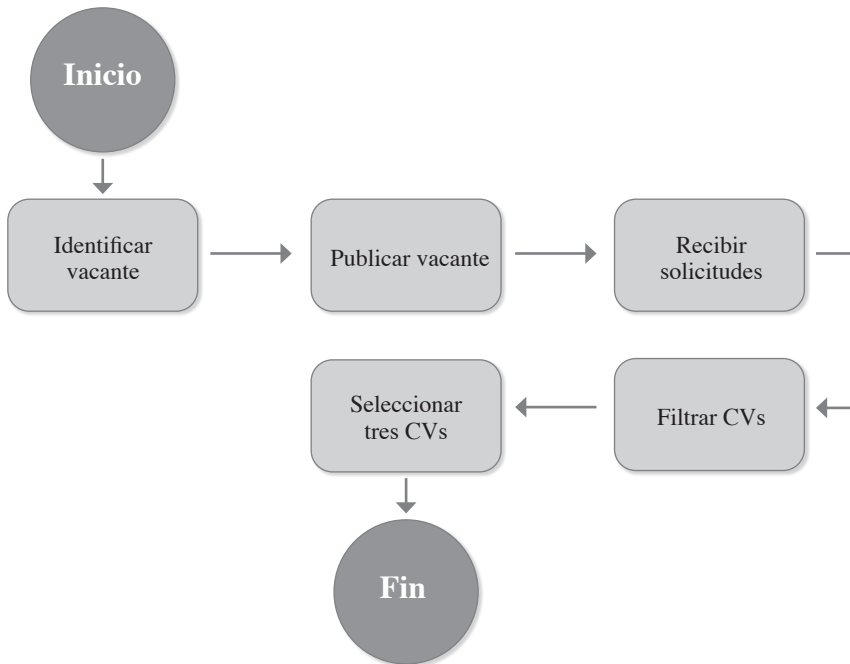
1. Conciliar ingresos y egresos del periodo.
2. Determinar IVA acreditable de egresos.
3. Restar IVA acreditable del IVA a enterar.
4. Determinar IVA e ISR a enterar a entidad fiscal.



Elaboró	Revisó	Autorizó
Asistente Administrativo	Gerente General	Gerente General

## Procedimiento de reclutamiento

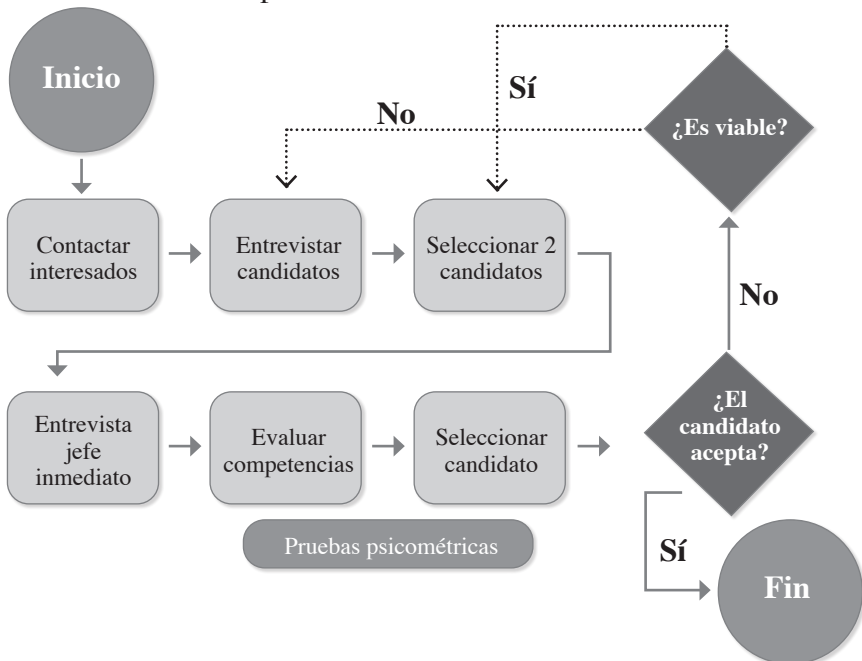
1. Identificar una necesidad de personal para el puesto vacante.
2. Publicar la vacante en plataformas laborales digitales.
3. Recibir las solicitudes y CV.
4. Filtrar CVs acorde a la posición.
5. Seleccionar 3 CVs.



Elaboró	Revisó	Autorizó
Asistente Administrativo	Gerente General	Gerente General

## Procedimiento de selección

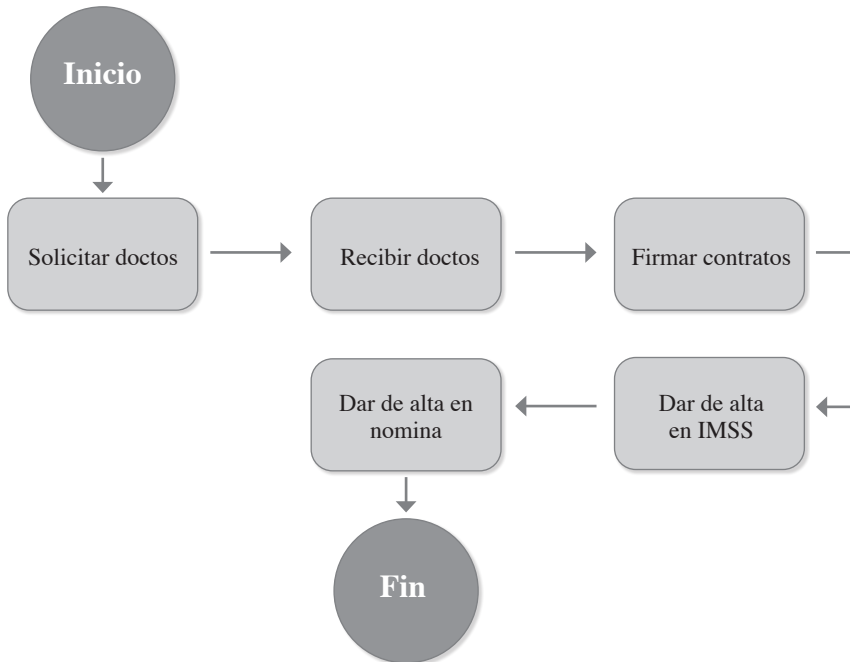
1. Seleccionar de CVs.
2. Contactar a los interesados.
3. Entrevista de los candidatos por Gerente General.
4. Seleccionar 2 candidatos.
5. Entrevista con jefe directo.
6. Evaluar las competencias del candidato (pruebas psicométricas).
7. Seleccionar candidato.
8. Realizar propuesta laboral de trabajo al candidato.
9. Toma de decisión del candidato. En caso de rechazo de propuesta se comienza el proceso de selección de candidato.



Elaboró	Revisó	Autorizó
Asistente Administrativo	Gerente General	Gerente General

## Procedimiento de contratación

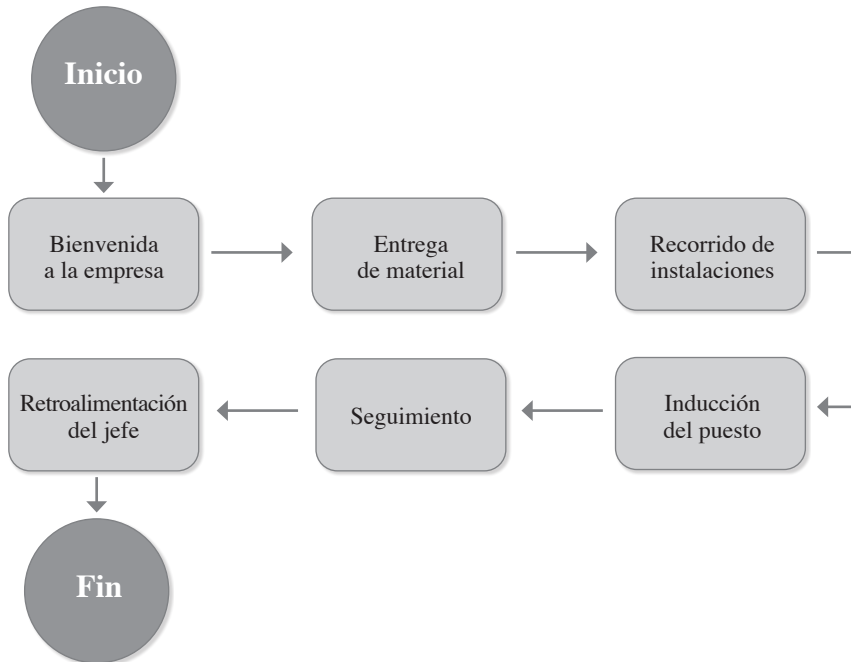
1. Solicitar documentos.
2. Recibir los documentos.
3. Firma de contrato del candidato.
4. Dar de alta en IMSS.
5. Dar de alta para pago de nómina en cuenta bancaria.



Elaboró	Revisó	Autorizó
Asistente Administrativo	Gerente General	Gerente General

## Procedimiento de inducción

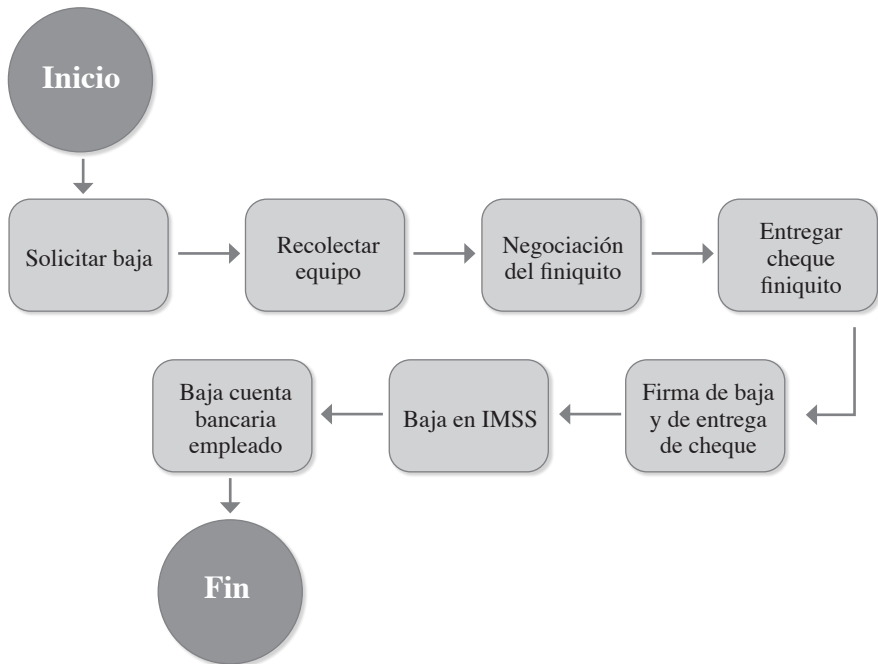
1. Bienvenida e Inducción General.
2. Entrega de material.
3. Recorrido por las instalaciones de almacén y oficina.
4. Inducción del puesto por jefe directo.
5. Seguimiento.
6. Retroalimentación del jefe y nuevo empleado.



Elaboró	Revisó	Autorizó
Asistente Administrativo	Gerente General	Gerente General

## Procedimiento de baja de personal

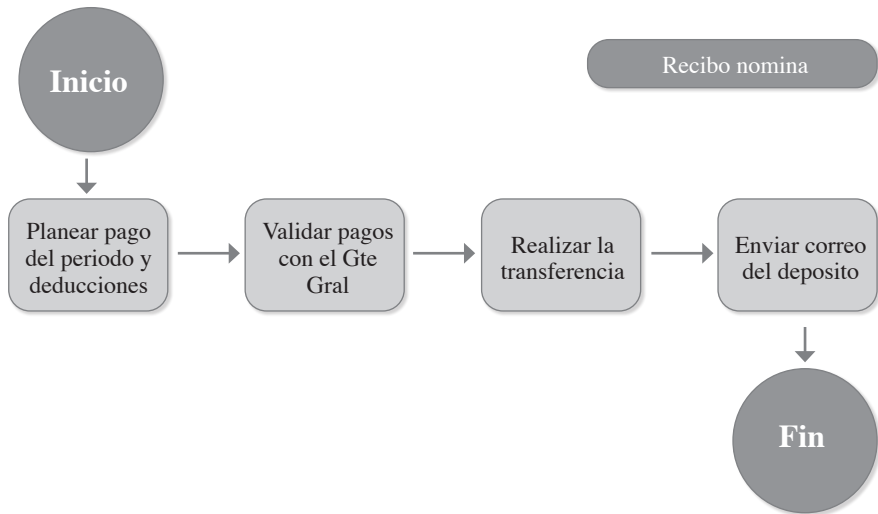
1. Solicitud de baja por parte del jefe directo o renuncia.
2. Recolectar el equipo de trabajo.
3. Negociación del finiquito.
4. Entregar el cheque del finiquito.
5. Firma del empleado de la baja y hoja de entrega del cheque de finiquito.
6. Dar de baja del IMSS.
7. Dar de baja el número de cuenta de banco.



Elaboró	Revisó	Autorizó
Asistente Administrativo	Gerente General	Gerente General

## Procedimiento de pago de nómina

1. Planear pagos del periodo con sus respectivas deducciones de ley.
2. Validación quincenal por Gerente General.
3. Realizar la transferencia.
4. Enviar correo del monto depositado y deducciones (Documento: Recibo de nómina).

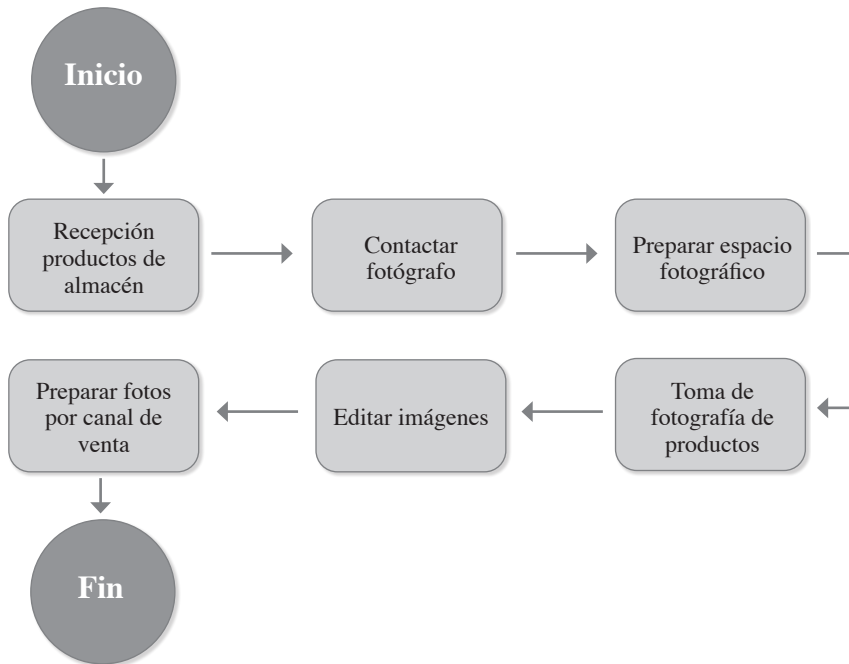


Elaboró	Revisó	Autorizó
Asistente Administrativo	Gerente General	Gerente General

### 3.5.2 PROCEDIMIENTOS DE LA COORDINACIÓN DE VENTAS

#### Procedimiento de sesión de fotos

1. Recepción de productos de almacén.
2. Contactar fotógrafo.
3. Preparar el espacio fotográfico.
4. Toma de fotografía de productos.
5. Editar imágenes.
6. Preparar fotos por canal de venta.

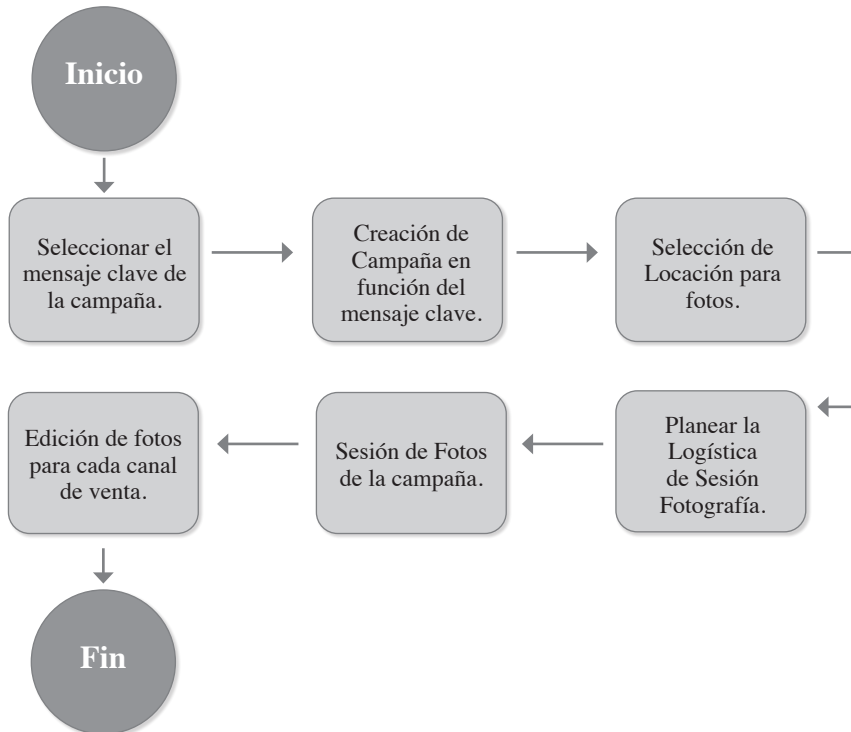


Elaboró	Revisó	Autorizó
Asistente Administrativo	Gerente General	Gerente General



## Procedimiento de campañas de lanzamiento

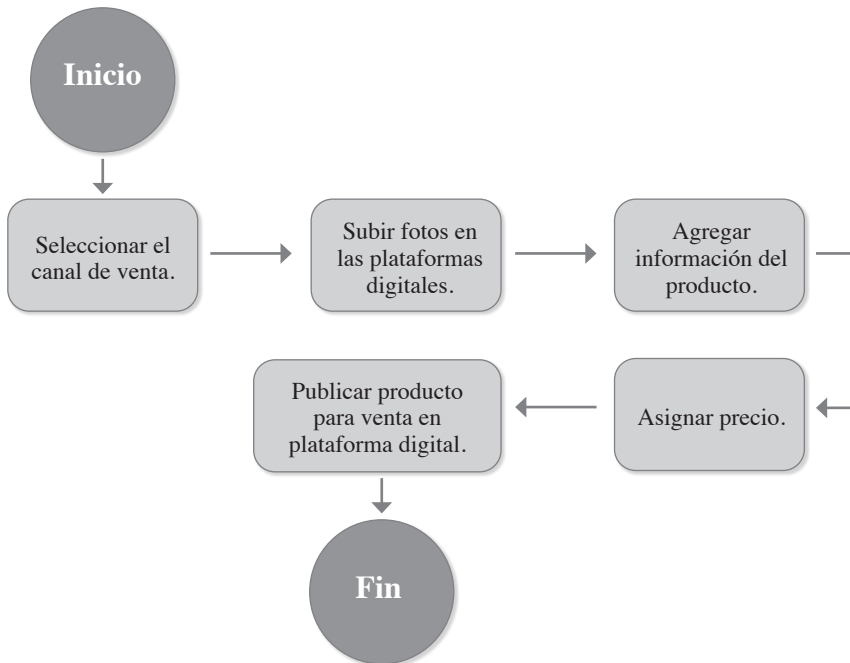
1. Seleccionar el mensaje clave de la campaña.
2. Creación de Campaña en función del mensaje clave.
3. Selección de Locación para fotos.
4. Planear la Logística de Sesión Fotografía.
5. Sesión de Fotos de la campaña.
6. Edición de fotos para cada canal de venta.



Elaboró	Revisó	Autorizó
Asistente Administrativo	Gerente General	Gerente General

## Procedimiento de lanzamiento en canales de venta

1. Seleccionar el canal de venta.
2. Subir fotos en las plataformas digitales.
3. Agregar información del producto.
4. Asignar precio.
5. Publicar producto para venta en plataforma digital.



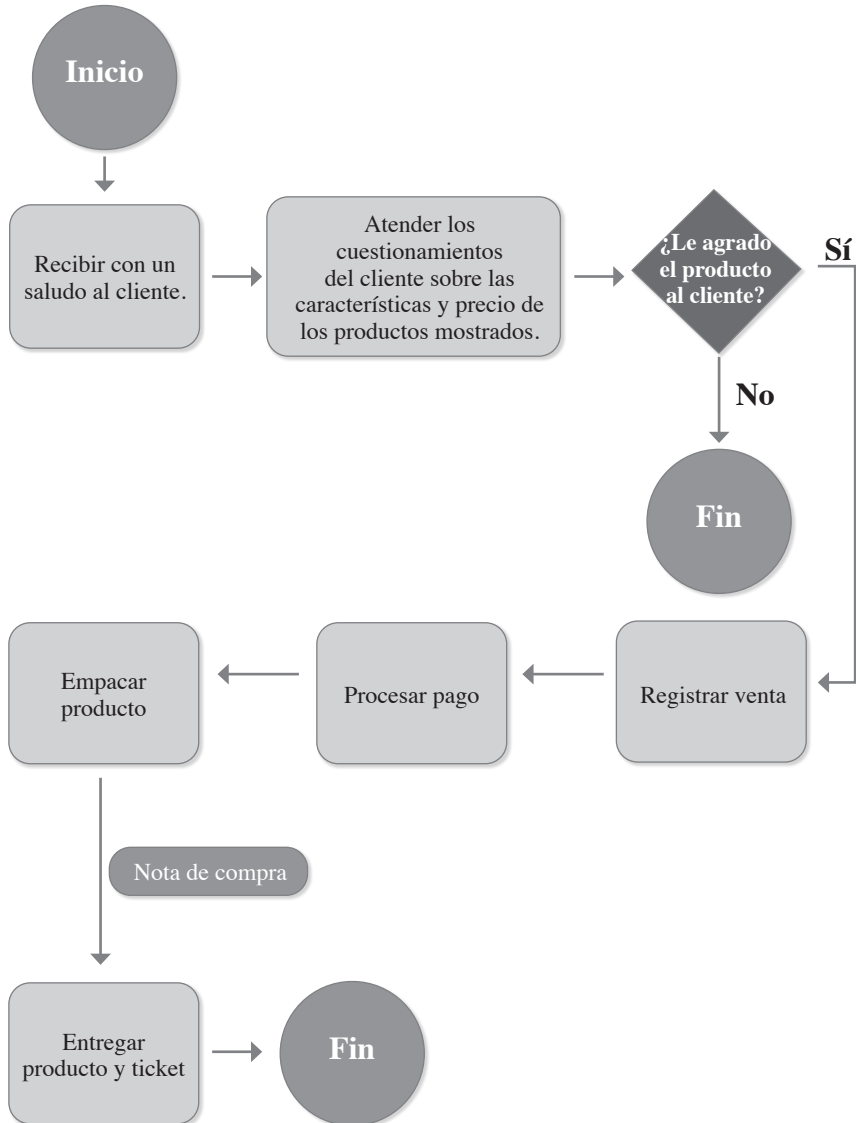
Elaboró	Revisó	Autorizó
Asistente Administrativo	Gerente General	Gerente General



## Procedimiento de venta de mercancía en tienda

1. Recibir con un saludo al cliente.
2. Atender los cuestionamientos del cliente sobre las características y precio de los productos mostrados.
3. ¿Le agrado el producto al cliente?
4. Si, Verificar el correcto y buen estado de la mercancía.
5. Registrar la venta del producto en el sistema con los datos del cliente (Nombre, fecha de nacimiento y correo electrónico).
6. Procesar el pago de la mercancía en efectivo o tarjeta bancaria, según sea el caso y expedir ticket de compra.
7. Empacar el producto correctamente.
8. Entregar el producto y el ticket comprobante de compra.
9. Recordar políticas de devoluciones al cliente.
10. Despedir amablemente al cliente.

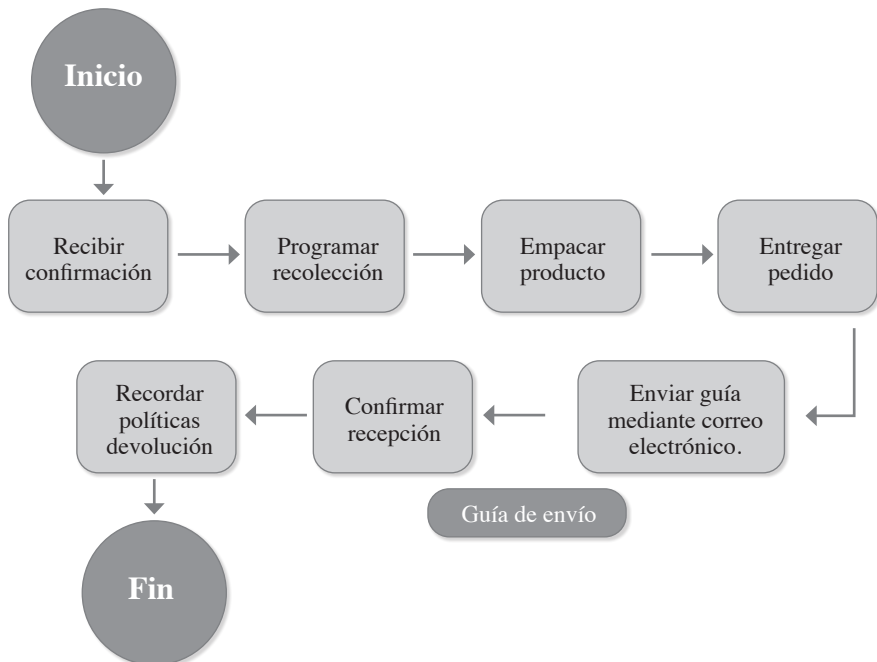
Elaboró	Revisó	Autorizó
Asistente Administrativo	Gerente General	Gerente General



Elaboró	Revisó	Autorizó
Asistente Administrativo	Gerente General	Gerente General

## Procedimiento de venta de mercancía en línea

1. Recibir confirmación de pedido y pago.
2. Programar día y hora de recolección de pedido.
3. Empacar producto para recolección. (Documento Guía de envío).
4. Entregar el pedido al personal de paquetería.
5. Enviar guía de seguimiento al cliente mediante correo electrónico.
6. Confirmar con cliente la recepción del producto.
7. Recordar políticas de devoluciones al cliente.



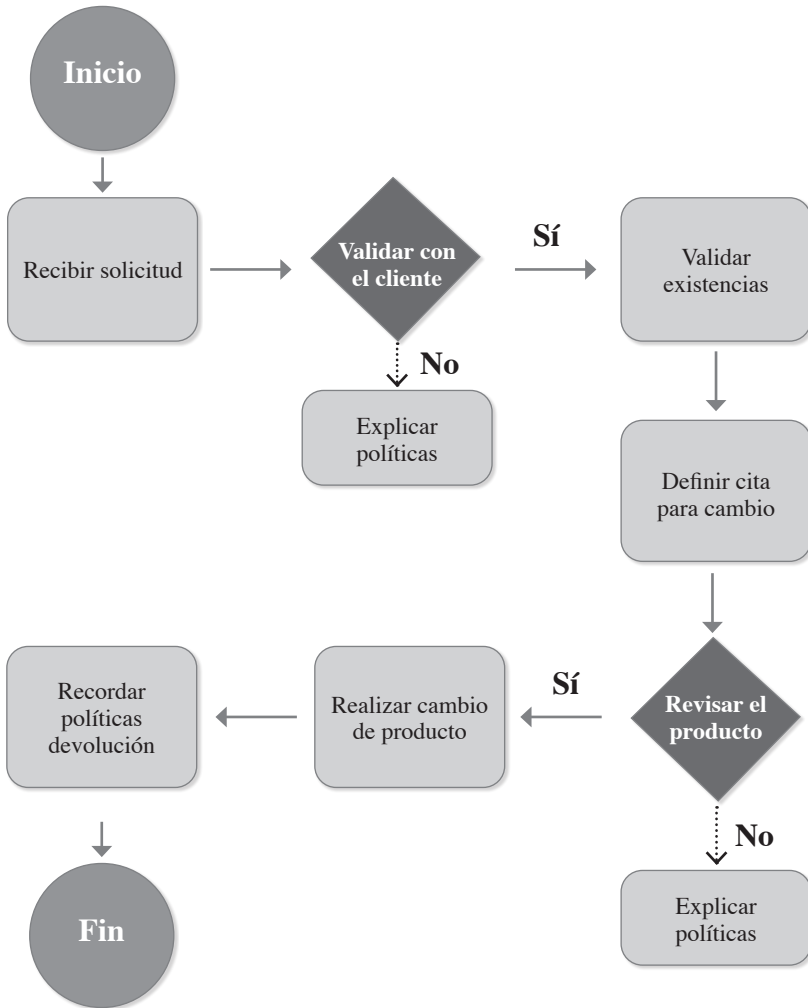
Elaboró	Revisó	Autorizó
Asistente Administrativo	Gerente General	Gerente General

	<i>La Belgicana</i>	Página 25 de 31
	Manual de Procedimientos	Septiembre 2022
		Versión 1

## Procedimiento de recepción de mercancía de devolución

1. Recibir solicitud de devolución del cliente.
2. Contactar al cliente para validar las razones de devolución de acuerdo a las políticas establecidas. Si no procede se explica al cliente porque no procede con base en las políticas de devolución.
3. Validar existencia de producto para cambio.
4. Establecer lugar y fecha de cita para cambio con base en el calendario de devoluciones.
5. Revisar producto y validar razones del cliente (defecto de fábrica) al momento de la cita.
6. Realizar el cambio de mercancía.
7. Recordar políticas de devoluciones al cliente.

Elaboró	Revisó	Autorizó
Asistente Administrativo	Gerente General	Gerente General

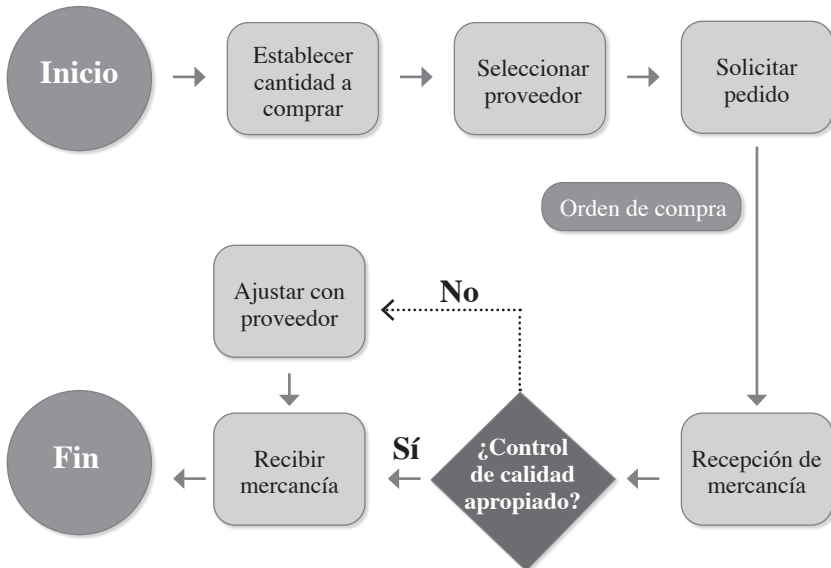


Elaboró	Revisó	Autorizó
Asistente Administrativo	Gerente General	Gerente General

### 3.5.3. PROCEDIMIENTOS DE LA COORDINACIÓN DE LOGÍSTICA

#### Procedimiento de compras de mercancía

1. Establecer las cantidades a comprar de acuerdo con las proyecciones de ventas, así como su valor en dinero.
2. Seleccionar proveedor
3. Solicitar de pedido (Documento Orden de Compra)
4. Recepción de mercancía
5. Control de calidad de mercancía recibida con pedido realizado (defectos de producción, modelos, tallas, colores, piezas). Si el producto tiene defectos, pedir cambio.
6. Recibir mercancía.



Elaboró	Revisó	Autorizó
Asistente Administrativo	Gerente General	Gerente General

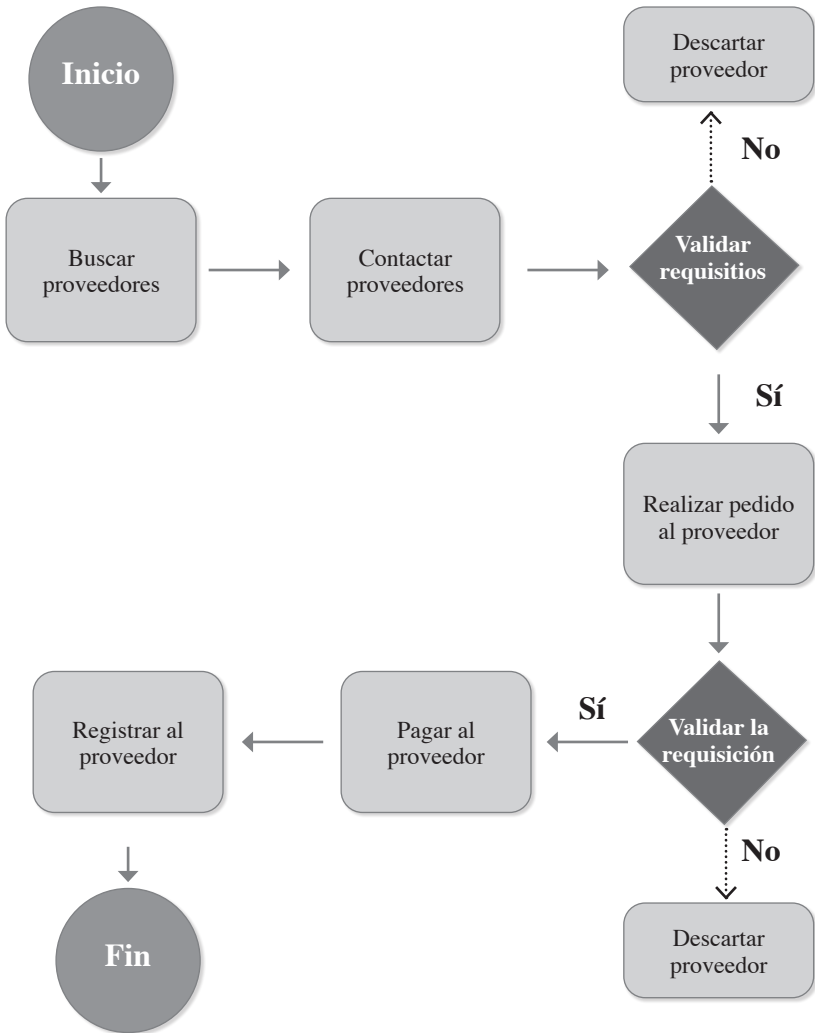


	<i>La Belgicana</i>	Página 28 de 31
	Manual de Procedimientos	Septiembre 2022
		Versión 1

## Procedimiento de selección de proveedores

1. Realizar búsqueda de proveedores que cumplan con los requisitos establecidos en las políticas establecidas.
2. Contactar al proveedor vía correo electrónico o telefónica para confirmar información.
3. Validación de requisitos.
4. Realizar un pedido pequeño como prueba piloto, en caso de no cumplir los requisitos, se descarta.
5. Si la mercancía es adecuada, se agrega al proveedor a la base de datos interna.

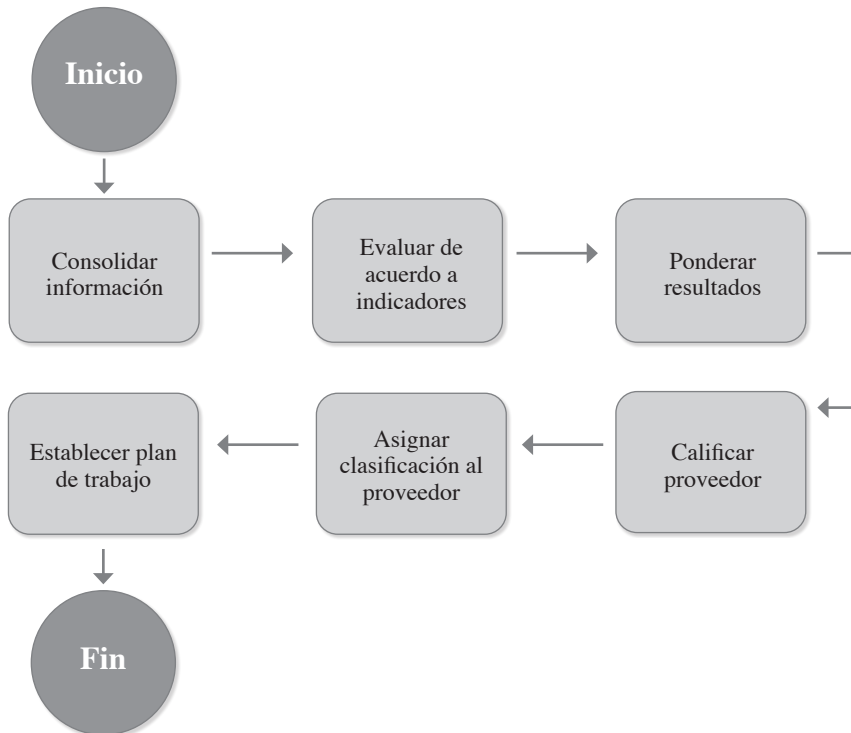
Elaboró	Revisó	Autorizó
Asistente Administrativo	Gerente General	Gerente General



Elaboró	Revisó	Autorizó
Asistente Administrativo	Gerente General	Gerente General

## Procedimiento de evaluación de proveedores

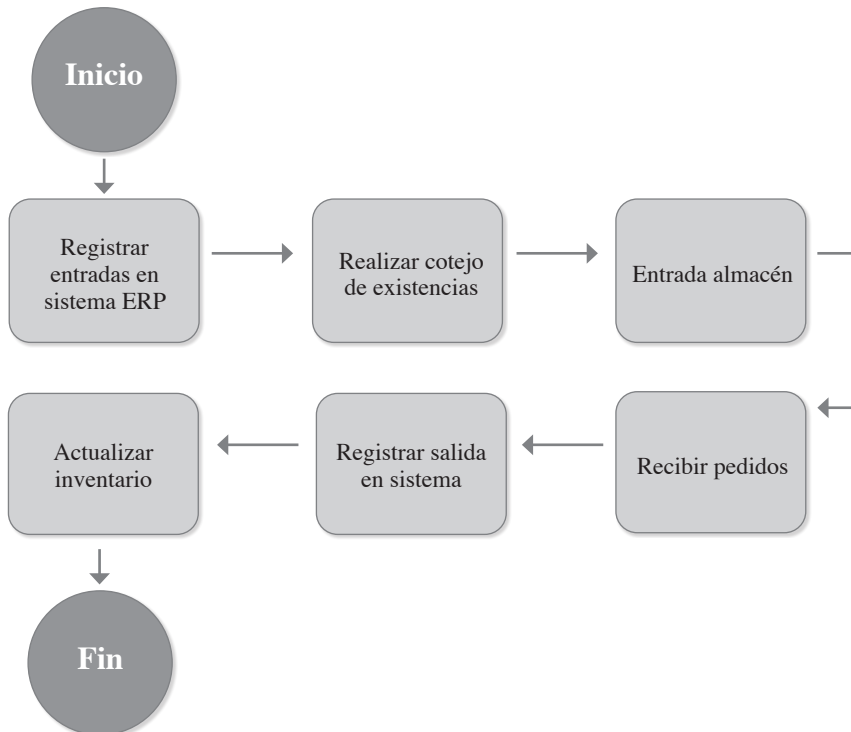
1. Consolidar información del proveedor de acuerdo con histórico de compras.
2. Evaluar de acuerdo con los indicadores establecidos.
3. Consolidar y ponderar los resultados obtenidos.
4. Calificar al proveedor.
5. Asignar una clasificación al proveedor.
6. Establecer plan de trabajo para mejorar o mantener calificación del proveedor.



Elaboró	Revisó	Autorizó
Asistente Administrativo	Gerente General	Gerente General

## Procedimiento de organización de almacenes

1. Registrar en sistema ERP la entrada de mercancía al almacén de acuerdo con modelo y cantidades.
2. Realizar cotejo con existencias.
3. Entrada y acomodo en almacén de acuerdo a distribución física establecida (posición y profundidad).
4. Recibir un pedido por Fb/Instagram/ página web.
5. Registrar salida en sistema ERP.
6. Actualizar el inventario.



Elaboró	Revisó	Autorizó
Asistente Administrativo	Gerente General	Gerente General

## **CONCLUSIONES**

---

El proyecto Plan de Negocios de La Belgicana, tuvo como base las referencias teóricas para el desarrollo de un proyecto de investigación, para lo cual fue importante plantear preguntas de investigación, las cuales fueron elaboradas con base en los objetivos que el trabajo buscaba alcanzar. Todo lo anterior, permitió el planteamiento de las herramientas y los documentos de las cuales se derivaron las estrategias y las propuestas de procesos de mercado, administrativos y operativos para lograr la formalización y crecimiento esperado para esta empresa. Sin embargo, durante el desarrollo del proyecto y con el estudio del contexto teórico bajo el cual se desarrolla el emprendimiento, se identificó que era necesario realizar distintos ajustes de los diversos elementos, factores y objetivos generales, porque no se habían considerado inicialmente o bien, se proyectaron de manera errónea, debido a que se encontraban alejados de lo realmente alcanzable por el proyecto. De acuerdo a ello, los objetivos y las estrategias se ajustaron a las necesidades del mercado, así como a la información disponible del sector para poder aterrizar de manera más objetiva las diferentes metas de La Belgicana.

Adicionalmente, se desarrolló el plan de negocios, con el objetivo principal de dar sustento a la idea de negocio y brindarle un diferenciador para poder crear una ventaja competitiva en el mercado, además del estudio interno como sus fortalezas y debilidades de su operación, así como todas las variables del entorno externo que podrían afectar el desempeño.

Posteriormente, se realizó el estudio de mercado para identificar si el segmento al que está dirigido el emprendimiento, es el adecuado, para

ello se realizó una investigación cualitativa y cuantitativa, a través de una encuesta aplicada mediante la herramienta de Google forms. De acuerdo a la información obtenida de este estudio, se desglosó la mezcla de mercadotecnia, entendiendo desde el punto de vista del consumidor.

Por otra parte, se estudió el área administrativa del proyecto, comenzando con un análisis detallado de los costos unitarios por línea de producto. Aunado a ello, fue importante realizar una proyección de la demanda esperada de los primeros 5 años de operación, para poder determinar información financiera y así poder conocer la viabilidad de negocio en términos de liquidez, solvencia y rentabilidad a nivel categoría, es decir que líneas de producto resultan óptimas para los objetivos de crecimiento del proyecto.

De igual forma, se investigó el marco legal y la normatividad que rige el actuar de la empresa en sus dos sedes, lo cual ayudará a su formalización y el debido cumplimiento de todas las normas y certificaciones.

De acuerdo a lo explicado previamente referente al plan de negocio, se determinó, que para que La Belgicana cumpla con sus objetivos a corto, mediano y largo plazo, se debe seguir la estrategia diferenciadora para posicionarse en el mercado. Por otra parte, se plantean las estrategias y tácticas favorables para mejorar la efectividad del proyecto.

En este trabajo, también se elaboró el manual de organización, el cual es una herramienta que le da mayor soporte al negocio para su formalización y con ello el logro de sus objetivos planteados. Asimismo, esta herramienta administrativa, permitió a los colaboradores y personal externo de la organización, una introducción general a la

cultura empresarial y conocer a detalle las funciones y actividades específicas de cada puesto de la estructura orgánica de La Belgicana, lo cual influirá directamente en la organización de su operación. De igual forma, este manual permitió a la organización estructurar las actividades de cada una de las áreas del proyecto para cada puesto específico, y con ello identificar todas las tareas a realizar.

Con ello, se desarrolló el manual de procedimientos, el cual tuvo como objetivo describir cada una de las actividades para la eficiente operación del proyecto, y con ello generar los procedimientos específicos de cada área con la correcta definición de tiempos o responsables. Además, esta herramienta busca brindar información acerca del inicio y fin de cada uno de los procedimientos que cada colaborador debe cumplir de acuerdo a su puesto, así como las guías de acción que se deberán de seguir de acuerdo a las diversas tareas. Esta herramienta administrativa, junto con el manual de organización, permitirá a La Belgicana consolidar su formalización y brindar orientación a los colaboradores y mejorar su operación en general.

Finalmente, se espera que este trabajo pueda ser utilizado como referencia para modelos de negocio que basen su operación en actividades de venta en línea de producto, así como PyMEs que están en busca de fuentes de financiamiento y de viabilidad financiera a largo plazo con base en distintas métricas y herramientas de la industria digital.

## **GLOSARIO**

---

- **Actividad.** Conjunto de operaciones o tareas que son ejecutadas por una persona o unidad administrativa como parte de una función asignada.
- **Área.** Parte de la institución en la que se subdivide y a la cual se asigna una responsabilidad.
- **Autoridad.** Facultad de mando conferida a una institución o funcionario para que la ejerza directamente o la delegue en otros subalternos.
- **Cadena de mando.** Es la relación (jerarquía de autoridad) entre las unidades administrativas que integran una estructura orgánica.
- **Canal de venta.** La vía elegida por una empresa que un producto recorre desde que es creado consumidor final.
- **Carga de trabajo.** Es la que se establece de acuerdo con las funciones que se desarrollan en el desempeño de un cargo específico y conforme a los requerimientos exigidos para su ocupación.
- **Colaborador.** Persona que presta sus servicios a la organización y que es retribuido monetariamente
- **Comercio electrónico.** El e-commerce o comercio electrónico consiste en la distribución, venta, compra y suministro de información de productos o servicios a través de Internet.
- **Comunicación.** Transmisión y recepción de información para el logro de una mayor eficiencia en el trabajo y el mejoramiento de las relaciones interpersonales dentro de una organización.
- **Constitución legal.** Proceso a través del cual una persona o un grupo de personas registran su empresa con el fin de cumplir con la ley y acceder a las diversas ventajas.



- **Contabilidad electrónica.** Control de archivos en formato xml de las transacciones registradas en medios electrónicos que realiza una empresa o una persona y envía a través del Buzón tributario.
- **Contenido digital.** Información que se almacena en formato electrónico y que se puede copiar, mediante redes de telecomunicación y herramientas TIC.
- **Coordinación.** Es el proceso de integración de acciones administrativas de una o varias áreas, que tienen como finalidad obtener de las distintas áreas de trabajo la unidad de acción necesarias para contribuir al mejor logro de los objetivos, así como armonizar la actuación de las partes en tiempo, espacio, utilización de recursos y producción de bienes y servicios para lograr conjuntamente las metas preestablecidas.
- **Cotización.** Documento brindado por un proveedor en que se establecen los precios dados por cierta cantidad de un bien o servicio, así como las características del mismo y las condiciones comerciales.
- **Devolución de mercancía.** Proceso mediante el cual un cliente que ha comprado una mercancía previamente la devuelve a la tienda y a cambio, recibe efectivo por devolución o, en algunos casos, otro artículo (igual o diferente, pero de valor equivalente).
- **Diferenciador.** Se refiere a una serie de diferencias significativas para distinguir la oferta de la empresa, de la oferta de competencia.
- **Eficacia.** Consiste en alcanzar las metas establecidas en la empresa.
- **Eficiencia.** Se refiere a lograr las metas con la menor cantidad de recursos.

- **Empaquetado de mercancía.** Actividad que consiste en el acondicionamiento del producto final antes de ser entregado al consumidor, con esto se busca protegerlo de daños o desperfecto.
- **Formalización.** Formalización es la técnica organizacional de prescribir cómo, cuándo, con qué elementos, quién y en cuánto tiempo debe realizar las tareas.
- **Guía de envío.** Número interno que asigna cualquier empresa de mensajería y paquetería cuya función es que tanto la empresa como el cliente pueda tener un control de dónde está ese paquete y así conocer su trayecto o si ya llegó o su destino final.
- **Licencia de uso de marcas.** Acuerdo bilateral por el que se cede el derecho de uso de una marca a cambio del pago de una contraprestación, que puede o no ser monetaria.
- **Manual de organización.** Documento que contiene información detallada referente a los antecedentes, marco jurídico administrativo, estructuras y funciones de las áreas que integran la institución, señalando los niveles jerárquicos, grados de autoridad y responsabilidad, canales de comunicación y coordinación; asimismo, contiene organigramas que describen en forma gráfica la estructura de organización.
- **Manual de procedimiento.** Documento que concentra información secuencial y detallada de las operaciones que realiza una organización.
- **Mercadotecnia digital.** El marketing digital es la aplicación de las estrategias de comercialización llevadas a cabo en los medios digitales.

- **Norma.** Regla, disposición o criterio que establece una autoridad para regular los procedimientos que se deben seguir para la realización de las tareas asignadas.
- **Objetivo.** Es el enunciado del propósito que se establece para realizarse en un período determinado.
- **Pedido.** Petición de compra que un lente hace a un proveedor para que este suministre los bienes y servicios solicitados.
- **Plan de mercadotecnia.** Estrategia que consiste en un conjunto de principios y prácticas que se llevan a cabo con el objetivo de aumentar la demanda, a través de retener y fidelizar a los clientes que intenta sumar nuevos compradores
- **Planeación de la demanda.** Proceso de analizar el comportamiento de las ventas y el mercado con el objetivo de este, sus valores en el futuro.
- **Plataforma digital.** Sistemas o sitios web personalizados, que satisfacen una o varias necesidades específicas en beneficio tanto del usuario como de la empresa.
- **Procedimiento de trabajo.** Sucesión ordenada de acciones concatenadas entre sí, que se constituye en función de una tarea específica. El procedimiento implica actividades del personal, determinación de tiempo para realizarlas, uso de recursos materiales y tecnológicos y un método de trabajo y de control para lograr oportunamente el resultado.
- **Procedimiento.** Guía que señala la secuencia cronológica más eficiente para obtener mejores resultados en una acción concreta.
- **Publicidad digital.** Técnicas de comunicación y promoción de una marca o empresa empleando plataformas , herramientas digitales en Internet.

- **Redes sociales.** Son estructuras formadas en Internet por personas u organizaciones que se conectan a partir de intereses o valores comunes. A través de ellas, se crean relaciones entre individuos o empresas de forma rápida, sin jerarquía o límites físicos.
- **Sustentabilidad.** El desarrollo sustentable es aquel en donde se satisface las necesidades del presente sin comprometer la capacidad de las generaciones futuras para satisfacer sus propias necesidades.
- **Venta directa.** Proceso por medio del cual la empresa responsable de la promoción vende al usuario, último consumidor o minorista sin que intervengan los intermediarios.
- **Ventaja competitiva.** Es el valor que una empresa es capaz de generar. El concepto de valor representa lo que los compradores están dispuestos a pagar, y el crecimiento de este valor a un nivel superior se debe a la capacidad de ofrecen precios más bajos en relación a los competidores por beneficios equivalentes o proporcionar beneficios únicos en el mercado que puedan compensar los precios más elevados.

## REFERENCIAS

---

- Belgica, Piramide de Población* (2020). Recuperado de: <https://datos-macro.expansion.com/demografia/estructurapoblacion/belgica>
- Comercio Bilateral México-Bélgica*. (2020, Octubre). Gobierno de México . Recuperado de: <https://embamex.sre.gob.mx/belgica/index.php/es/relmex/belgica>.
- Comercio bilateral Bélgica y México*. (2020, Febrero). OEC World. Recuperado de: <https://oec.world/es/profile/bilateral-country/bel/partner/mex>
- DECRETO Promulgatorio del Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos Mexicanos y los Estados de la Asociación Europea de Libre Comercio* (2000, Noviembre). Diario Oficial del Gobierno de México. Recuperado de: [https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/2386/SE\\_DECRETO\\_Promulgatorio\\_TLC\\_Mexico-AELC\\_1a\\_parte.pdf](https://www.gob.mx/cms/uploads/attachment/file/2386/SE_DECRETO_Promulgatorio_TLC_Mexico-AELC_1a_parte.pdf)
- Demografía de Francia* (2023, Enero). Recuperado de: [https://es.wikipedia.org/wiki/Demograf%C3%ADa\\_de\\_Francia#Distribución\\_porsexo\\_yedad\\_enel\\_año\\_2020](https://es.wikipedia.org/wiki/Demograf%C3%ADa_de_Francia#Distribuci%C3%B3n_porsexo_yedad_enel_a%C3%B1o2020)
- Demografía de los Países Bajos* (2022, Octubre). Recuperado de: [https://es.wikipedia.org/wiki/Demograf%C3%ADa\\_de\\_los\\_Pa%C3%ADses\\_Bajos](https://es.wikipedia.org/wiki/Demograf%C3%ADa_de_los_Pa%C3%ADses_Bajos)
- Economía mundial se dirige a una recesión en 2023, según CEBR* (2021) Recuperado de: <https://www.infobae.com/america/agencias/2022/12/26/economia-mundial-se-dirige-a-una-recesion-en-2023-segun-cebr/>
- Formulas financieras*. (2014) Harvard Manage Mentor. Harvard Business School Publishing

- Objetivos de desarrollo sostenibles Agenda 2030* (2015): Recuperado de: [www.un.org/sustainabledevelopment](http://www.un.org/sustainabledevelopment)
- Países Bajos, Reino de los Países Bajos* (2022, Junio). Oficina de Información Diplomática. Recuperado de: [https://www.exteriores.gob.es/Documents/FichasPais/PAISESBAJOS\\_FICHA%20PAIS.pdf](https://www.exteriores.gob.es/Documents/FichasPais/PAISESBAJOS_FICHA%20PAIS.pdf)
- Países con Tratados y Acuerdos firmados con México* (2015, Mayo). Gobierno de México. Comercio Exterior. Recuperado de: <https://www.gob.mx/se/acciones-y-programas/comercio-exterior-paises-con-tratados-y-acuerdos-firmados-con-mexico>
- Punto de equilibrio: qué es y cómo calcularlo* (2022). Recuperado de: <https://www.salesforce.com/mx/blog/2021/11/punto-de-equilibrio-que-es-y-como-calcularlo.html>
- Relaciones políticas México-Bélgica* (2020, Octubre) Gobierno de México. Recuperado de: <https://embamex.sre.gob.mx/belgica/index.php/es/relmex/belgica?id=233>.